

## Fastweb annuncia i risultati del terzo trimestre 2017: prosegue, per il 17° trimestre consecutivo, la crescita di clienti e margini. Clienti mobili in crescita del 57%.

- *La base clienti di rete fissa al 30 Settembre 2017 in aumento del 5,5% rispetto all'anno precedente. In crescita anche i ricavi che si attestano a 1.414 milioni di Euro, + 7% rispetto a quelli dei primi nove mesi del 2016.*
- *In aumento anche l'Ebitda organico, che si attesta a 478 milioni di Euro, +10% rispetto allo scorso anno.*
- *Ottime le performance del segmento executive - con un orderbook in crescita del 33% rispetto all'anno precedente - sia sul fronte dei clienti privati che della PA.*
- *Continua la straordinaria crescita dei clienti per il servizio mobile 4G, in aumento del 57% rispetto al numero di clienti attivi alla fine del terzo trimestre 2016.*

*Milano, 2 novembre 2017* - Un terzo trimestre 2017 ancora all'insegna della crescita di clienti, ricavi e margini per Fastweb. La strategia di continua innovazione del servizio e la scelta di optare per offerte semplici, trasparenti e senza costi nascosti sono premiate dal mercato e dai clienti, sia nel segmento mobile che in quello fisso.

Al 30 settembre 2017 la base clienti sulla rete fissa di Fastweb ha raggiunto 2.421.000 unità, con un aumento del 5,5% (+126.000 nuove unità) rispetto all'anno precedente.

Sempre al 30 settembre, i ricavi totali di Fastweb si sono attestati a 1.414 milioni di Euro, in crescita del 7% rispetto ai 1.318 milioni di Euro registrati al 30 settembre del 2016. La crescita di clienti e ricavi è spinta principalmente dalla sempre maggiore disponibilità di servizi a banda ultra-larga (fino ad 1 Giga al secondo) sul territorio nazionale e dal lancio di nuove offerte caratterizzate da chiarezza e trasparenza, con prezzi sempre uguali e inclusivi di tutti i servizi supplementari come la segreteria telefonica e il modem.

L'EBITDA complessivo ha raggiunto 573 milioni di Euro rispetto ai 490 milioni di Euro dei primi nove mesi del 2016 (+17%). Al netto di poste straordinarie, l'EBITDA è stato pari a 478 milioni di Euro, con una crescita del 10% (435 milioni di Euro). In leggera crescita anche la marginalità dell'EBITDA rispetto ai ricavi che ha raggiunto il 34% rispetto al 33% del terzo trimestre 2016, continuando la traiettoria di miglioramento della redditività.

Il free cash flow, tenuto conto delle uscite di cassa straordinarie per l'acquisizione del ramo d'azienda Tiscali Business e per la partecipazione in FlashFiber, si è attestato a 74 milioni di Euro. Al netto delle uscite di cassa straordinarie il FCF sarebbe stato di 114 milioni di Euro, in crescita del 36% rispetto al terzo trimestre del 2016.

Il continuo impegno di Fastweb nell'estensione della rete proprietaria in tecnologia FTTC e FTTH - che ormai raggiunge 7.9 milioni di unità immobiliari in 130 città - ha portato gli investimenti nel terzo trimestre a 441 milioni di Euro, 11 milioni in più rispetto al terzo trimestre 2016 (+3%) e pari al 31% del fatturato aziendale, una percentuale unica nel panorama Europeo delle telecomunicazioni e che evidenzia il ruolo di Fastweb nel processo di innovazione e digitalizzazione dell'Italia.

Fastweb conferma la propria leadership in termini di penetrazione di servizi di accesso ad Internet veloce, con 965.000 clienti che al 30 settembre 2017 hanno attivato un servizio di connettività a banda ultra-larga (+29% rispetto ai 750.000 attivi a settembre 2016).

Circa il 40% dei clienti Fastweb - una percentuale unica nel mercato - ha una connessione a banda ultra-larga, con performance fino a 1Giga, a riprova della crescente domanda di servizi di connettività ultraveloce e dell'impegno dell'operatore nel promuovere la "*digital transformation*" delle famiglie e delle imprese.

Straordinaria, anche per il terzo trimestre, la crescita dei clienti del segmento mobile. Al 30 settembre i clienti mobili Fastweb erano 989.000, in aumento del 57% rispetto ai 630.000 del settembre 2016. Il tasso di crescita complessivo nei primi nove mesi dell'anno è più che quadruplicato rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (+313.000 nei primi nove mesi dell'anno rispetto a +67.000 nello stesso periodo dell'anno precedente). Fastweb mantiene quindi il massimo focus sulla convergenza fisso-mobile - portando al 22% la sua base clienti convergente (+ 5 punti percentuali in 12 mesi) - e sulla trasparenza, grazie al lancio delle offerte "Niente Come Prima" caratterizzate dall'eliminazione di tutti i costi nascosti solitamente fatturati per i servizi ancillari come le chiamate alla segreteria telefonica o quelle per conoscere il credito residuo.

Ancora positive nel terzo trimestre le performance della Business Unit Enterprise. In particolare, grazie a nuovi contratti stipulati con le amministrazioni centrali e locali nell'ambito della convenzione CONSIP per il Sistema Pubblico di Connettività e all'acquisizione di nuovi clienti nel settore privato, l'ordinato segna un +33% rispetto ai primi 9 mesi del 2016. La quota di mercato di Fastweb nel segmento dei grandi clienti pubblici e privati è ormai quasi del 30% in termini di ricavi, grazie alla costante crescita nel corso degli anni.

## **Fatti rilevanti intervenuti dopo la chiusura del trimestre**

È stato tagliato ad ottobre 2017 il traguardo del primo milione di clienti mobili attivi. A partire dallo scorso maggio, con il lancio delle offerte "Niente come prima", l'attivazione di SIM ha subito, infatti, un'accelerazione senza precedenti. Il mercato ha dunque premiato la scelta di libertà, semplicità e trasparenza adottata da Fastweb. Il portafoglio di offerte mobili - composto da quattro soli profili - si caratterizza, infatti, per l'eliminazione di tutti i costi nascosti, per la possibilità di utilizzare i minuti inclusi anche verso 50 destinazioni internazionali, per il prezzo tra i più bassi del mercato per giga o minuti extra-soglia e per l'eliminazione di tutti i vincoli e penali in caso di recesso anticipato. Fastweb è l'unico operatore ad aver adottato una strategia volta ad eliminare le sorprese in bolletta e allineare l'effettiva spesa del cliente con il prezzo nominale delle offerte, così da rafforzare il rapporto di fiducia con i propri clienti.

Per informazioni:

### **Ufficio Stampa FASTWEB**

Lisa Di Feliciantonio

Tel. + 348 1471743

[Lisa.difeliciantonio@fastweb.it](mailto:Lisa.difeliciantonio@fastweb.it)