



HOME > IN PRIMO PIANO > Bigotti (BBBell): "L'integrazione fibra più wireless è la leva più efficace contro il digital divide". Già da fine 2019 attivi 50 mega per tutti, e grandi novità sul fronte videosorveglianza

Bigotti (BBBell): "L'integrazione fibra più wireless è la leva più efficace contro il digital divide". Già da fine 2019 attivi 50 mega per tutti, e grandi novità sul fronte videosorveglianza

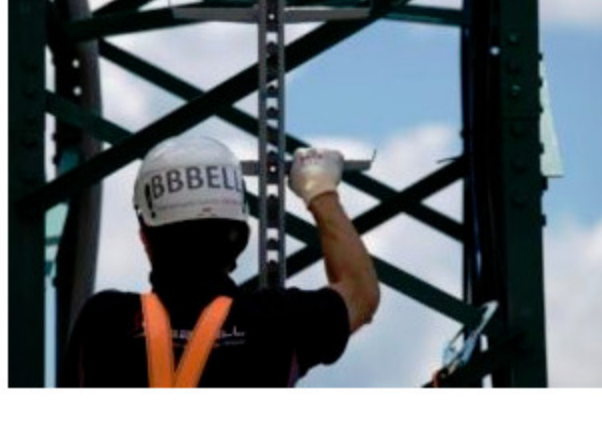
© 16/03/2020 corriereal In primo piano, Interviste



di Ettore Grassano

"Non abbiamo mai utilizzato call center esterni: i clienti che contattano BBBell, siano imprese o privati, parlano sempre con nostri dipendenti diretti. Lo facciamo per fornire qualità vera e personalizzata, ma anche perché crediamo di dover offrire opportunità di

lavoro reali qui, a casa nostra". Sono trascorsi quasi cinque anni dalla precedente chiacchierata con Simone Bigotti, amministratore delegato e socio dell'azienda piemontese ("ma ora decisamente anche ligure, vi spiegherò come mai") che si occupa di telecomunicazioni wireless, con un trend di crescita costantemente a due cifre, e un piano triennale di investimenti per infrastrutture di 22-23 milioni di euro. Imprenditore e manager d'azienda, ma anche amministratore locale (sindaco di Borgoratto, in scadenza di secondo mandato, con un terzo assai probabile alle porte), Bigotti ci guida, con passione e competenza, all'interno di un comparto, quello delle telecomunicazioni, in costante evoluzione, e oggi più che mai strategico per l'economia dell'intero 'sistema nord ovest'.



Partiamo con un identikit di BBBell, versione 2020...

BBBell è oggi, in Piemonte e in Liguria, il primo operatore di telefonia wireless, e uno dei protagonisti più innovativi del mercato. Abbiamo chiuso il bilancio 2019 con circa 14 milioni di euro di fatturato, una sessantina di dipendenti diretti e quasi altrettanti collaboratori e consulenti, e un piano di investimenti infrastrutturali in buona parte completati. Abbiamo circa 650 ponti radio, e 25 mila clienti, di cui il 40% imprese, e il 60% privati. Copriamo buona parte del Piemonte, con sedi fisiche a Torino, Cuneo, Alessandria. Ma siamo forti anche ad Asti, e in crescita rapida a Novara e Vercelli. Poi verranno Biella e Verbania. Nel frattempo, però, abbiamo colto un'opportunità importante sul mercato, e nel 2018 abbiamo acquisito il ramo d'azienda di Uno Communications, il principale operatore ligure di telefonia wireless: e per acquisto intendo i clienti, ma anche le infrastrutture. Un investimento per noi importante, di circa 7 milioni di euro, a cui si vanno a sommare investimenti triennali complessivi, in corso, per 22-23 milioni di euro.



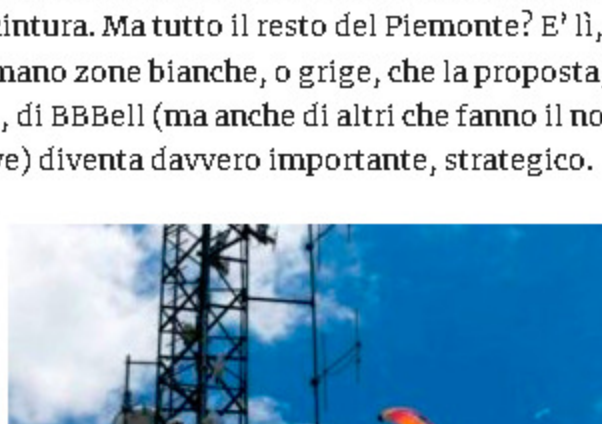
Nel vostro settore si parla da anni di banda larga, e ultralarga, con tanto di periodici annunci roboanti, da parte della politica. Nei fatti però tanta parte del Piemonte sta trovando nel wireless, e non nella fibra, il vero passo in avanti rispetto al quasi preistorico Adsl...qual è la situazione?

Eh, ne abbiamo fatta di strada, ma ci sentiamo solo all'inizio. Quando, con il mio socio Enrico Boccardo (Presidente della società), abbiamo deciso di confrontarci con un mercato in rapida trasformazione, sapevamo bene che lo snodo sarebbe stato, come è ancora, quello del 'digital divide', ossia il divario digitale tra chi ha accesso alla rete Internet in maniera evoluta, e chi no.

E i dati mostrano come oggi l'unica strada efficace per colmare quel divario, nelle tante zone del paese (in Piemonte e in Liguria lo sappiamo bene) che non sono area metropolitana, è il wireless. Ovviamente integrandolo con la fibra, là dove possibile. Il nostro prossimo obiettivo, che ci poniamo nel 2021, è quello di riuscire ad offrire a tutti i nostri clienti una connessione stabile e sicura pari a 100 Mega reali.

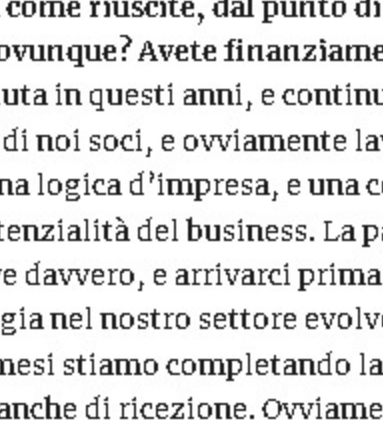
Ad Alessandria state però offrendo in questi mesi anche il servizio in fibra appunto... Sì, lo abbiamo chiamato Kiara, e lo offriamo grazie ad una partnership con Open Fiber: è una proposta assolutamente interessante, integrata e a prezzo fisso, internet più telefono, perfetta per chi è raggiunto appunto dalla rete OpenFiber. Ma parliamo, a regime, di 33 mila unità abitative sulle 44 mila del comune di Alessandria. E così e a Novara, e a Torino e cintura. Ma tutto il resto del Piemonte? E' lì, in quelle che

tecnicamente si chiamano zone bianche, o grige, che la proposta, ma anche credo il ruolo sociale ed etico, di BBBell (ma anche di altri che fanno il nostro mestiere, non pretendiamo esclusive) diventa davvero importante, strategico.



Il Piemonte è una regione vasta, con tantissimi piccoli centri, e con aree sia industriali che artigianali ancora oggi non raggiunti dalla fibra. Per non dire delle aree collinari e montane. Ma come riuscite, dal punto di vista degli investimenti infrastrutturali, ad arrivare ovunque? Avete finanziamenti pubblici?

Zero assoluto. BBBell è cresciuta in questi anni, e continua a crescere, finanziandosi in proprio, con gli investimenti di noi soci, e ovviamente lavorando con il sistema bancario. Ci muoviamo con una logica d'impresa, e una costante valutazione dei rischi, e ovviamente delle potenzialità del business. La parola chiave rimane innovazione: capire cosa serve davvero, e arrivarci prima degli altri, puntando sulla nostra flessibilità. La tecnologia nel nostro settore evolve rapidamente, e fermo non puoi stare. Proprio in questi mesi stiamo completando la sostituzione di tutte le antenne, di trasmissione ma anche di ricezione. Ovviamente parliamo di investimenti significativi: ma solo così riesci a stare un passo avanti, e ad offrire alla clientela ciò di cui ha reale necessità.



C'è un altro vantaggio oggettivo dei 'ponti radio' rispetto alla fibra: non si 'spaccano' le strade. E sappiamo bene che non sempre chi 'spacca' riaggiusta in maniera adeguata...

Capitolo doloroso, e in questo caso parlo da sindaco. Purtroppo è davvero così: arrivano, rompono, magari sospendono i lavori, e i cittadini si ritrovano senza fibra, e con strade in condizioni penose. E a chi si rivolgono? Giustamente al sindaco, che però non poteva che autorizzare, e a posteriori non può che reclamare, attraverso tutti i canali opportuni: ma non sempre è sufficiente. Certamente con il wireless e i ponti radio il problema non si pone. Il che non significa che la fibra non sia utilissima per portare più banda in determinate zone e dorsali: la soluzione vincente spesso è l'integrazione tra le due realtà.



Videosorveglianza, da anni un altro fiore all'occhiello di BBBell: ci sono novità alle porte?

Le esigenze, da parte dei privati, ma soprattutto dei piccoli e medi comuni, sono molto forti, e facciamo il possibile per soddisfarle. Oggi forniamo tecnologie integrate per il controllo del territorio a circa 80 comuni piemontesi, con numeri in costante crescita. Spesso si tratta anche di progetti intercomunali, sia di vere Unioni di Comuni, sia semplicemente di realtà limitrofe, che ben comprendono l'importanza della cooperazione. Caso emblematico è la gara, che ci siamo aggiudicati da poco, per un progetto di videosorveglianza nei comuni di Quattordio, Quargnento, Solero, Felizzano, Masio, Oviglio. Ognuno fa la propria parte, ben sapendo che solo la collaborazione produce risultati efficaci. Stiamo parlando di sistemi che consentono di monitorare in maniera costante tutti gli snodi stradali, e eventuali punti critici, in costante contatto con le forze dell'ordine, in particolare Comando Provinciale dei Carabinieri e Questura.



Borgoratto ovviamente avrà fatto da apripista...

(sorride, ndr) Assolutamente sì, non posso mica fare la parte del ciabattino che va in giro con le scarpe rotte! Lo avevo promesso ai miei concittadini, e siamo stati tra i primi in Piemonte ad installare un moderno impianto di videosorveglianza delle strade del paese, con ottimi risultati. Ovviamente l'ho fatto gratis, per la gioia del mio socio in BBBell!

A proposito sindaco Bigotti, si ricandida per il terzo mandato?

(sorride, ndr) Mi sa proprio di sì: ci tengo troppo al mio paese, e i miei amici a Borgoratto lo sanno, e ogni volta mi incastrano. Non mi faccia parlare di politica nazionale però: lì oggi sono davvero smarrito, come tanti italiani...