

## Markus Villig, il miliardario che dall'Estonia ha costruito l'alternativa europea a Uber

2026-08-27 07:00:38 di Francesco Nasato

URL:<https://forbes.it/2026/08/27/markus-villig-miliardario-estonia-bolt/>

*Contenuto tratto dal numero di agosto 2026 di Forbes Italia. [Abbonati!](#)* **Markus Villig** è stato un precursore delle startup europee. Per anni ha detenuto due primati: il più giovane fondatore di un unicorno in Europa e il più giovane miliardario self-made del continente. Il primo record è arrivato nel 2019: aveva 25 anni quando la sua **Bolt** superò per la prima volta il miliardo di dollari di valutazione. Il secondo lo ha ottenuto due anni dopo, in seguito a un round di finanziamento che ha spinto la valutazione della società a **8,4 miliardi di dollari**. Il dilagare dell'intelligenza artificiale ha permesso ad altri di strappare i titoli a Villig. Resta però la sua storia, quella di un imprenditore capace di partire dall'Estonia e creare **la principale alternativa europea a Uber**. Un punto di partenza non così improbabile, in realtà: il paese baltico è al 12esimo posto dell'ultimo StartupBlink Global Startup Ecosystem Index, che classifica i migliori ecosistemi per startup al mondo, ed è primo tra gli stati nell'Europa orientale e nell'area baltica. È anche quinto nell'Unione europea e decimo a livello globale nell'Innovators Business Environment Index, un indicatore delle condizioni strutturali che favoriscono l'imprenditorialità.

### I 6mila dollari prestati dai genitori

Nato nel 1993 a Saaremaa, una delle isole estoni del mar Baltico, a sette anni Villig si spostò con la famiglia a Tallinn. Alle superiori iniziò a interessarsi alla programmazione. I primi progetti riguardavano la costruzione di siti web per imprese locali. Si iscrisse all'università a Tallinn, dove però, di fatto, non si fece mai vedere, come ha raccontato la *Cnbc*. Ad agosto 2013, più o meno in contemporanea con l'inizio del primo semestre di lezioni, nacque la startup che da tempo aveva in mente, avviata con circa 6mila dollari avuti in prestito dalla madre, insegnante, e dal padre, impiegato nel settore delle costruzioni. Soldi ottenuti dopo settimane di richieste insistenti: come ha ricordato tra gli altri il giornalista Ash Jurberg, quel denaro era stato messo da parte per la formazione scolastica. Villig, invece, abbandonò gli studi per dedicarsi alla sua società. L'obiettivo di Villig era migliorare il trasporto delle persone, idea nata osservando l'inefficienza del servizio dei taxi di Tallinn. Insieme a lui lavorava anche il fratello, ex dipendente di Skype (nata proprio in Estonia, nel 2003). Nel 2014, quando Bolt raccolse il suo primo vero round di finanziamento seed (circa 1,4 milioni di euro), una parte significativa del capitale arrivò proprio da investitori ed ex manager di Skype, grazie all'opera di convincimento del fratello, come ha ricordato Markus in una video intervista.

### La strategia per sfidare Uber

Circa dieci anni fa il leader del settore era senza dubbio Uber. Markus notò però che l'azienda californiana non si era concentrata su aree del mondo come Est Europa e Africa, e decise così di puntare sui mercati non ancora cannibalizzati dal concorrente americano. Il sito di Sequoia, uno degli investitori di Bolt, ricorda il caso del Sud Africa: per entrare nel paese, nel 2016 Bolt cominciò a pubblicizzare i propri servizi a distanza, assumendo uno studente universitario locale tramite annunci di lavoro e colloqui via Skype. Indicativo anche il **caso della Serbia**: inizialmente Bolt sviluppava software di gestione delle corse per le compagnie di taxi tradizionali, ma un incontro a porte chiuse nel 2015 a Belgrado con il capo di una compagnia locale chiarì come lavorare con chi operava con un modello di business "tradizionale" fosse insostenibile. Probabilmente anche pericoloso: come ha raccontato *Forbes*, durante quell'incontro sulla scrivania dell'interlocutore era

stata **dimenticata una pistola**. “Non erano persone con cui era piacevole fare affari”, ha ricordato Villig. Bolt cambiò quindi strategia e iniziò a lavorare direttamente con i singoli tassisti, accettando le difficoltà a breve termine derivanti dalla rabbia dei partner e dalla preoccupazione dei dipendenti.

## Un modello più snello della concorrenza

La visione e l’approccio di Bolt funzionarono, insieme a una politica per le spese in generale più snella rispetto alla concorrenza, come spiega *Forbes*: pochi impiegati negli uffici sparsi a livello internazionale e molte attività centralizzate a Tallinn, ancora sede principale, dove i costi sono diversi rispetto, per esempio, alla Silicon Valley. Anche per gli autisti, la commissione da lasciare a Bolt era più bassa rispetto ai competitor. Un impulso alla crescita della compagnia, anche in termini di presenza globale, è arrivato anche dalla raccolta fondi, ad esempio con un **round da 175 milioni di dollari nel 2018**. Due anni dopo la Banca europea degli investimenti (Bei) concesse all’azienda un prestito di 56 milioni di dollari. L’allora vice presidente della Bei, Alexander Stubb, definì Bolt “un buon esempio di eccellenza europea nella tecnologia e nell’innovazione”.

## Da Londra a 200 milioni di clienti

La prima grande città europea ad accogliere Bolt fu Londra, nel 2017. Oggi Bolt è la principale piattaforma di mobilità del continente, ha **200 milioni di clienti nel mondo, tre miliardi di dollari di fatturato nel 2025** (secondo anno di fila con un flusso di cassa positivo) e un volume totale di vendite da **14 miliardi di dollari**. Nel tempo il business di Bolt si è evoluto al di là di taxi e ncc: noleggio di e-bike e monopattini per brevi tragitti in città, car sharing, consegne di cibo tramite l’app Bolt Food. Un ecosistema disponibile in forme diverse in oltre 50 paesi e in più di 600 città in tutto il mondo.

## L’arrivo di Bolt in Italia

In Italia Bolt è arrivata a metà giugno, con **Milano come prima destinazione**. Laurent Koerge, director of expansion di Bolt, ha spiegato così la scelta: “Con milioni di residenti e visitatori che si spostano ogni anno a Milano, cresce la domanda di opzioni di trasporto efficienti e accessibili. Crediamo che l’Italia sia pronta per una maggiore scelta in termini di mobilità. Il nostro obiettivo è integrare i servizi di trasporto offrendo un’alternativa affidabile e competitiva per residenti e visitatori, creando al contempo ulteriori opportunità per gli autisti di accedere alle richieste di corsa tramite la piattaforma”.

## La prossima sfida sono i robotaxi

Il nuovo orizzonte per Bolt e per Villig, ora, è quello della guida autonoma. A marzo l’azienda ha ufficializzato la **collaborazione con Nvidia** per la creazione delle basi di intelligenza artificiale necessarie alla diffusione su larga scala dei veicoli autonomi in Europa. Secondo il sito specializzato *Zag Daily*, Bolt punta ad avere 100mila veicoli a guida autonoma sulla sua piattaforma entro il 2035. E a giugno ha annunciato il lancio del suo primo progetto pilota di mobilità autonoma in Europa: un programma in Lussemburgo **insieme a Pony.ai**, azienda di tecnologie per la guida autonoma, e Stellantis. Il progetto punta a testare sicurezza, prestazioni e conformità normativa nel contesto del traffico locale del Lussemburgo, secondo la strategia di Bolt di sviluppare ‘laboratori viventi’ aperti al pubblico per mettere alla prova veicoli connessi e automatizzati in scenari urbani reali. Il sito *Rtl Today* ha spiegato che l’iniziativa durerà un anno, nella prima fase prevede l’impiego di cinque veicoli a guida autonoma nella cittadina di Bissen (circa tremila abitanti) e nel tempo dovrebbe allargarsi alle strade più densamente popolate della capitale, Lussemburgo, arrivando a impiegare **fino a 30 robotaxi**. “La tecnologia della mobilità autonoma sta già trasformando i trasporti in tutto il mondo e, in quanto unica piattaforma di ride-hailing indipendente fondata in Europa e in grado di competere a livello globale, vogliamo essere all’avanguardia nell’espansione in Europa”, ha detto Villig.