

BBBell: parla anche alessandrino la regina piemontese delle telecomunicazioni wireless



“Siamo davvero contenti, è certamente il completamento di un percorso cominciato, per entrambe le società, più di 10 anni, e di una partnership avviata già nel 2009. Ma soprattutto si apre una nuova fase, di crescita e di continua innovazione”. La notizia, su scala locale, è passata forse un po’ ‘sottotraccia’, ma è invece di quelle importanti, e che meritano forte attenzione, soprattutto in tempi non propriamente floridi per il tessuto economico alessandrino.

Il mondo delle telecomunicazioni wireless (internet e telefono via ponti radio per capirci: senza fili, cavi, e scavi connessi) in Piemonte ha ormai un leader indiscusso, che parla per metà mandrogno, e non solo torinese. Si tratta appunto della **BBBell, che ha acquisito l’alessandrina Kickoff**, e che si appresta a ‘coprire’, entro fine 2017, tutto il territorio regionale piemontese, “con qualche piccolo sconfinamento in Lombardia, dove Kickoff è già presente”. Ne parliamo con **Simone Bigotti**, che di Kickoff è stato fondatore e azionista di maggioranza da sempre, e di BBBell è direttore commerciale dal 2009, e amministratore delegato dall’inizio di quest’anno.

Bigotti è volto tutt’altro che sconosciuto sul nostro territorio: [sindaco uscente di Borgoratto](#) (e ricandidato a giugno per il secondo mandato), e anche [presidente dell’assemblea dei sindaci del Cissaca](#), rappresenta sicuramente uno dei volti nuovi del PD alessandrino. Ma stavolta lo incontriamo, appunto, come imprenditore delle telecomunicazioni, ‘anima’ (insieme al presidente di BBBell, **l’ingegner Enrico Boccardo**) di un’azienda che si prefigge, per i prossimi anni, traguardi importanti, in un comparto caratterizzato da una costante innovazione. “Tanto per capirci – conferma Bigotti – **quando siamo partiti era l’epoca del ‘digital divide’, e dell’assenza di copertura adsl per vasti territori**. All’epoca si pensava al wireless solo come possibile alternativa là dove il cavo non poteva arrivare per ragioni di costi. Oggi, dieci anni dopo, la fibra ottica rimane un ottimo strumento, ma la logica del ‘senza fili’, che significa anche senza scavare e rifare le strade, sta diventando vincente ovunque: a Torino o ad Alessandria, come naturalmente e a maggior ragione nei tanti territori periferici che costituiscono gran parte del Piemonte”.

Più di 6 milioni di euro di fatturato, 400 ponti radio



Ma partiamo dai numeri: **oltre 6 milioni di fatturato** (“in costante crescita”), 30 dipendenti, 20 agenti commerciali, 15 squadre di tecnici e 10 service point. “Abbiamo **più di 400 ponti radio già installati** – spiega Bigotti – e con ognuno preferiamo coprire non più di 5-6 chilometri di raggio: si potrebbe andare oltre, ma il segnale ne perderebbe in qualità: e la nostra caratteristica è invece, e sarà sempre più, quello di collocarci in fascia alta per qualità dei servizi erogati. Il che significa certamente fare investimenti continui: **installiamo 4/6 nuovi ponti radio al mese, per i quali le nostre squadre fanno anche costante manutenzione:** così come curiamo sempre in maniera diretta il rapporto con la clientela. Sono nostri dipendenti a rispondere al telefono, dalla sede torinese di Corso Svizzera. E sono nostri dipendenti i tecnici che installano le apparecchiature al domicilio della clientela, e che intervengono per fare manutenzione”. Una scelta, quella di dire **no alla logica dell’outsourcing ‘selvaggio’ e dei call center in appalto** ubicati chissà dove, che risponde ad una precisa scelta di mercato: “I clienti, che siano privati o aziende, sono stanchi di aver a che fare, nel settore della telefonia in particolare, con interlocutori impersonali, che stanno chissà dove, e che operano in maniera standardizzata, al ribasso. Noi abbiamo scelto la qualità, convinti che questa sia la strada del futuro”. A costi molto più elevati di quelli standard di mercato? “Assolutamente no – spiega Bigotti -, anche se certamente noi non ci mettiamo a fare la battaglia selvaggia sui centesimi, e le offerte civetta. **Abbiamo però una tale ‘griglia’ di proposte capace davvero di soddisfare tutti, dai 28 agli 800 euro al mese,** mettiamola così. A partire dai giovani che oggi magari telefonano col cellulare, e in casa hanno necessità di avere solo Internet, con una potenza adeguata di banda, e senza costi fissi o nascosti. Noi facciamo pagare ciò che effettivamente offriamo, non una banda ‘virtuale’: oggi si parla di proposte che vanno **dai 4 ai 10 mega per i privati (sia in entrata che uscita, al contrario di tanti operatori), ai 30-40-50 mega per le aziende.** E, per dare un’idea dell’evoluzione del settore, tra un paio d’anni lo standard che raggiungeremo saranno i **10-30 mega per i privati, e i 100 mega per le imprese**”.

8.500 clienti: la metà sono imprese



Ma chi sono i clienti di BBBell?

“Ad oggi sono circa 8.500 – sottolinea l’amministratore delegato dell’azienda – in costante crescita. La metà sono aziende, piccole, medie e anche grandi. Il resto privati, ma anche **300 comuni**, di cui **50/60 solo in provincia di Alessandria**. Tra i clienti azienda troviamo nomi importanti del panorama industriale locale: **“da Guala a Solvay, a Giuso ad Acqui Terme. Ma anche Slow Food e Università del Gusto, Reggia di Venaria, Festival Collisioni a Barolo**. La logica è sempre la stessa: fornire alle imprese, anche fortemente delocalizzate, una gamma di servizi wireless, da internet al telefono, che consentano loro di interagire in tempo reale con tutto il mondo anche essendo magari ubicate in contesti periferici. De resto il nostro Piemonte è una regione grande, in cui al di là fuori di Torino e delle città capoluogo di provincia ci sono territori sterminati, e straordinari, dove è anche più conveniente e funzionale collocare le aziende: a patto appunto che si possa contare su servizi wireless affidabili e di qualità”.

Il business della video sorveglianza

Poi c’è il mercato della pubblica amministrazione, e degli enti locali in



particolare: “e qui certamente la mia esperienza di piccolo amministratore mi è stata e mi è molto utile, per capire quali sono davvero le esigenze di un’amministrazione, e per provare a soddisfarle con offerte ad hoc. Un esempio classico, e di forte attualità, è quello della videosorveglianza. **BBBell è in grado di installare, e fare completa manutenzione e gestione di impianti di videocamere** (anche qui la qualità è essenziale: chi punta su strumenti di bassissimo costo, quando poi si ritrova a non riuscire ad identificare l’immagine di una targa, o di un volto, capisce di aver sbagliato qualcosa) basate sul wireless: il che significa che puoi installarle anche nel piccolo comune montano dove la fibra non arriva. E soprattutto che non devi spaccare e rifare le strade per farlo. Anzi, quando noi installiamo nuovi ponti radio ci rivolgiamo in prima battuta sempre ai comuni, per collocarli sui loro edifici: proponendo loro in cambio anche servizi e consulenza”. Sono già almeno

una cinquantina (su un totale di 190) i comuni dell'alessandrino che si avvalgono dei servizi di BBell. “posso citare, a memoria, senz'altro sul fronte videosorveglianza **Cassinelle, Frugarolo, Cremolino, Solero, Quattordio**. Con altri stiamo definendo gli accordi proprio in queste settimane”.

E il futuro? “**Puntiamo ai 10 milioni di fatturato entro fine 2017** – sottolinea Bigotti – e in parallelo arriveremo ad una copertura totale delle province di Torino, Cuneo e Alessandria, dove siamo già circa all'80%. Da noi in realtà abbiamo anche un piccolo sconfinamento in Oltrepo: ma la regola rimane non andare oltre i 200 chilometri dalla nostra sede centrale, che è Torino: per garantire sempre quel rapporto e quell'intervento diretto che è nostra caratteristica specifica. Oltre ad Alessandria, però, dove già siamo fisicamente presenti, apriremo presto una sede a Cuneo, e via via presidi commerciali nelle altre province che andremo a coprire: **siamo partiti da poco su Novara, poi faremo Vercelli, Biella, Verbania**”.



Un mercato in rapida evoluzione

Quale sia il contesto tecnico normativo in cui il settore si sta muovendo prova a spiegarcelo l'ingegner **Enrico Boccardo, presidente di BBell**: “Siamo molto attenti ai segnali e alle indicazioni che, sul fronte della banda ultralarga, stanno recentemente arrivando dal governo, e speriamo che davvero ci possa essere, da questo punto di vista, un bel cambio di passo. Nel senso che non solo noi, ma tutti gli operatori del settore (penso in particolare alla nostra dimensione regionale, il Piemonte) confidiamo che la divisione del territorio in 4 cluster, dalle grandi città alle case sparse, possa essere oggetti di chiarimenti e precisazioni di dettaglio, **per consentire davvero alle aziende del settore di mettere a punto piani di sviluppo e di mercato chiari e definiti**. Certamente nei prossimi anni ci sarà moltissimo da fare nel nostro settore, e noi ci stiamo attrezzando per raccogliere la sfida”.

Ettore Grassano