

Italo punta sul binario del Nordest. L'ad Sciarrone: «Veneto polo ferroviario nazionale se ci sarà integrazione tra Alta velocità e rete regionale»

Il Veneto può diventare un polo ferroviario di Ntv, la società presieduta da Antonello Perricone e controllata da MDP Holding (33,5%, Luca Cordero di Montezemolo, Diego Della Valle e l'imprenditore campano Gianni Punzo). Ntv vuol dire Italo, il "supertreno" in livrea rossa che dalla scorsa estate ha ingaggiato una sfida sul filo dei 300 chilometri all'ora con Trenitalia. L'amministratore delegato della società, Giuseppe Sciarrone (socio anch'egli con una piccola quota), mette le mani avanti e, presentando a Padova un pacchetto promozionale per il Veneto, avverte che sì, in questa regione si possono creare le condizioni per la realizzazione di un hub su rotaia targato "Italo", «ma solo se si arriva a una vera integrazione tra Alta Velocità e rete regionale perché ormai il divario fra i due tipi di offerta è troppo marcato e va decisamente migliorato il servizio di breve, media distanza», precisa. Del resto Sciarrone, che con l'attuale presidente dell'Autorità portuale di Venezia ed ex ministro dei Lavori pubblici, Paolo Costa, fu uno degli ideatori del progetto Sfmr (Servizio Ferroviario Metropolitano Regionale), ricorda che i tempi sono maturi per partecipare alle gare per la gestione dei servizi ferroviari regionali. Al nastro di partenza ci sono Friuli Venezia Giulia ed Emilia Romagna, «perché sono scaduti i contratti di servizio. Diversamente, per il Veneto come in altre regioni, bisogna attendere il 2014». Ma queste deadline non sanciscono automaticamente la partecipazione di Ntv, come spiega ancora Sciarrone: «Devono esserci bandi veri per gare vere, niente soluzioni precofenzionate come in altri casi in passato, tanto da far fuggire potenziali candidati». Ntv, comunque, non alza il piede dall'acceleratore e punta a consolidare la propria politica di "mobilità pulita" sintetizzabile nel "tridente" più persone in treno, qualità e comfort elevati e prezzi altamente concorrenziali. Criteri trasferiti anche nel pacchetto presentato ieri a Padova che introduce abbonamenti per 60 viaggi in 30 giorni che tra Venezia e Padova costa 144 euro (ambiente Smart con posto assegnato); 274 euro tra il capoluogo lagunare e Bologna e 214 tra Padova e la città delle due torri. Promozioni A/R orientate al mondo affari anche per la Prima e la Club tra Venezia o Padova e Roma (130, 176 euro e 118, 166 euro rispettivamente). Resta poi valido almeno fino a fine marzo il 2x1 tra Venezia o Padova e Bologna e Firenze. I risultati corroborano questa politica, a cominciare dal volume di passeggeri trasportati nel primo bimestre 2013: 859.414 e stima a oltre 1 milione già da marzo, in linea con l'obiettivo dei 6 milioni di viaggiatori per fine anno corredato da un indice di riempimento del 60%. Altro elemento che fa la differenza è la puntualità (entro 15 minuti) pari al 94,2%, addirittura con circa il 45% dei convogli a destinazione in anticipo. La sfida è appena iniziata e la partita fra i due ingegneri, Sciarrone e Mauro Moretti (amministratore delegato di Fs) ha luce verde. Anche a Nordest.