

Benvenuti a Uber City

Dove si sogna un nuovo mondo senza auto private (né autisti)

JAIME D'ALESSANDRO

SAN FRANCISCO

ARRIVA SU UNA MARUTI SWIFT nel caos di Delhi vecchia. Quattro minuti l'attesa. La corsa poi ne durerà venti nel traffico assordante della capitale indiana. Anil Kumar quasi non parla inglese. Non c'è bisogno: lo smartphone indica la strada e alla fine la somma dovuta gli verrà trasferita via app. Il prezzo? La metà di quel che avrebbe conteggiato il tassametro di un taxi normale, un terzo di quel che avrebbe chiesto il tassista a degli occidentali. Siamo in India e Uber è come un ghiacciolo servito in pieno Sahara. Non ha lo stesso sapore che ha altrove, le mappe satellitari inciampano spesso, eppure funziona.

«Il trasporto è come l'acqua. Serve a tutti», racconta Daniel Graf un mese dopo nella sede di Uber a San Francisco, a pochi passi da quella di Twitter. Pavimento in resina marrone chiaro, con un motivo decorativo appena percepibile che richiama il reticolo di strade di una città, mobili dai toni scuri, isole dense di scrivanie su moquette grigia, spazi comuni con divani Chesterfield in pelle e tavoli di legno dalle linee semplici. Nessuna traccia di quella dimensione ludica e spesso posticcia, gridata a suon di colori sgargianti nei campus dei grandi della Silicon Valley. Lui, Graf, è un

tipo nervoso che parla veloce. Dirige la divisione marketplace, il cuore dell'azienda, quella che si occupa di regolare la domanda fra i cinquanta milioni di clienti e l'offerta del milione e mezzo di autisti che adoperano Uber. La startup, valutata settanta miliardi di dollari (un record), impiega solo ottomila persone. «L'efficienza è la chiave, ed è frutto della tecnologia. Quanto tempo sei disposto ad aspettare prima che la macchina arrivi? Quanto sei disposto a pagare per la corsa? Più diventiamo efficienti, più il tempo di attesa si riduce e riusciamo ad abbattere i costi con l'aumento dei passeggeri».

Uber è una macchina da guerra che se ne infischia di come le cose sono state gestite fino a oggi. A Londra chi consegnava i pasti per il servizio UberEats, il 26 agosto ha incrociato le braccia quando la compagnia ha ridotto, senza avvertirli, i loro compensi. Sostengono di essere dei dipendenti a tutti gli effetti, Uber di offrire "solo" un ponte fra domanda e offerta abbassando

le tariffe quando ci sono più clienti e quindi molto più lavoro a disposizione. Negli Stati Uniti una corte federale fra pochi giorni si pronuncerà su questo stesso nodo, e intanto l'azienda continua per la sua strada raccogliendo soldi a palate da investitori privati e spendendo tutto o quasi per espandersi e mantenere la supremazia. Ha l'80 per cento del mercato americano contro il 20 della rivale Lyft e vuol battere la concorrenza anche altrove, per esempio l'indiana Ola. Puro stile Amazon. A Pechino e dintorni però è stata invece costretta a trovare un accordo con la rivale Didi Chuxing dopo aver speso centinaia di milioni per batterla. In Italia è stata obbligata a rallentare da una legge del 1992. Ma nel complesso cresce a vista d'occhio. Fondata cinque anni fa, è presente in sei continenti, settanta paesi, quattrocentoventicinque città.

«Tutti credono che miriamo al mercato dei taxi», continua Graf. «Vale cento miliardi di dollari. Quello del trasporto in generale? Cinque trilioni e mezzo. Pazzesco, no?». Già, pazzesco. Anche perché Morgan Stanley ha stimato che in realtà siano dieci trilioni. In confronto il giro di affari della pubblicità online, sui quali vivono colossi come Google e Facebook, è fatto di bruscolini: 175 miliardi di dollari l'anno, stando all'*Economist*. Uber vuole offrire il trasporto a prezzi così bassi da far apparire la proprietà individuale di una macchina un'assurdità. «È il bene più costoso dopo l'abitazione», ha scritto di recente Travis Kalanick, il fondatore, quarantenne ossessionato dai dettagli che vive attaccato al suo smartphone. «Eppure viene usato di media appena il quattro per cento del tempo. Per il resto sta ferma nei pressi dell'ufficio o davanti casa». Sulle strade di New York il costo medio di una vettura privata tutto compreso è di tre dollari a miglio (1,6 chilometri) percorso, con Uber diventano 1,5 dollari e con i veicoli a guida autonoma meno di novanta centesimi. Ecco

perché la compagnia sta investendo in quel settore. A Pittsburgh, dopo aver acquisito la startup Otto per 680 milioni di dollari, da settembre ha messo a disposizione dei suoi clienti migliori cento Volvo capaci di dirigersi da un punto A a un punto B senza che il conducente debba intervenire. Il prossimo passo sarà eliminarlo completamente, il conducente, tenendosi l'intero ammontare del prezzo pagato dai clienti invece del 20 o 25 per cento attuale. L'arrivo di Manik Gupta, che a Google si occupava di mappe satellitari, è un segno: avere delle proprie mappe rende la compagnia indipendente dai concorrenti, le permette di offrire un servizio più preciso ed economico e alle auto senza pilota di muoversi agevolmente.

«Se guardiamo ai costi, il settore dei trasporti è fatto a piramide», ci spiega ancora Graf. «In cima ci sono le vetture di lusso con autista, seguite da UberBlack con la quale abbiamo iniziato, poi i taxi, le auto private, il carsharing, UberX, i nostri taxi collettivi UberPool, il trasporto pubblico. Ogni gradino che aggiungiamo, abbassiamo il prezzo: UberPool, qui a San Francisco, lo usa il quaranta per cento dei nostri clienti. Meno vetture in giro, percorsi più veloci, meno inquinamento. Tutto grazie agli algoritmi e agli smartphone». La loro matematica, attraverso un'app, muove un milione e mezzo di autisti e, quando non hanno clienti, li indirizza verso aree dove li potranno trovare. Cerca di ridurre i tempi di attesa, quando né la compagnia né chi guida guadagna. Ormai prevede i flussi con una precisione tale da aver ridotto i tempi di attesa da una media di cinque minuti a una di tre, almeno a San Francisco. La stessa città dove Kalanick e compagni hanno mandato praticamente in bancarotta la cooperativa di taxi Yellow Cab. Come avrebbe potuto competere?

Salendo sulla vettura di Stephen Douglas, l'app di Uber avverte che si può scegliere di ascoltare la propria musica inviandola da Spotify all'impianto della macchina. Douglas sta ascoltando John Coltrane, quindi non c'è motivo di cambiarla. Nessuna stima del costo della corsa, il prezzo è fisso: gli algoritmi hanno calcolato tempo e distanza e se il tragitto dovesse durare di più del previsto sarà Uber a rimetterci. «Lavoro da circa sei mesi con loro», racconta Stephen, omonimo che si occupa di immobiliare e nei ritagli di tempo arrotonda portando da una parte all'altra della Baia i clienti. «Ora guido sempre di più. Oltre un certo numero di corse, arrivano degli incentivi che fanno la differenza. Ti trovano passeggeri perfino quando torni a casa, scegliendo quelli che vanno nella tua stessa direzione». A San Francisco sono tutti come lui: hanno iniziato da qualche mese, si trovano bene, guidano più del previsto. Non ne abbiamo incontrato uno solo che lavorasse per Uber da più di un anno. Si vede che dopo un po' si smette di essere contenti. Tanto lì fuori c'è un bacino potenziale di autisti infinito. Almeno finché Uber non conquisterà il mondo, come intende fare, e allora in pochi avranno una propria automobile da mettere a disposi-

zione. Rimedieranno le vetture a guida autonoma. E quelle non protestano, non scio-perano né pretendono di essere assunte.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



“Il trasporto è come l'acqua. Serve a tutti”
 Siamo stati a San Francisco, nel quartiere generale dell'app che con un algoritmo (e tanta flessibilità) sta facendo una vera rivoluzione. Che non riguarda soltanto i taxi

Come funziona l'app per i passeggeri



70 paesi

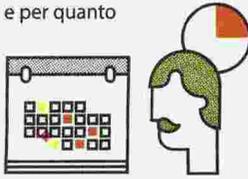
425 città

I luoghi dove Uber è presente

1 Una volta aperta l'app si stabilisce punto di partenza, di arrivo e quale tipo di corsa si richiede. Non tutte sono disponibili nelle varie città e ognuna ha una tariffa diversa: UberPool è la più economica

Come funziona l'app per i conducenti

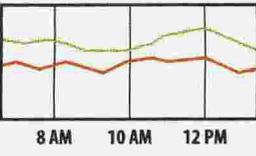
1 Il guidatore decide quando lavorare e per quanto



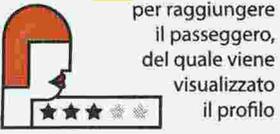
Una volta aperta la **app**, il conducente riceve la richiesta di una corsa. Il tempo di risposta consentito è di pochi secondi



2 L'algoritmo sceglie in base a una serie di parametri, il primo dei quali è la prossimità. Non viene fornita alcuna indicazione sulla destinazione né il tipo di corsa (Pool, X) selezionata dal cliente



La **app** indica il tragitto per raggiungere il passeggero, del quale viene visualizzato il profilo



Nel caso sia necessario chiamarlo, l'autista lo può fare attraverso la **app** senza però conoscere il numero di telefono



Il guidatore può decidere di deviare se conosce una scorciatoia o è a conoscenza di un ingorgo



5 Con il cliente a bordo, il conducente vede sulla mappa dello smartphone la destinazione. Se si tratta di una corsa UberPool sa che durante il tragitto forse dovrà raccogliere altri passeggeri che vanno nella stessa direzione



6 Non può rifiutare la corsa e se dovesse allungare la strada senza motivo deviando da quella indicata dalla **app** ne dovrà poi rispondere. A fine corsa potrà anche lui dare una valutazione del cliente



7 La **app** indica poi la zona dove è meglio dirigersi per la prossima corsa, prevedendo il numero di richieste in base all'orario



8 Quando si decide di smettere, se si desidera, Uber può cercare dei passeggeri che si dirigono verso la stessa area dove abita il conducente per monetizzare anche il rientro a casa



9 Vengono assegnati degli incentivi in base al numero di corse settimanali così da spingere gli autisti a lavorare il più

