

# Bus passeggeri, l'unione fa la forza

## Piccolo è bello non basta più per aziende che collegano tutta l'Italia

CHRISTIAN BENNA

**Milano**  
L'altavelocità su binari, ivoli *low cost*, il caro gasolio e la liberalizzazione delle autolinee nazionali. È una strada tutta ad ostacoli, sempre più affollata di concorrenti e di difficoltà, quella che si affaccia sull'industria dei pullman da lunga percorrenza. Da Milano a Palermo, da Foggia a Torino, collegamenti interregionali ad ampio chilometraggio e anche internazionali. Un mondo estremamente frazionato in Italia — 97 aziende, 232 tratte, 700 autobus utilizzati e oltre 1000 dipendenti — che prova a reagire alle trasformazioni del settore stringendo alleanze e promuovendo consorzi. Il bacino di utenza non è

dapoco: si tratta di 7 milioni di passeggeri l'anno che salgono a bordo dei pullman per spostarsi dal sud al nord Italia e viceversa, macinando ogni do-

dicina mesi circa un milione di chilometri. Sono i pendolari dell'emigrazione di nuova o di seconda generazione: chi ritorna al paese di origine per brevi periodi, chi si sposta per turismo, per studio e per lavoro.

Viaggi su gomma che percorrono l'Italia per intero, attraverso piccoli paesi, e spesso vi fanno fermata, proprio dove la rete ferroviaria è più carente. A contendersi il mercato sono piccole e medie aziende, molte nate negli anni quaranta o nell'immediato dopoguerra, che fino ad oggi hanno operato sotto l'ombrello delle concessioni, in condizioni quindi di esclusività. Il ddl Bersani sulle liberalizzazioni del 2007 ha dato il

via libera a un regime di autorizzazioni, aprendo così le porte alla libera concorrenza. A colpi di cavilli legali e ricorsi depositati al Tar la partita non sembra ancora del tutto conclusa, almeno è ancora in corsa il tentativo di rendere meno oneroso il passaggio del 31 dicembre 2011, quando il nuovo regime

entrerà in vigore.

Novem aziende (Baltour, Consorzio Autolinee Srl, Di Fonzo, Satam Gruppo La Panoramica, Intersaj, Marino Autolinee, Roma Marche Linee Spa, Autoservizi Salemi Srl e Sulga) hanno anticipato i tempi. E si sono unite nel network Ibus: una rete integrata di autolinee che abbraccia tutta la penisola. Un solo portale Internet per acquistare i biglietti in modalità online e un accordo con Sisal per la vendita dei ticket sui terminali delle ricevitorie. «È soprattutto un unico biglietto per viaggiare su diversi pullman. Così siamo diventati un operatore di riferimento per tutta l'Italia», spiega Alessandro Pratesi, presidente di Ibus e uno dei padri di Eurofines, la rete di consorzi delle autolinee europee.

«La concorrenza è spietata e i margini si riducono, anche a causa del caro gasolio. Ma la congiuntura negativa non ci sta danneggiando. Anzi, il trasporto passeggeri su gomma, almeno per quanto riguarda i nostri associati, è paradossalmente più in salute di altri settori». E spiega: «L'alta velocità

ad esempio ci favorisce, anche se indirettamente. Trenitalia investe sui binari della Tav, ma allo stesso tempo tira il freno sugli altri collegamenti. Il Milano - Agrigento, lo storico treno notturno che collegava tutta l'Italia, è stato soppresso. Questo genere di tratta oggi è solo appannaggio dei pullman. Per molti utenti si tratta di un servizio comodo, in grado di trasportare un carico di bagagli superiore ai voli *low cost* e, poi, davvero a basso costo, unico se si vuole viaggiare di notte e arrivare il mattino presto. L'offerta Ibus inoltre permette di raggiungere tutta la penisola anche con più collegamenti».

I problemi però non mancano. Infatti sul fronte liberalizzazione delle tratte nazionali la situazione è più complicata. «Il network Ibus nasce per creare dei rapporti strategici — continua — Pratesi — un marchio che protegge commercialmente tutta la rete, pur tutelando le individualità degli associati. Quando partirà la liberalizzazione delle autolinee noi siamo già pronti: aziende diverse che offrono servizi anziché lanciarsi in una guerra di prezzi al ribasso. Il nostro obiettivo è arrivare a venti soci e stipulare accordi con i vettori più importanti».



Il futuro delle aziende che trasportano passeggeri su gomma passa attraverso la creazione di consorzi e network. Come Ibus, al quale partecipano nove società, e che permette anche di acquistare i biglietti online

**“La libera concorrenza non si trasforma in una guerra di tariffe al ribasso”**

