

## Intervista

# Boccardo: "Il miracolo delle piccole tlc alleate: già un milione di clienti"

In Piemonte siamo in dodici: la scelta di portare il segnale di Internet senza fili anche nelle zone remote si è rivelata centrata. E in futuro...

**STEFANO PAROLA**

«Il nostro mercato è potenzialmente infinito, perché la tecnologia è un susseguirsi di evoluzioni. Ci sarà sempre bisogno di noi», spiega Enrico Boccardo, presidente dell'azienda piemontese Bbbell e da alcune settimane anche numero uno della Coalizione Fixed wireless access. Quest'ultima è un'alleanza tra 60 imprese italiane (o ad azionariato prevalentemente italiano), che si occupano di portare il segnale internet senza fili anche nelle zone remote e di vendere il servizio a famiglie e imprese. Oltre a Bbbell, le altre

realità piemontesi che ne fanno parte sono 11: si va dalle torinesi Topix, Advantec, Ica-Net e Iccom alle cuneesi Elsynet e Informatica System, passando per la Città studi di Biella, la vercellese Hal Service, le alessandrine Lan Service e Mavian Max, la verbanese Emisfera. «Vogliamo dare voce a un gruppo di realtà che Messe insieme hanno un fatturato di 3 miliardi e oltre mille addetti», dice Boccardo.

**Presidente, la coalizione fa arrivare il web anche nelle aree in cui i grandi operatori non sono interessati a fare business. È una sfida improba?**  
«Tutt'altro. Finora abbiamo

connesso più di un milione di famiglie, un numero in crescita del 21 per cento. Siamo in grado di portare sia la banda larga che quella ultralarga non sono in aree montane e collinari, ma anche in zone industriali. Lavoriamo sulle cosiddette aree grigie o bianche e diamo risposte a una società le cui

esigenze sono in aumento costante».

### **Perché voi ce la fate e i "big" delle telecomunicazioni no?**

«Per due fattori: il costo dei nostri impianti è relativamente basso e siamo in grado di essere molto veloci nell'attivazione delle linee. I grandi gruppi hanno obiettivi diversi, non si buttano su un mercato rischioso come questo. Noi siamo stati bravi perché ci abbiamo creduto e siamo stati visionari. Se guardo alla mia azienda, la Bbbell, abbiamo realizzato il primo impianto a La Loggia nel 2006, capendo già allora che questo settore aveva grandi potenzialità».

### **Oltre a creare infrastrutture le vostre aziende forniranno sempre più servizi?**

«Siamo prima di tutto fornitori di connettività. Poi ognuna delle aziende della coalizione offre ciò

che crede, dai centralini virtuali alla videosorveglianza, fino ai servizi di conservazione elettronica. Ma per fare tutto questo, resta fondamentale garantire una connessione stabile e veloce».

### **L'obiettivo finale è superare il digital divide?**

«Oggi quell'espressione riguarda servizi che voglio e che per qualche motivo non posso avere. Non è più una questione di essere connessi o no, bensì di seguire l'evoluzione della tecnologia. Se qualche anno fa bastava l'Adsl, ora imprese e famiglie hanno bisogno di connessioni sempre più veloci, perché stiamo viaggiando verso la cosiddetta "Giga society"».

### **Per questo dice che ci sarà sempre bisogno anche di voi piccoli operatori?**

«Oggi l'evoluzione tecnologica ci costringe a cambiare le nostre apparecchiature ogni 4-5 anni, proprio perché le persone hanno bisogno di maggiore velocità di connessione. Ecco perché il nostro comparto continua a crescere ogni anno a doppia cifra».

**Presidente. Boccardo (Bbbell)**

