

La "sartoria" della connessione web

Bigotti (Bbbell) "Terre alte culla del nostro business Ora arriviamo anche in città"

**Continuiamo
a contrastare
il digital divide
nei luoghi remoti
Ma nei centri urbani
ci siamo alleati
con Open Fiber**

di Stefano Parola

La montagna? È un business. «Noi siamo nati assieme al *digital divide*. Abbiamo iniziato portando la connessione Adsl là dove non c'era. E ad oggi in molte aree del Piemonte se non ci fossero operatori wireless come noi il divario digitale rimarrebbe tale e quale ad allora e non ci sarebbe non solo la banda ultralarga, ma neppure una copertura minima», spiega Simone Bigotti, amministratore delegato di Bbbell, piccola "sartoria" delle connessioni al web, attiva in Piemonte e in Liguria. La sfida, però, non è finita, anzi: «Le imprese e i privati hanno bisogno di nuovi servizi e dunque di una maggiore velocità di connessione. Per poter vedere la tv, ad esempio, occorrono 10-20 megabit al secondo, possibilmente anche 30. Per questo, nelle aree del Piemonte dove al massimo si arriva a 7 megabit è nato un nuovo *digital divide*. Anche in questo caso, però, le tecnologie senza fili ci permettono di rispondere alle nuove esigenze».

Il vostro mercato non rischia però di essere messo in difficoltà dall'arrivo del 5G, la telefonia mobile di ultima generazione?

«La tecnologia wireless e quella mobile viaggiano su due linee parallele. Anche il 5G non potrà mai sostituire la connessione di casa, perché non riuscirà a garantire una quantità di dati sufficiente alla richiesta delle persone. Ci sono milioni di cellulari e la priorità degli operatori mobili è di far funzionare la



▲ Al timone
Simone Bigotti, amministratore
la piemontese Bbbell

minimo di utilizzo dati. Se tutti però sfruttassero questo canale per i servizi che richiedono più dati, la rete non reggerebbe».

Cosa chiedono le famiglie?

«Una buona connettività in generale, soprattutto per poter guardare la televisione. Non è necessario fornire loro un pacchetto completo, perché i privati tendono a voler gestire da soli i propri abbonamenti tv. I contenuti on demand, che siano di Sky, Netflix o YouTube, costituiscono la prima voce di consumo sugli abbonamenti residenziali. Anche in questo caso, la richiesta di banda crescerà assieme all'evoluzione dei televisori. Oggi una famiglia con una connessione a 30 megabit, che però sia stabile, è in grado di soddisfare le proprie esigenze. Noi riusciamo a portare già i 50 megabit al secondo e tra 12-18 mesi arriveremo ai 100 megabit».

Le imprese hanno esigenze simili?

«Hanno bisogno di servizi a 360 gradi, dal cloud al travaso di informazioni sui data center. Per usufruirne, però, occorre una buona disponibilità di banda. Noi portiamo la connettività, rendiamo possibile l'utilizzo di cloud e server virtuali, ma a differenza degli altri abbiamo impostato una politica di business che prevede il contatto diretto con il cliente. Le imprese sanno che quando ci chiamano risponde sempre qualcuno e che non devono passare attraverso un call center».

Come si dividono le vostre

attività tra servizi ai privati e alle imprese?

«Abbiamo circa 25 mila clienti: il 30-35 per cento è costituito da aziende, il 60-65 da famiglie. Quest'anno chiuderemo con un fatturato attorno ai 15 milioni, garantito per circa il 60 per cento dai servizi alle imprese e per il resto dai privati».

Su cosa puntate per crescere ancora?

«Soprattutto sull'offerta di servizi alle imprese. Anche se adesso ci siamo affacciati anche al mondo della connettività via cavo».

Non più solo wireless, dunque?

«Abbiamo siglato un accordo con Open Fiber, perché sarebbe stupido

non sfruttare la banda ultralarga in fibra là dove esiste. Abbiamo attivato un servizio che si chiama Chiara, basato sulla fibra ottica, che ci consente di essere presenti nelle grandi città della regione».

E i paesi più piccoli del Piemonte?

«Il piano nazionale per la copertura dei cluster C e D è in corso, ma siamo appena all'inizio della posa della rete. A oggi è estremamente difficile avere tempistiche certe sulla disponibilità



della banda ultralarga nei centri minori. Prima o poi, però, arriverà e chi vorrà stare sul mercato non potrà ignorare le opportunità che nasceranno quando la banda larga sarà diffusa anche nei paesi meno grandi. Noi ci faremo trovare pronti».



▲ **In alta quota** Una delle antenne con cui Bbbell diffonde il segnale wireless