

Fs integrate con bus e strada

Crescita, fusione con Anas, Tpl nelle città, digitale per garantire viaggi «door to door»

Giorgio Santilli

ROMA

Dimensioni aziendali competitive con quelle dei giganti europei Db e SnCF, internazionalizzazione spinta con il raddoppio della quota attuale di fatturato, assalto a 360° al mercato del trasporto pubblico locale su gomma (dove intanto il gruppo ha «conquistato» anche Salerno), societizzazione delle merci in un polo unico, fusione con l'Anas nella prossima legge di bilancio (subordinata al riconoscimento dell'autonomia finanziaria da parte di Eurostat con il meccanismo dei «corrispettivi» nel contratto di programma), acquisizione dei 3.800 chilometri di rete delle 16 concessionarie ferroviarie regionali da parte di Rfi, piano di investimenti quasi 12 cifre fra spese per la rete infrastrutturale e acquisto di materiale rotabile, con una larga fetta in autofinanziamento, Ebidta e utili in crescita. E poi, ovviamente, la quotazione in Borsa che non dovrebbe più riguardare la holding (andrà in soffitta anche il Dpcm del governo) ma solo una società di servizi di trasporto «ricchi» il cui perimetro è ancora da svelare nel dettaglio. Ma del «piano industriale 2017-2026» delle Fs, che l'amministratore delegato Renato Mazzoncini, presenterà domani

con numeri, target e misure quello che più colpisce è il radicale cambiamento della «mission» del gruppo: fuori dei confini ferroviari e anche oltre il tentativo di conquista della mobilità su gomma delle grandi città con un servizio ferro-bus, la parola-chiave dell'orizzonte decennale è «integrare», in tutte le direzioni.

«Non siamo l'Iri», ama ripetere Mazzoncini spiegando che ogni progetto di allargamento o acquisizione deve avere una solida base

L'IDEA STRATEGICA

La società si propone come perno del trasporto collettivo che ha per unico avversario da sconfiggere la mobilità privata dell'auto

industriale e confluire in un disegno complessivo. Le Fs si propongono, cioè, come perno di una nuova alleanza della mobilità collettiva che da una parte ha per «unico avversario da sconfiggere» la mobilità privata dell'auto, dall'altra vuole competere anche con le grandi piattaforme digitali della mobilità come Google Transit, Moove.it, Uber. «Non vogliamo regalare - è il ragionamento

delle Fs - margini altissimi alla biglietteria elettronica delle web companies e pensiamo di poter convincere altri attori della mobilità collettiva, come aziende di trasporto locale importanti, compagnie aeree quale Alitalia o anche i nostri concorrenti di Ntv, che una biglietteria digitale comune può essere vantaggiosa per tutti ed è anche l'unico modo per recuperare al mercato della mobilità collettiva pezzi importanti di mercato della mobilità privata in auto. Senza dimenticare che una piattaforma condivisa, consentirebbe agli operatori della mobilità collettiva di fornire al passeggero quel percorso integrato e «door to door» che oggi è il grande vantaggio della mobilità individuale». Addirittura, nel pensiero dell'ad Fs, in questa piattaforma digitale allargata - e nella integrazione di servizi sottostante - ci potrebbero stare anche pezzi di mobilità in auto. Se si tratta di arrivare dalla campagna alla stazione ferroviaria per prendere il treno, perché non offrire un servizio di taxi o un «passaggio» tipo BlaBlaCar?

Progetti di modernizzazione dell'intero comparto della mobilità collettiva che è condiviso anche con il governo, almeno se si pensa al tassello iniziale di questa integrazione, la fusione con Anas. Do-

vrebbe arrivare nel 1° semestre 2017, sempre che da Eurostat non arrivino ostacoli seri al percorso di autonomia finanziaria dell'azienda delle strade. Qui Mazzoncini, parlando di integrazione, guarda al modello svedese, alle «e-highways», le autostrade elettrificate come fossero ferrovie su cui far viaggiare i Tir elettrici.

Mazzoncini - che darà anche il forecast aggiornato sui risultati dell'esercizio 2016 con la plusvalenza di Grandi Stazioni - batterà molto sulla «integrazione» nel suo discorso di domani, proprio in una doppia chiave di efficienza da portare nei segmenti non-ferroviari del trasporto e di alleanza da costruire. «Se ci sono segmenti della mobilità che sono già efficienti, penso per esempio all'Atm di Milano, la strada può essere certamente quella di allearsi con loro. Ma se ci sono segmenti che non possono essere efficientati nell'assetto attuale, penso all'Atac di Roma, non posso che candidarmi come Fs a gestire quel segmento. Le gare previste obbligatoriamente a partire dal 2019 per il trasporto urbano su gomma segna la strada da seguire e succederà da noi, come già successo in altri Paesi, che 3-4 player arriveranno a dividersi l'80% del mercato».