

Intervista Faccia a faccia Vassallo-Biondi

Italia-Germania in bus

I leader del mercato nazionale si presentano e si raccontano. Come presidenti di **Anfia** e Unrae e come capi di Irisbus ed EvoBus

In tempi difficili come questi meglio sdrammatizzare. Ecco, allora, un confronto semiserio fra i due "padroni" dell'autobus in Italia: Enrico Vassallo della Irisbus (risposte nella colonna a sinistra) e Roman Biondi dell'EvoBus (colonna a destra). I primi due marchi che, da soli, fanno i due terzi del mercato. Hanno risposto alle stesse domande: prima come presidenti l'uno di **Anfia** l'altro dell'Unrae (associazioni costruttori nazionali e stranieri di autobus), poi come uomini ai vertici delle due aziende. Molte convergenze e qualche specificità. In comune, una grande responsabilità. ■■



Comprestate autobus da loro?
Probabilmente sì, visto che già due terzi delle aziende italiane lo fanno. Sono i "numeri uno" in Italia di Irisbus, Enrico Vassallo (primo a sinistra) e di EvoBus Roman Biondi (qui a lato)

Cominciamo dalle presentazioni.

- Enrico Vassallo; sì, solo Enrico, perché i genovesi risparmiano pure sui nomi. Ma con l'orgoglio d'essere, oltre che genovese, pure tifoso genoano. Anni 41. Laureato in Ingegneria meccanica all'Università di Genova.
- Dal 2007, direttore generale di Irisbus Italia. Dal '96 in Iveco nell'ente qualità, poi agli acquisti dell'Astra, quindi responsabile piattaforma dumper. Con la Case New Holland fa esperienza in Inghilterra e Usa, poi, direttore commerciale Astra in Australia e Sud Est asiatico. Viatico per assumere la stessa carica con gli autobus Irisbus Iveco in Africa e Medio Oriente.

- Roman Guido Biondi; se c'erano dubbi sull'italianità del cognome adesso si chiariscono con il secondo nome. In effetti il bisnonno era romagnolo. 41 anni, ingegnere meccanico con master in Business administration.
- Amministratore delegato e presidente di EvoBus Italia. In EvoBus dall'inizio del sodalizio fra Mercedes e Setra (nel '95), con diversi incarichi; poi, direttore amministrativo in Belgio e, in seguito, in Italia dal 2001 al 2003. Quindi quattro anni alla pianificazione e all'implementazione delle strategie Daimler per gli autobus a livello mondiale, tra cui lo sbarco in India.

In qualità di presidente autobus Anfia/Unrae Qual è il ruolo dell'Associazione? Funziona o la cambierebbe?

- Tutela gli interessi degli associati, fornisce un supporto tecnico e tecnologico nello sviluppo del trasporto pubblico, interfacciandosi con Asstra per il Tpl e con Anav per il settore turistico. Quindi, sotto questo aspetto, funziona. E in momenti di crisi l'associazione può essere fondamentale per i soci più piccoli. Però ha bisogno anche di rinnovarsi per definizione, perché la staticità è la fine di tutto. Il primo cambiamento auspicabile va in direzione di un allargamento della base associativa, coinvolgendo pure i componentisti e i fornitori del settore autobus.
- Scambiare informazioni e previsioni sul mercato per definire strategie utili a tutti, come la partecipazione alle esposizioni. Intrattenere relazioni con Asstra per portare avanti interessi comuni riguardo lo sviluppo dei capitolati autobus. Una certa dose di "nazionalismo" è comprensibile e accade un po' ovunque; tuttavia in Italia, negli ultimi 15 anni, c'è stata un'apertura (anche politica) nei confronti del prodotto straniero. Nell'insieme l'associazione assolve ai propri scopi ed è rapida ad allinearsi sulle strategie comuni. Se fosse possibile, renderei più stretti i rapporti con **Anfia**.

Sempre a proposito di associati **Anfia/Unrae**. Non pensa che siate rimasti in pochi/in troppi?

- È una delle ragioni per cui **Anfia** deve coinvolgere altri soggetti: i costruttori di autobus in Italia sono rimasti pochi, causa i forti investimenti (per la rete di assistenza, ad esempio) a fronte di ricavi incerti.
- Come leader mondiale dell'autobus, EvoBus non può che essere favorevole al libero mercato: regolarlo creerebbe più svantaggi che vantaggi. E, poi, i tedeschi dicono che la concorrenza rende vivaci gli affari.

Come rappresentante dei costruttori nazionali/esteri. Come vede il futuro dell'autobus in generale?

- Le aggregazioni non sono finite, i grandi hanno bisogno di consolidarsi. L'autobus dovrà ridurre i costi d'esercizio e le emissioni. Con queste già siamo a un buon punto: i diesel sono ormai allo stato dell'arte, ora si comincia con gli ibridi e poi (ma non prima del 2020) toccherà ai fuel cell. Il metano è un'alternativa immediatamente disponibile anche se il vantaggio in termini di pay back è legato alla differenza di prezzo fra i carburanti. Quanto alle emissioni, rispetto ai diesel Evv il vantaggio si è fatto più sottile: i bus cng li comprerà chi ha investito in infrastrutture proprie.
- La domanda di mobilità è destinata a crescere e il Tpl è l'unica soluzione che concilia elevati flussi e basso impatto ambientale. L'autobus del futuro prossimo sarà come quello di oggi, magari più lungo come il Capacity. I Brt (bus rapid transit) - sistemi ad alta capacità, flessibili e con bassi costi d'esercizio - sono una risposta; però serve collaborazione fra costruttori, operatori ed enti locali per le infrastrutture connesse. Entro 10 anni i fuel cell saranno una realtà. Intanto si diffonderanno gli ibridi. Il gasolio comunque resta il carburante primario da qui all'era dell'idrogeno.

Come operatori sul mercato italiano. Qual è il futuro del trasporto pubblico in Italia?

- Il mercato italiano è miope e legato a logiche lontane dalla realtà: ancora oggi ci sono gare che prevedono gli Euro 4. A fronte di una domanda di trasporto che nelle grandi città è cresciuta del 10% nel 2008, le ex-municipalizzate non possono rinnovare il parco, anzi sono costrette a mettere in strada veicoli di 15 anni; con buona pace di costi (manutenzione) ed emissioni.
- Quanto ai Brt, in Italia l'omologazione forse sarà più problematica. Comunque qui le esigenze non sono diverse che altrove; eppure al settore non si destinano investimenti. Per abbassare l'età media del circolante da 11 a 7 anni (media europea) c'è bisogno di un ritmo di sostituzione di 4500/5000 unità l'anno sopra le 8 ton. Oggi siamo alla metà, quindi l'obiettivo si allontana.

131

APRILE 2009

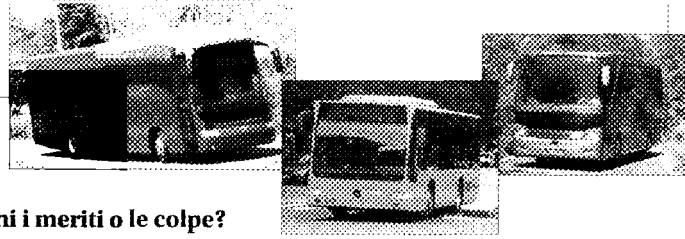
Sempre a livello generale del mercato. Com'è andata nel 2008 e come prevede il 2009 in Italia e nel mondo?

- In Europa non è andata troppo male, ma in Italia il calo è sensibile: si sono immatricolati meno di 1000 finanziati quando ne sarebbero necessari più del doppio. E il peggio sta per arrivare: nei prossimi mesi si entrerà nel occhio del ciclone e, se non si riparte subito, il 2009 sarà drammatico e comprometterà pure il 2010. Mentre prosegue il crollo dei finanziati, c'è un'esplosione dei minibus derivati da furgoni: forse si sta regredendo a un trasporto collettivo più tipico dei paesi in via di sviluppo. La speranza è che la crisi faccia da regolatore in un mercato confuso. Di certo il Tpl sarà uno dei settori più interessati dalla ripartenza, in quanto dovrà rispondere all'incremento di domanda a basso costo. Il rischio è che sia già tardi.
- Il mercato in Italia ha subito un'evidente recessione, come anche in Spagna. In generale è previsto un 2009 in sofferenza, e non finirà prima del 2010. Tuttavia in Italia l'andamento delle gare di questo primo trimestre e l'attesa (non ancora ben definita da un punto di vista temporale) di appalti importanti, fanno pensare che qualche miglioramento si vedrà verosimilmente nel 2011. L'augurio è che tutto ciò serva, magari, per ragionare con delle logiche di mercato (investimenti e utili), piuttosto che strettamente politiche. È positivo per il mercato, quanto per i contribuenti, nonché per i costruttori, che anche nel settore pubblico si ragioni sempre più frequentemente in termini di costi complessivi e non solo di prezzo d'acquisto.

Cosa invidia di più al suo avversario **Unrae/Anfia**? Gli faccia una domanda.

- La reputazione del prodotto tedesco. Gli italiani in generale "perdonano" molto agli stranieri, mentre non hanno alcuna indulgenza verso i marchi nostrani.
- A Roman Biondi: con quel nome, è sicuro di essere davvero tedesco? »
- Non siamo avversari, stiamo sulla stessa barca che galleggia a fatica e dobbiamo remare nella stessa direzione.
- A Enrico Vassallo: quando riuscirete a darci in tempo utile i dati di fatturato di tutti i vostri associati? »

Faccia a faccia Vassallo-Blondi



Come Irisbus/EvoBus, com'è andata nel 2008? Di chi i meriti o le colpe?

❖ Inutile nascondere che è stato un anno pessimo: nonostante si sia riusciti a rimanere leader in Italia e con quote quasi stabili, i volumi sono diminuiti.

❖ Manca la pianificazione degli investimenti, specie tra i finanziati, quelli che muovono i numeri. Qui da noi il rinnovo dei bus resta legato a eventi sporadici tipo Mondiali di calcio, Giubilei oppure Olimpiadi invernali. Non c'è politica di lungo respiro e si vive d'isterismi momentanei. Il risultato è che negli stabilimenti non si può programmare e si crea tensione occupazionale. Comunque Irisbus, finora, non ha fatto ricorso alla cassa integrazione; la settimana corta nella produzione a Valle Ufita è stata compensata da ore di formazione.

● Per EvoBus è stato un anno record in fatturato, utili e vendite. Quindi è andata bene. Col 30% di share nell'Europa occidentale è stato raggiunto l'obiettivo fissato nel '95, quando Setra entrò a far parte della famiglia. In Italia s'è cercato di tenere la posizione: col mercato in contrazione la quota è salita dal 23 al 24%.

● È andata bene nei mercati europei e in America Latina, ma anche altrove, dato che Daimler autobus è un player mondiale. Un riconoscimento dell'ampia gamma di prodotti e degli elevati standard di qualità e affidabilità. Risultati che non si acquisiscono senza investimenti oculati e di lungo periodo. In questo paga pure la specializzazione nel prodotto autobus.

Qual è la posizione di Irisbus/EvoBus in merito ai prossimi saloni di settore?

❖ Condivido l'eccessiva esposizione dei veicoli per i numeri che alla fin fine interessano il settore. Quindi Irisbus quest'anno non si parteciperà a nessun salone: né Vienna (Uitp), né Courtrai (Busworld) e nemmeno Verona (B&B). Non c'è nemmeno un rinnovamento di gamma, eccetto il Magelys 3 assi, che renderebbe plausibile i costi che comporta una fiera.

● Vista l'attuale situazione economica, i costruttori stanno cercando di contenere i costi e, dunque, riflettono anche sulle loro partecipazioni ai saloni. Al Busworld EvoBus ci sarà. Per quello che riguarda invece il B&B di Verona, tutti i membri dell'Unrae hanno deciso di non essere presenti come espositori. Pensiamo che Anfia abbia preso una decisione simile.

Dal vostro "quartier generale" di Torino/Modena, come sono i rapporti coi "capi" al di là delle Alpi?

❖ Torino-Lione è una distanza breve, ho persino acquisito la "r" moscia per sentirmi più vicino ai loro. Seriatamente: i rapporti sono ottimi, a dispetto della tipicità italiana del mondo autobus: in Francia c'è una politica più centralistica, mentre noi siamo sempre alla logica dei piccoli comuni, con richieste più "variegate".

● Si lavora tutti per lo stesso scopo, quindi si collabora nei limiti di dove conviene spostare le risorse. Il mercato italiano ha particolari esigenze, ma pure gli altri non sono troppo diversi. La nostra forza è di avere un prodotto sufficientemente flessibile da adattarsi senza troppe difficoltà a tutti i clienti.

Qual è il veicolo "di casa" che ha dato più soddisfazioni in Italia? Quale vorrebbe avere che ancora non ha?

❖ Siamo molto contenti del Citelis. Dopo una fase iniziale un po' problematica nella produzione a Valle Ufita, comincia a dare soddisfazioni a noi e a chi lo usa. Anzi, stiamo coinvolgendo i grandi clienti per portarli a vedere nello stabilimento in che modo sono stati risolti i problemi che loro stessi avevano avuto.

❖ A parte i Gt a tre assi lunghi che stanno per arrivare, non ci sono molti costruttori che possono competere con Irisbus per ampiezza di gamma.

● Il Setra Topclass fra i veicoli turistici, nonostante la congiuntura poco favorevole, resta la macchina di riferimento fra i turistici. Il Citaro Mercedes è il veicolo della sua tipologia che ha ottenuto maggior successo nella storia degli autobus urbani in Europa. Per noi sono premianti tecnologia, qualità e affidabilità.

● Non ci manca niente, pur se tutti abbiamo delle lacune nelle gamme. Forse ci vorrebbe un "cittadino" sotto i 10 m, ma è un'esigenza soprattutto italiana.

Cosa invidia al suo avversario EvoBus/Irisbus? Gli faccia una domanda

❖ La capacità di tutelare i propri mercati: in Germania i "locali" sono quasi al 90%, mentre noi faticiamo a mantenere il 40%. Sanno muoversi come "sistema Paese", mentre noi dobbiamo spesso arrangiarci.

❖ Ing. Biondi, ricorda la finale dei mondiali, in Spagna nell'82, fra Italia e Germania? ❖

● Con l'andamento negativo dei mercati, e in particolare di quelli tradizionalmente a loro più favorevoli, c'è poco da invidiare; di sicuro è un momento difficile per tutti, anche per loro.

● Ing. Vassallo, visti gli sviluppi simili avvenuti per altri gruppi, quando Irisbus tornerà a integrarsi in Iveco? ❖