

Autrice/autore Bachofen Gaby (SBB Neue Mobilitätsdienstleistungen)
 Benedikt Hirsig (SBB Neue Mobilitätsdienstleistungen)
Data Berna, 22 settembre 2020

Redditività superiore alle attese per gli autobus a chiamata digitale che integrano i trasporti pubblici

I risultati del progetto pilota «sowiduu» evidenziano che gli autobus a chiamata non sono solo vantaggiosi per i clienti, ma possono anche essere molto redditizi. Il progetto pilota, condotto dalla Verkehrsbetriebe Biel e dalle FFS, si è concluso positivamente a marzo 2020. Ora sono disponibili i risultati dettagliati.

Il progetto pilota «sowiduu», condotto nell'agglomerato di Biel/Bienne (Ipsach, Bellmund, Port e Brügg) e conclusosi positivamente nella primavera del 2020, è uno dei vari progetti «on demand» valutati in Svizzera con il supporto tecnico delle FFS. Per i Comuni delle zone rurali, gli autobus a chiamata rappresentano soluzioni interessanti per indirizzare il più possibile gli abitanti verso i trasporti pubblici collegando località tangenziali e creando nuovi collegamenti. Spesso, benché nell'agglomerato vengano offerti collegamenti tramite autobus, per ragioni di costi o di efficienza questi sono disponibili soltanto a orari limitati o non prevedono collegamenti diretti.

Risultati

Il progetto pilota «sowiduu», così come altri progetti pilota on demand condotti in Svizzera, ha permesso a un team dell'unità delle FFS Nuovi servizi di mobilità di ottenere i risultati seguenti.

Al fine di effettuare le necessarie valutazioni sono stati presi in considerazione da una parte la domanda, l'estensione del territorio, il servizio di linea disponibile (cadenza, veicolo, orario) e la soluzione on demand (grado di occupazione, percentuale di corse a vuoto, velocità di corsa, tempo di salita), dall'altra i costi dei veicoli, i costi dei conducenti e i costi indiretti.

- L'autobus a chiamata digitale consente sia **nuovi collegamenti diretti tangenziali**, sia nuovi collegamenti del trasporto combinato. L'analisi ha permesso di evidenziare i **maggiori benefici per i clienti** derivanti dai collegamenti più rapidi e dalla possibilità di evitare faticosi percorsi di cambio nei punti di congiunzione centrali (in questo caso nella stazione centrale di Biel/Bienne).
- L'autobus a chiamata digitale si rivela **molto vantaggioso** per la **popolazione dell'agglomerato più anziana e con mobilità ridotta**.

- Le soluzioni on demand combinate con i trasporti pubblici sono utilizzate prevalentemente dalla clientela esistente, che spesso possiede già un abbonamento per proseguire il viaggio con i trasporti pubblici.
- Parallelamente, gli automobilisti valutano l'utilizzo del servizio on demand almeno altrettanto positivamente quanto l'utilizzo della propria auto, se non addirittura di più. **Di conseguenza, senza il servizio, circa un terzo dei viaggi «sowiduu» si sarebbe svolto in auto.**
- L'offerta dell'autobus a chiamata digitale deve essere necessariamente adattata alle peculiarità locali e il **coinvolgimento della popolazione** nell'analisi del fabbisogno ha permesso di ottenere una maggiore disponibilità a esplorare nuove soluzioni.
- Per sua natura, l'autobus a chiamata può trasportare un numero di passeggeri limitato, ma **può risultare più redditizio rispetto a un autobus di linea** che debba rispettare un orario cadenzato pur non al completo.
- **Gli autobus a chiamata completano il servizio pubblico collegando territori a bassa densità di popolazione** o coprendo fasce d'orario marginali a domanda ridotta.
- La redditività degli autobus a chiamata dipende dai fattori seguenti:
 - grado di occupazione («pooling»): maggiore è il grado di occupazione del veicolo, maggiore è la sua redditività;
 - percentuale di corse a vuoto: la riduzione delle corse a vuoto influisce positivamente sui costi di esercizio;
 - lunghezza del viaggio: non influisce sui costi complessivi, ma può esercitare un impatto positivo indirettamente, perché sui percorsi più lunghi le richieste di viaggio possono essere riunite in un'ottica di pooling.



Fonte: team di progetto
sowiduu, gruppi di
car pooling on demand

Conclusioni

In sintesi, possiamo affermare che minore è la domanda, più redditizia può risultare un'offerta dei trasporti pubblici con veicoli flessibili e di piccole dimensioni. L'uso di un servizio on demand può raggiungere rapidamente un grado di copertura dei costi più elevato rispetto a un autobus regolare o addirittura alla ferrovia, in particolare nei territori fuori mano e nelle fasce orarie marginali.

L'offerta di autobus a chiamata digitale si dimostra un'ottima opportunità per accedere ai trasporti pubblici e alle principali destinazioni della regione, soprattutto per le persone anziane e con mobilità ridotta che vivono nell'agglomerato.

Come integrazione dei trasporti pubblici e in alternativa ai costosi mezzi di trasporto disponibili, gli autobus a chiamata digitale possono rivelarsi un'opportunità molto conveniente per completare il servizio pubblico. Questo, in ultima analisi, va a vantaggio della società nel suo complesso, perché una struttura dei costi più contenuta permette di ridurre anche le sovvenzioni.