

I BUS A ROMA, NAPOLI, MILANO? LI GUIDO IO MAZZONCINI (FS): ANAS E TRENI NON MI BASTANO PIU'

di **Federico Fubini**
e **Raffaella Polato**

10

Da casa a destinazione, la strategia espansionistica delle Ferrovie non conosce soste. Atm, Atac o Anm? Correremo per tutte le gare sulle reti locali, da Milano a Napoli, spiega il numero uno I rilievi Antitrust? Nessuna guerra E sui treni regionali investiremo

L'intervista IL GRUPPO FS

RENATO MAZZONCINI

di **Federico Fubini**

Renato Mazzoncini, 49 anni, da uno e mezzo amministratore delegato e direttore generale di Ferrovie dello Stato, non ci sta. Tre settimane fa ha letto l'inchiesta de *L'Economia* sui piani di espansione della sua azienda e i dubbi che sollevano fra i guardiani della concorrenza. Mazzoncini vuole rispondere punto su punto, ma aggiunge anche un dettaglio che può trasformare il trasporto pubblico in Italia nei prossimi anni: Ferrovie vuole partecipare alle gare, imminenti, per la gestione

di metropolitane, autobus e tram di Roma, Milano e Napoli.

Ingegnere Mazzoncini, l'Antitrust italiana è sempre più attenta al vostro desiderio di conquista. La sorprende?

«Il rapporto con l'Antitrust è estremamente costruttivo. Non c'è nessuna guerra fra noi. Ci ha appena autorizzato l'ingresso nella società M5 della metropolitana di Milano, dopo aver valutato l'operazione con un'attenzione robusta. L'Autorità della concorrenza non deve, né vuole dettare il modo di dare un miglior servizio ai consumatori, ma fa tutto per garantire che ci sia».

Perché allora ha mosso vari rilievi sul vostro ruolo, soprattutto nel trasporto regionale?

«Non credo proprio si possa dire che abusiamo di una posizione dominante. L'Italia è il solo Paese al mondo ad aver scelto un modello iperliberista sulla lunga percorrenza: ci sono sette Paesi al mondo con l'alta velocità e solo noi abbiamo aperto a un concorrente dell'ex monopolista. Recentemente è stato liberalizzato anche il mercato della lunga percorrenza su autobus e penso sia positivo».

Perché allora un nuovo entrante estero come Flixbus, che porta in-

novazione e prezzi bassi, deve difendersi da continui agguati in Parlamento che mirano a tagliarlo fuori?

«Spero che non succeda. Sarebbe completamente surreale bloccare il progresso, incluse le vendite di viaggi tramite piattaforme digitali. La scelta più stupida per me sarebbe fare guerra a BlaBlaCar, Uber, Flixbus o al car sharing. Considero la loro offerta una naturale evoluzione della specie e dobbiamo accettare la sfida. Noi abbiamo Busitalia Fast, che sfiderà Flixbus sul suo terreno. Discorso diverso sono gli Intercity, che non possono essere a mercato perché servono zone disagiate del Paese».

L'Antitrust ha anche contestato la proroga dell'affidamento diretto a voi del trasporto da parte di varie regioni. Perché non accettare gare, come prevedono le regole Ue?

«Le gare bisognerà farle, sono la strada maestra. Lo prevede il regolamento europeo 1370 del 2007. Però lo stesso regolamento dà la possibilità di un periodo transitorio, che arriva fino al 2034».

Non è un'interpretazione un po' elastica della legge?

«Nessuno, in nessuna sede, ci ha mai dimostrato che sia sbagliata. Teniamo conto che per una gara sul trasporto ferroviario regionale servono sei anni, in Germania come in Italia. Nel frattempo noi abbiamo treni regionali la cui età media è di vent'anni e ovviamente nessuno farà investimenti per rinnovarli se non ha la certezza di avere un contratto. Dunque rischieremo di arrivare ad avere una flotta di treni davvero vecchissima. Una proroga degli affidamenti diretti da parte delle regioni ci permette invece di andare avanti con 4-4,5 miliardi di investimenti e il rinnovo di almeno metà dei treni dal 2019».

Dite che volete portare la persona da casa fino a destinazione. Perché invece non vi concentrate sul vostro core business, i treni?

«Il nostro cliente è il cliente del treno? Non credo, non vuole andare da una stazione all'altra. La sua esigenza non è di andare in treno ma di muoversi fra due punti».

Grossi come siete, non finirete per far leva sulla vostra posizione dominante per entrare a spintoni nei mercati adiacenti?

«Ma questa è la visione del manicomio italiano! Noi siamo la più piccola impresa ferroviaria integrata d'Europa. Nel 2016 abbiamo sfiorato i nove miliardi di fatturato, mentre Deutsche Bahn ne fattura 43 e la francese Snfc 34. Quando dicono che Fs è un gigante che fa paura mi chiedo chi è che può continuare a vedere questa azienda in una prospettiva solo italiana. Per me è evidente che il mercato di riferimento è l'Europa e peraltro in Italia il mercato rilevante non è solo quello di chi prende il treno. Oggi otto persone su dieci continuano a andare in auto privata, perché è l'unico mezzo che ti garantisce il porta a porta. A me non interessa offrire tutti i tipi di mobilità, ma fare in modo che tutti i fornitori di servizi, compresi i nuovi entranti come Flixbus o il bike-sharing, lavorino insieme. Dobbiamo spogliarci dell'autarchia che è stata congenita nelle aziende di trasporto per 150 anni, grazie a quella l'auto privata ha sempre vinto».

Perché allora non lanciate un car sharing?

«Perché dovrei farlo io? Apprezzo moltissimo il lavoro che fanno Enjoy, Car2Go e gli altri. Il mio obiettivo è il trasporto integrato fra servizi diversi su un'unica piattaforma. Quando uno scende dal treno deve sapere che troverà un'auto in car sharing parcheggiata o una bicicletta già prenotata nella rastrelliera della stazione».

Dicono che siete entrati nella linea 5 della metro di Milano per guadagnare i requisiti regolatori in modo da concorrere in quel mercato anche all'estero. È così?

«Noi entrando in M5 non acquistiamo quel titolo e non ne abbiamo bisogno, perché possiamo trovare partner ovunque. Abbiamo acquistato M5 perché vediamo con desolazione la rete metropolitana italiana: se mettiamo insieme i metrò di Torino, Milano, Genova, Brescia, Roma e Napoli, arriviamo a 234 chilometri di linea. Solo Madrid ne ha 290, la Spagna 580, la Germania 630, la Gran Bretagna 700. Di questo mi preoccuperei, perché oggi la competitività dei Paesi si misura sui grandi centri urbani. Noi abbiamo due grandi aree metropolitane: Roma-Napoli, unite da un'ora di treno e moltissimi pendolari; e l'altra nel raggio di un'ora da

Milano verso Torino, Genova quando aprirà il terzo valico, Brescia, Bologna. Questa è un'area iperproduttiva da 15 milioni di persone, con un aeroporto e un porto internazionale».

Punta a integrare i trasporti in queste due aree?

«Bisogna fare le infrastrutture per riuscirci. Ma i comuni hanno quasi smesso di costruire metrò, perché non possono indebitarsi. Invece Ferrovie dello Stato è un operatore adatto, perché questo è il suo settore e lavora in vista di rendimenti nel lunghissimo termine».

A Roma nel trasporto pubblico locale Atac ha enormi problemi di debito. State guardando anche quell'opportunità?

«La risposta è nel regolamento 1370, quello che prevede gare per i contratti di trasporto pubblico locale. Nell'arco di 12 o 18 mesi il comune deve far uscire il bando e entro il 3 dicembre 2019 si parte. Noi sicuramente ci candidiamo. Alla gara».

Non a rilevare Atac?

«Perché dovremmo? È una società con enormi problemi finanziari. Quello che dovrebbe interessare tutti, anche il comune di Roma, è il servizio ai cittadini. In una situazione simile mi pare che non ci possa essere miglior soluzione che fare la gara per assegnare un nuovo contratto di trasporto pubblico locale nella capitale. La deve fare anche il comune di Milano, non è diverso. E Napoli. Tutta Italia deve andare in gara».

Vi candidate anche a Napoli e Milano?

«Faremo come con Roma. Sicuramente ci candideremo alla gara».

Lei è già nella metro di Milano e immaginiamo raggiunga i suoi obiettivi: vince Roma, Napoli, Milano. In più ha l'alta velocità, più Busitalia. Non è un enorme potere di prezzo sul consumatore?

«Non condivido: sono gli enti locali che fissano i prezzi. Se un comune dice che il biglietto dell'autobus o del metrò deve costare 1,50 euro, resta così».

Il cittadino può pagare 1,50 euro per comprare il biglietto, ma anche tasse più alte perché un soggetto forte nei trasporti riesce a farsi dare più trasferimenti pubblici. Non trova?

«No, perché le gare sono fatte a prezzo fisso per il consumatore e si giocheranno tutte sullo sconto per il corrispettivo che paga l'ente. Vince la società che chiede meno trasferimenti, a parità di altri fattori, non quella che vuole più soldi per fornire il servizio. Il costo indiretto per il cittadino dev'essere più economico possibile».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I numeri

772

milioni

l'utile netto delle Fs nel 2016 ha segnato un incremento record del 66,4%, rilevante l'apporto della cessione di Grandi Stazioni

8,93

miliardi

i ricavi operativi nel 2016, in crescita del 4%.
Il gruppo ha effettuato investimenti per 5,95 miliardi

70.180

i dipendenti del gruppo Fs

Erano 69 mila nel precedente esercizio: nel saldo contano assunzioni dirette e acquisizioni, tra cui i 1.200 di Ferrovie Sud Est

E

● Chi è

Renato Mazzoncini, bresciano, classe 1968, ingegnere elettrotecnico, è amministratore delegato e direttore generale del gruppo Fs Italiane dal primo dicembre 2015 (governo Renzi). Ha sostituito un altro ingegnere, Mauro Moretti, che lanciò i treni Frecciarossa e, come lui, veniva dal gruppo. Prima di occupare il ruolo di vertice in Ferrovie, Mazzoncini guidava infatti la controllata Busitalia, costituita nel 2012 proprio per dare impulso al trasporto pubblico locale e poi unita all'Autoguidovie di cui Mazzoncini è stato amministratore delegato. Dal 1 dicembre 2016 il manager è anche presidente dell'Union Internationale des Chemins de fer (Uic)

Entro 12-18 mesi dovrà uscire il bando di gara per il trasporto pubblico locale nella Capitale: noi ci saremo

NOI GIGANTI?
SIAMO UN TERZO
DEI FRANCESI
DOBBIAMO CRESCERE

Da casa a destinazione, la strategia espansionistica delle Ferrovie non conosce soste. Alm, Alac o Anm? Correremo per tutte le gare sulle reti locali, da Milano a Napoli, spiega il numero uno Irlievi Anitras? Nessuna guerra. E sui treni regionali investiremo

NOI GIGANTI?
SIAMO UN TERZO
DEI FRANCESI
DOBBIAMO CRESCERE

RENATO
MAZZONCINI