

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

## Gli investimenti degli operatori Wireless e fibra ottica Bbbel punta 5 milioni per sfidare i big delle Tlc

Dal wireless alla fibra ottica puntando su trasparenza e attenzione al territorio. BBBell, azienda piemontese specializzata in telecomunicazioni wireless, ha firmato un accordo con Open Fiber che consentirà di offrire servizi di internet e telefonia fissa a clienti privati, enti locali e aziende grazie all'accesso all'infrastruttura di rete in fibra ottica Ftth (Fiber To The Home) già presente sul territorio. L'operazione prevede un investimento complessivo di 5 milioni in tre anni, l'obiettivo è estendere il servizio fibra in tutte le città piemontesi dove Open Fiber attiverà l'infrastruttura. Per ora l'offerta, che si chiama "Kia-ra" e consente di navigare fino a 1 Giga, raggiunge un bacino di oltre 335mila utenti dislocati nella maggior parte dei quartieri di Torino (Centro escluso).

Entro il 2020 la copertura dovrebbe essere estesa a tutta la città e ai comuni della prima cintura.

«Siamo partiti nel 2006 da La Loggia perché non arrivava l'Adsl. Oggi abbiamo oltre 12 mila clienti, di cui 5mila sono aziende, e puntiamo a superare i 15 mila. Abbiamo chiuso il 2017 con un fatturato di circa 8,6 milioni a fronte dei 7,3 del 2016. Vogliamo diventare l'operatore regionale di riferimento», spiega il presidente e fondatore Enri-

co Boccardo. L'ingresso di BB-Bell nel business della fibra ottica pone l'azienda torinese in diretta concorrenza con i grandi player nazionali, ma con alcune distinzioni. Prima fra tutte c'è la questione dei call center, che BBBell ha deciso di eliminare. «Non è meglio spendere un paio di euro in più ma scegliere un'azienda che assume personale interno a tempo indeterminato? Non vogliamo giocare la partita sul prezzo ma sul rapporto personale e sulla trasparenza.

C'è troppa attenzione al

costo della connettività ma siamo convinti che c'è una fascia di clienti che non guarda solo a quanto si spende in meno ma anche alla qualità», spiega Simone Bigotti, amministratore delegato. Quindi la scelta è stata quella dell'assistenza diretta e di contratti trasparenti, «senza clausole e asterischi».

In azienda lavorano 40 dipendenti - tutti laureati e con contratto a tempo indeterminato - ai quali si affiancano 30 agenti commerciali, 15 squadre di tecnici e 30 partner commerciali. Per il prossimo triennio BBBell prevede una forte espansione con ulteriori 15 milioni d'investimento per interventi tecnologici e strutturali per arrivare a coprire le otto province piemontesi e portare la banda ultra larga ovunque.

[C.L.U.I.]

**12.000**  
clienti  
I clienti che ad oggi sono già serviti da BBBell

**8,6**  
milioni  
Il fatturato chiuso nel 2017 a fronte dei 7,3 del 2016

© BY NC ND ALLI DIRITTI RISERVATI

