

# La seconda vita del low cost

## In pullman si viaggia quasi gratis

*Milano-Parigi a 9 euro: i tour a prezzi stracciati conquistano l'Italia*

*La Ryanair della strada si chiama Flixbus. Che però è già sotto accusa*

di **Maria Sorbi**

Dopo il decollo nei cieli, il low cost è atterrato anche sulle strade. E viaggia in autobus. Con prezzi che fanno concorrenza a treni e aerei e che danno una bella scossa al mercato della mobilità su quattro ruote, togliendolo dall'effetto naftalina.

Milano-Roma a 9 euro, idem Milano-Parigi. *On line* si trovano biglietti lancio a un euro e «prima prenoti, meno spendi» come sui voli a basso costo. La rivoluzione al casello ha un nome: Flixbus. La start up è nata in Germania, ha fagocitato la rivale inglese Megabus e da un anno ha spargliato le carte del mercato italiano. Eliminando autobus e autisti. O meglio, appoggiandosi a una cinquantina di aziende partner che si accollano i costi di personale e manutenzione dei mezzi in cambio di una quota del biglietto. Di fatto la società è una piattaforma che organizza la rete di itinerari, orari, frequenze delle corse. E che imposta le strategie di vendita dei biglietti. Aggressive, non c'è dubbio, e assolutamente concorrenziali rispetto al listino prezzi delle «corriere» tradizionali. A entrare a gamba tesa nel mercato della mobilità sono stati tre ragazzi di Monaco. E con loro anche Andrea Incondi, 30 anni, responsabile di Flixbus Italia. Genietti del computer, felpa col cappuccio in ufficio, hanno reso software ciò che per tradizione software non è: il business dei bus. Ma guai a dire che quello di Flixbus è solo un portale *on line*. La società ha passato l'esame dell'Antitrust, del ministero dei Trasporti e ha all'attivo settanta autorizzazioni.

Si punta a una clientela giovane, con molto tempo da investire nei tragitti e poco denaro per il biglietto. Di fatto si reinterpreta in chiave moderna il vecchio concetto di Interrail. Con 99 euro si può girare per tre mesi scegliendo cinque fra le 900 città della rete in venti paesi europei. Prezzi

stracciati per recuperare quella fetta di viaggiatori che, ormai da una ventina d'anni, le compagnie aeree low cost avevano a loro volta rubato ai voli «di bandiera» e ai treni. Con 45 mila collegamenti al giorno in sedi paesi europei, la start up dal 2013 al 2015 è passata da 3,2 milioni di passeggeri a 21 milioni. In Italia, dove Flixbus ha debuttato nel luglio 2015, la società conta mille collegamenti al giorno e serve una sessantina di città con una flotta di cento autobus. Con servizio wi-fi a bordo, toilette 74 centimetri di spazio tra un sedile e l'altro per allungare le gambe.

### CONCORRENZA A RISCHIO RICORSO

Non usa più appendere gli attestati in cornici in bella vista alle spalle della scrivania del manager di turno, ma i «ragazzi» di Flixbus si trovano costretti a dover sventolare i documenti e i via libera ministeriali per rispondere agli attacchi in corso.

Primo fra tutti quello di Giuseppe Vinella, presidente dell'Anav, l'associazione delle aziende di trasporto viaggiatori di Confindustria, e a capo di due grosse società di trasporto: la Sita Sud, di cui è amministratore delegato, e la Viaggi & Turismo Marozzi, di cui è consigliere delegato. È stato lui a sollevare il dubbio sul fatto che la neonata società stesse facendo *dumping*, cioè stesse scaricando sulle aziende partner tutti i rischi di impresa. Ne è nato un ricorso, presentato non in qualità di Anav ma di imprenditore del settore. «Qualora dovesse essere confermata la legittimità del sistema di Flixbus - afferma provocatoriamente Vinella - se ne prenderà atto e tutte le altre aziende saranno autorizzate ad adottare lo stesso modello, a liberarsi del proprio personale e a far ricorso per il trasporto ad altri vettori disponibili». Delle due l'una: o Flixbus sarà il nuovo caso Uber degli autobus o, ipotesi più probabile, sarà l'apripista di un nuovo

mercato, decretando la morte dell'industria del trasporto vecchia maniera.

«Su 50 aziende partner che lavorano con noi - precisa Andrea Incondi - il 60% sono associate all'Anav. Vinella sta facendo un discorso personale ma noi abbiamo tutte le carte in regola. Anzi, stiamo facendo crescere le società che lavorano con noi, la maggior parte delle quali ha dovuto incrementare numero di mezzi e di autisti». Ovviamente il livello di crescita dipende dalla tratta coperta: se è la Milano-Roma per le piccole società è un affare lavorare per Flixbus, altrimenti i partner hanno un po' più di difficoltà.

Il «ragazzino-manager» di Flixbus lancia una nuova sfida: «Non facciamo la guerra tra società di trasporto - sprona i rivali -. La vera battaglia è quella contro l'auto privata, che è ancora utilizzata dall'80% dei viaggiatori». Il nemico dichiarato del gruppo è quindi il trasporto privato. E anche se il viaggio in auto risulta molto più costoso (tra carburante, casello, manutenzione) è ancora quello che, in Italia, va per la maggiore.

### EFFETTO APRIPISTA

L'arrivo di Flixbus ha fatto drizzare le antenne ai big della mobilità. Che si sono adeguati e hanno risposto alla concorrenza. Con risultati ottimi per chi viaggia: più offerte, più sconti, più scelta.

Anche Ferrovie dello Stato, che opera attraverso BusItalia e controlla tutte le municipalizzate del trasporto pubblico locale in cui ha vinto la gara d'appalto (da Firenze a Padova, da Parma a Salerno), sembra stia ipotizzando di lanciare una propria compagnia di autobus low cost per diventare diretta concorrente di Flixbus. Nuovo Trasporto Viaggiatori, padre di Italo, ha invece studiato il biglietto unico treno-bus per cercare di integrare rotaie e strada, ampliare il numero delle mete e far risparmiare chi

viaggia con offerte più competitive.

Per il business dei bus tutto è cambiato dal 2014, cioè da quando siamo passati dal sistema delle concessioni in esclusiva a quello delle autorizzazioni. Liberi tutti, sembra dire il mercato, e largo ai più veloci e ai più creativi. Per questo il caso Flixbus è destinato a fare da manuale, come a suo tempo fecero Ryanair ed easyJet. Ed è perfino allo studio dell'Autorità di regolazione dei trasporti. «Siamo interessati e osserviamo molto da vicino, con le nostre metodologie (fra cui anche *benchmark* internazionali), questa innovativa modalità di trasporto passeggeri su autobus a lunga distanza, che sta generando una domanda sinora inespressa - spiega Andrea Camanzi, presidente dell'autorità di regolazione dei trasporti -. Superato il sistema concessorio, si stanno sviluppando nuovi modelli di business, nuove politiche di offerta, dove le tecnologie innovative incrociano nuovi bisogni di mobilità a basso costo».

L'autorità sta analizzando anche le reazioni degli altri sistemi di trasporto (*in primis* i treni). Di fatto sta mettendo agli atti la nascita di un mercato che cambia linguaggio. E che, a quanto pare, lo fa più veloce anche delle normative.

## I NUMERI

**2014**  
l'anno in cui si è passati dalle concessioni alle autorizzazioni



**785**  
le compagnie di trasporto pubbliche



**200**  
le compagnie di trasporto private

**2015**  
l'anno dell'arrivo di Flixbus



**2.500**  
i posti di lavoro previsti dalla società fra due/tre anni

**50**

le aziende partner

**60**

le città collegate

LEGO  
BUSINESS

**10**

milioni i passeggeri che ogni anno utilizzano il pullman per gli spostamenti a lunga percorrenza. Il dato ha registrato un aumento dopo il calo dovuto alla concorrenza di servizi come Bla bla car e car pooling

## IL CASO UBER

«È un'app o una società di trasporti?»  
A marzo la sentenza sulla rivale dei tassisti

«È un'app o una società di trasporti?». A suscitare la domanda (a cui darà risposta, a marzo, la corte di giustizia dell'Unione europea) è stato il caso Uber, l'azienda privata che fa concorrenza ai tassisti e che, tramite un'app, mette in collegamento diretto passeggeri e autisti. Tra ricorsi, sospensioni del servizio e battaglie legali, Uber è riuscita a cambiare le regole del gioco, creando una nuova forma di concorrenza nel trasporto in pseudo taxi. E stuzzicando le grosse case automobilistiche sulla mobilità on demand: all'inizio del 2017 Volkswagen lancerà il nuovo marchio Moia.

## LA SVOLTA TECNOLOGICA

La corriera del futuro è senza conducente  
Presto al volante ci sarà l'autista virtuale

Il futuro delle società di trasporto è di chi fa a meno degli autisti: ora c'è Flixbus, che li «affida» alle società partner. A breve il mercato sarà delle società che, letteralmente, sostituiranno l'autista con la guida automatica (di bus, taxi e auto a noleggio). La rivoluzione non sembra affatto lontana. In Finlandia i bus vanno già da soli, in Italia le grosse case automobilistiche lavorano più o meno segretamente allo sviluppo delle auto senza conducente. Uber sorpassa tutti e, a sorpresa, annuncia il lancio di una flotta completamente autonoma. Per ora si tratta di 90 Suv in prova nella cittadina americana di Pittsburgh.

**985**

le compagnie di autobus in Italia, di cui 200 private. In Francia operano 4 società, in Gran Bretagna 5. Le principali sono Marinobus e Baltour-Sena-Eurolines, Salemi, Satam, Autostradale, Terravision, Simet e Lirosi

