

TESTO | **ROLANDO LIMA**

# ORGOGGIO ITALIANO

LA MICROMOBILITÀ CONDIVISA POTREBBE VALERE FINO AL 70%  
DEGLI SPOSTAMENTI URBANI. COSÌ RIDEMOVI STA METTENDO  
LE BASI PER UN FUTURO DA ASSOLUTA PROTAGONISTA NEL SETTORE.  
CON UN MODELLO DI BUSINESS SOSTENIBILE ED EFFICIENTE



La micromobilità condivisa sta attraversando una forte crescita in tutto il mondo. Siamo circondati da biciclette e monopattini in sharing che riempiono le cronache quotidiane e che stanno trasformando il modo in cui ci spostiamo in città, rappresentando, in diversi casi, un'alternativa sempre più credibile, sostenibile ed economica, ai mezzi di proprietà. Stime di mercato mostrano che fino al 70% degli spostamenti cittadini potrebbero essere sostituiti con mezzi 'shared', generando un potenziale di fatturato mondiale per l'industria della green mobility pari a circa 400 miliardi di dollari.

La crescita del settore è trainata da grandi gruppi internazionali cinesi e americani, i cosiddetti 'unicorn' che hanno raggiunto in pochi mesi capitalizzazioni superiori al miliardo di dollari. Ma l'Italia gioca un ruolo di primissimo piano in un settore così competitivo. Lo confermano le tante aziende che vi operano ritagliandosi spazi di assoluta importanza. È quello che è riuscita a fare Ridemovi, nata dall'intuizione di un gruppo di imprenditori che, nel 2017, ha deciso di puntare sulla micromobilità sostenibile. Il gruppo ha iniziato ad operare come distributore per l'Italia di Mobike, il primo operatore globale nella micromobilità al mondo. Nel 2019 Ridemovi ha acquisito il business Mobike in Italia e Spagna divenendo leader di mercato. L'acquisizione delle attività in Sud Europa rappresenta, pertanto, la base da cui sta partendo l'espansione internazionale del gruppo italiano.

Diversa la strategia che Ridemovi ha scelto di intraprendere se paragonata a quella dei giganti internazionali. "Puntiamo sull'espansione di un modello di business economicamente sostenibile ed efficiente", spiega Alessandro Felici, ceo di Ridemovi. "Abbiamo visto numerose aziende fallire o andare velocemente in sofferenza con una strategia basata sull'immissione nel mercato di più mezzi possibili e a qualsiasi costo, nella speranza di generare risultati economici positivi e veloci. Purtroppo, i risultati sono molto diversi dalle aspettative e diversi operatori a meno di due anni dal lancio stanno già ridimensionando significativamente gli organici e chiudendo mercati". "Ridemovi è profittevole dal primo anno di attività", prosegue Felici. "Abbiamo imparato dagli errori dei nostri concorrenti". E aggiunge: "La micromobilità è un settore complesso che richiede grandissimo know how per mettere a punto il modello di business.

Ci vogliono mezzi adatti, pensati e sviluppati per essere comodi, duraturi e poco costosi. Gestire flotte importanti in modo efficiente e flessibile richiede grandi investimenti in it e competenze logistiche molto sofisticate. La messa a punto di hardware e software richiede investimenti continui per almeno 3 o 4 anni. Beneficiare degli investimenti fatti da Mobike su decine di milioni di mezzi prodotti dal 2014 a oggi in oltre 200 città in tutto il mondo, ci ha permesso di acquisire un business e un'organizzazione che hanno raggiunto un livello di know how ed efficienza superiori a qualsiasi operatore internazionale".

Ridemovi cresce velocemente puntando su investimenti ponderati e un business sostenibile. L'azienda è in grado di stimare la sostenibilità economica di una nuova apertura in modo accurato facendo leva su know how e pianificazione che sono gli asset principali del gruppo. Tanto che, a differenza di concorrenti che tagliano costi e investimenti per ridurre le perdite, Ridemovi continua a investire flussi di cassa operativi per acquistare mezzi tecnologicamente sempre più sofisticati. Ridemovi, infatti, crede che l'innovazione sia fondamentale per alimentare una crescita profittevole e mantenere un vantaggio competitivo nel tempo. È anche per questo motivo che la nuova generazione di e-bike e monopattini elettrici di Ridemovi, è stata progettata e prodotta per essere la più performante sulle strade europee.

Con un prezzo pari fino alla metà di quelli della concorrenza, Ridemovi può esibire inoltre una difettosità fino al 90% inferiore. Questa superiorità di prodotto abbinata all'efficienza operativa permette di essere molto profittevoli in un'industria che continua a bruciare centinaia di milioni di euro di cassa ogni mese. La strategia di Ridemovi è molto semplice: mettere a punto il modello su scala ridotta ed investire in modo massiccio quando il modello è qualificato. L'ambizione nel consolidare la leadership in Sud Europa si sposta anche oltre i confini europei guardando con grandissimo interesse anche a Stati Uniti ed Asia dove ci sono centinaia di città perfette per il business di Ridemovi.

**LA MICROMOBILITÀ  
È UN SETTORE  
COMPLESSO  
CHE RICHIEDE  
GRANDISSIMO  
KNOW HOW  
PER METTERE A PUNTO  
IL MODELLO  
DI BUSINESS**