



## Key21 vede rosa sul 2010 grazie al switch off analogico-digitale

■ L'attenzione ai costi, in un anno di crisi come quello da poco concluso, ha permesso a Key21 di migliorare i risultati nel 2009. In particolare, il volume di affari del gruppo è aumentato del 6% sul 2008 a 175 milioni, mentre i ricavi provvigionali, ovvero quelli derivanti dalle commissioni e dunque di pertinenza del gruppo, sono stati pari a 34 milioni (in crescita dell'8%). «L'utile è stato in linea con quello dell'anno precedente, al 17% dei ricavi provvigionali, nonostante la contrazione del settore dell'intermediazione finanziaria, grazie a una forte attenzione al contenimento dei costi», spiega il presidente di Key21, Fabio Regolo. Per il 2010 il gruppo prevede un volume d'affari di circa 200 milioni e ricavi da commissioni prossimi a 40 milioni, il 12% in più che nel 2009. A spingere i risultati del gruppo nell'anno appena iniziato sarà anche «lo switch off dall'analogico al digitale in tutto il Lazio

e la Lombardia. Perché tra le nostre promozioni ci sono anche offerte per i pacchetti Sky ed è logico che con la transazione i consumatori, che dovranno scegliere tra terrestre e satellite, potranno essere molto più numerosi rispetto a quando l'analogico era ancora in funzione. Inoltre, le nostre offerte sui pacchetti Sky sono molto aggressive». Uno sviluppo positivo per il business di Key21, che continuerà a generare i suoi effetti fino al 2012, l'anno fissato per il completamento del passaggio dall'analogico al digitale su tutto il territorio nazionale. Infine nel 2010 il gruppo guidato da Regolo si dedicherà con maggiore attenzione anche alla clientela business: «attualmente l'85% del giro d'affari deriva dai privati, ma per quest'anno prevediamo di rafforzare la business unit dedicata alle pmi e di accrescere il nostro giro d'affari proveniente da questi clienti di almeno il 5-10%», conclude il manager.