

Trenitalia alla conquista dell'Europa con Veolia

Data : 19 gennaio 2011

Trenitalia si allea con la multinazionale francese Veolia per conquistare il mercato ferroviario europeo. La nuova società punterà sul settore dell'Alta Velocità e su quello dei servizi passeggeri di



lunga distanza, transfrontalieri e regionali. Nasce dalla partnership fra Trenitalia (con oltre 40 mila dipendenti, è la società di trasporto del Gruppo FS) e Veolia Transport (presente in 28 paesi con oltre 77 mila dipendenti, è parte del grande gruppo Veolia Environment) che danno vita con l'accordo presentato oggi a una nuova società ferroviaria di cui sono azioniste entrambe, al 50%. **Sarà una società per azioni di diritto francese**, con capitale superiore a un milione e mezzo di euro. In attesa del via libera dall'Autorità Antitrust Europea, sono già stati elaborati gli obiettivi, gli accordi commerciali e i Business Plan della nuova società che, entro il 2011, inizierà a svolgere la propria attività con **servizi notturni sulle rotte Parigi – Venezia e Parigi – Roma**. Per mantenere una struttura snella ed efficiente, il materiale rotabile sarà noleggiato, a condizioni di mercato, direttamente da Trenitalia o sul mercato internazionale. L'alleanza potrebbe dunque rappresentare un rilancio delle relazioni a lunga percorrenza internazionali, che negli ultimi anni hanno subito una contrazione su tutti i fronti, dalla Francia alla Slovenia.

Le altre rotte su cui la nuova compagnia sta studiando



l'opportunità di avviare propri servizi sono la **Torino - Lione, linea convenzionale e, in seguito, la Parigi – Bruxelles e la Parigi - Milano ad Alta Velocità**. Altra importante area di interesse è quella della partecipazione alle gare per i **servizi ferroviari in Europa**, dove il

servizio è liberalizzato: **le prossime gare saranno in Inghilterra**, per i servizi Intercity West Coast e per i servizi regionali e intercity in Greater Anglia. Internet sarà un canale privilegiato per la distribuzione dei biglietti della nuova società che, oltre a dotarsi di propri canali di vendita, utilizzerà quelli di Veolia in Francia e di Trenitalia in Italia, Europa e sui mercati internazionali. Altri accordi commerciali saranno attivati con l'obiettivo di rendere i nuovi servizi largamente disponibili e acquistabili con facilità in tutta Europa.