

La carica dei bus a 1 euro, così viaggiano i ragazzi



In due anni i collegamenti offerti dai bus a basso costo in Italia sono aumentati del 33%

Baroni e Frediani ALLE PAGINE 12 E 13



La rivoluzione dei bus low cost: oltre 2 milioni di ragazzi in viaggio

Basta un euro. Da FlixBus all'italiana Baltour concorrenza spietata a treni e aerei. L'ultima novità è l'interrail: spostamenti tra 5 città europee per 99 euro

PAOLO BARONI
ROMA

Se siete fortunati potete viaggiare da Roma a Milano (o da Torino a Venezia o tra tante altre grandi città italiane) su un pullman granturismo pagando appena un euro. Se vi va male la tariffa non supera i 15 euro. Che comunque è sempre meno della metà del costo di un passaggio in auto con «Blabla-car» o di un biglietto del treno, anche il più economico. Certo, dovrete avere un po' di pazienza, perché il viaggio durerà molto di più, almeno 8-9 ore in alcuni casi anche 10. Ma questo non scoraggia molti italiani, soprattutto giovani e studenti, che negli ultimi tempi hanno riscoperto in massa i pullman.

L'effetto liberalizzazione

Dal 2014, quando i servizi sulla lunga percorrenza sono stati liberalizzati anche in Italia, la concorrenza sui bus low cost si è scatenata. Nel giro di due anni si sono moltiplicati i collegamenti (+33%), soprattutto al Nord e tra Nord e Centro-sud, sono aumentate le frequenze delle linee già attive (+38%) e sono scesi in campo nuovi operatori. Innescando una vera e propria guerra dei prezzi. Per primi hanno iniziato gli anglo-americani di

Megabus, il più grande gruppo di trasporto pubblico internazionale con 13 mila autobus e 35 mila dipendenti sparsi tra Europa e Nord America i primi a lanciare offerte choc da 1 euro a viaggio. Poi è stata la volta dei tedeschi di FlixBus, una startup fondata nel 2011 da tre giovani di Monaco di Baviera che oggi effettua ben 100 mila collegamenti al giorno in 20 paesi, che a loro volta hanno adottato la stessa politica commerciale in perfetto stile Ryanair.

La mossa delle Fs

Di qui a qualche mese la guerra sarà a tutto campo: è infatti di pochi giorni fa l'annuncio delle Fs di voler rilanciare in grande stile l'attività della controllata BusItalia, anche acquisendo altri operatori, per evitare di perdere quote di mercato come è già capitato a tedeschi, inglesi e svedesi messi alle corde proprio da Megabus e FlixBus. «Il modello FlixBus non mi piace assolutamente - ha spiegato l'ad delle Fs, Renato Mazzoncini, presentando il nuovo piano industriale -. Però questa è una nicchia importante da presidiare». Tant'è che già da diversi mesi, Trenitalia (come la concorrente Ntv) ha introdotto nuovi servizi bus per estendere i servizi alta velocità a città non collegate come Pescara, Potenza, Siena e Parma.

Sfida non facile. E infatti la scorsa estate - «complice la Brexit», si dice - Megabus è stata costretta a battere in ritirata e a cedere tutte le sue attività nell'Europa continentale, Italia compresa, a FlixBus che da quel momento ha avuto strada libera per i suoi pullman gran turismo verde/arancio. «In Italia dal luglio 2015 a oggi abbiamo trasportato 1,8 milioni di persone», spiega Andrea Incondi, 31 anni, una laurea in economia ed esperienze nel marketing di alcune grandi multinazionali e oggi manager di FlixBus Italia.

Il «modello FlixBus» è particolare. Non ha autisti alle proprie dipendenze e non possiede pullman: tutto ruota attorno al suo sito (www.flixbus.it) e ad una app gratuita che consentono di acquistare molto facilmente i biglietti. Per il resto «Flixi» si appoggia su una rete di 50 partner sparsi per l'Italia che gestiscono 150 mezzi ed occupano 600 persone tra autisti e personale dedicato. Punti di forza, oltre ai prezzi stracciati, la qualità del servizio che prevede prese elettriche e wifi gratis, spazi confortevoli a bordo, e fino a due valige comprese nel prezzo in aggiunta al bagaglio a mano. A cui ora si aggiunge una nuova offerta ribattezzata «InterFlix»: un pass, il primo in assoluto di questo genera-

re, ispirato all'interrail e che al prezzo di 99 euro consente di raggiungere 5 città europee fra oltre 900 mete di 20 diversi paesi. «Abbiamo fatto dell'innovazione la nostra ossessione continua. Grazie a noi il viaggio in pullman, oltre ad essere molto ecologico, è diventato cool, divertente - spiega Incondi -. Ed in questo modo consentiamo a tanti giovani di spostarsi in Italia e in Europa a prezzi contenuti».

Ogni volta che FlixBus lancia un collegamento, per i primi 15-20 giorni offre sino a 20 biglietti per ogni corsa al prezzo stracciatissimo di un euro. Poi è un algoritmo a fissare la migliore tariffa tenendo presente la vicinanza o meno rispetto alla data di partenza, i fattori di carico e le tariffe applicate dai concorrenti, compresi treni ed aerei. «In questo modo i mezzi dei nostri partner sono sempre pieni e tutti i costi vengono coperti» assicura Incondi. La clientela mostra di gradire: secondo una indagine condotta su un campione di 20 mila passeggeri il 97% si dichiara soddisfatto o molto soddisfatto di «Flixi» ed il 94% è pronto a consigliarla a parenti e amici.

I concorrenti, a cominciare da Giuseppe Vinella, presidente dell'Anav, l'associazione delle imprese di trasporto passeggeri di Confindustria, raccontano invece un'altra storia. E soprattutto

concorrenza sleale.

Confindustria contro

«Riempiamo anche i mezzi ma a quale costo? I loro partner, visto che la magra remunerazione che ricevono, non riusciranno certo a reggere. Flixbus è un'impresa virtuale, finirà per distruggere il mercato» sostiene Vinella. «Stanno facendo dumping, stanno soffocando il mercato e scaricano tutti i rischi di impresa sui partner», rincara la dose Agostino Ballone, a capo del più importante operatore nazionale del settore, il Gruppo Baltour di Teramo, 4 milioni di passeggeri all'anno e 500 destinazioni collegate tra Italia ed Europa. E in effetti, stando a un'indagine del Laboratorio di politica dei trasporti «Traspol» del Politecnico di Milano, i ricavi dei biglietti sono in caduta libera: dai 6 centesimi di euro al chilometro di gennaio si è passati ai 4,3 di giugno in corrispondenza dell'offensiva di Flixbus per poi risalire lievemente per effetto della domanda estiva. In pratica la metà dei prezzi praticati dai bus regionali.

C'è un problema di concorrenza sleale? Secondo l'Antitrust, che proprio su questo ha da poco fornito un parere al ministero dei Trasporti, nonostante la politica molto aggressiva messa in atto, quello di Flixbus non può essere considerato un comportamento predatorio. Soprattutto perché manca il presupposto di partenza: il gruppo tedesco è appena entrato sul nostro mercato e non ha una posizione dominante. «Noi i biglietti ad un euro li mettiamo in vendita di continuo, non solo per lanciare le nuove linee: utilizziamo un algoritmo che elabora continuamente il miglior prezzo per i clienti, si parte da un euro, poi si sale a 5, quindi a 10 e così via. Appliciamo il modello low cost puro», spiega ancora Ballone. Secondo cui, ora, la miglior difesa è l'attacco: «Stiamo continuamente sviluppando rete e struttura commerciale ed in questo modo continuiamo a crescere in termini di passeggeri e di fatturato».

La Cgil: occupati a rischio

Vinella, attraverso le due aziende controllate dal suo gruppo, la Sita e la Marozzi, assieme ad un consorzio umbro e ad altri operatori, ha presentato nelle scorse settimane una sventagliata di ricorsi al ministero dei Trasporti,

al Tar e all'Antitrust per verificare la legittimità delle autorizzazioni rilasciate a Flixbus. Quindi ha fatto scendere in campo tutta l'Anav. «Noi siamo per la concorrenza "nel" mercato non "sul" mercato - sostiene -. Come è possibile che Flixbus abbia ottenuto quasi 70 autorizzazioni possedendo un solo pullman con un unico autista? Le autorità ce lo devono spiegare, così come chiediamo al ministero del Lavoro di verificare di quali tutele godono gli autisti impiegati dai loro partner. Perché se è questo è il nuovo modello anche noi prima o poi saremo costretti ad adeguarci. Ovviamente licenziando i nostri 1500 dipendenti».

Incondi è tranquillo: «La legge 285 del 2005 consente anche l'associazione d'impresa per cui noi sui low cost. «Non possiamo ansiamo perfettamente in regola - spiega -. Quello di Vinella è solo un tentativo di delegittimarci. Non siamo come Uber, le 70 autorizzazioni che ci sono state concesse sono perfettamente le-Intanto però la battaglia conta le prime vittime. La fuggia di Megabus ha comportato il licenziamento di 125 autisti ed i sindacati temono che la stessa sorte a breve possa toccare i 600 che gravitano nell'orbita di Flixbus. Spiega Domenico D'Ercole del Dipartimento mobilità della Filt-Cgil nazionale: «Mi preoccupa delle persone che sono state assunte e del fatto che le aziende possano reggere alle condizioni fissate da Flixbus, dagli investimenti nei mezzi ad un costo chilometro eccessivamente basso. Il mercato, che fino a ieri valeva circa 250 milioni di euro di fatturato, secondo Flixbus si sta allargando. I suoi detrattori sostengono l'esatto contrario e spiegano che se tanti piccoli si sono messi sotto il suo ombrello è solo perché il mercato dove operavano, quello del noleggio, è crollato».

Sicurezza e controlli

Per risparmiare sui costi si taglia sulla sicurezza? «Assolutamente no», rispondono da Flixbus. Che anzi impone a tutte le imprese associate il rispetto di parametri molto rigorosi, sia sugli autisti (età minima 23 anni massima 68, esperienza di guida di almeno due anni, 10 mila km percorsi), che sui turni (di notte cambi di guida ogni 2 ore) come sui mezzi impiegati, che non possono avere più di 5 anni di vita e che devono essere dotati di tutte le migliori tecnologie di sicurez-

za ben oltre gli standard di legge, soprattutto se viaggiano di notte. «La competizione in questo settore, tutt'ora molto frammentato, fa bene. Le imprese devono adattarsi ai cambiamenti e innovare sapendo che la competizione non si fa sui prezzi, tranne che sulle relazioni dove il treno è forte o dove offre un cattivo servizio», spiega Paolo Beria del «Traspol». «Quando i prezzi si assesteranno arriveranno novità molto interessanti per i viaggiatori, soprattutto nei collegamenti tra città prima mai collegate direttamente tra loro dai treni».

Il faro dell'Authority

Tutto questo fermento ha portato l'Authority di regolazione dei trasporti ad accendere un faro di luce verde. «Non possiamo anticipare ora le conclusioni di una attività in corso», spiega il presidente dell'Authority Andrea Canonico. «Certamente questo è un mercato in cui si stanno sviluppando nuovi modelli di business, nuove politiche di offerta, dove le tecnologie innovative ingenerano nuovi bisogni di mobilità a basso costo. Per questo l'Art è interessata in relazione ai diversi profili regolatori, tra cui quello in materia di diritti dei passeggeri. Inoltre, il nostro interesse è rivolto anche agli effetti del forte sviluppo del mercato della lunga distanza su assunte e del fatto che le aziende possano reggere alle condizioni di trasporto».

© BY RICERCA ALIQUOTA RISERVATA

900

le città

I flixbus collegano ogni giorno 900 città in Europa e 100 in Italia. Sono centomila collegamenti al giorno operati da 250 partner soprattutto in Francia e Germania

Terremoto, biglietto bus solidale per la ricostruzione

FILT CGIL



20 mila

Euro

Un aiuto alle popolazioni colpite dal terremoto del 24 agosto arriverà dalla vendita dei biglietti degli autobus L'iniziativa è della Tiemme, l'azienda di trasporto pubblico che opera nelle province di Siena, Arezzo e Grosseto e nel comprensorio di Piombino. La distribuzione del «biglietto solidale» è già iniziata e secondo le stime il ricavato dovrebbe essere di 20 mila euro. Una somma che sarà versata interamente all'Anci che ne deciderà la destinazione sulla base delle necessità che emergeranno nel corso delle attività di ricostruzione. «Il ticket ha una grafica da collezione, studiata proprio per veicolare un messaggio di speranza e rinascita», spiega il presidente di Tiemme Spa, Massimo Roncucci.

I numeri del settore



10 milioni passeggeri/anno



140 milioni chilometri di percorrenza



250 milioni fatturato annuo

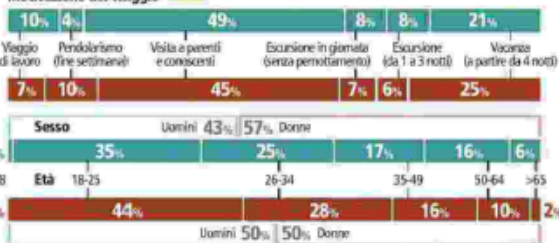


1,8 milioni di passeggeri trasportati da FlixBus nell'ultimo anno

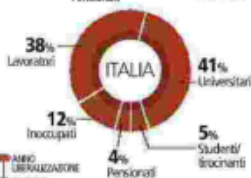


1 milione di passeggeri arrivati in Italia grazie ai partner esteri

Chi viaggia con **FLIXBUS** Europa ITALIA



Professione



ANNO OPERAZIONE
REAZIONE OPERAZIONE FERROVIARIA

La concorrenza bus/treno in Europa
Quota di mercato conquistata dai bus a lunga distanza



LA STAGIONE
Fonte: FlixBus

902.497 Come si spostano gli italiani

