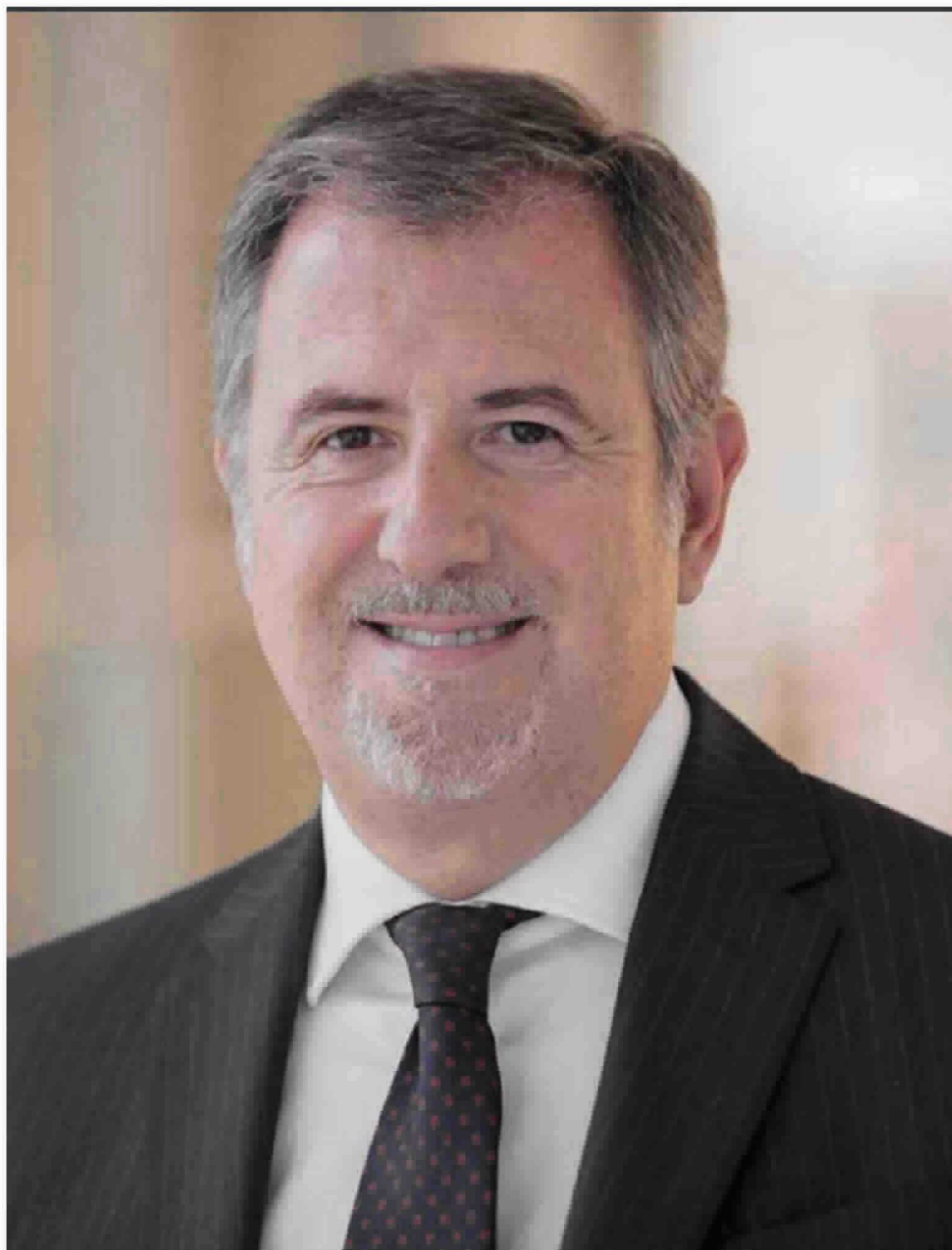


Indice Articoli ANIASA

18 Ottobre 2025

ANIASA

01/10/2025	FLEET MAGAZINE	CONCENTRAZIONE!	Pag. 2
01/10/2025	FLEET MAGAZINE	GIUNGLA D'ASFALTO	Pag. 5
01/10/2025	FLEET MAGAZINE	BUON COMPLEANNO ANIASA!	Pag. 7
01/10/2025	FLEET MAGAZINE	INCONTRI DI BUSINESS	Pag. 9



L'ultima acquisizione in ordine cronologico sarebbe (il condizionale è più che d'obbligo) quella di Athlon da parte di Arval. Ma negli ultimissimi anni abbiamo assistito a diverse notizie bomba di questo genere, che hanno coinvolto i grandi big del noleggio. Il 22 maggio 2023 ALD Automotive ha acquisito LeasePlan dando vita ad Ayvens, colosso del noleggio da oltre 14.000 dipendenti, 3,2 milioni veicoli in flotta (oltre 600 mila quelli elettrici) presente in 42 Paesi. Sempre nel 2023, la fusione tra Leasys e Free2move Lease, da cui è nata la nuova Leasys, e – in Italia – abbiamo avuto l'incorporazione di Carserver prima e di Sifà poi in UnipolRental.

ARVAL VUOLE ATHLON?

Arval, tramite la holding BNP Paribas, sarebbe in trattative con Mercedes-Benz per acquisire Athlon, la sua società sussidiaria che si occupa di noleggio a lungo termine, come ha annunciato Bloomberg News, riportando anche che la negoziazione è solo agli inizi e che potrebbero esserci altri pretendenti in corsa. Una cessione che andrebbe nella direzione di molte Case di liberarsi di quelle società di servizi o mobilità alternativa nate negli anni "d'oro" del Green deal e

CONCENTRAZIONE!

Se davvero Arval acquisisse Athlon, in Europa rimarrebbero solo due grandi noleggiatori a lungo termine multibrand: Arval e Ayvens. Più Alphabet e Leasys che, oltre ai brand di gruppo, aprono sempre di più ad altre Case. Un vantaggio o uno svantaggio per i clienti?

di Marina Marzulli

FOCUS

MERCATO

che ora non vengono considerate più strategiche. La stessa Mercedes, ad esempio, insieme a BMW, ha ceduto Freenow a Lyft, come potete leggere a pagina 48. Se l'operazione andasse in porto, Arval supererebbe facilmente la soglia dei 2 milioni di veicoli gestiti in flotta. Athlon ha la sua sede nei Paesi Bassi ma è presente in ben 20 paesi (tra cui naturalmente anche l'Italia) con una flotta gestita di circa 400.000 veicoli. Nel 2016 è stata venduta dalla banca olandese Rabobank a Daimler AG per 1,1 miliardi di euro. Ora ecco Arval che, se riuscisse nell'intento di acquisire la società, arriverebbe a gestire 2,2 milioni di auto, avvicinandosi al leader del settore, quell'Ayvens nata, come scritto, dall'unione di LeasePlan con ALD Automotive, che ha in portfolio 3,2 milioni di auto gestite in tutto il mondo. La società è valutata circa un miliardo di euro.

UN MERCATO SEMPRE PIÙ CONCENTRATO

Se ciò avvenisse però si restringerebbe ulteriormente il mercato Nt in Europa a soli due principali locatori veramente multibrand: Arval e Ayvens. Più Alphabet e Leasys che si propongono sempre di più rispettivamente come soggetto aperto ad altri marchi oltre a quelli del gruppo BMW il primo, e a quelli del gruppo Stellantis, di cui è in JV con Crédit Agricole.

L'INTERVISTA

Ne abbiamo parlato con **Gianluca Soma**, Board Member and Senior Advisor (ex Head of Europe Societe Generale Group, ex CEO ALD Group).

FM: Le integrazioni sfruttano un effetto scala?

“Certo, perché così si possono trovare ottimizzazioni. Il noleggio è



un business anche di volumi, che si appoggia a molti fornitori. I volumi consentono di ottimizzare la parte di acquisti e operation. A volte, quindi, la crescita dei grandi noleggiatori non è organica avviene per acquisizioni, per conquistare settori di mercato o Paesi dove ancora non si è presenti. Chi può e ha mezzi finanziari deve pensare sia in termini di crescita organica sia no. Oggi il mercato mondiale ha due categorie di attori: internazionali e locali, che continuano a esistere e avere delle ragioni d'essere, ma sono su un'altra scala”.

FM: Le fusioni che impatto hanno per i clienti del noleggio?

“C'è da dire che sono dei passaggi molto importanti e complessi. I lavori di integrazione e fusione

di grandi gruppi, pensiamo ad Ayvens, costano molto in termini di energie e questo può creare qualche scompenso temporaneo”.

FM: Altro tema importante è quello finanziario, ormai è impensabile fare noleggio senza avere un gruppo bancario alle spalle?

“Si configura l'azionariato bancario dietro il mondo del noleggio perché servono investimenti tali che serve un funding significativo. Alcune grandi imprese di noleggio lo fanno in proprio, con le cartolarizzazioni, ma rimane importante avere alle spalle un azionista con spalle solide. Arval con BNP Paribas, Leasys e Drivalia con Crédit Agricole, Ayvens con Société Générale, UnipolRental con Unipol. L'ultimo grande gruppo bancario

FOCUS

MERCATO

a essersi buttato nel noleggio è Santander, che ha aperto nel settore del renting in vari Paesi”.

FM: E le captive?

“Il noleggio ha un senso se è multimarca, il captive resta limitato, l'effetto scala si ha solo sui grandi numeri”.

FM: C'è ancora spazio per nuove acquisizioni?

“È un tema ancora aperto. Arval potrebbe voler accelerare in questo senso. Non ho *insight*, ma l'acquisizione di Athlon – un gruppo non enorme, molto olandese e con piccole filiali in tutta Europa – avrebbe senso. Come per Athlon appoggiarsi a un attore più internazionale. A parte Athlon non sono rimasti molti attori della taglia giusta per essere comprati. Ci sono spazi maggiori per acquisizioni di nicchia o di servizi complementari, come il noleggio a medio termine, la *subscription*, o il *tech*. Inoltre, a livello locale, ci saranno player che compreranno

altri attori locali. Non vedo, però, all'orizzonte nuove grandi operazioni salvo che qualcuno (da altre geografie, come il Medioriente o la Cina) voglia comprarsi la grande società di noleggio. Ma qui siamo nel campo del futuribile”.

FM: Si immagina l'ingresso sul mercato europeo del noleggio di un attore americano o cinese?

“Non per ora. Tesla fa noleggio in Europa, è stata la prima grande realtà di auto elettrica e tutti ci abbiamo lavorato con il noleggio. Loro hanno una captive finanziaria, non ce li vedo a comprare una società di noleggio. I cinesi non so con che logica ragioneranno, per ora stanno facendo partnership, poi potrebbero scoprire che nel mercato occidentale il noleggio è la formula vincente, specie sull'elettrico, e potrebbero volere controllare la filiera. Ma ora è prematuro, anche perché in Cina non c'è un mercato del noleggio a lungo termine come il nostro; hanno credito al consumo e finanziamenti

ma non società paragonabili alle nostre per quanto ne so”.

FM: Gli attori locali hanno ancora spazio?

“Sì, non per tutti i clienti logicamente. Le grandi multinazionali si affidano a player multinazionali del noleggio, perché servono standard e reportistica comuni. I grandi possono diversificare e arrivare a Pmi e privati, ma in questo ambito c'è spazio anche per le imprese locali”.

FM: I livelli di servizio sono proporzionali all'importanza del brand?

“Non sempre. Negli ultimi anni noto che non è semplice dare attenzione al cliente piccolo e privato perché ha esigenze diverse dal cliente corporate. I piccoli a volte sono serviti meglio da società locali, con costi forse un poco superiore ma un'attenzione maggiore. Il tema per gli operatori locali è trovare un equilibrio finanziario fra crescita controllata ed economia di scala”.

I punti critici secondo Paolo Ghinolfi

A mettere in guardia sui punti critici delle fusioni e di un mercato sempre più concentrato è **Paolo Ghinolfi**, storico presidente di Aniasa, con un'esperienza ultra trentennale nel mondo del noleggio, sia in grandi gruppi multinazionali (Arval) sia con nuovi attori nazionali (ricordiamo l'esperienza di Sifà, ora incorporata in UnipolRental). “Quando ci sono dei consolidamenti e si riduce il numero degli operatori, si riduce anche la concorrenza. Inoltre queste fusioni mettono insieme culture aziendali molto diverse e chi le attua deve comprendere e valorizzare la contaminazione tra culture diverse. Spesso purtroppo chi compra non sposa questa cultura della valorizzazione. La parte difficile, quindi, è che chi acquista abbia la modestia di cercare di capire cosa sta comprando e non l'arroganza di sentirsi sempre il migliore e più capace. La ricchezza viene dalle diverse visioni, serve

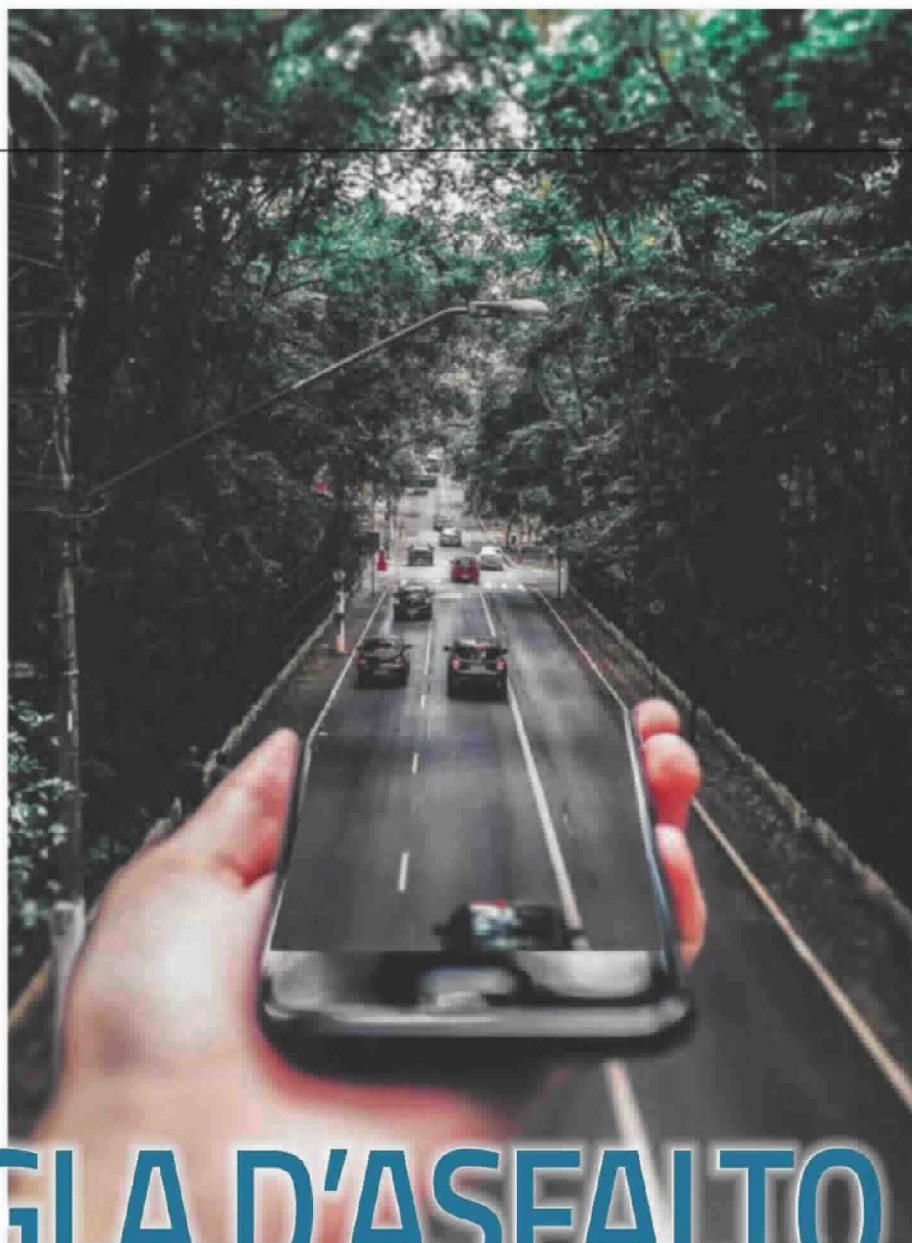


Paolo Ghinolfi, ex presidente Aniasa

costruire una fusione che abbia il rispetto delle parti, altrimenti le persone abbandonano e si perde valore. Su scala mondiale si tratta di operazioni talmente enormi e con variabili così particolari che ogni fusione va considerata a sé”. I rischi sono sostanzialmente due: che il mercato si concentri troppo e che il cliente perda di centralità (e quindi il servizio di qualità). “La peggiore lamentela che può fare un cliente è constatare che ‘non esisto per il noleggiatore’. Se il percepito è quello, serve un'azione radicale di cambio nella cultura aziendale. Le fusioni rischiano di smontare questo tipo di ricchezza, di efficienza e attenzione al cliente, e il noleggio finisce per essere un mestiere da banche, perché bisogna tirare fuori miliardi o c'è soglia oltre cui non si può andare. Onore al merito per chi riesce a fare cose di livello nei grandi gruppi” chiosa Ghinolfi.

Ogni mattina, in una città italiana, un lavoratore si sveglia chiedendosi “come ci arrivo oggi in ufficio?”. I servizi sembrano tantissimi, ma la scelta è davvero libera?

Nello scorso aprile Lyft ha annunciato l'acquisto di Freenow, la piattaforma europea di mobilità multimodale dal duo BMW e Mercedes portando così la concorrenza a Uber in Europa (e anche in Italia?). Pagata 175 milioni di euro, la società nata dall'unione di DriveNow di BMW e di Car2go di Mercedes, non è mai riuscita a chiudere i conti in positivo, malgrado gli ingenti investimenti. Dopo pochi giorni dalla chiusura dell'operazione, avvenuta a fine estate, ho ricevuto una e-mail parte della newsletter di un altro popolare servizio di car



GIUNGLA D'ASFALTO

sharing (tra i molti servizi di Freenow c'è proprio la mobilità in condivisione, anche attraverso l'integrazione con fornitori terzi): Zity mi informava di aver introdotto nuove auto e prezzi bassissimi (che al suo esordio le avevano garantito parecchie adesioni), ma soprattutto un nuovo servizio. “Dal car sharing al noleggio auto in un solo click”, si leggeva all'interno. Noleggio auto? Ma il car sharing non si proponeva come alternativa al possesso dell'auto (e per una volta sforziamoci di far rientrare il NLT nella casella “auto di proprietà”, dato che è in uso esclusivo ad un locatario-

di Elena Pavin

proprietario)? Forse, forse no, forse non più. Se è vero che lo sharing, soprattutto quello dell'auto, è nato come offerta di mobilità in condivisione per chi nella sua quotidianità si spostava principalmente con il trasporto pubblico locale o la mobilità dolce e aveva bisogno dell'auto solo per brevi percorsi, in zone dove magari il TPL non è disponibile o per esigenze particolari e limitate al singolo viaggio – e che quindi avrebbero reso anti-economico il possesso di un'auto di proprietà o a Noleggio a lungo termine –, oggi tutto questo è cambiato.

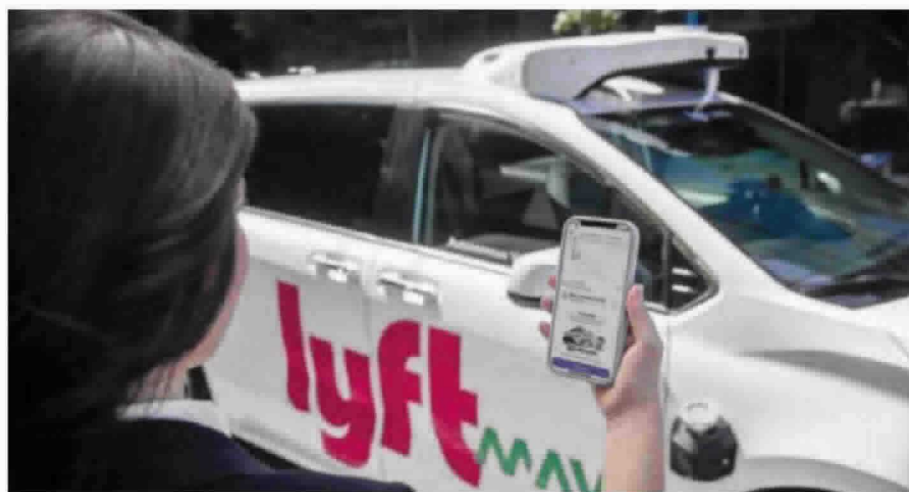
Solo pochi mesi fa qui su Fleet Magazine dovrete aver letto un articolo, scritto dalla collega Maria Francesca Moro e intitolato Che fine ha fatto il car sharing? (lo trovate ancora online con questo titolo), dove spiegavamo proprio questo: se prima del 2020 i noleggi annuali registrati erano 10 milioni, nel 2024 i noleggi sono stati 4,2 milioni e gli utenti attivi 330.000, di cui 160.000 a Milano e 110.000 a Roma. Per capirci, l'ultima annata da 300.000 profili era stata il 2014, agli esordi, mentre nelle annate migliori come il 2017 si era arrivati a 5,2 milioni di

FOCUS

MOBILITÀ ALTERNATIVA

noleggi per un totale di oltre 30 milioni di viaggi.

Non solo i numeri del car sharing sono significativamente calati, ma è cambiato proprio l'uso che se ne fa: secondo il Rapporto Aniasa, nel 2024 la durata media di un noleggio è stata di ben 126 minuti per 18,1 chilometri, un intervallo di tempo pari al +32,6% rispetto all'anno precedente. Parliamo di più di due ore, mentre fino a poco tempo fa la durata media di un viaggio si esprimeva in minuti. E non c'è stato un anno, a partire dal 2020, nel quale durata e distanza di utilizzo non siano aumentate; anzi, in appena un quinquennio, la durata media, così come la distanza giornaliera, è quasi raddoppiata. Ecco dove volevo portarvi: il car sharing si sta trasformando in un noleggio a breve termine? Forse sì, forse anche per questo motivo alcune Case auto, che inizialmente sembravano aver puntato sullo sharing (anche come strategia di "test drive inconsapevole" delle proprie auto), oggi si stanno ritirando da questo mercato. Ma soprattutto i Fleet Manager delle aziende che un tempo beneficiavano dei servizi di car sharing pubblico oggi sembrano più interessati a quello corporate: nel 2023, il 64% dei 103 Fleet Manager che ha risposto a una nostra survey utilizzava lo sharing come forma di mobilità alternativa e nel 33% dei casi, per un totale di 2.379 veicoli, si



trattava già di corporate car sharing. Il "problema" è che ora si crea (o si svuota di nuovo?) un buco nella mobilità, quello della tratta breve, veloce, che non lo rende vantaggioso, o per il quale è addirittura impossibile, avere la propria auto. Un vuoto che, in passato, era stato appannaggio esclusivo dei tassisti in Italia, ma che all'estero da ormai ben più di un decennio è coperto anche da un altro servizio: il ride hailing. E così torniamo alla prima riga di questo articolo, l'acquisizione di Freenow da parte di Lyft che, per chi non lo sapesse, è proprio un'azienda specializzata nel settore dei servizi di ride hailing. Per intenderci, il diretto e forse più noto concorrente di Lyft è Uber. Ed eccoci qui ad affrontare l'eterna (speriamo di no) battaglia tra il

modello operativo del ride hailing con le normative sugli Ncc e sui Taxi, che ha portato al divieto di servizi come Uber Pop in Italia e che rende l'integrazione di questo tipo di servizio estremamente difficoltosa. Una lotta di settore, che ha il suo impatto su chi viaggia per svago, necessità o lavoro nelle nostre città (anche solo per tutte le volte che si riesce a salire su un taxi e si viene coinvolti in un'invettiva contro "questi Uber", alieni venuti da lontano), che ha tra i suoi gladiatori urbani anche **Andrea Giuricin**, Ceo di TRA Consulting, economista dei trasporti e consulente per istituzioni internazionali nonché portavoce di MuovitiItalia, piattaforma nata per promuovere la concorrenza e azzerare la frammentazione delle regole territoriali.

MOLTIRENT

Tutto il tuo noleggio in un'unica piattaforma.

Multiply
Tech

FOCUS

MERCATO

BUON COMPLEANNO ANIASA!

di Pietro
Teofilatto

Un'associazione di categoria è un'organizzazione che rappresenta ed esprime esigenze e volontà imprenditoriali, che svolge contemporaneamente attività di incentivo alla vita delle aziende e di supporto tecnico-giuridico alla soluzione dei loro problemi, che promuove le proprie finalità nei confronti delle istituzioni politiche, sociali ed economiche. Con questi propositi 60 anni fa (per l'esattezza il 27 settembre 1965) quattro aziende si riunivano per dare voce ad un settore nuovo, esportato dagli Usa e che vedeva nei servizi di noleggio un'attività utile alle esigenze di mobilità. Eravamo sotto l'onda del boom economico, con l'Italia prima meta del turismo mondiale, con una impetuosa crescita della motorizzazione sollecitata dalla viabilità autostradale. PIL e consumi salivano, si cominciava a distribuire meglio la ricchezza prodotta, aumentava il reddito pro capite. Con poche auto disponibili in piccoli uffici, il noleggio ha via via assunto un ruolo di grande evidenza economica. Grazie all'attività negli aeroporti iniziata negli anni '60 ha promosso

Aniasa festeggia 60 anni di attività, continuando ad essere testimone privilegiata delle dinamiche economiche e sociali riguardanti la mobilità delle persone, le esigenze dei trasporti e dell'intermodalità che si sono susseguite nel nostro Paese

con il noleggio a breve termine la diffusione del turismo a livello mondiale. Ha supportato negli anni 2000, con l'intervento degli operatori di noleggio a lungo termine, nuove politiche industriali, sempre più incentrate sul core business, grazie all'outsourcing di attività complementari. È un comparto che ha interpretato l'emergente domanda di nuova mobilità, affiancata facilità d'uso, alla certezza ed al contenimento dei costi. Il modello del noleggio ha reagito alle fasi di negativa congiuntura, sempre rafforzando la posizione di promotore di saving, contribuendo alla competitività del Sistema Paese, permettendo di utilizzare i benefici economici, finanziari, amministrativi, di efficienza delle risorse che ne derivano. Superando le avversità, la pressione fiscale sull'auto, il peso di una mac-



Pietro Teofilatto, Aniasa

china statale che complica e non semplifica, il mercato ha confermato la validità del noleggio. I numeri indicano la vitalità di un comparto produttivo che oggi rappresenta il 30% del mercato automobilistico, acquistando ed immatricolando in Italia quasi 500.000 veicoli per un valore di 15 miliardi di euro. Oggi percorrono le nostre strade 1,5 milioni di veicoli a noleggio, utilizzati da 90.000 aziende e 2.700 PA. Una flotta per esigenze di business e turismo, con 5 milioni di contratti stipulati presso 1.000 punti di noleggio negli aeroporti e nelle città, e con servizi di manutenzione

Immatricolazioni auto a noleggio in UE

Aniasa 1965-2025	1965	2015	2025
Fatturato	16 mln (€)	5,2 mld (€)	15,6 mld (€)
Flotta circolante	2.000	689.000	1.500.000
Immatricolazioni	500	269.000	500.000
Incidenza mercato	0,00%	19%	30%
Entrate fiscali dal noleggio	1 mln (€)	1,3 mld (€)	3 mld (€)
Km percorsi/anno	25 mln	21 mld	31 mld
Clientela		110.000	270.000

Fonte: Aniasa

Fm

63

FOCUS

MERCATO

Associate 2025

Noleggio breve termine	20
Noleggio lungo termine	17
Servizi automobilistici	18
Digital Automotive	17
Car Sharing	3

ed assistenza assicurati da una rete di servizi automobilistici disponibili in 30.000 officine. Completano il quadro 6 milioni di contratti di car sharing nelle città metropolitane e la qualificazione della mobilità attraverso la digitalizzazione di ogni relativo servizio.

FLASH BACK AI 50 ANNI

Dieci anni fa Aniasa ed il Censis elaboravano un articolato documento sull'evoluzione della mobilità degli italiani. Erano toccati vari temi, con prospettive al 2020 ed al 2030: dai principali fenomeni demografici e economici che avrebbero caratterizzato il Paese, agli impatti sulla domanda di mobilità di cittadini ed imprese. Dall'evoluzione tecnologica dell'auto all'offerta di mobilità. Senza entrare nei dettagli del lavoro, la popolazione è ancora stabile a 59 milioni, ma oggi un italiano su 4 ha più di 65 anni. Sono cresciute le megacities, in cui adesso si addensa il 50% dei nostri connazionali e per oltre il 70 % degli spostamenti per lavoro si utilizza l'auto. Il decennio in corso continua a registrare il boom dei flussi turistici internazionali (+18% nel 2025). Non è cresciuto il pendolarismo stimato allora in 32

milioni di cittadini, ma invece sceso sotto i 28,8 milioni anche in virtù dello smartworking.

Secondo Aniasa-Censis le grandi direttrici di evoluzione tecnologica dell'auto, già nel 2015 identificabili, sarebbero state:

- le propulsioni ibride ed elettriche (soprattutto in città, per il trasporto merci e per taxi e car sharing);
- la crescente connettività dei veicoli con servizi per il driver, oltre alla telediagnosi ed al dialogo con i sistemi di regolamentazione del traffico;
- l'utilizzo di veicoli senza l'intermediazione umana, favorendo la diffusione di veicoli ad uso privato, ma su base temporanea e non esclusiva (modello camera d'albergo).

Orbene, a distanza di dieci anni alcune previsioni si sono verificate, altre meno, altre ancora sono in corso di evoluzione. Non dimentichiamo che nel frattempo abbiamo avuto una pandemia e attraversiamo una preoccupante fase degli equilibri mondiali. Riguardo nello specifico il noleggio, il Rapporto del 2015 preventivava, oltre alla proposizione di prodotti e servizi sempre più flessibili, un'offerta di servizi integrativi, che mirava a soddisfare le esigenze complessive di mobilità dei clienti. In questo senso, è possibile identificare un'evoluzione della missione, da auto-noleggio a mobi-noleggio, un'attività in cui l'oggetto dell'offerta non sarebbe stato solo l'auto, ma la mobilità nel suo complesso.

Questa volontà di far confluire servizi diversi in un'unica relazione con il cliente avrebbe sfumato le barriere tra i singoli prodotti: il rent-a-car, il noleggio a lungo termine, il car sharing e l'assistenza su strada. In effetti dopo 10 anni alcune imprese offrono sempre una forte specializzazione operativa, pur con un portafoglio completo di soluzioni. Altre invece stanno esplorando una strada diversa, con un superamento della definizione del servizio in funzione della durata, optando per un servizio di mobilità ampiamente inteso. Oggi il servizio viene offerto anche sotto forma di abbonamento. Non appare irrealistico dunque immaginare nel 2030 un servizio di noleggio/assistenza, che vada da 15 minuti a 5 e più anni, garantendo una serie di strumenti di mobilità e l'accesso a territori, spazi a pedaggio e parcheggi.

Aniasa vede gli operatori già oggi proiettati in una dimensione più ampia, dove oltre a essere iper-specializzati su alcuni prodotti, saranno anche aggregatori di altri servizi complementari, in modo da poter servire il cliente a 360 gradi con una sola interfaccia commerciale. Anche l'attuale modello 'targa-centrico' di alcuni servizi potrebbe non essere l'unico, affiancato magari da un altro modello basato sul livello di servizio. Questa nuova concezione di mobilità rappresenta il passaggio dalla MaaS multimodale alla MaaS multiservizio. Una nuova visione, in cui i servizi di trasporto sono integrati direttamente nelle piattaforme digitali di aziende che non operano direttamente nel settore della mobilità, ma che offrono ad una ampia clientela soluzioni di trasporto personalizzate. È questa la nuova sfida del settore, con riflessi sulla mobilità privata ed aziendale, sul turismo, i trasporti integrati, l'industria dei servizi, la tutela dell'ambiente. Aniasa c'è e vuole continuare la strada intrapresa 60 anni fa.

Previsioni Aniasa Censis 2015- 2030

	Situazione 2025
Aumento popolazione: da 60 a 62 mln	58,9 mln (fonte Istat)
Aumento popolazione over 65 anni: 25%	24% (fonte Istat)
Popolazione in Megacities: 33 mln (49,7%)	29,5 mln (fonte Istat)
Utilizzo auto per lavoro: 71,3% spostamenti	75% (fonte Isfort)
Flussi turistici internazionali: 68 mln presenze (+42%)	59 mln presenze (+18% sul 2024) (fonte: Ministero turismo)
Pendolarismo (lavoro/studio): 32 mln	28,8 mln (Istat)

Fonte: elaborazione Aniasa

EVENTI

FLEET PRO

Vedere e toccare con mano i veicoli commerciali più all'avanguardia, avendo modo di dialogare con tutta la filiera. È l'obiettivo di Fleet PRO, l'evento organizzato da Lab Sumo, con la partecipazione di Best Mobility. Fleet PRO, giunto alla sua seconda edizione, si sposta da Roma (sede della prima edizione) al cuore della Motor Valley, una scelta precisa che ci ricorda come i veicoli commerciali non abbiano nulla da invidiare – in termini di tecnologia, allestimenti, Adas, comfort – alle auto. Tutto inizia giovedì 16 con una serata di networking a Modena, per poi proseguire nella giornata di venerdì 17 all'autodromo di Modena, dove troveranno spazio sul piazzale diverse tipologie di Lcv, dai furgoni agli allestiti ai pick-up, che saranno anche oggetto di una prova offroad. Contemporaneamente i partecipanti, suddivisi in gruppi, prenderanno parte a diverse sessioni formative su temi "caldi" del settore: sicurezza e sostenibilità, allestimenti e omologazione, telematica e normative. Con il patrocinio di Aniasa e Unrae, l'evento dedicato ai Fleet manager e alle aziende che gestiscono importanti flotte operative di Lcv, vedrà la partecipazione di Case costruttrici, di Allestitori, di Noleggiatori, di Società telematiche e di Aziende della filiera. Fleet PRO sarà anche l'occasione per presentare in anteprima uno



INCONTRI DI BUSINESS

Appuntamento a Modena il 16 e 17 ottobre con Fleet PRO, l'evento che mette al centro i veicoli commerciali, anche e soprattutto allestiti

studio realizzato dalla redazione di Fleet Magazine interpellando i Fleet manager che gestiscono flotte di veicoli commerciali leggeri, con una particolare attenzione agli allestiti. Gli stessi Fleet manager che saranno anche i protagonisti della giornata. I veicoli commerciali leggeri sono sempre più a noleggio. Nel 2024 si è registrato il record di immatricolazioni di Lcv destinati al Noleggio a lungo termine, sia pre che post Covid: ben 63.366. Una crescita partita nel 2021 (+24,73% sull'anno precedente) in pieno Covid, con

un clima di incertezza e una forte crescita di domanda di veicoli per il trasporto dell'ultimo miglio, un settore che ha visto il boom con la pandemia. Il boom è proseguito negli anni successivi, con una crescita del 35,81% nel 2023. La flotta dei veicoli commerciali leggeri in noleggio a lungo termine ha ormai superato le 210mila unità. La crescente flessibilità del noleggio, l'innovazione nei servizi di allestimento e l'importanza vitale della telematica per ottimizzare la gestione delle flotte sono tra i fattori che hanno contribuito a questo exploit.

di Redazione

Il programma

Dopo una serata di networking che si terrà in una location che racconterà la Storia del territorio, Fleet PRO si terrà all'Autodromo di Modena dove in plenaria verrà presentato uno studio esclusivo realizzato dalla redazione di Fleet Magazine sui Fleet manager che gestiscono flotte di Lcv. I quali saranno anche i protagonisti di un percorso formativo che si svilupperà tra i box. Oltre a ciò vi sarà anche la possibilità di provare pick up e veicoli off road in un percorso fuoristradistico ad hoc.

