

Il wireless è la nuova frontiera per lo sviluppo

● BB Bell si fonde con Kickoff e nasce il colosso piemontese di Bigotti e Boccardo

Alessandria

È un operatore wireless piemontese, è specializzato in telefonia, internet ultra veloce, video sorveglianza. E parla alessandrino. Attualmente serve centinaia di Comuni grazie a una rete di oltre 350 postazioni diffusive di proprietà e circa 1400 chilometri di dorsali radio. Si chiama BB Bell, ha la sede legale a Torino e ha raggiunto l'accordo per acquisire il cento per cento del capitale di Kickoff, azienda che opera nello stesso settore nelle province di Asti, Pavia e Alessandria, dove ha la sede o-

perativa. «Il closing definitivo dell'operazione avverrà entro giugno con la fusione delle due società in un unico grande operatore e la contestuale trasformazione di BB Bell in società per azioni» spiegano Enrico Boccardo, cofondatore e principale azionista di BB Bell di cui è presidente, e Simone Bigotti, già amministratore delegato e azionista di maggioranza dell'azienda alessandrina Kickoff, che entra con una quota nel capitale della società e assume il ruolo di amministratore delegato (Bigotti è anche l'attuale sindaco di Borgoratto). La Kickoff di Bigotti ha raggiunto un fatturato di un milione di euro, mentre sono sei quella della BB Bell. A oggi in provincia

di Alessandria le postazioni radio sono quasi una settantina e coprono il settanta per cento del territorio. «Siamo nati - racconta Simone Bigotti - dove c'era il digital divide e oggi la telefonia radio ha pre-

stazioni superiori ad altre. Solo la fibra ottica è superiore, ma unicamente se è in grado di entrare nelle case. Oggi invece l'ultimo collegamento avviene ancora con le reti di rame. La fibra - precisa Enrico

Boccardo - ha una capacità infinita, ma oltre alla penalizzazione legata 'all'ultimo chilometro' presenta costi alti, mediamente di quaranta euro al metro per collegamento. I nostri utenti, privati e imprese, usufruiscono di una connessione a larga banda con elevata qualità del servizio, in grado di raggiungere velocità fino a 30 megabit al secondo». Il modello di business di BB Bell punta tutto sulla qualità, il servizio, le prestazioni e l'assistenza. «Non ci sono call center o risponditori automatici - affermano Boccardo e Bigotti - perché con noi si parla solo con l'azienda». Oggi la società registra una crescita media mensile di 150/200 clienti, distribuiti quasi al cin-

quanta per cento fra privati e business. «Le aziende percepiscono la differenza: ad Alessandria abbiamo portato la nostra tecnologia in aziende come Guala o Solvay, mentre sul territorio, in aree dove il problema della connessione è sempre stato presente, abbiamo coperto, per esempio, la Giuso di Bistagno. I clienti attivi sono 8.500, sono circa seicento i Comuni e la società opera con venti agenti commerciali e trenta addetti.

Gli impianti BB Bell sono compatibili con l'ambiente, grazie ad antenne di dimensioni ridotte e con emissioni elettromagnetiche dieci volte inferiori rispetto al normale telefono cellulare.

E.So.



Enrico Boccardo e Simone Bigotti (da sinistra) guidano BB Bell

