



Grupo Euskaltel

Haren marka berriak, Virgin telcok, 101.000 bezero baino gehiago ditu, duela 10 hilabete bakarrik merkaturatuta

Euskaltel Taldeak bezero-errekorra hautsi du, eta diru-sarrerak % 1,4 igo ditu lehen hiruhilekoan

- *Euskaltel Taldeak indartsu hasi du urtea; lehen hiruhilekoa ixtean, igoera izan du eragiketa- eta finantza-magnitude nagusietan (bezeroak eta sarrerak), eta plan estrategikoko helburuak bete ditu.*
- *Taldearen diru-sarrerak % 1,4 hazi dira aurreko ekitaldiarekiko, eta 174,2 milioi eurora iritsi.*
- *Merkatuan hamar hilabete baino ez daramalarik, Virgin telcok aurreikuspen guztiak gainditu ditu: 101.000 bezero ditu —80.000 finkokoak eta 21.000 mugikorrekoak—, eta 10,5 milioi euroko diru-sarrerak sortu dizkio Taldeari.*
- *Bezero-oinarriaren hazkunde handia. Euskaltel Taldeak 847.000 bezeroren errekorra gainditu du merkatu masiboan; 2020ko lehen hiruhilekoan baino % 10,2 gehiago ditu, eta Taldearen balio handiko bezero-oinarriaren sendotasuna islatzen du horrek. Sare finkoko nahiz mugikorreko bezeroen artean izan da hazkundera.*
- *Segmentuka, 2021eko lehen hiruhilekoan zerbitzu hauek hazi dira gehien, aurrekoarekin alderatuta: telekomunikazio mugikorrekoak (137.000 zerbitzu berri baino gehiago kontratatu dira) eta banda zabal ultralasterrekoak (2020ko martxoan baino 78.000 zerbitzu gehiago). Telebista beste 9.000 zerbitzu bereganatu ditu, eta bezero-oinarriaren % 70ek baino gehiagok daukate. Telefonía finkoa, bestalde, hazkunderaren bidera itzuli da azken hiruhileko honetan.*
- *Euskaltel Taldearen bezero diren etxeetan kontratatutako balio handiko produktu eta zerbitzuak 3 milioiko errekorra iritsi dira. Balio erantsi handiko bezeroen —hots, 3-4 produktu kontratatutak dituztenen— kopuruak sendo segitzen du, sektoreko kopururik handien artean; erabiltzaile bakoitzak, batez beste, 3,60 produktu dauzka kontratatuta.*
- *Enpresen merkatuak bere historiako diru-sarreraren hazkunde handiena izan du, % 9 igo baita aurreko urteko lehen hiruhilekoarekin alderatuta, 32,3 milioi eurora iritsi arte.*

- *Une honetan, Euskaltel Taldea estatu osoko 24 milioi etxetara iristen da zuntz optikoarekin, eta, horri esker, Virgin telco bizkor hazten ari da merkatuan.*
- *Lehen hiruhilekoan, kable-sarea FTTHra modernizatzeko plana hasi da Euskaltelen, R-n eta Telecablen; lehenengo fasean, 480.000 etxetan aldatuko da. Sarea eguneratu da jada 30 udalerritako 45.000 etxetan, hiru merkatuak aintzat hartuta: Euskadi, Galizia eta Asturias.*
- *COVID-19aren ondorio sozial eta ekonomikoek eragina izan dute sektorean. Taldearen EBITDA n eragina izan dute Virgin telcoren hazkundeak, bezeroak atxikitze kanpainen, zeinek, nahiz ARPUan eragin duten, lortu baitute bezeroen % 75ek fidelizazio-programetan jarraitzea, eta Más Móvil-en EEParen ondorioz handizkako akordioen birnegoziazioak eteteak. Euskaltel Taldeak 73 milioi euroko EBITDArekin itxi du lehen hiruhilekoa.*
- *Euskaltel Taldeak lortu du bezero-oinarriaren eta diru-sarreraren hazkunde sendoari eustea, Virgin telco markaren bidez estatuan arrakastaz hedatzen jarraitzea, bezeroen etxetan kable-sarea FTTHra hobetzeko prozesuari ekitea, akziodunei dibidenduak ordaintzen jarraitzea, eta, horrekin guztiarekin ere, zor garbiari egonkor eustea. Konpainiak finantza-egoera sendoan itxi du hiruhilekoa.*
- *Konpainiak erabaki du dibidenduen politikari eustea 2020rako. 2020ko dibidendua akzioko 0,31 euro izango da. Akzio bakoitzeko 0,17 euroko dibidendu osagarri bat banatuko du Taldeak. 2015eko uztailan Burtsara atera zenetik, konpainiak dibidendua banatzen duen bosgarren urtea da jarraian.*

2021eko apirilaren 28a. Euskaltel Taldeak —Euskaltel, R, Telecable eta Virgin telco markek osatzen dute— gaur arratsaldean argitaratu ditu 2021eko lehen hiruhilekoko emaitzak. Emaitza horiek sendotu egin dute hazkunde magnitude operatibo nagusietan: nabarmen hazi da Taldearen bezero-kopurua, azken hiruhilekoetako zifra errekorrak gaindituta, eta aurreko ekitaldiarekiko % 1,4 hazi da diru-sarreretan.

Nabarmendu behar da emaitza horiek COVID-19aren pandemiak markatutako urte batean lortu direla, zeinak gizarte- eta ekonomia-sektore guztiei eragin baitie, eta, ondorioz, inpaktua izan baitu telekomunikazioen sektorean.

Hala eta guztiz ere, 2021eko ekitaldiko lehen hiruhilekoan, Euskaltel Taldeak sendotu egin du bere bezero-oinarriaren hazkunde handia, eta markak hautsi ditu: 847.000 bezero merkatu masiboan, eta 2020ko lehen hiruhilekoan baino % 10,2 erabiltzaile gehiago. Hazkunde hori sare finkoko nahiz mugikorreko bezeroetan gertatu da, eta horrek erakusten du balio handiko bezeroen zorroa sendoa dela.

Hazkunde handi horretan lagundu du, batez ere, Taldearen marka —Virgin telco— estatuan arrakastaz hedatzeak eta bere marka tradizionalak —Euskaltel, R eta Telecable— beren lurraldeetan finkatzeak. Taldea Virgin telco markarekin estatuan hedatzeko proiektua, maiatzaren 20an pandemia betean abiarazia, hasierako aurreikuspen guztiak gainditzen ari da hilabetetik hilabetera, eta haren plan estrategikoaren arrakasta berresten du horrek. Virgin telcok 10 hilabete baino ez darama merkatuan, eta 100.000 bezero baino gehiago ditu —80.000 sare finkoan eta 21.000 sare mugikorrean—, eta 10,5 milioi euro baino gehiago ekartzen ditu Euskaltelen diru-sarreretara.

Bezero-kopurua handitzeaz gain, Virgin telcok bezero bakoitzeko zerbitzu-kopurua handitzen jarraitzen du, bai eta ARPUa ere. Zehazki, ARPUa % 10 baino gehiago hazi da duela 10 hilabete marka merkaturatu zenetik, eta bezero bakoitzak kontratatutako zerbitzuak % 23 baino gehiago hazi dira, bezero bakoitzeko 3,1 produktu eta zerbitzura iritsi arte.

Virgin telcok bezeroa bere eskaintzaren erdian kokatzeko politika du oinarri; eskaintza bezeroaren interesera egokitzen du, bezeroak erabaki dezan zer produktu- eta zerbitzu-mota kontratatu nahi duen.

Oinarri horrekin, Virgin telco merkaturako operadore berritzaileena da oraindik ere, eta baterako paketei gehitzeko produktu eta zerbitzuen proposamen berriak merkaturatzen ditu, bezeroei “baliozko bidaia” bat eskaintzeko. Balio handiko bezeroak erakartzeko xedez, “Virgin Family” merkaturatu du urteko lehen hiruhileko honetan; datu mugagabeak gehituta, hazten jarraitzen du, eta merkaturatzen diren baterako paketeetan erakargarriena da. Era berean, etxeen eskura jarri du “Wifi mesh”, bezeroek wifi-zerbitzuaren potentziarik handiena izan dezaten etxean. Horrez gain, Amazon Prime plataformaren edukiak sartu ditu bere telebista-eskaintzan.

Bezeroa bere estrategiaren erdigunean jartzeko ekimen eskusibo horien artean, Virgin telcok atzo jakinarazi zuen hitzarmen historiko bat sinatu zuela Amazonekin, zeinari esker bezeroek zerbitzu bateratuak (Internet, mugikorra eta telebista) kontratatu ahal izango baitituzte Amazon.es-en bidez.

Errekor berria bezeroetan

Horri guztiari esker, bezero-oinarriaren errekorra hautsi du berriz Taldeak, 847.000 bezero baititu orain merkatu masiboan, aurreko ekitaldiko lehen hiruhilekoan baino % 10 gehiago, eta horietatik 78.000 berriak. Taldearen merkatu masiboko bezero guztietatik 737.000 sare finkoko bezeroak dira, eta 110.000 telekomunikazio mugikorrak soilik kontratatzen dituztenak.

Euskaltel Taldearen bezero diren etxeetan kontratatutako balio handiko produktu eta zerbitzuak 3 milioiko errekorra iritsi dira. Etxeko segmentuko bezeroek 204.000 zerbitzu berri kontratatu dituzte, 2021eko lehen hiruhilekoarekin alderatuta. Balio erantsi handiko bezeroen —hots, 3-4 produktu kontratatuak dituztenen— kopuruak sendo segitzen du, sektoreko kopururik handien artean; erabiltzaile bakoitzak, batez beste, 3,60 produktu dauzka kontratatuta.

2021eko lehen hiruhilekoan zerbitzu hauek hazi dira gehien, aurrekoarekin alderatuta: telekomunikazio mugikorrekoak (137.000 zerbitzu berri baino gehiago kontratatu dira) eta banda zabal ultralasterrekoak (2020ko martxoan baino 78.000 zerbitzu gehiago). Telebistak beste 9.000 zerbitzu bereganatu ditu, eta bezero-oinarriaren % 70ek baino gehiagok daukate. Telefonía finkoa, bestalde, hazkundearen bidera itzuli da azken hiruhileko honetan.

Enpresen merkatuak bere historiako diru-sarreraren hazkunde handiena izan du, % 9 igo baita aurreko urteko lehen hiruhilekoarekin alderatuta, 32,3 milioi eurora eta 16.000 enpresak osatutako bezero-oinarrira iritsi arte. Hazkuntza nabarmen horren arrazoia enpresek behar dituzten kalitatezko zerbitzuak eta arreta berezia eskaini izana da, kontuan izanik, gainera, behar horiek handitu egin direla pandemia dela eta.

Konpainiak finantza-egoera sendoan itxi du hiruhilekoa

COVID-19aren ondorio sozial eta ekonomikoek eragina izan dute sektorean. Taldearen EBITDAⁿ eragina izan dute Virgin telcoren hazkundeak, bezeroak atxikitze kanpainen, zeinek, nahiz ARPUⁿ eragin duten, lortu baitute bezeroen % 75ek fidelizazio-programetan jarraitzea, eta Más Móvil-en EEParen ondorioz handizkako akordioen birnegoizazioak eteteak. Euskaltel Taldeak 73 milioi euroko EBITDArekin itxi du lehen hiruhilekoa.

Kutxa-fluxuaren etengabeko sorkuntza sendoarekin, zorraren kostu baxuarekin (% 2,6) eta zorraren batez besteko 3,4 urteko epemugarekin), konpainiak finantza-egoera sendoan itxi du hiruhilekoa.

Euskaltel Taldeak lortu du bezero-oinarriaren eta diru-sarreraren hazkunde sendoari eustea, Virgin telco markaren bidez estatuan arrakastaz hedatzen jarraitzea, bezeroen etxeetan kable-sarea FTTHra hobetzeko prozesuari ekitea, akziodunei dibidenduak ordaintzen jarraitzea, eta, horrekin guztiarekin ere, zor garbiari egonkor eustea.

Nabarmentzekoa da 2020aren bukaeran bezeroak atxikitze asmoz Taldeak egindako kanpainen —merkatuaren lehiakortasun-maila handiari aurre egiteko prestatuak— lortu zutela *churna* (bezeroen baja-tasa) murriztea. Kanpaina horiei esker, ohiko lurraldeetako —hots, Euskadiko, Galiziako eta Asturiasko— merkatu masiboko bezeroak Euskaltelen fidelizazio-plan batean sartuta daude. Horren ondorioz, 2021eko lehen hiruhilekoan, % 20 murriztu da *churna*, eta horrek berekin ekarriko du bezero-oinarriaren etengabeko hazkundea eta SACen kostuaren murrizketa, kalkuluen arabera 15 milioi euro aurreztuko baitira urtean. Ekintza horiek merkatu masiboaren ARPUari eragin bazioten eren, efektu hori jada egonkortu da.

Euskaltel Taldearen zuntz optikoa 24 milioi etxetara baino gehiagotara iritsi da

2021eko lehen hiruhilekoan, zuntz optikoaren sarea zabaltzen jarraitu du Taldeak, estatu osoko 24 milioi etxetara baino gehiagotara heldu arte, eta horrek bultzatzen du Virgin telco merkatuan izaten ari den hazkunde azkarra.

Sarearen estaldura handitzea eta haren kudeaketa optimizatzea nahitaezkoa da konpainiaren bezero-oinarria modu errentagarri eta jarraituan hazteko, eta argi eta garbi erakusten du nolako hazkunde- eta errentagarritasun aukerak ematen dizkion horrek enpresari.

Horrekin batera, lehen hiruhilekoan, kable-sarea FTTHra modernizatzeko plana hasi da Euskaltelen, R-n eta Telecablen; lehenengo fasean, 480.000 etxetan sartuko da. Oraingoz, Euskadiko, Galiziako eta Asturiasko 45.000 etxetan eguneratu da jada kablea.

Akzio bakoitzeko 0,17 euroko dibidendu osagarri bat banatuko da

Aurreko ekitaldian lortutako finantza-emaiza onei esker, 2020an ere dibidenduak banatzeko politikari eustea erabaki du konpainiak. 2020ko dibidendua akzioko 0,31 euro izango da.

Otsailaren 5ean akzioko 0,14 euro gordineko konturako dibidendua ordaindu ondoren, konpainiak akzioko 0,17 euroko dibidendu osagarria banatuko du uztailean hurrengo Akziodunen batzarrak erabakiko duen egunean. 2015eko uztailean Burtsara atera zenetik,

konpainiak dibidendua banatzen duen bosgarren urtea da jarraian. Era berean, dibidendu-banaketa horrek erakusten du Taldeak konpromisoa duela errentagarritasunarekin eta inbertitzaileentzako balioa sortzearekin.

Euskaltel - Komunikazioa
comunicacion@euskaltel.com