

Indice Articoli ANIASA

12 Novembre 2025

ANIASA

03/11/2025	DAILY NET	SCENARI L'E-COMMERCE SALVA IL MERCATO DEL TURISMO	Pag. 2
01/11/2025	BESTMOTORI.IT	AUTO: CORRE IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE	Pag. 6
03/11/2025	NOTIZIARIOMOTORISTICO.COM	LKQ RHIAG INCONTRA LE FLOTTE	Pag. 8
04/11/2025	FLOTTEFINANZAWEB.IT	NLT, 1 MILIONE E 300 MILA VEICOLI SULLE STRADE ITALIANE	Pag. 9
04/11/2025	ILGIORNALEDELMECCANICO.IT	LKQ RHIAG CELEBRA 20 ANNI DI PARTNERSHIP CON IL MONDO DELLE FLOTTE	Pag. 12
04/11/2025	PARTSWEB.IT	LKQ RHIAG CELEBRA 20 ANNI DI PARTNERSHIP CON IL MONDO DELLE FLOTTE	Pag. 15
05/11/2025	FLEETMAGAZINE.COM	AUTORIPARATORI E NOLEGGIO: UN MATRIMONIO DI CONVENIENZA CHE VALE 1,3 MILIARDI	Pag. 18
05/11/2025	PNEURAMA.COM	LKQ RHIAG CELEBRA 20 ANNI DI PARTNERSHIP CON IL MONDO DELLE FLOTTE	Pag. 20
06/11/2025	DEALERLINK.IT	I PROBLEMI E I VANTAGGI DI LAVORARE CON LE FLOTTE A NOLEGGIO IN OFFICINA	Pag. 22
06/11/2025	INFORICAMBI.IT	LKQ RHIAG FLOTTE: VENT'ANNI DI PARTNERSHIP E INNOVAZIONE NELLA MOBILITÀ	Pag. 24
05/11/2025	SICURAUTO.IT	LKQ RHIAG E IL SEGMENTO FLOTTE: UNA PARTNERSHIP LUNGA 20 ANNI	Pag. 26
06/11/2025	FLEETMAGAZINE.COM	LKQ RHIAG: 20 ANNI AL FIANCO DELLE FLOTTE	Pag. 29
07/11/2025	NOTIZIARIOMOTORISTICO.COM	"LE OCCASIONI ANCORA MANCATE": L'EDITORIALE DI DAVID GIARDINO	Pag. 32

Indice Articoli ANIASA

14 Novembre 2025

ANIASA

13/11/2025	GAZZETTA DI MANTOVA	UNA PIATTAFORMA COMUNE PER RILANCIARE IL SETTORE DELL'AUTOMOTIVE IN TUTTA ITALIA	Pag. 2
12/11/2025	IOCARROZZIERE.IT	AUTO180 ROMA: UNA RETE INNOVATIVA TRA AI, ESG E UNI EN ISO 26000	Pag. 3
13/11/2025	RENTALBLOG.IT	NEL 2025 CRESCE IL NOLEGGIO AUTO A LUNGO TERMINE	Pag. 5
07/11/2025	ILRIFORMISTA.IT	TASSE GRAVOSE SULLE AUTO AZIENDALI, LA LEGGE DI BILANCIO PUÒ ALLEVIARLE "CON UNA MISURA A COSTO ZERO PER L'ERARIO"	Pag. 8
13/11/2025	THEWATCHERPOST.IT	AUTO AZIENDALI, IL NODO DEL FRINGE BENEFIT PESA SU IMPRESE E STATO	Pag. 10

Il messaggio

Una piattaforma comune per rilanciare il settore dell'automotive in tutta Italia

Al Salone Auto Torino 2025 Unrae, insieme ad Aci, Anfia, Aniasa, Federauto e Motus-E, ha rilanciato un messaggio di fiducia: fare sistema per riportare l'automotive al centro dell'economia italiana. Le associazioni hanno presentato una piattaforma comune che punta su incentivi stabili, sviluppo delle infrastrutture di ricarica e sostegno alla filiera. Un appello costruttivo alle istituzioni per trasformare le sfide della transizione in nuove opportunità di crescita e di occupazione qualificata, con l'obiettivo di rendere il settore più moderno e competitivo a livello europeo.

AUTO180 Roma: una rete innovativa tra AI, ESG e UNI EN ISO 26000



Si è tenuto oggi a Roma l'evento AUTO180 – “Una rete innovativa tra AI, ESG e UNI EN ISO 26000”, una giornata di confronto dedicata all'evoluzione del settore automotive, alle nuove tecnologie e alla responsabilità sociale d'impresa.

I lavori sono stati aperti da Lorenzo Porta, Presidente di AUTO180, che ha dato il benvenuto ai partecipanti sottolineando la volontà del network di creare connessioni concrete tra innovazione, sostenibilità e collaborazione di filiera.

I trend del mercato e la sfida della logistica

Il primo intervento, a cura di Walter Vergani di Quattroruote Professional, ha analizzato i trend che stanno ridefinendo il mercato dei sinistri auto. A seguire, Pietro Teofilatto di **ANIASA** ha approfondito i numeri e le prospettive del noleggio a lungo termine, mentre Antonio Scaccia del Gruppo Renault ha illustrato le strategie e le sfide della logistica post-vendita a livello europeo.

La prima tavola rotonda, “Quando il settore collabora tra opportunità e necessità”, ha messo a confronto diversi attori del comparto: Francesca Ferro (Carrozzeria Ferro), Diego Fiorenzoli (Omoda e Jaecoo Italia), Roberto Tremontozzi (Crédit Agricole), Luigi Baccaro (Sara Assicurazioni), Efrem Bresolin (Arval) e Simona Gulmini (Mawdy). Il dialogo ha evidenziato l'importanza della cooperazione tra officine, compagnie e player finanziari per affrontare un mercato in rapido cambiamento.

Dalla visione Motrio all'impegno per la sostenibilità

Dopo il coffee break, Federico Tavano di Motrio ha presentato la visione del brand per un nuovo ecosistema aftermarket. Nella successiva tavola rotonda, "Un percorso obbligatorio: dalla carta d'identità all'ambiente passando per sicurezza, prevenzione frodi e sostenibilità", sono intervenuti Ing. Gian Maurizio Rodella (CUNA), Fabio Porro (AUTO180), On. Salvatore Deidda, Rossella Sebastiani (ANIA), Silvia Pansini (ITAS Group) e Antonella Grasso (CNA), con un intervento in mattinata dell'On. Isabella Tovaglieri.

Il dibattito ha toccato temi centrali come la trasparenza dei dati veicolo, la sicurezza e la sostenibilità ambientale, punti cardine del futuro normativo europeo e nazionale.

Pomeriggio tra tecnologia, AI e responsabilità sociale

Dopo il business lunch, il focus si è spostato sul ruolo dei fornitori e della tecnologia nel supporto ai carrozzieri:

Laura Mariani (BASF) e Marco Brioschi (Axalta) hanno illustrato il contributo delle rispettive aziende al miglioramento dei processi di riparazione e verniciatura. Emil Tonelli (LA Digital) ha mostrato come l'Intelligenza Artificiale stia diventando una risorsa chiave per le attività dell'autoriparatore. Angelo Venditti (Ecologico2) e Fabio Porro (AUTO180) hanno discusso di ESG e sostenibilità, sottolineando come la conformità alla UNI EN ISO 26000 possa guidare le imprese verso una maggiore responsabilità sociale.

Uno sguardo europeo e nuove sinergie tra assicurazioni e periti

L'Europarlamentare Silvia Sardone ha offerto una prospettiva europea su automotive e sostenibilità ambientale, mentre l'ultima tavola rotonda – "Assicurazioni e periti tra relazioni e nuove tecnologie" – ha riunito Stefano Scala (AUTO180), Claudio Gava (ITAS Group), Giorgio Vernice (GTR Car Service), Massimiliano Canellini (AICIS) e Ing. Angelo Capolupo (Studio Capolupo).

Il confronto ha evidenziato come la digitalizzazione e l'intelligenza artificiale stiano ridefinendo anche i rapporti tra assicurazioni, periti e operatori del settore, in un'ottica di maggiore efficienza, trasparenza e sostenibilità.

Nel 2025 cresce il noleggio auto a lungo termine



Il **noleggio a lungo termine** consolida la sua posizione nel mercato automobilistico italiano, continuando a guadagnare terreno in un contesto di mobilità sempre più orientato all'uso anziché alla proprietà.

Secondo i dati di una recente analisi **ANIASA**, nei primi sei mesi del 2025 la **flotta complessiva ha raggiunto 1.327.000 veicoli**, registrando un incremento del 3% rispetto a dicembre 2024. Oltre 40mila nuovi automobilisti hanno scelto di abbandonare la proprietà del mezzo per abbracciare un modello di mobilità più flessibile, sostenibile e prevedibile nei costi.

Una tendenza che coinvolge in modo crescente non solo le imprese e le Pubbliche Amministrazioni, ma anche i privati e i professionisti con partita IVA, oggi pari a 165 mila utilizzatori. Sul tema della clientela privata torneremo a breve con un articolo che cercherà di analizzare i pro e i contro.

- Noleggio auto a lungo termine, aziende e PA trainano la domanda
- “Un modello di mobilità che risponde all’incertezza”
- Verso una regolamentazione aggiornata

Noleggio auto a lungo termine, aziende e PA trainano la domanda

A sostenere la crescita del lungo termine sono soprattutto le aziende, che contano oltre 1 milione di vetture noleggiate **(+4,6% su base annua)**. Seguono le Pubbliche Amministrazioni, in ulteriore espansione con più di 116 mila mezzi.

Il segmento dei **privati e professionisti mantiene invece una posizione stabile**, confermando una base di circa 165mila contratti attivi tra partite IVA e codici fiscali. In questa fase di transizione ecologica ed economica, la formula del noleggio si afferma come scelta strategica per evitare burocrazia complessa e rischi legati al valore residuo dei veicoli.

Insomma, nulla di particolarmente innovativo: il prodotto NLT si conferma una soluzione finanziaria con qualche servizio, nemmeno tanto articolato.

“Un modello di mobilità che risponde all’incertezza”

L’evoluzione delle motorizzazioni riflette la trasformazione, seppur lenta, in atto nel mercato automotive. **Il diesel continua a perdere quota** ma si conferma come scelta più gradita, passando in un anno dal 48% al 44% del parco circolante a noleggio (era al 55% nel 2023).

In controtendenza, **benzina e ibride HEV avanzano rispettivamente al 13% e al 30%**. Stabili

invece le elettriche pure (4%) e le plug-in hybrid (7%), che mantengono una presenza significativa in un contesto di transizione energetica ancora in evoluzione.

*“I nostri dati confermano la curva di crescita continua del noleggio a lungo termine – dichiara **Alberto Viano, Presidente di ANIASA** –. In un momento di forte incertezza congiunturale, aumento dei costi di listino e confusione sulle alimentazioni, il noleggio rappresenta per aziende, privati e PA una garanzia di stabilità: un costo mensile fisso e la libertà dalla complessità della gestione del veicolo”.*

Viano sottolinea, inoltre, la flessibilità del settore, che si sta adattando alle nuove esigenze dei clienti: *“Molti utilizzatori preferiscono estendere i contratti esistenti per tutelarsi di fronte all’incertezza e al recente inasprimento della tassazione sui fringe benefit.”*

Verso una regolamentazione aggiornata

Il Presidente **ANIASA** richiama, infine, l’attenzione sulla **necessità di un quadro normativo più moderno e coerente**: *“Il settore è ancora regolato da un articolo del Codice della Strada risalente al 1992, quando in Italia circolavano poche migliaia di vetture a noleggio. Serve una normativa unitaria e aggiornata, che disciplini in modo omogeneo tutti gli aspetti, dall’immatricolazione alla fiscalità, per accompagnare un comparto ormai strategico per la mobilità nazionale”.*

Il tema è annoso, così come l’impegno di **ANIASA** per sensibilizzare la componente politica. Che però, indipendentemente dal colore, **risponde sempre con una certa indifferenza**, tranne quando c’è da raccogliere qualche nuova tassa.

Allora il noleggio torna sotto i riflettori della politica, con nuove imposizioni e ulteriore burocrazia.

Formazione per il noleggio

Aiutiamo le aziende di noleggio a elevare le prestazioni del personale con corsi di formazione specifici

Consulenze per i noleggiatori

Studiamo con te le soluzioni più adatte per espandere il business della tua azienda nel mercato del noleggio

Tasse gravose sulle auto aziendali, la Legge di bilancio può alleviarle “con una misura a costo zero per l’Erario”

L'Economista



Minimo sforzo, massima resa. Correggere con la **Manovra** i danni provocati dalla modifica della **tassazione del fringe benefit** per le **auto aziendali** in vigore dallo scorso gennaio sarebbe un’ottima idea per le casse dello Stato e per le aziende del settore. «È stata una norma infelice che ha danneggiato un milione di famiglie» spiega **Pietro Teofilatto**, Direttore area fisco ed economia di **Aniasa** (Associazione nazionale industria dell’autonoleggio, della sharing mobility e dell’automotive digital). Che poi aggiunge: «Il provvedimento di fine anno è un’occasione anche per porre rimedio a precedenti passaggi legislativi inadeguati».

Ma andiamo con ordine, perché ad oggi prevale la confusione normativa. Dal primo gennaio scorso l’Agenzia delle entrate ha sancito che esistono ben tre diversi regimi di tassazione sulle auto aziendali. Tra questi c’è quello del cosiddetto «valore normale», molto complesso da mettere a fuoco, anche per professionisti come commercialisti e contabili. Un vero dazio occulto che grava sull’efficienza delle imprese, costrette a elaborati calcoli e adempimenti. In sintesi, a partire dal 1° gennaio 2025, il valore del fringe benefit per i veicoli di nuova immatricolazione, assegnati dalle aziende ai dipendenti in uso promiscuo, si basa sulle alimentazioni e su una percentuale pari al 50% dell’importo corrispondente a una percorrenza annua convenzionale di 15.000 km. Importo calcolato sulla base del costo chilometrico di esercizio desumibile dalle tabelle Aci pubblicate sulla Gazzetta ufficiale. Una percentuale che scende al 10% per i veicoli a batteria a trazione esclusivamente elettrica e al 20% per i veicoli elettrici ibridi plug-in.

Per garantire un passaggio senza creare conflitti, il governo con il **decreto bollette** introduceva una clausola di salvaguardia, continuando ad applicare il vecchio regime basato sulle emissioni di Co2 per i veicoli assegnati entro il 31 dicembre 2024, nonché per quelli ordinati entro la stessa data e consegnati ai dipendenti entro il 30 giugno 2025. «Un’inutile complicazione causata da incongrue politiche ambientali, che ha prodotto finora un calo delle immatricolazioni di auto aziendali del 2,7%, con conseguente minore offerta di uso di qualità, e soprattutto 75 milioni di euro di mancate entrate per le casse dello Stato e degli enti locali.

Per favorire i veicoli a zero e basse emissioni, obiettivi che il settore del noleggio persegue da sempre, la norma ha generato un vero e proprio blocco del rinnovo delle flotte aziendali, aumentando del 70% i costi per le auto endotermiche ed ibride, cioè l’86% della flotta aziendale circolante. È vero che si è registrato nel settore un aumento di auto elettriche e plug-in, ma stiamo parlando di circa 12-15mila auto agevolate contro le 40mila proroghe di

contratti di noleggio richiesti da driver e aziende per rinviare il notevole aumento dei costi». Ma come potrebbe la manovra ridurre i danni? «Nell'immediato si potrebbe prevedere, come misura minima, di riportare i veicoli che sono riassegnati ad altro dipendente, fenomeno frequente nelle aziende, dal sistema del calcolo del valore normale a quello forfettario oggi in vigore». Una misura legislativa praticamente a costo zero per l'erario, spiega Teofilatto, e che contribuirebbe non poco all'efficienza degli uffici contabili, evitando pesanti elaborazioni analitiche.

In Italia la diffusione delle auto aziendali, pari al 40% del mercato mentre in Europa è al 60%, è frenata principalmente proprio dalla penalizzante configurazione del regime fiscale vigente. Basti pensare che gli importi annuali su cui calcolare la deducibilità per le aziende sono fermi ai valori del 1997 (quasi 30 anni fa!). Non solo. La percentuale di deducibilità è nel tempo diminuita, tanto che le aziende italiane possono dedurre oggi solamente un giorno ogni cinque di noleggio. Senza dimenticare l'IVA, che dal 2007 è al 40%, laddove in altri Paesi si detrae il 100%. Per **Aniasa** serve una riforma strutturata, un riequilibrio in ottica europea, atteso che la Commissione Ue a dicembre definirà il documento della decarbonizzazione delle flotte aziendali lanciato a marzo scorso con i conseguenti effetti tributari.

Redazione

Auto aziendali, il nodo del fringe benefit pesa su imprese e Stato



(Articolo pubblicato su L'Economista, inserto de Il Riformista)

Minimo sforzo, massima resa. Correggere con la manovra i danni provocati dalla modifica della tassazione del fringe benefit per le auto aziendali in vigore dallo scorso gennaio sarebbe un'ottima idea. Per le casse dello Stato e per le aziende del settore.

«È stata una norma infelice che ha danneggiato un milione di famiglie» spiega **Pietro Teofilatto**, Direttore area fisco ed economia di **Aniasa** (Associazione nazionale industria dell'autonoleggio, della sharing mobility e dell'automotive digital). Che poi aggiunge: «Il provvedimento di fine anno è un'occasione anche per porre rimedio a precedenti passaggi legislativi inadeguati». Ma andiamo con ordine, perché ad oggi prevale la confusione normativa. Dal primo gennaio scorso l'Agenzia delle entrate ha sancito che esistono ben tre diversi regimi di tassazione sulle auto aziendali.

Tra questi c'è quello del cosiddetto «valore normale», molto complesso da mettere a fuoco, anche per professionisti come commercialisti e contabili. Un vero dazio occulto che grava sull'efficienza delle imprese, costrette a elaborati calcoli e adempimenti. In sintesi, a partire dal 1° gennaio 2025, il valore del fringe benefit per i veicoli di nuova immatricolazione, assegnati dalle aziende ai dipendenti in uso promiscuo, si basa sulle alimentazioni e su una percentuale pari al 50% dell'importo corrispondente a una percorrenza annua convenzionale

di 15.000 km. Importo calcolato sulla base del costo chilometrico di esercizio desumibile dalle tabelle Aci pubblicate sulla Gazzetta ufficiale. Una percentuale che scende al 10% per i veicoli a batteria a trazione esclusivamente elettrica e al 20% per i veicoli elettrici ibridi plug-in. Per garantire un passaggio senza creare conflitti, il governo con il decreto bollette introduceva una clausola di salvaguardia, continuando ad applicare il vecchio regime basato sulle emissioni di Co2 per i veicoli assegnati entro il 31 dicembre 2024, nonché per quelli ordinati entro la stessa data e consegnati ai dipendenti entro il 30 giugno 2025.

«Un'inutile complicazione causata da incongrue politiche ambientali, che ha prodotto finora un calo delle immatricolazioni di auto aziendali del 2,7%, con conseguente minore offerta di usato di qualità, e soprattutto 75 milioni di euro di mancate entrate per le casse dello Stato e degli enti locali. Per favorire i veicoli a zero e basse emissioni, obiettivi che il settore del noleggio persegue da sempre, la norma ha generato un vero e proprio blocco del rinnovo delle flotte aziendali, aumentando del 70% i costi per le auto endotermiche ed ibride, cioè l'86% della flotta aziendale circolante. È vero che si è registrato nel settore un aumento di auto elettriche e plug-in, ma stiamo parlando di circa 12-15mila auto agevolate contro le 40mila proroghe di contratti di noleggio richiesti da driver e aziende per rinviare il notevole aumento dei costi».

Ma come potrebbe la manovra ridurre i danni? «Nell'immediato si potrebbe prevedere, come misura minima, riportare i veicoli che sono riassegnati ad altro dipendente, fenomeno frequente nelle aziende, dal sistema del calcolo del valore normale a quello forfettario oggi in vigore». Una misura legislativa praticamente a costo zero per l'erario, spiega Teofilatto, e che contribuirebbe non poco all'efficienza degli uffici contabili, evitando pesanti elaborazioni analitiche. In Italia la diffusione delle auto aziendali, pari al 40% del mercato mentre in Europa è al 60%, è frenata principalmente proprio dalla penalizzante configurazione del regime fiscale vigente. Basti pensare che gli importi annuali su cui calcolare la deducibilità per le aziende sono fermi ai valori del 1997 (quasi 30 anni fa!). Non solo. La percentuale di deducibilità è nel tempo diminuita, tanto che le aziende italiane possono dedurre oggi solamente un giorno ogni cinque di noleggio. Senza dimenticare l'IVA, che dal 2007 è al 40%, laddove in altri Paesi si detrae il 100%. Per **Aniasa** serve una riforma strutturata, un riequilibrio in ottica europea, atteso che la Commissione Ue a dicembre definirà il documento della decarbonizzazione delle flotte aziendali lanciato a marzo scorso con i conseguenti effetti tributari.

Scenari L'e-commerce salva il mercato del turismo

POLIMI MANAGEMENT | osservatori.net
digital innovation

3 viaggiatori italiani su 10 utilizzano l'AI

Il 33% dei viaggiatori italiani ha utilizzato strumenti di Intelligenza Artificiale per:

- ricevere suggerimenti di itinerari (**52%**),
- ottenere informazioni (**44%**)
- cercare attività in loco (**42%**)

L'85% di chi ha usato l'AI la considera utile o fondamentale, ma rimane rilevante la quota di viaggiatori che non l'ha mai usata (67%), principalmente perchè non abituato a consultarla.

Il settore B2C si assesta sui 41 miliardi: il 57% nell'ospitalità (che cresce dell'1%) e il 70% in quello dei trasporti (che aumenta del 5%). L'AI entra nel journey dei viaggiatori

■ di PAOLO POZZI

Nel 2025 il mercato dei viaggi in Italia cresce lentamente. Il mercato dell'ospitalità raggiunge i 38,2 miliardi di euro (+1% sul 2024), il comparto trasporti invece raggiunge quota 27,6 miliardi di euro (+5% rispetto al 2024). L'e-com-

merce B2C rallenta e, dopo anni di crescita a doppia cifra, si assesta sui 41 miliardi tra ospitalità e trasporti, ma resta il motore principale: vale il 57% del valore complessivo del mercato dell'ospitalità (21,7 miliardi di euro sui 38,2 totali) e il 70% dei trasporti (19,3 miliardi sui 27,6). L'andamento piatto del mercato dell'ospitalità è frutto di

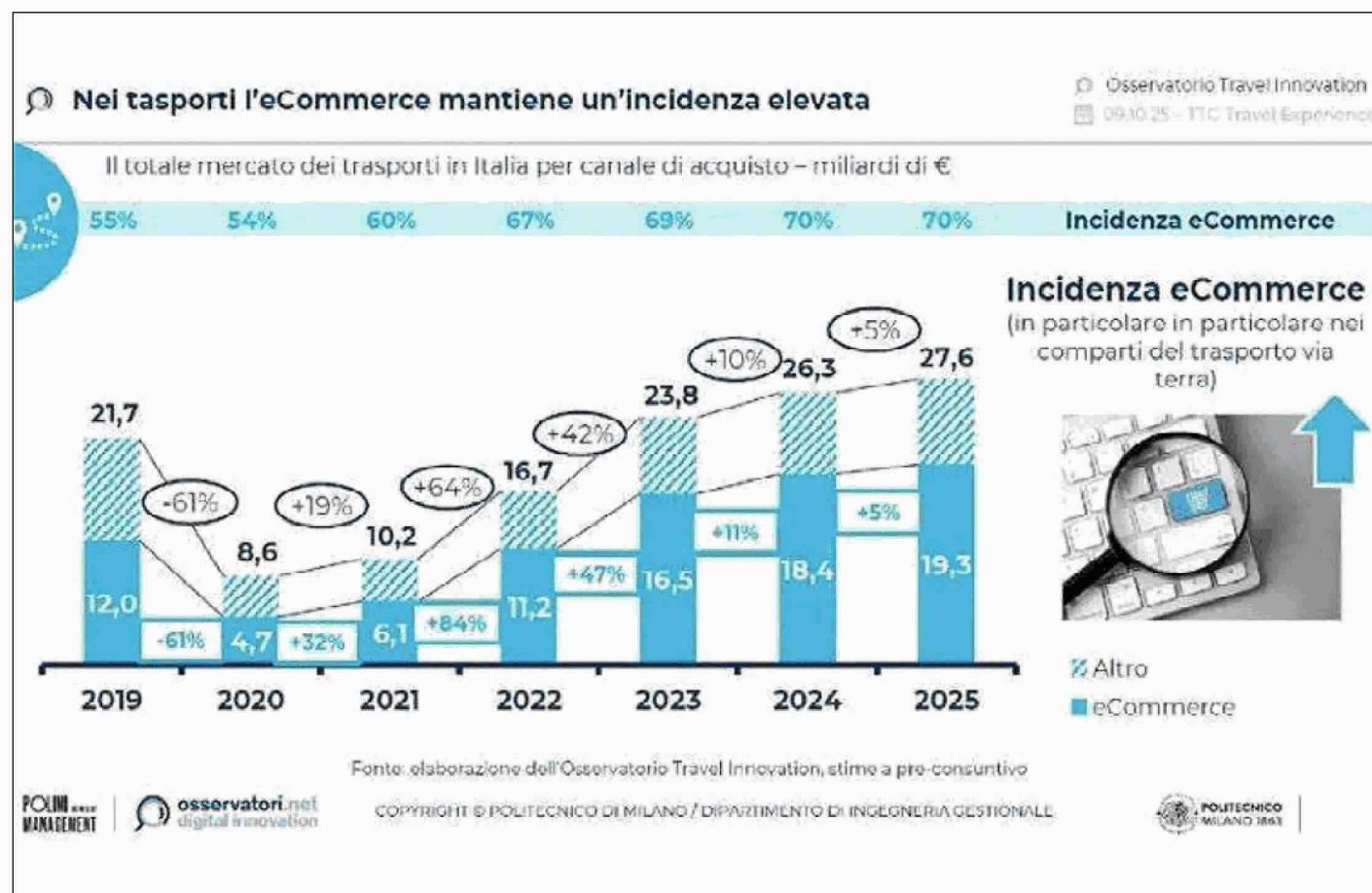
una dinamica di prezzi ancora in crescita (+2,9%, secondo l'Indice dei prezzi al consumo di Istat), con una domanda in lieve contrazione, complice la diminuzione dei flussi provenienti da alcuni mercati storicamente rilevanti come la Germania. Rallenta l'extra-alberghiero, che razionalizza l'offerta, mentre l'open air resta stabile (+0,3%). Il turismo organizzato prosegue la crescita a tassi superiori al ricettivo, grazie in particolare alla componente outgoing e a una primavera ricca di ponti. Il comparto, che include le componenti agenzie, tour operator e crociere, si assesta tra i

6,2 e i 6,5 miliardi di euro (+5% sul 2024). La crescita è guidata in particolare dai tour operator (+7%), mentre le agenzie di viaggio registrano un +4%. Il mercato delle attività outdoor sale a 1,11 miliardi di euro (+3%), sostenuto da un lieve aumento di partecipazioni e prezzi. Le attività all'aria aperta sono infatti quelle preferite dai viaggiatori: il 78% dei viaggiatori italiani le ha praticate nei viaggi dell'ultimo anno, seguite da visita a musei, monumenti e mostre (65%) e attività di relax e benessere (54%). Gli equilibri tra canali diretti e intermediati restano stabili, ma cre-

sce l'uso dei canali digitali indiretti, soprattutto per l'extra-alberghiero, dove le online travel agency (Ota) restano il punto di riferimento per le prenotazioni. Sono alcuni dei risultati della ricerca dell'Osservatorio Travel Innovation del Politecnico di Milano, giunto alla sua dodicesima edizione.

GLI ACQUISTI DIGITALI

"Quest'anno non è tanto l'online a trainare il ricettivo - commenta Filippo Renga, direttore dell'Osservatorio Travel Innovation del Politecnico di Milano - quanto piuttosto l'aumento dei prezzi, che ha so- ▶



▶ stenuto la crescita del settore pur in presenza di una domanda

in lieve contrazione. L'e-commerce resta comunque centrale, con un'incidenza ormai strutturale sul

mercato, ma la sua crescita si è allineata a quella complessiva, segnalando che siamo entrati in una fase di maturità: non più boom, bensì consolidamento dei modelli digitali e maggiore attenzione all'equilibrio tra canali online e offline". "Dopo anni di crescita eccezionale, il mercato dei trasporti si assesta su un trend più contenuto - sottolinea Federica Russo, ricercatrice senior dell'Osservatorio Travel Innovation del Politecnico di Milano - con un incremento del 5% che segna il ritorno a una dinamica fisiologica dopo i picchi post-pandemici, guidati da una crescita incontrollata delle tariffe. Sul fronte digitale, l'e-commerce si conferma la modalità di acquisto prevalente e ormai strutturale, con una penetrazione stabile al 70%, ben superiore al periodo pre-pandemico e segno di un cambiamento irreversibile nelle abitudini di prenotazione dei viaggiatori".

TENDENZE IN ATTO:

IL 33% USA L'AI

Dall'indagine su oltre mille viaggiatori emerge che gli italiani effettuano in media 4 viaggi all'anno. La motivazione principale di scelta della destinazione è il desiderio di rilassarsi e ridurre lo stress (valutazione media 4,2 su 5), seguita dall'interesse a conoscere la cultura locale e condividere interessi con persone simili a sé. Anche il digital detox è ormai realtà diffusa: il 46% degli italiani ha deciso di disconnettersi dai social almeno una volta durante le ultime vacanze. Il

33% ha utilizzato strumenti di intelligenza artificiale, soprattutto per ricevere suggerimenti di itinerari (52%), ottenere informazioni (44%) e cercare attività in loco (42%). L'85% di chi ha usato l'AI la considera utile o fondamentale mentre è rilevante la quota di viaggiatori che non l'ha usata (67%). Ma accanto a quelli artificiali non perdono la loro centralità gli agenti di viaggio: il 12% degli italiani prenota in agenzia perché garantisce una gestione completa del pacchetto, competenza e sicurezza e il 45% interagisce da remoto. I motori di ricerca restano il primo canale di ispirazione (61%), mentre le Ota gestiscono il 55% delle prenotazioni. Il viaggio rimane una dimensione centrale anche fuori dai periodi canonici di vacanza. L'86% dei viaggiatori ha fatto almeno una gita fuori porta in giornata nell'ultimo anno e un viaggiatore su quattro ha scelto il treno per spostamenti più sostenibili. Ma non è più solo l'aereo comunque a trainare il mercato (+5%): crescono anche i trasporti via terra (+4%) e il noleggio auto (+7%). L'e-commerce domina il mercato dei trasporti: vale 19,3 miliardi di euro, pari al 70% del totale. Le prenotazioni dirette sono la maggioranza (85%), soprattutto per i voli. Il digitale è ormai una scelta stabile e abituale per i viaggiatori. Il turismo organizzato sale a 6,5 miliardi (+5%), trainato dal segmento outgoing, e le attività

outdoor restano le preferite (78% dei viaggiatori).

LE PARTNERSHIP

L'edizione 2025 dell'Osservatorio Travel Innovation e Business Travel della POLIMI School of Management è stata realizzata con il supporto di American Express Italia, BizAway, Bluvacanze, Cisalpina Tours, Club del Sole, Europ Assistance Italia, Ey, Freedome, Gruppo Gattinoni, SAP Concur, Scalapay, Smile.Cx, The Data Appeal Company, Trenord, TTG Travel Experience | Italian Exhibition Group, Visa, Vox Group; Almayviva, ArtWork, BWH Hotels Italia & Malta, Creativa, Domnia, HBenchmark, Mastercard, NEXI, Saint Elmo's Tourism, Sojern. E con il patrocinio di: Adaci - Associazione Italiana Acquisti e Supply Management, AIDIT - Associazione Italiana Distribuzione Turistica, Aniasa - Associazione Nazionale Industria dell'Autoleggio, della Sharing mobility e dell'Automotive digital, Annuario del Turismo by L'Agenzia di Viaggi Magazine, ASAT - Associazione Albergatori ed Imprese Turistiche della Provincia di Trento, Assidema, Associazione Startup Turismo, AssoParchi - Associazione Parchi Permanenti Italiani, Asoturismo - Confesercenti, Astoi Confindustria Viaggi, Fita Feder-Camping, Fto - Federazione Turismo Organizzato, Gbta - Global Business Travel Association, Iath Academy Lake Como, Ibar - Italian Board Airline Representatives.

POLIMI
MANAGEMENTosservatori.net
digital innovation

L'eCommerce guida i trasporti: 7 viaggi su 10 si prenotano online

Nel 2025 il settore dei trasporti vale 27,6 miliardi di euro, (+5% sul 2024):

 **Aereo +5%**

 **Trasporti via terra +4%**

 **Noleggio auto +7%**



L'eCommerce resta centrale, con 19,3 miliardi di euro di valore, pari al 70% del mercato. In questo segmento, prevalgono nettamente le prenotazioni dirette (85%), soprattutto per il comparto aereo.

Il digitale è ormai una scelta stabile e abituale per i viaggiatori.

L'eCommerce B2c rimane centrale nell'ospitalità ma si stabilizza

Osservatorio Travel Innovation
© 2020-25 - TTC Travel Experience

POLIMI
MANAGEMENTosservatori.net
digital innovation

CONVEGNI E DOC. ITINERARIO DI MILANO / DIPARTIMENTO DI INGEGNERIA GESTIONALE E

POLITECNICO
DI MILANO

Auto: corre il noleggio a lungo termine



Superata quota 1 milione e 300 mila veicoli sulle strade italiane

Il noleggio a lungo termine continua la sua corsa e conquista sempre più spazio nel panorama automobilistico italiano: nei primi sei mesi del 2025 la flotta complessiva ha raggiunto 1.327.000 veicoli, con un incremento del 3% rispetto a dicembre 2024. Oltre 40 mila nuovi driver hanno scelto di dire addio alla proprietà per abbracciare un modello di mobilità più flessibile, sostenibile (dal punto di vista ambientale ed economico) e senza pensieri. Crescono in particolare i segmenti delle aziende e delle PA. Privati con partita IVA o solo codice fiscale a quota 165 mila.

Sono questi i principali dati che emergono dall'analisi semestrale realizzata da **ANIASA**, l'Associazione che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità, sugli utilizzatori dei servizi di noleggio long term che fornisce uno spaccato dei nuovi scenari del mercato dell'auto sempre più proiettato all'uso rispetto alla proprietà.

A trainare il mercato del lungo termine sono le aziende, con oltre 1 milione di vetture noleggiate (+4,6% sull'anno precedente), seguite dalle Pubbliche Amministrazioni, che superano quota 116 mila mezzi. Si consolida anche la platea dei privati e professionisti, ormai 165 mila, che scelgono sempre più spesso il noleggio per evitare costi imprevisti, burocrazia e incertezze legate al valore residuo dell'usato.

Motorizzazioni: cala il diesel, accelerano benzina e ibride

Prosegue il cambio di rotta nelle scelte delle alimentazioni: il diesel continua a perdere terreno, scendendo dal 48% al 44% del parco in un anno (era al 55% nel 2023). A guadagnarci sono le benzina (13% di quota) e le ibride HEV, ormai al 30%. Stabili invece le elettriche pure (4%) e le plug-in hybrid (7%), che confermano la loro presenza in un contesto di transizione

energetica in continua evoluzione.

Una soluzione efficace per la mobilità di aziende, privati e PA

Ha superato quota 1 milione (1.045.912) la flotta di veicoli noleggiata a lungo termine dalle aziende, in crescita del 4,6% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno; si consolida anche il parco delle PA che oggi conta oltre 116 mila mezzi, mentre resta stabile quello di privati con partita IVA (94.240) e codici fiscali (71.184), una platea di circa 165 mila automobilisti che continua a preferire i vantaggi del noleggio rispetto alla proprietà soprattutto in una delicata fase di transizione ecologica come quella attuale.

Bruno Allevi

LKQ Rhiag incontra le flotte



Nell'iconico museo Fratelli Cozzi LKQ Rhiag ha accolto i propri clienti flotte per celebrare i "Vent'anni di strada insieme".

"Il presente arriva da una storia nata nel passato": così LKQ Rhiag ha accolto i propri clienti in un luogo simbolo della storia dell'automotive italiano, il **museo Fratelli Cozzi** di Legnano (MI), dove tradizione e passione si coniugano con l'eleganza del marchio Alfa Romeo.

La strada della **collaborazione profittevole si costruisce assieme ai protagonisti**, costruendo su misura il servizio richiesto dai clienti, grazie alla **relazione e alla fiducia reciproca**, partendo dalla piattaforma dedicata alla gestione degli eventi **Rhiag Fleet**, alla **rete di officine qualificate**, e alla squadra dedicata, composta da un team di **trenta service manager**.

Più di **1.900 officine** dedicate con **tre concept riparativi** e più di **300 punti di distribuzione territoriale**.

I manager delle flotte hanno l'esigenza di comprare **un servizio di manutenzione e riparazione efficiente**, che possa mettere i propri clienti nelle condizioni più confortevoli legate al fermo macchina necessario per l'attività riparativa.

Ecco perché è indispensabile, per chi desidera costruire un percorso di crescita con gli utenti professionali, **realizzare un ecosistema** dove il ricambio è solo una parte accessoria del servizio offerto.

La flotta NLT è in crescita costante, così come dichiarato da **Ranieri Marchisio di ANIASA**, e la proiezione è arrivare a **1,4 milioni di autovetture gestite per il 2026**, senza contare l'allungamento dei contratti di noleggio, che sono un fenomeno non trascurabile, considerando il costo che le flotte nel loro complessivo pagano per mantenere efficiente loro il parco circolante; **1,3 miliardi di euro spesi per la manutenzione e riparazione** non sono una cifra trascurabile.

NLT, 1 milione e 300 mila veicoli sulle strade italiane



I driver italiani puntano sempre di più sul noleggio a lungo termine. A dirlo è **ANIASA** nel suo report semestrale dove attesta che nei primi sei mesi del 2025 la flotta complessiva ha raggiunto 1.327.000 veicoli, con un incremento del 3% rispetto a dicembre 2024.

Sono più di 40 mila i nuovi driver ad abbandonare l'idea della proprietà, avvicinandosi a una mobilità più flessibile, sostenibile (dal punto di vista ambientale ed economico) e senza pensieri.

A trainare il mercato del lungo termine sono le **aziende, con oltre 1 milione di vetture noleggiate (+4,6% sull'anno precedente)**, seguite dalle Pubbliche Amministrazioni, che superano quota 116 mila mezzi. Si consolida anche la platea dei privati e professionisti, ormai 165 mila, che scelgono sempre più spesso il noleggio per evitare costi imprevisti, burocrazia e incertezze legate al valore residuo dell'usato. Inoltre, il diesel continua a perdere terreno, scendendo dal 48% al 44% del parco in un anno (era al 55% nel 2023). A guadagnarci sono le benzina (13% di quota) e le ibride HEV, ormai al 30%. Stabili invece le elettriche pure (4%) e le plug-in hybrid (7%).



*"I nostri dati confermano la curva di crescita continua delle attività di noleggio a lungo termine", ha sottolineato il **Presidente ANIASA** – Alberto Viano, "un settore che, in un momento forte incertezza congiunturale, significativo aumento dei costi di listino delle vetture e confusione sul tema delle alimentazioni, offre a imprese, privati cittadini, partite IVA e pubbliche amministrazioni la certezza di un costo mensile fisso e la libertà dalla complessità della gestione dell'auto, dalle spese impreviste e dalle incognite sulla rivendita. Il noleggio sta inoltre dimostrando una grande flessibilità proprio in un momento in cui anche gli utilizzatori preferiscono estendere i contratti esistenti, anche a fronte dell'incertezza ed inasprimento della tassazione sul fringe benefit".*

"Il settore", ha concluso Viano, "è ancora oggi regolamentato da un articolo del Codice della Strada di oltre 30 anni fa (1992), quando nel nostro Paese circolavano poche migliaia di vetture a nolo, e da una serie di altre diversificate fonti normative e ora necessita di una normativa specifica e unitaria, che regolamenti in modo omogeneo e stabile tutti gli aspetti, dall'immatricolazione alla circolazione, con particolare focus sulla fiscalità".

LKQ RHIAG celebra 20 anni di partnership con il mondo delle flotte

Si è tenuto giovedì 30 ottobre l'evento "20 anni di strada insieme", organizzato da LKQ RHIAG per celebrare due decenni di collaborazione con il comparto flotte. Un'occasione speciale per ringraziare clienti, partner e media che ci hanno accompagnato in questo percorso. 20 anni di chilometri percorsi, di manutenzioni e riparazioni effettuate, di ricambi sostituiti, di chiavi riconsegnate ai clienti dopo un intervento. 20 anni di relazione e di collaborazione.

Durante l'evento, i relatori hanno ripercorso le tappe fondamentali di questa evoluzione, guidati da sette parole chiave: Ascolto, Visione, Qualità, Evoluzione, Circolarità, Sistema, Storia.

Ascolto è stato il punto di partenza dell'intervento di Silvia Trossarelli, Head of KAM & Workshop Concept LKQ RHIAG, che ha ripercorso le milestones, partendo dal primo accordo nato nel 2005 e dalla costruzione di un modello scalabile grazie al gestionale "Rhiag Fleet", all'epoca chiamato "Arianna". Un portale che aiutava i fleet manager a gestire le complessità e a orientarsi nei processi autorizzativi e amministrativi così come il famoso filo di Arianna conduceva Teseo fuori dal labirinto del minotauro.

Grazie all'ascolto continuo, la piattaforma si è evoluta in un sistema digitale integrato, personalizzato sulle specifiche esigenze di ogni cliente. Di pari passo si è sviluppato in maniera capillare il network di riparazione e l'offerta di servizi dedicati alle flotte. Una rete di officine che non si occupa solo di manutenzione, ma anche di carrozzeria, consegna e approntamento delle vetture nuove. E così il team di assistenza che conta oggi 30 persone tra back office e personale sul territorio.

La Visione che già 20 anni fa aveva guidato la nostra ambizione di esplorare, sul segmento flotte, nuovi percorsi di crescita, oggi coniuga radicamento territoriale e prospettiva globale grazie all'appartenenza al Gruppo LKQ. Marzia Castellani, Commercial Director, ha spiegato come, in coerenza con l'approccio multicanale europeo, anche in Italia LKQ RHIAG si presenti come un gruppo distributivo multi-canale e multi-segmento. "Nel mercato italiano che, per ragioni storiche presenta una catena distributiva lunga -distributore, ricambista, officina-, stiamo portando avanti un modello di filiera integrata attraverso partnership con i clienti ricambisti e l'apertura di punti distributivi di prossimità, per efficientare i processi ed essere più vicini ai clienti che necessitano di velocità e capillarità come quelli del segmento flotta" ha dichiarato Marzia. Nella medesima ottica di servizio, l'ottimizzazione del portafoglio prodotti garantisce oggi gamme premium, complete e disponibili in tempi rapidi, a copertura delle esigenze di un parco giovane e tecnologico.



La Qualità è al centro della strategia di qualificazione e segmentazione della rete di officine, presentata da Frédéric Servajean, Responsabile Concept Network, per offrire ai clienti flotte un servizio personalizzato e su misura presso le tre reti affiliate sotto le insegne 'a posto' RHIAG, DediCar e Officina N°1. Qualificare il network e conoscerlo, vuol dire poter offrire al cliente una rete di assistenza customizzata sulle sue esigenze – territoriali, strutturali, di parco auto e di servizi integrativi. Significa avere sempre l'officina giusta al posto giusto.

Evoluzione è la parola scelta per raccontare come negli anni abbiamo sviluppato il nostro impegno nella formazione attraverso LKQ Academy, il programma che si prende cura dell'aggiornamento professionale degli affiliati ai nostri network e che accompagna la trasformazione dell'autoriparatore da meccanico a mecatronico. Marco Granato, Responsabile Area Tecnica e LKQ Academy Lead, ha posto l'attenzione sui percorsi formativi, primo fra tutti l'EVS -Electric Vehicle Specialist- approvato dal CEI, Comitato Elettrotecnico Italiano, per operare ed effettuare diagnosi e riparazioni su vetture elettrificate. Senza dimenticare l'importanza dell'offerta di attrezzature e strumenti innovativi, anche per la diagnosi e assistenza da remoto, a disposizione dei network.

In questo panorama, si integrano i progetti Young Talents, per creare un vivaio di futuri professionisti della riparazione, e il nuovo Training Center a Pero (MI) con officina, showroom e aule formative, la cui apertura è prevista nel 2026.

Oggi essere sostenibili significa essere più efficienti, più veloci e più resilienti degli altri. La Circolarità è un pilastro del modello LKQ, fondato sulle 4R: Ridurre, Riutilizzare, Riciclare, Rigenerare. Con 102 impianti di recupero attivi nel mondo, l'azienda applica protocolli di sicurezza e tracciabilità, integrando intelligenza artificiale per la classificazione dei componenti. Il modello LKQ è standardizzato, ma si adatta alle specifiche realtà territoriali. LKQ Attracco in Svezia fa attività di smontaggio, recupero e riciclo su componenti di vetture di provenienza assicurativa con un processo virtuoso che alimenta lo stesso canale assicurativo.

Il Gruppo Rhenoy con stabilimenti nei Paesi Bassi e in Polonia è specialista nella rigenerazione di motori e componenti. La novità 2025 è la nascita di LKQ SYNETIQ, in UK, una joint venture strategica per sviluppare una rete continentale nel canale del recupero veicoli, in linea con le future normative UE Fit-for-55, End-of-Life Vehicle e sul riciclo delle batterie.

Sistema è la parola scelta insieme ad **ANIASA**, associazione di categoria e partner istituzionale che abbiamo avuto l'onore di ospitare, con l'intervento di Alessandro Mazzonna. L'associazione lavora quotidianamente per creare le condizioni di successo per l'intero comparto di cui Alessandro ha presentato una fotografia dello stato di salute attuale e le principali sfide che interesseranno la mobilità di domani.

Infine, Ranieri Marchisio, Senior Key Account Manager LKQ Europe, che nel 2005 ha guidato il team che ha dato il via alla collaborazione tra LKQ RHIAG e il settore del noleggio, è stato chiamato a chiudere l'evento con un momento celebrativo per rivivere i momenti salienti e pezzi di Storia vissuti insieme ai clienti.

Ranieri ha sottolineato come passione, innovazione e fiducia siano i valori che hanno guidato LKQ RHIAG in questi 20 anni e che continueranno a ispirare il futuro.

L'evento si è svolto in una cornice d'eccezione: il Museo Fratelli Cozzi di Legnano, uno spazio suggestivo che celebra la storia e il design di Alfa Romeo, illustrato attraverso un racconto emozionante dalla fondatrice e presidente, Elisabetta Cozzi.

“Abbiamo scelto questo luogo iconico perché qui abitano la storia della mobilità, la bellezza e la passione, l'intraprendenza e la determinazione” ha dichiarato la moderatrice dell'evento Federica Bertoldi, Communications Director di LKQ RHIAG. “È un luogo con cui abbiamo molti valori in comune e ci ricorda che la bellezza nasce quando l'utilità incontra la durata”.

“Vent'anni non rappresentano solo un traguardo ma la conferma di una relazione costruita nel tempo, fatta di dialogo, di ascolto reciproco, di confronto aperto” ha concluso Silvia Trossarelli. “Grazie a tutti i clienti che ci hanno scelto e continuano a farlo ogni giorno. Il nostro impegno è di continuare su questa strada, con la stessa passione e dedizione che ci hanno portati fin qui”.

LKQ RHIAG celebra 20 anni di partnership con il mondo delle flotte



Si è tenuto giovedì 30 ottobre l'evento **"20 anni di strada insieme"**, organizzato da **LKQ RHIAG** per celebrare due decenni di collaborazione con il comparto flotte. Un'occasione speciale per ringraziare clienti, partner e media che ci hanno accompagnato in questo percorso.

20 anni di chilometri percorsi, di manutenzioni e riparazioni effettuate, di ricambi sostituiti, di chiavi riconsegnate ai clienti dopo un intervento. 20 anni di relazione e di collaborazione.

Durante l'evento, i relatori hanno ripercorso le tappe fondamentali di questa evoluzione, guidati da sette parole chiave: **Ascolto, Visione, Qualità, Evoluzione, Circolarità, Sistema, Storia**.

Ascolto è stato il punto di partenza dell'intervento di Silvia Trossarelli, Head of KAM & Workshop Concept LKQ RHIAG, che ha ripercorso le milestones, partendo dal primo accordo nato nel 2005 e dalla costruzione di un modello scalabile grazie al gestionale "Rhiag Fleet", all'epoca chiamato "Arianna". Un portale che aiutava i fleet manager a gestire le complessità e a orientarsi nei processi autorizzativi e amministrativi così come il famoso filo di Arianna conduceva Teseo fuori dal labirinto del minotauro.

Grazie all'ascolto continuo, la piattaforma si è evoluta in un sistema digitale integrato, personalizzato sulle specifiche esigenze di ogni cliente. Di pari passo si è sviluppato in maniera capillare il network di riparazione e l'offerta di servizi dedicati alle flotte. Una rete di officine che non si occupa solo di manutenzione, ma anche di carrozzeria, consegna e approntamento delle vetture nuove. E così il team di assistenza che conta oggi 30 persone tra back office e personale sul territorio.

La **Visione** che già 20 anni fa aveva guidato la nostra ambizione di esplorare, sul segmento flotte, nuovi percorsi di crescita, oggi coniuga radicamento territoriale e prospettiva globale grazie all'appartenenza al Gruppo LKQ. Marzia Castellani, Commercial Director, ha spiegato come, in coerenza con l'approccio multicanale europeo, anche in Italia LKQ RHIAG si presenti come un gruppo distributivo multi-canale e multi-segmento. "Nel mercato italiano che, per ragioni storiche presenta una catena distributiva lunga -distributore, ricambista, officina-, stiamo portando avanti un modello di filiera integrata attraverso partnership con i clienti ricambisti e l'apertura di punti distributivi di prossimità, per efficientare i processi ed essere più vicini ai clienti che necessitano di velocità e capillarità come quelli del segmento flotta" ha dichiarato Marzia.

Nella medesima ottica di servizio, l'ottimizzazione del portafoglio prodotti garantisce oggi gamme premium, complete e disponibili in tempi rapidi, a copertura delle esigenze di un parco giovane e tecnologico.

La **Qualità** è al centro della strategia di qualificazione e segmentazione della rete di officine, presentata da Frédéric Servajean, Responsabile Concept Network, per offrire ai clienti flotte un servizio personalizzato e su misura presso le tre reti affiliate sotto le insegne 'a posto' RHIAG, DediCar e Officina N°1.

Qualificare il network e conoscerlo, vuol dire poter offrire al cliente una rete di assistenza customizzata sulle sue esigenze - territoriali, strutturali, di parco auto e di servizi integrativi. Significa avere sempre l'officina giusta al posto giusto.

Evoluzione è la parola scelta per raccontare come negli anni abbiamo sviluppato il nostro impegno nella formazione attraverso LKQ Academy, il programma che si prende cura dell'aggiornamento professionale degli affiliati ai nostri network e che accompagna la trasformazione dell'autoriparatore da meccanico a mecatronico. Marco Granato, Responsabile Area Tecnica e LKQ Academy Lead, ha posto l'attenzione sui percorsi formativi, primo fra tutti l'EVS -Electric Vehicle Specialist- approvato dal CEI, Comitato Elettrotecnico Italiano, per operare ed effettuare diagnosi e riparazioni su vetture elettrificate. Senza dimenticare l'importanza dell'offerta di attrezzature e strumenti innovativi, anche per la diagnosi e assistenza da remoto, a disposizione dei network.

In questo panorama, si integrano i progetti Young Talents, per creare un vivaio di futuri professionisti della riparazione, e il nuovo Training Center a Pero (MI) con officina, showroom e aule formative, la cui apertura è prevista nel 2026.

Oggi essere sostenibili significa essere più efficienti, più veloci e più resilienti degli altri. La

Circolarità è un pilastro del modello LKQ, fondato sulle 4R: Ridurre, Riutilizzare, Riciclare, Rigenerare. Con 102 impianti di recupero attivi nel mondo, l'azienda applica protocolli di sicurezza e tracciabilità, integrando intelligenza artificiale per la classificazione dei componenti.

Il modello LKQ è standardizzato, ma si adatta alle specifiche realtà territoriali.

LKQ Atracco in Svezia fa attività di smontaggio, recupero e riciclo su componenti di vetture di provenienza assicurativa con un processo virtuoso che alimenta lo stesso canale assicurativo.

Il Gruppo Rhenoy con stabilimenti nei Paesi Bassi e in Polonia è specialista nella rigenerazione di motori e componenti.

La novità 2025 è la nascita di LKQ SYNETIQ, in UK, una joint venture strategica per sviluppare una rete continentale nel canale del recupero veicoli, in linea con le future normative UE Fit-for-55, End-of-Life Vehicle e sul riciclo delle batterie.

Sistema è la parola scelta insieme ad **ANIASA**, associazione di categoria e partner istituzionale che abbiamo avuto l'onore di ospitare, con l'intervento di Alessandro Mazzonna. L'associazione lavora quotidianamente per creare le condizioni di successo per l'intero comparto di cui Alessandro ha presentato una fotografia dello stato di salute attuale e le principali sfide che interesseranno la mobilità di domani.

Infine, Ranieri Marchisio, Senior Key Account Manager LKQ Europe, che nel 2005 ha guidato il team che ha dato il via alla collaborazione tra LKQ RHIAG e il settore del noleggio, è stato chiamato a chiudere l'evento con un momento celebrativo per rivivere i momenti salienti e pezzi di **Storia** vissuti insieme ai clienti.

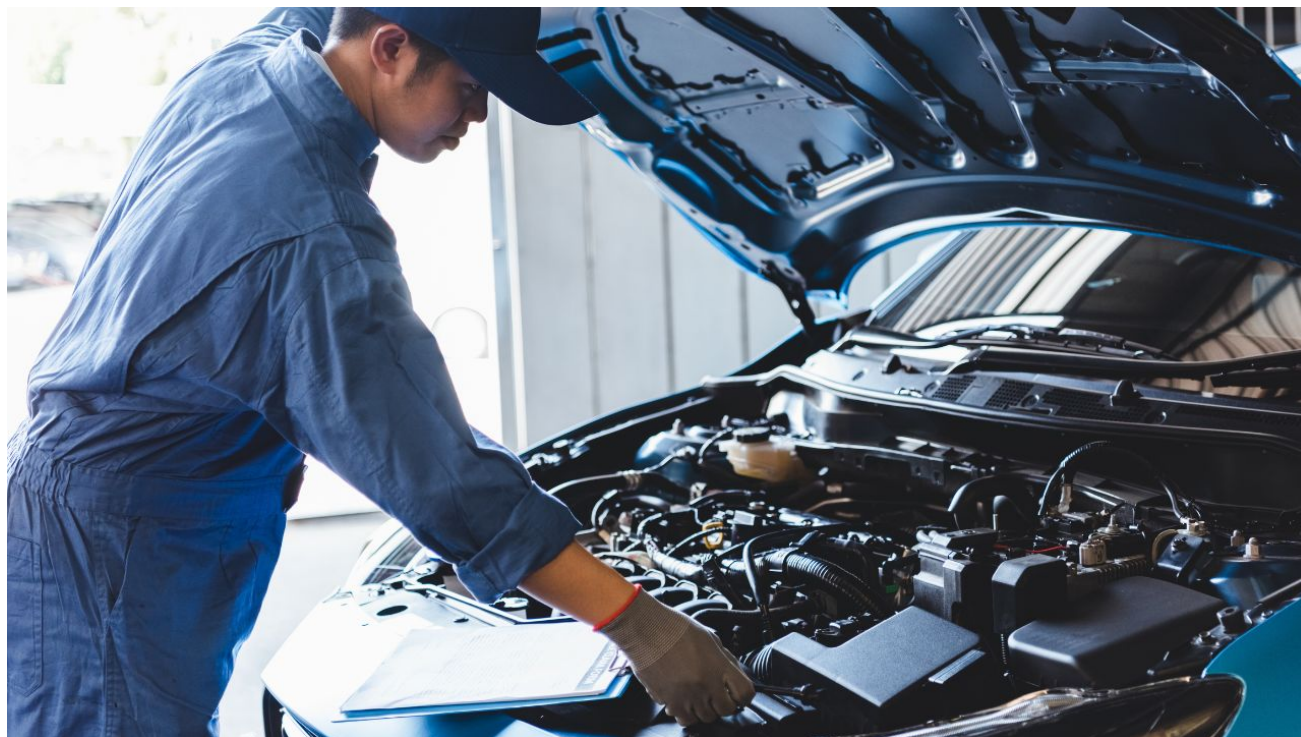
Ranieri ha sottolineato come passione, innovazione e fiducia siano i valori che hanno guidato LKQ RHIAG in questi 20 anni e che continueranno a ispirare il futuro.

L'evento si è svolto in una cornice d'eccezione: il Museo Fratelli Cozzi di Legnano, uno spazio suggestivo che celebra la storia e il design di Alfa Romeo, illustrato attraverso un racconto emozionante dalla fondatrice e presidente, Elisabetta Cozzi.

"Abbiamo scelto questo luogo iconico perché qui abitano la storia della mobilità, la bellezza e la passione, l'intraprendenza e la determinazione" ha dichiarato la moderatrice dell'evento Federica Bertoldi, Communications Director di LKQ RHIAG. "È un luogo con cui abbiamo molti valori in comune e ci ricorda che la bellezza nasce quando l'utilità incontra la durata".

"Vent'anni non rappresentano solo un traguardo ma la conferma di una relazione costruita nel tempo, fatta di dialogo, di ascolto reciproco, di confronto aperto" ha concluso Silvia Trossarelli. "Grazie a tutti i clienti che ci hanno scelto e continuano a farlo ogni giorno. Il nostro impegno è di continuare su questa strada, con la stessa passione e dedizione che ci hanno portati fin qui".

Autoriparatori e noleggio: un matrimonio di convenienza che vale 1,3 miliardi



I costi di manutenzione delle auto a noleggio ammontano a 1,3 miliardi e sono in aumento. Gli autoriparatori apprezzano i volumi garantiti, ma c'è chi ha disdetto contratti a causa della riduzione dei margini di guadagno.

Secondo le stime di **Aniasa** (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, della Sharing mobility e dell'Automotive digital) sulla base di dati che riguardano la crescita della flotta, i costi di manutenzione delle auto a noleggio ammontano a 1,3 miliardi (+3,2% sul 2023).

Flotte e autoriparatori

Il riparatore auto è un **partner "obbligato"** per i **noleggiatori**, che fra i propri servizi garantiscono la manutenzione ordinaria e straordinaria delle vetture. Gli utilizzatori apprezzano i servizi "all inclusive", ma offrirli non è sempre semplice.

Leggi Anche: La manutenzione nel noleggio a lungo termine

Avere un'**ampia rete di officine convenzionate**, in grado di dare un servizio efficace e veloce, è un servizio essenziale per la soddisfazione del cliente, che vuole tempi di fermo ridotti al minimo, assistenza, un'adeguata auto di cortesia (se prevista dal contratto).

I servizi in officina diventano tanto più cruciali quanto più c'è la **tendenza ad allungare i**

contratti di noleggio (e, quindi, ad avere più bisogno di manutenzione). Sono poi assolutamente fondamentali per le **flotte operative**, laddove il fermo di un veicolo commerciale comporta una perdita netta di fatturato per l'azienda cliente.

Pro e contro

Il valore degli interventi di manutenzione sui veicoli a noleggio è in crescita e ha raggiunto 1,3 miliardi di euro. Per gli autoriparatori, **lavorare con il noleggio significa avere volumi di lavoro garantiti**, sicurezza nei pagamenti, la possibilità di offrire servizi rapidi e certificati.

Viceversa, molti lamentano una **riduzione dei margini di guadagno rispetto al cliente privato** e maggiori vincoli legati all'utilizzo della componentistica. Il rischio, se l'autoriparatore non è soddisfatto, è che gli interventi sulle auto dei noleggiatori convenzionati finiscano in fondo alla lista delle priorità in officina, con un servizio più lento e meno accurato.

CONTINUA A LEGGERE SU [FLEETMAGAZINE.COM](https://www.fleetmagazine.com)

Per rimanere sempre aggiornato seguici sul canale **Telegram** ufficiale e **Google News**.
Iscriviti alla nostra **Newsletter** per non perderti le ultime novità di **Fleet Magazine**.

Lkq Rhiag celebra 20 anni di partnership con il mondo delle flotte



L'azienda Lkq Rhiag l'evento "20 anni di strada insieme" ha celebrato due decenni di collaborazione con il comparto flotte. Un'occasione speciale per ringraziare clienti, partner e media. 20 anni di chilometri percorsi, di manutenzioni e riparazioni effettuate, di ricambi sostituiti, di chiavi riconsegnate ai clienti dopo un intervento. Durante l'evento, tenutosi lo scorso 30 ottobre nel Museo Fratelli Cozzi di Legnano – uno spazio che celebra la storia e il design di Alfa Romeo –, i relatori hanno ripercorso le tappe fondamentali di questa evoluzione, guidati da sette parole chiave: ascolto, visione, qualità, evoluzione, circolarità, sistema, storia. L'ascolto è stato il punto di partenza dell'intervento di Silvia Trossarelli, head of kam & workshop concept Lkq Rhiag, che ha ripercorso le milestones, partendo dal primo accordo nato nel 2005 e dalla costruzione di un modello scalabile grazie al gestionale "Rhiag Fleet", all'epoca chiamato "Arianna".

Grazie all'ascolto continuo, la piattaforma si è evoluta in un sistema digitale integrato, personalizzato sulle specifiche esigenze di ogni cliente. Di pari passo si è sviluppato in maniera capillare il network di riparazione e l'offerta di servizi dedicati alle flotte. A sottolineare l'importanza di avere una visione è intervenuta poi Marzia Castellani, commercial director, che ha spiegato come, in coerenza con l'approccio multicanale europeo, anche in Italia Lkq Rhiag si presenti come un gruppo distributivo multi-canale e multi-segmento. La Qualità è al centro della strategia di qualificazione e segmentazione della rete di officine, presentata da

Frédéric Servajean, responsabile concept network, per offrire ai clienti flotte un servizio personalizzato e su misura presso le tre reti affiliate sotto le insegne 'a posto' Rhiag, DediCar e Officina N°1. Evoluzione è la parola scelta per raccontare come negli anni l'azienda abbia puntato sulla formazione attraverso Lkq Academy, il programma che si prende cura dell'aggiornamento professionale degli affiliati al network e che accompagna la trasformazione dell'autoriparatore da meccanico a mecatronico. Marco Granato, responsabile area tecnica e Lkq Academy Lead, ha posto l'attenzione sui percorsi formativi, primo fra tutti l'Evs -Electric Vehicle Specialist- approvato dal Cei, Comitato elettrotecnico italiano, per operare ed effettuare diagnosi e riparazioni su vetture elettrificate. Senza dimenticare l'importanza dell'offerta di attrezzature e strumenti innovativi, anche per la diagnosi e assistenza da remoto, a disposizione dei network.

Sul tema della circolarità si è parlato invece delle 4R: ridurre, riutilizzare, riciclare, rigenerare. Con 102 impianti di recupero attivi nel mondo, l'azienda applica protocolli di sicurezza e tracciabilità, integrando intelligenza artificiale per la classificazione dei componenti. Sistema, invece, è la parola scelta con **Aniasa**, associazione di categoria e partner istituzionale, per sottolineare l'importanza di creare le condizioni di successo per l'intero comparto. Infine, Ranieri Marchisio, senior key account manager Lkq Europeha chiuso l'evento con un momento celebrativo per rivivere i momenti salienti e pezzi di storia vissuti insieme ai clienti. Ranieri ha sottolineato come passione, innovazione e fiducia siano i valori che hanno guidato Lkq Rhiag in questi 20 anni e che continueranno a ispirare il futuro.

I problemi e i vantaggi di lavorare con le flotte a noleggio in officina



Secondo **Aniasa**, i costi di manutenzione delle vetture a noleggio hanno toccato **1,3 miliardi di euro nel 2024** (+3,2% sul 2023). Una cifra che riflette la crescita delle flotte e l'estensione dei contratti, che aumentano il fabbisogno di manutenzione. Parallelamente, i dati Dataforce mostrano che, a ottobre 2025, il mercato auto ha registrato un lieve calo complessivo (-0,55%), ma con un'impennata del noleggio a lungo termine (+16%) e del breve termine (+22,5%), portando la quota complessiva dei canali rent al 29% del mercato.

Durante il Service Day 2025, organizzato da Quintegia, **Massimo Artusi** (Federauto) e **Alberto Viano** (**Aniasa**) hanno analizzato l'evoluzione del comparto (**qui potete leggere l'intervista completa**): su 40 milioni di veicoli circolanti, 1,2 milioni sono a noleggio, un settore che serve il 78% di clienti business, 8,7% pubblici e oltre il 7% privati. Per Viano, "il noleggio ha raggiunto la maturità: è efficiente, competitivo e sempre più apprezzato anche dai privati".

Il noleggio prenderà il posto dei privati?

Il rapporto con le reti di assistenza, tuttavia, resta delicato. **Le officine convenzionate sono partner imprescindibili** per garantire continuità operativa e **tempi di fermo minimi**, ma devono affrontare margini più ridotti e vincoli tecnici stringenti. "Serve una triangolazione efficace tra società di noleggio, utilizzatore e service — ha sottolineato Artusi — per assicurare tempestività e qualità".

In parallelo, i dati Dataforce indicano che nel solo mese di ottobre 2025 il mercato automobilistico ha registrato un lieve calo complessivo (-0,55%), ma con una significativa crescita dei canali del noleggio: +16% per il lungo termine e +22,5% per il breve termine.

Nel cumulado annuo, il noleggio a lungo termine ha già immatricolato circa 300.000 vetture, 35.000 in più rispetto al 2024, mentre il breve termine ha toccato quota 80.000 immatricolazioni, in crescita del 9,5%. A fronte di un canale privati in pesante flessione (-12% in ottobre e -80.000 targhe nei primi dieci mesi dell'anno), **il comparto flotte emerge come motore trainante di un mercato dell'auto** ancora "con il freno a mano tirato".

Per i riparatori, lavorare con le flotte significa volumi garantiti e sicurezza nei pagamenti, ma anche una compressione dei margini rispetto al cliente privato. Eppure, la collaborazione è strategica: «Il noleggio non è un nemico del concessionario, ma un alleato che tiene vivo il mercato», ha aggiunto Artusi.

Insieme, **i canali del rent rappresentano oggi il 29% del mercato**: una competizione che spinge all'innovazione e alla digitalizzazione dei processi di assistenza. Il futuro del service passa da collaborazione, efficienza e qualità, per rispondere alle esigenze di **un cliente sempre più orientato all'uso**, non al possesso.

LKQ RHIAG flotte: vent'anni di partnership e innovazione nella mobilità



Vent'anni di collaborazione, di chilometri percorsi e di fiducia costruita nel tempo. **LKQ RHIAG** ha celebrato due decenni di presenza costante al fianco delle **flotte aziendali**, con un evento al **Museo Fratelli Cozzi di Legnano**, luogo simbolo della passione per l'automobile e del design italiano. Un traguardo che racconta la crescita di un modello di business capace di unire tecnologia, prossimità e sostenibilità.

La giornata, intitolata "**20 anni di strada insieme**", ha ripercorso le tappe che dal 2005 hanno trasformato la relazione tra l'azienda e il comparto flotte. Dalla nascita del gestionale "Rhiag Fleet", evoluzione del progetto "Arianna", alle piattaforme digitali di oggi, pensate per semplificare i processi e supportare i **fleet manager** in ogni fase del servizio.

Il filo conduttore è stato l'**ascolto**: la capacità di interpretare le esigenze dei clienti e di trasformarle in strumenti concreti. Da qui si è sviluppata una rete di **officine e servizi dedicati**, oggi estesa su tutto il territorio nazionale, che integra manutenzione, carrozzeria, approntamento e consegna dei veicoli.

Oggi LKQ RHIAG si presenta come parte di un **gruppo internazionale** ma con forte radicamento locale. Come ha ricordato Marzia Castellani, la strategia è quella di una **filiera integrata**, dove prossimità e velocità diventano elementi chiave per soddisfare le flotte moderne. Un modello distributivo che punta a **efficienza e qualità**, con un portafoglio prodotti

completo e tempi di consegna ridotti.

La **qualificazione della rete** è un altro pilastro del successo. Le officine affiliate ai marchi “a posto” RHIAG, DediCar e Officina N°1 offrono servizi personalizzati, calibrati sulle caratteristiche del parco veicoli e sulle necessità operative dei clienti. Ogni intervento si fonda su **standard di qualità e competenza**, garantiti da un sistema di formazione continua.

Elemento distintivo è infatti **LKQ Academy**, che accompagna gli autoriparatori nella transizione tecnologica. Dai corsi per tecnici specializzati in veicoli elettrici – come il programma **EVS Electric Vehicle Specialist**, ai progetti “Young Talents”, fino al nuovo **Training Center di Pero**, in apertura nel 2026, l’obiettivo è promuovere una professionalità aggiornata e pronta al futuro della mobilità.

Altro capitolo centrale è la **circularità**, principio cardine della strategia LKQ. Ridurre, riutilizzare, riciclare e rigenerare sono i quattro assi su cui l’azienda costruisce un modello sostenibile. Con 102 impianti di recupero attivi nel mondo, LKQ integra **intelligenza artificiale** e processi di tracciabilità per garantire la massima efficienza ambientale, in linea con le normative europee Fit-for-55 e le future direttive sui veicoli a fine vita e sul riciclo delle batterie.

Durante l’incontro, il contributo di **ANIASA**, rappresentata da **Alessandro Mazzonna**, ha offerto una fotografia aggiornata del settore e delle sfide che attendono il mondo delle flotte nei prossimi anni.

A chiudere l’evento, **Ranieri Marchisio**, protagonista del primo accordo siglato nel 2005, ha ricordato come **passione, innovazione e fiducia** restino i valori fondanti di LKQ RHIAG. Vent’anni dopo, la rotta è la stessa: costruire insieme ai propri partner un sistema sempre più efficiente, sostenibile e orientato al futuro.



LKQ RHIAG e il segmento Flotte: una partnership lunga 20 anni



Leggi il resoconto dell'evento "20 anni di strada insieme" per celebrare l'anniversario della partnership tra LKQ RHIAG e il segmento Flotte

Giovedì 30 ottobre 2025, presso il Museo Fratelli Cozzi di Legnano, si è svolto l'evento "**20 anni di strada insieme**", organizzato da **LKQ RHIAG** per festeggiare vent'anni di partnership con il **segmento flotte**. Un momento di celebrazione, ma anche di riflessione sul percorso fatto di chilometri, manutenzioni, relazioni e fiducia costruita giorno dopo giorno con clienti, partner e media, SICURAUTO.it tra questi. Durante l'incontro, i relatori hanno ripercorso l'evoluzione del progetto attraverso **sette parole chiave**: Ascolto, Visione, Qualità, Evoluzione, Circolarità, Sistema e Storia.

ASCOLTO: L'EVOLUZIONE DI 'ARIANNA'

Il concetto di **Ascolto** ha segnato il punto di partenza dell'intervento di **Silvia Trossarelli**, Head of KAM & Workshop Concept LKQ RHIAG, che ha ricordato il primo accordo del 2005 e la nascita del software gestionale "*Rhiag Fleet*", allora chiamato **Arianna**. Da quella base, grazie al dialogo costante con i clienti, la piattaforma è diventata un sistema digitale integrato e il network di officine si è esteso su **tutto il territorio**, offrendo oggi un servizio completo con oltre 30 persone dedicate tra back office e supporto sul campo.

VISIONE E CRESCITA CONDIVISA

La **Visione** di lungo periodo è stata al centro dell'intervento di **Marzia Castellani**, Commercial Director LKQ RHIAG, che ha illustrato l'evoluzione verso un modello distributivo multi-canale e multi-segmento, coerente con la strategia europea di LKQ. Attraverso partnership con i ricambisti e l'apertura di punti distributivi di prossimità, l'azienda punta a integrare la filiera e a garantire velocità e capillarità, fondamentali nel **mondo flotte**. Un impegno che si riflette anche nella qualità e disponibilità dei prodotti, pensati per un parco circolante sempre più giovane e ricco di tecnologia.

QUALITÀ ED EVOLUZIONE CONTINUA

La **Qualità** è stata protagonista dell'intervento di **Frédéric Servajean**, Responsabile Concept Network, che ha illustrato il percorso di qualificazione delle reti affiliate: 'a posto' RHIAG, DediCar e Officina N°1. Una rete strutturata per offrire un'assistenza su misura, calibrata sulle esigenze territoriali e operative di ogni cliente.

EVOLUZIONE NELLA FORMAZIONE

Con la parola **Evoluzione**, il Responsabile Area Tecnica e LKQ Academy Lead **Marco Granato**, ha raccontato la crescita della formazione attraverso LKQ Academy, il programma che accompagna la trasformazione dell'autoriparatore da meccanico a meccatronico. Tra i progetti principali, il percorso EVS – Electric Vehicle Specialist, approvato dal CEI (Comitato Elettronico Italiano), e il futuro **Training Center** a Pero (MI), con apertura prevista nel 2026, elemento chiave del futuro di LKQ RHIAG.

CIRCOLARITÀ E SOSTENIBILITÀ

Essere sostenibili significa essere efficienti, veloci e tenaci. La **Circolarità**, pilastro del modello LKQ, si fonda sulle 4R: **Ridurre, Riutilizzare, Riciclare e Rigenerare**. Con oltre 100 impianti di recupero nel mondo, LKQ applica protocolli di tracciabilità e usa l'intelligenza artificiale per la classificazione dei componenti. Tra i progetti più innovativi, la nascita nel 2025 di LKQ SYNETIQ, joint venture strategica nel Regno Unito per la creazione di una rete europea nel canale del recupero veicoli.

SISTEMA E STORIA: UNO SGUARDO AL FUTURO

Il concetto di **Sistema** è stato approfondito da **Alessandro Mazzonna** di **ANIASA**, Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici nonché partner istituzionale, che ha tracciato una panoramica sul comparto e sulle sfide della mobilità di domani. Nell'intervento Mazzonna ha evidenziato molti numeri sull'andamento del mercato

del **noleggio a breve e a lungo termine**. In particolare, ha sottolineato il pressante lavoro che l'associazione sta svolgendo con il legislatore, evidenziando l'incongruenza e il pesante rovescio della medaglia della nuova legge che regola il Fringe Benefit. Se da un lato favorisce alcune categorie di vetture – non proprio economiche come le plug-in e spesso usate solo a benzina – dall'altro **penalizza la fascia delle vetture più popolari**, quelle che dichiarano emissioni di CO2 dai 60 ai 160 g/km. Per queste, ha fatto l'esempio della Fiat Panda riferendosi alla rinominata Pandina, la tassazione è aumentata del 66,67%.

A chiudere gli interventi **Ranieri Marchisio**, Senior Key Account Manager LKQ Europe nonché artefice della collaborazione tra LKQ e RHIAG, che con riferimento alla **Storia** ha ripercorso con emozione i momenti salienti di vent'anni di collaborazione, ricordando i **valori** che hanno guidato il cammino di LKQ RHIAG: **passione, innovazione e fiducia**.

UNO SGUARDO AI PROSSIMI 20 ANNI

Il Museo Fratelli Cozzi, dedicato alla storia e al design Alfa Romeo, ha offerto un contesto unico e carico di significato. Come ha ricordato **Federica Bertoldi**, Communications Director LKQ RHIAG nel ruolo di moderatrice dell'evento: *"Abbiamo scelto questo luogo iconico perché qui abitano la storia della mobilità, la bellezza e la passione. È un luogo che ci ricorda che la bellezza nasce quando l'utilità incontra la durata"*.

A chiudere la giornata, le parole di **Silvia Trossarelli**: *"Vent'anni non rappresentano solo un traguardo, ma la conferma di una relazione costruita nel tempo, fatta di ascolto e di fiducia reciproca. Il nostro impegno è continuare su questa strada con la stessa passione e dedizione che ci hanno portati fin qui"*.

LKQ RHIAG: 20 anni al fianco delle flotte



Con un evento al Museo Fratelli Cozzi di Legnano, LKQ RHIAG ha celebrato due decenni di collaborazione con il comparto flotte. Ecco le tappe fondamentali di questo percorso.

Tra le iconiche Alfa Romeo storiche del Museo Fratelli Cozzi di Legnano (Milano) **LKQ RHIAG ha celebrato due decenni di collaborazione con il comparto flotte.** *“La scelta del Museo Cozzi non è solo un piacere, ma un promemoria che ci ricorda che la bellezza nasce quando l'utilità incontra la durata”*, ha commentato **Federica Bertoldi**, communications director LKQ RHIAG.

20 ANNI DI STRADA INSIEME

Tra i temi affrontati durante l'evento del 30 ottobre: la formazione in officina, la circolarità nel settore dei ricambi, lo stato del comparto flotte (raccontato da **Alessandro Mazzonna di Aniasa**) e un ricordo dei momenti salienti di questi vent'anni, con il divertito intervento di **Ranieri Marchisio**, Senior Key Account Manager LKQ Europe, che nel 2005 guidò il team che diede il via alla collaborazione tra LKQ RHIAG e il settore del noleggio.

Da Arianna a Rhiag Fleet

Silvia Trossarelli, Head of KAM & Workshop Concept LKQ RHIAG, ha ripercorso i momenti

salienti del rapporto fra LKQ RHIAG e il mondo flotte, partendo dal **primo accordo nato nel 2005** e dalla **costruzione di un modello scalabile grazie al gestionale “Rhiag Fleet”**, all’epoca chiamato **“Arianna”**.

Un portale che aiutava i fleet manager a orientarsi nei processi autorizzativi e amministrativi così **come il famoso filo di Arianna** conduceva Teseo fuori dal labirinto del minotauro.

Leggi Anche: Flotte sempre più strategiche per LKQ – Rhiag

La piattaforma si è evoluta in un **sistema digitale integrato**, mentre di pari passo si è sviluppato in maniera capillare il **network di riparazione** e l’offerta di servizi dedicati alle flotte. Una rete di officine che **non si occupa solo di manutenzione, ma anche di carrozzeria, consegna e approntamento delle vetture nuove**. E così il team di assistenza che conta oggi **30 persone** tra back office e personale sul territorio.

Una filiera integrata

Marzia Castellani, Commercial Director, ha spiegato come, in coerenza con l’approccio multicanale europeo, anche in Italia LKQ RHIAG si presenti come un gruppo distributivo multi-canale e multi-segmento: *“Nel mercato italiano che, per ragioni storiche presenta una catena distributiva lunga -distributore, ricambista, officina-, stiamo portando avanti un modello di filiera integrata attraverso partnership con i clienti ricambisti e l’apertura di punti distributivi di prossimità, per efficientare i processi ed essere più vicini ai clienti”*.

Foto di gruppo

Silvia Trossarelli

Marzia Castellani

Frédéric Servajean

Alessandro Mazzonna, **Aniasa**

Federica Bertoldi

Marco Granato

Ranieri Marchisio

Museo Cozzi

Museo Cozzi, Elisabetta Cozzi

Plenaria

Frédéric Servajean, Responsabile Concept Network, ha presentato la strategia di qualificazione e segmentazione della rete di officine, per offrire ai clienti flotte un servizio personalizzato e su misura presso le **tre reti affiliate sotto le insegne ‘a posto’ RHIAG, DediCar e Officina N°1**.

La formazione con LKQ Academy

L’aspetto della formazione è cruciale, come dimostra la LKQ Academy, il programma che si prende cura dell’**aggiornamento professionale degli affiliati ai network LKQ RHIAG**.

Marco Granato, Responsabile Area Tecnica e LKQ Academy Lead, ha posto l'attenzione sui percorsi formativi, primo fra tutti l'*EVS -Electric Vehicle Specialist-* approvato dal CEI, Comitato Elettrotecnico Italiano, per operare ed effettuare diagnosi e riparazioni su vetture elettrificate.

Leggi Anche: LKQ RHIAG presenta un esclusivo programma di formazione dedicato ai veicoli ibridi ed elettrici

Senza dimenticare l'importanza dell'**offerta di attrezzature e strumenti innovativi**, anche per la diagnosi e assistenza da remoto, a disposizione dei network. In questo panorama, si integrano i progetti Young Talents, per creare un vivaio di futuri professionisti della riparazione, e il **nuovo Training Center a Pero (MI)** con officina, showroom e aule formative, la cui apertura è prevista nel 2026.

CONTINUA A LEGGERE SU [FLEETMAGAZINE.COM](https://www.fleetmagazine.com)

Per rimanere sempre aggiornato seguici sul canale **Telegram** ufficiale e **Google News**.
Iscriviti alla nostra **Newsletter** per non perderti le ultime novità di **Fleet Magazine**.

"Le occasioni ancora mancate": l'editoriale di David Giardino



Il business collegato alla manutenzione post-vendita delle autovetture dei noleggi a lungo termine è destinato a crescere, lo dicono i numeri di **ANIASA**, lo dicono gli automobilisti privati, sempre più propensi al noleggio anziché all'acquisto di autoveicoli data l'incertezza della prospettiva di valore dei veicoli elettrificati in diverse maniere.

Non raccogliere il valore di un circolante di 1,5 milioni di veicoli non è soltanto una grande occasione persa, ma anche la mancata opportunità di lavorare su veicoli di ultima generazione e quindi prendere confidenza con attrezzature e diagnostica dedicata.

Un segnale preoccupante è ancora lo scarsissimo numero di officine che si sono accreditate Sermi, certificazione che permette l'accesso alle informazioni tecniche legate alla sicurezza del veicolo. Senza non si tarano per esempio gli ADAS, le centraline ABS, le serrature; ma nelle vetture più recenti sarà sempre più difficile fare anche le operazioni più banali; è solo una questione di tempo.

Dal 1 febbraio 2025 la raccolta delle adesioni alla certificazione Sermi è così scarsa nelle officine di riparazione che, a meno di una accelerazione auspicabile del processo di adesione, saranno pochissimi i professionisti selezionabili da parte dei clienti professionali per questo motivo.