

Indice Articoli ANIASA

20 Dicembre 2025

ANIASA

01/12/2025	FLEET MAGAZINE	ELIGO, ERGO VIRIDIS SUM?	Pag. 2
01/12/2025	FLEET MAGAZINE	OBIETTIVO FLOTTE	Pag. 3
01/12/2025	FLEET MAGAZINE	UN EQUILIBRIO NECESSARIO	Pag. 7
01/12/2025	FLEET MAGAZINE	20 ANNI DI STRADA INSIEME	Pag. 9
01/12/2025	FLEET MAGAZINE	UGUALI, MA NON TROPPO	Pag. 10
01/12/2025	FLEET MAGAZINE SPEC.	UN MERCATO STABILE MA FIACCO NOLEGGIO	Pag. 11

Editoriale

ELIGO, ERGO VIRIDIS SUM?

Flotte obbligatoriamente elettriche? Dall'Ue – oltre alla misura minima delle vongole e ad altre varie ed eventuali – arriva anche l'ideuzza (e scusate il vezeggiativo) di imporre alle aziende europee l'elettrificazione di una percentuale delle loro flotte. Facendo cadere dall'alto, per l'ennesima volta, un'imposizione che non rispecchia le esigenze del mercato e dei consumatori. Come a noi sottolineato nel Primo Piano di questo numero dal presidente di Aniasa Alberto Viano e dalla Mobility Advisor di Leaseurope, la Federazione europea che riunisce 46 associazioni nazionali del mondo del noleggio e del leasing, Martina Apicella. Che vede anche la testimonianza di chi, queste imposizioni, le dovrà gestire: ovvero i noleggiatori. I quali sono anche i protagonisti del consueto Speciale Noleggio che potete leggere girando questa rivista e che vede la partecipazione di (quasi) tutte le società che si occupano di noleggio nel nostro Paese. Società che, lo continuiamo a dire, continuano a battere nuovi record. Record che raggiungono anche gli eventi a cui partecipiamo: dal Mobility Journey, giunto all'ottava edizione, che è sbarcato in Sicilia sottolineando la sempre maggior compenetrazione tra Fleet Management e Business Travel – con la ciliegina dell'anteprima nazionale della Genesis GV 60 – alla presentazione della nostra recente survey sul Mondo degli Lcv davanti a una platea di manager internazionali (allestitori, noleggiatori, case costruttrici, società di telematica...) al recente Fleet Europe Days in Lussemburgo. Ducato dove siamo stati anche al

consueto Geotab Mobility Connect, che vide la prima edizione europea nel 2018. Flotte che sono state al centro anche della nostra intervista al Presidente e Amministratore Delegato Mercedes-Benz Italia Marc Langenbrinck, da noi incontrato alla Fleet Night della Casa della Stella, e delle quattro chiacchiere che abbiamo scambiato con il Direttore Vendite di Audi Italia Vincenzo Vavalà, durante la seconda edizione di Audi for Business. Con la prima che è l'unica che ha una struttura flotte che lavora direttamente con la Casa Madre, e con la seconda che ha annunciato di aver raggiunto ben il 61% delle sue immatricolazioni grazie al mondo BtoB, o ancora la giornata flotte organizzata da Kia ad Arese. Insomma l'importanza del settore a cui dedichiamo lo Speciale di questo numero, ormai da anni, per il mondo automotive diventa ogni anno sempre maggiore. E la Legge di Bilancio (di cui abbiamo parlato... attendendo gli emendamenti) dovrebbe tenerne conto. Ma non cambiando nuovamente le aliquote dei fringe benefit, spingendo così le flotte nelle mani dei... plug-in – più che delle full electric – e a cui noi dedichiamo un approfondimento con un dorso ad hoc, bensì strutturando un ecosistema che riesca a far fare programmi alle aziende. Se non a lungo almeno a medio termine. Perché, va bene elettrificare, ma senza dimenticare che le aziende devono poter continuare a fare business. Naturalmente se questo è più verde, meglio. Quindi *Negotium facio, sic sustineri societas sum.*

Buona Lettura!

alberto.vita@sumopublishing.it



OBIETTIVO FLOTTE

La Commissione europea va verso l'imposizione di una "quota elettrica" nel mondo flotte. Una misura che suscita molte perplessità e non tiene conto dell'effettiva applicabilità di target predefiniti

di Marina Marzulli

Come promesso (o minacciato?) la Commissione europea sta discutendo cosa fare del Greening Corporate Fleets, la strategia di elettrificazione delle flotte aziendali. Una decisione è attesa poco prima di Natale, e verrà associata alla revisione sulle emissioni di CO₂. Il Piano europeo per l'automotive, infatti, identifica le flotte aziendali come settore chiave per l'elettrificazione della mobilità e la Commissione UE sostiene la necessità di adottare azioni specifiche per rendere le flotte aziendali più eco-compatibili.

I TRE SCENARI

Cosa aspettarsi? Lo abbiamo chiesto a Leaseurope, la Federazione europea che riunisce 46 associazioni nazionali del mondo del noleggio e del leasing: "Dalle nostre informazioni, la proposta potrebbe essere articolata in tre diversi modi: impostare target di elettrificazione a livello nazionale diversi per ogni stato membro; impostare target a

imporre target senza considerare le infrastrutture e le richieste del consumatore".

LA LIBERTÀ DI SCELTA

Il punto è proprio tenere conto della libertà del consumatore di scegliere ciò che vuole fra l'offerta di mercato, come spiega **Alberto Viano**, Presidente uscente di Aniasa (associata di Leaseurope): "Una flotta può essere raffigurata come una definizione commerciale di un insieme di utilizzatori, e in tutta Europa vige ancora la libertà del cliente/utilizzatore di scelta. Nel mondo fleet non possono esserci diversità rispetto al resto del mercato, sarebbe discriminatorio nei confronti dell'utilizzatore finale, ancora prima che delle aziende di noleggio. A un cliente, che predilige un determinato veicolo nell'ambito della legalità generale, non gli si può imporre: 'Non puoi prendere l'auto che hai scelto, perché ci sono dei target da rispettare'. È furore ambientalista mal calcolato, ma c'è ancora una parte politica rilevante che pensa di stabilire in modo normativo come deve funzionare un mercato".

Spiega Apicella: "Se l'Ue va nella direzione di impostare target di elettrificazione, in realtà porta a un effetto contrario, perché i consumatori che non vogliono passare all'elettrico tenderanno a mantenere più a lungo le auto in flotta", un effetto che abbiamo visto anche in Italia con l'allungamento dei contratti a seguito delle nuove normative sul fringe benefit.

UN SISTEMA OLISTICO

Per elettrificare davvero non basta stabilire target, ma pensare a un insieme di misure in contemporanea: "Bisogna tenere conto dell'infrastruttura di ricarica, che cambia molto da Paese a Paese. Non si può pensare che sia il singolo

livello europeo da applicare alle società di noleggio; dare linee guida su incentivi finanziari per l'elettrificazione delle flotte, che poi devono essere applicate agli stati membri – spiega **Martina Apicella**, Mobility Advisor di Leaseurope –. Quest'ultima opzione è quella che noi caldeggiamo, perché sosteniamo un approccio olistico: non si possono

PRIMO PIANO

MERCATO

consumatore – pensiamo a chi noleggia un'auto in vacanza in Grecia, o chi ha una flotta commerciale in Italia – a farsi carico del problema e a rimanere fermo. C'è poi la necessità di sviluppare la *grid capacity*: i Paesi Bassi, ad esempio, attualmente stanno razionando l'elettricità perché la rete non tiene il passo con l'elettrificazione. È necessario anche supportare il mercato delle elettriche usate tramite incentivi fiscali specifici. Il Belgio, che è fra i primi Paesi per elettrificazione delle flotte, ha tantissime auto usate elettriche usate inutilizzate. Chiediamo di considerare il problema da vari angoli e con una serie di misure", conclude Apicella.

"Essere pronti a una elettrificazione di massa significa vedere per strada più colonnine che distributori di benzina – sostiene Viano -. Se in una stazione di servizio ci sono 4 pompe che ricaricano le auto in un minuto, considerato che una colonnina ha bisogno di almeno 20-25 minuti, significa calcolare 40-50 colonnine per ogni singolo benzinaio. Fino a che non si pensa in questo ordine di grandezza o si svilupperanno altre tecnologie di ricarica non ci si arriverà. Eppure, con l'ultimo click-day, abbiamo preferito convertire 600 milioni di colonnine in incentivi auto: continuiamo a regalare pesce invece che a mettere nelle condizioni di pescare". Piuttosto, secondo Viano, la leva da usare è quella fiscale: "Ora l'Iva è uguale sia per le auto termiche sia per le elettriche, che pure costano il 25-30% in più. Se il governo decidesse di fare un

décalage dell'Iva, portandola ad esempio al 10% per gli Ev, con la prospettiva di alzarla di anno in anno del 12,14, 18%, si avrebbe una prospettiva chiara, e anche la raccolta fiscale non ne risentirebbe, essendo l'elettrico più costoso. Sarebbe lo strumento più logico da usare".

FAVOREVOLI E CONTRARI

La decisione relativa alle flotte aziendali verrà pubblicata entro la fine del 2025 insieme ad altre proposte sul settore auto, come la revisione sulle emissioni, di cui condividerà la valutazione d'impatto. Il rischio è che la parte fleet possa passare in secondo piano rispetto alle decisioni sulla revisione degli obiettivi 2035. Ma chi è favorevole a obblighi sull'elettrificazione delle flotte, visto che le associazioni del noleggio sono contrarie, e che i consumatori europei non sembrano entusiasti di essere "obbligati" a convertirsi in massa all'elettrico? "Transport and environment", la potente lobby e organizzazione non governativa che si impegna per un sistema di mobilità a emissioni zero, lavorando direttamente con le istituzioni europee per influenzare le politiche ambientali e industriali; gli Oem che hanno puntato all'elettrico; alcune grandi aziende, come Uber, Ikea, Tesco che hanno chiesto all'Unione europea di non fare marcia indietro sul divieto alla vendita di auto con motore termico dal 2035.

Fra gli Stati favorevoli a quote di elettrificazione: la Francia, che ha già un mandato sulle flotte; la Spa-



gna, che pure avendo percentuali di elettrificazione nelle flotte molto basse è guidata da un governo socialista sensibile alle tematiche ambientali; l'Austria. Si sono espressi per il no Germania, Italia, Bulgaria, Finlandia e Paesi baltici.

Nelle foto, Martina Apicella, Mobility Advisor di Leaseurope, e Alberto Viano, Presidente uscente di Aniasa

QUANTO SONO ELETTRIFICATE LE FLOTTE EUROPEE?

I dati, forniti dall'International Council on Clean Transportation (ICCT), ci dicono che nel secondo trimestre del 2025, le flotte (aziendali, dei dealer, del Rent-

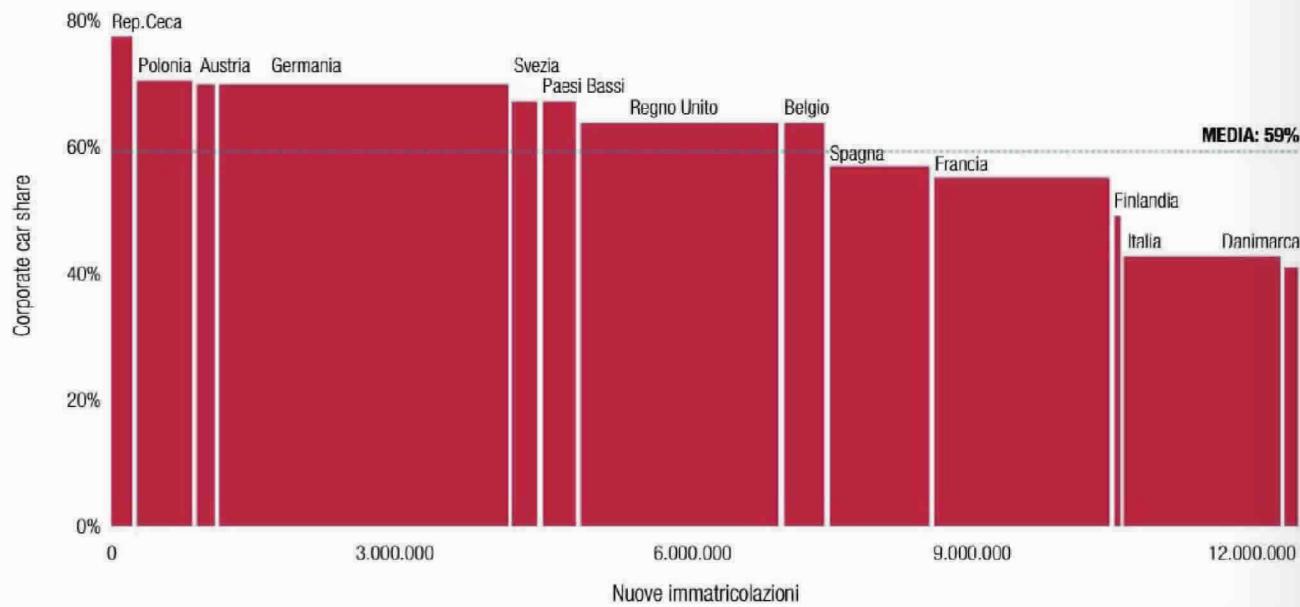
Il Belgio ha il 40% di flotta elettrica, l'Italia il 5%

La quota "elettrica" tra le nuove immatricolazioni di auto aziendali mostra notevoli variazioni tra i 10 principali mercati (gli ultimi dati completi sono del 2024). Il Belgio è al primo posto con una quota di auto elettriche del 40%, seguono la Svezia (36%), la Danimarca (34%) e la Finlandia (32%). Molto più in basso nella classifica ci sono la Germania (13%), la Francia (12%), l'Italia (5%) e la Spagna (4%). Dati International Council on Clean Transportation (ICCT).

PRIMO PIANO

MERCATO

Immatricolazioni auto flotte in 13 Paesi europei, 2024



Fonte: ICCT (The International Council on Clean Transportation)

a-car) costituiscono il 61% del totale delle nuove immatricolazioni in Europa, mentre le auto private rappresentano il restante 39%. Le percentuali di elettrificazione nei due segmenti sono diverse, e questo cambia molto a seconda del Paese. In alcuni Paesi – come Italia e Svezia – le quote di elettrico sono relativamente bilanciate nei due mercati, con una differenza di uno o due punti percentuali. Tuttavia, altrove emergono differenze notevoli. In Belgio, la quota di elettriche tra le auto aziendali è di circa

30 punti percentuali in più rispetto agli acquirenti privati (40% contro 10%). La Danimarca ha mostrato la tendenza opposta: le elettriche hanno dominato le immatricolazioni private di auto nuove con il 64% di quota; tuttavia, la diffusione aziendale è rimasta forte, con i BEV che rappresentano il 32% dei nuovi registrations. Le differenze nelle politiche nazionali possono avere un impatto diretto sull'adozione di auto elettriche nelle flotte aziendali. Non è un caso che il "modello

belga" sia portato ad esempio dal Piano europeo per l'automotive, che identifica le flotte aziendali come settore chiave per l'elettrificazione della mobilità. Il Belgio si distingue per le sue politiche fiscali a favore dei veicoli aziendali elettrici, riducendo gradualmente le detrazioni e i benefici fiscali per i veicoli con motore a combustione. Queste misure hanno contribuito ad aumentare la quota di BEV nelle flotte aziendali (53% nella prima metà del 2025, rispetto al 34% nella prima metà del 2024).

IL PUNTO DI VISTA DEI NOLEGGIATORI

Quello che notano i noleggiatori è che, per ampie fasce di mercato, l'offerta attuale di veicoli elettrici non riesce ancora a soddisfare appieno la domanda, malgrado la maggior parte di loro sia impegnata in prima linea nel facilitare la transizione. Quali sono i fattori che rendono l'elettrificazione

un'opzione non funzionale per molte flotte? "L'autonomia delle batterie dei veicoli elettrici ancora non adeguata alle esigenze operative quotidiane di alcuni utilizzatori, la mancanza di un'infrastruttura di ricarica sufficientemente capillare, l'incertezza legata al problema del valore residuo dei mezzi stessi, oltre a un quadro tecnologico e legislativo ancora poco chiaro e in continua evoluzione, rendono difficile la transizione verso l'elettrico nel mondo delle flotte aziendali", sintetizza **Patrizia Bacci**, Amministratore Unico di Program, che comunque si dice pronta a offrire alle aziende clienti le soluzioni accessorie necessarie a supportare questa transizione.

Oltre alla scarsa praticità della ricarica, **Italo Folonari**, Ad di Mercury e neo Presidente Aniasa, cita "l'elevato costo dei veicoli elettrici rispetto ai modelli termici di pari segmento. In questo contesto, i cambiamenti – o forse sarebbe più corretto definirli 'forzature di mercato' – dipendono in larga misura dalle politiche governative, che possono intervenire sia con penalizzazioni fiscali (come le nuove normative sui fringe benefit) sia attraverso incentivi economici all'acquisto". Più ottimista sul futuro dell'elettrificazione **Dario Casiraghi**, Direttore Generale Arval Italia: "Abbiamo chiuso il 2024 con una flotta totale che era già composta al 25% da veicoli elettrificati. Nei primi 9 mesi del 2025, i veicoli elettrici e ibridi rappresentano oltre un terzo delle nostre immatricolazioni, mentre il mercato nel suo complesso si ferma intorno al 20%. Si tratta di una tendenza che, al di là delle incertezze sui valori residui e sulle criticità percepite (punti di ricarica, costi di accesso ai veicoli, etc...), andrà a confermarsi".



Kit Tetto Alto Fiat Doblo'



Il kit per i veicoli Stellantis, è un esclusivo BRBNI ABS COMPONENTS, ed è disponibile in versione CARGO con allestimento optional CoverAbs e per TRASPORTO PERSONE in abs Grigio Goffrato.



La soluzione chiavi in mano per le flotte.

brbni.com



Trasporto Persone



Trasporto Cargo



La soluzione giusta per ogni missione.

CAR FIBREGLASS

BRBNI



Scopri di più

"L'elettrificazione è una realtà sempre più concreta, spinta anche dal prossimo ban ICE del 2035 – ricorda **Andrea Pertica**, Direttore Generale Leasys -. Tuttavia, la transizione dipende da fattori chiave come i valori residui dei veicoli elettrici, ancora inferiori rispetto ai motori tradizionali che influenzano la competitività dell'offerta di noleggio, e da un mercato dell'usato in fase di consolidamento con

dinamiche di prezzo non sempre stabili. Come società di noleggio, gestiamo questo rischio attraverso attente politiche di residual value che ci consentono di mantenere competitiva l'offerta pur tutelando la sostenibilità economica. Altro elemento chiave per accelerare la transizione è la costruzione di un'offerta di soluzioni con servizi integrati pensati per la mobilità elettrica".



UN EQUILIBRIO

Il rapporto tra service e flotte aziendali è oggi uno dei nodi più strategici — e complessi — della filiera automotive italiana, ma da un cambiamento potrebbero trarre tutti vantaggio

di Elena Pavin

Il mercato del Noleggio a lungo termine, ormai pilastro della mobilità nazionale, continua a crescere e a incidere sempre più sui volumi complessivi del settore. Ma questa espansione comporta nuove sfide per le reti di assistenza, chiamate a garantire qualità, rapidità e sostenibilità economica in un contesto ad alta pressione competitiva. Secondo le stime dell'associazione confindustriale Aniasa, i costi di manutenzione dei veicoli a noleggio hanno raggiunto 1,3 miliardi di

euro nel 2024, con un incremento del 3,2% rispetto all'anno precedente. Fotografia non solo dell'ampliarsi delle flotte, ma anche dell'aumento della loro età media, dovuto all'estensione dei contratti di noleggio. 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.

Nel cumulato annuo, il NLT 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%. Insieme, i canali del rent rappresentano oggi il 29% del mercato. A fronte di un canale privati in pesante flessione (-12% in ottobre e 80.000 targhe mancanti nei primi dieci mesi dell'anno), il comparto emerge come motore trainante di un mercato automotive stagnante.

Il tema è stato al centro tra gli altri



FOCUS

MANUTENZIONE

NECESSARIO

del Service Day 2025, l'evento di Quintegia dedicato ai professionisti del post-vendita, dove Tommaso Bortolomiol ha intervistato **Massimo Artusi** (Federauto) e **Alberto Viano** (Aniasa). Dal confronto è emerso un settore in piena trasformazione: su 40 milioni di veicoli circolanti in Italia, 1,2 milioni sono a noleggio, pari al 3% del parco, ma con un tasso di crescita annuo di oltre 70.000 unità.

Le flotte rappresentano un asset cruciale per la mobilità nazionale: il 78% è destinato a clienti business, l'8,7% alle amministrazioni pubbliche e poco più del 7% ai privati, che scelgono sempre più spesso "il servizio al prodotto". "Il cliente del noleggio è un interlocutore strategico – ha osservato Artusi – con esigenze specifiche, a metà strada tra la fabbrica, le reti ufficiali e l'utilizzatore finale. Il dialogo non è sempre semplice: il noleggiatore tende a massimizzare l'efficienza, mentre la rete di assistenza deve garantire qualità e margini. Ma la chiave è nella comunicazione: serve una triangolazione efficace tra società di noleggio, utilizzatore e service per assicurare tempestività e standard elevati".

Per Viano, il settore ha raggiunto una fase di maturità: "Il noleggio serve ormai circa il 20% del mercato privati. È un modello efficiente, che ottimizza acquisti e servizi, ma richiede un dialogo costante con le reti di assistenza, perché il cliente del noleggio è molto attento alla manutenzione e alla qualità degli interventi."

Per i riparatori, lavorare con i noleggiatori significa avere volumi garantiti e pagamenti sicuri, ma

spesso con margini più bassi rispetto ai clienti privati e vincoli sull'utilizzo della componentistica. In molti casi, la complessità gestionale e la pressione sui prezzi rischiano di ridurre la redditività delle officine, con il pericolo che gli interventi sulle vetture in flotta vengano posticipati rispetto a quelli tradizionali.

Eppure, una rete capillare di officine convenzionate è oggi un fattore imprescindibile per garantire continuità operativa alle aziende. Nei contratti di noleggio a lungo termine, i tempi di fermo rappresentano un costo diretto, soprattutto per le flotte operative: un veicolo commerciale fermo equivale a una perdita di fatturato.

Quindi il noleggio "non è necessariamente un nemico" – replica Artusi -. Se si riesce a instaurare un dialogo trasparente, si possono trovare formule nuove. Il noleggio può così diventare un alleato del concessionario che mantiene vivo il mercato, favorendo un ricambio costante del parco circolante". Secondo Viano, la forte competizione tra le società di noleggio è un elemento positivo: "Oggi il noleggio contribuisce a oltre il 30% delle immatricolazioni. È una forza che non si può ignorare. In vent'anni, a parità di canone, le auto costano il

Il noleggio non è necessariamente un nemico. Se si riesce a instaurare un dialogo trasparente, si possono trovare formule nuove.

doppio: quella differenza si chiama competitività".

Un'evoluzione che spinge anche le reti di assistenza a ripensare modelli organizzativi (basti pensare ai dealer diventati broker e oggi Mobility Hub) e processi digitali. Le case automobilistiche, infatti, stanno recuperando un rapporto diretto con l'utilizzatore finale grazie a piattaforme connesse e App di manutenzione predittiva, che integrano i flussi tra cliente, costruttore e officina.

In un mercato dove la flessione generale (-0,55%) si accompagna alla vitalità dei canali del rent, il futuro del service passa dalla collaborazione strutturata tra flotte, noleggiatori e reti. Solo un equilibrio tra efficienza industriale e sostenibilità economica potrà garantire continuità al sistema e soddisfazione al cliente finale, sempre più orientato al "pay per use" piuttosto che al mero possesso.

La crescita del Service day

La fiera del Service e dell'After sales organizzata da Quintegia alla Fiera di Verona continua a crescere ogni anno, a riprova di come il mondo dei riparatori/manutentori in un paese con uno dei parchi auto più vecchio d'Europa da un lato e, dall'altro, una flotta, precipuamente aziendale, con auto moderne, con nuove tecnologie e motorizzazioni elettrificate – principalmente a noleggio - sia sempre più decisivo nella scelta di mobilità di aziende e privati.

EVENTI

LKQ RHIAG



LKQ Rhiag celebra vent'anni di partnership con il mondo delle flotte, fra manutenzioni, riparazioni, ricambi. Durante l'evento, i relatori hanno ripercorso le tappe fondamentali di questo percorso

20 ANNI DI STRADA INSIEME

di Redazione

Tra le iconiche Alfa Romeo storiche del Museo Fratelli Cozzi di Legnano (Milano) LKQ Rhiag ha celebrato 20 anni 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. Tra i temi affrontati: 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 20 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 con 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. 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. 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". **Frédéric Servajean**,

Responsabile Concept Network, ha presentato la strategia di qualificazione e segmentazione della rete, per offrire ai clienti flotte un servizio personalizzato e su misura presso le tre 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. **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 attrezature 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.

FOCUS

BUROCRAZIA

UGUALI, MA NON PROPRIO

La patente digitale ha lo stesso valore legale di quella fisica, ma non è in tutto per tutto equivalente, né in aeroporto né quando si tratta di noleggiare un'auto

di Marina Marzulli

Da un anno (dal 4 dicembre 2024), i cittadini italiani possono ottenere la versione digitale dei propri documenti con la funzionalità "Documenti su IO", dove è possibile aggiungere nella sezione "Portafoglio" digitalmente la Patente di guida, la Tessera Sanitaria - Tessera Europea di Assicurazione Malattia e la Carta Europea della Disabilità. La patente digitale ha lo stesso valore legale di quella fisica in Italia e può essere utilizzata per i controlli da parte delle forze dell'ordine. Tuttavia, non la sostituisce completamente poiché è ancora necessario portare con sé la patente fisica per i viaggi all'estero e in alcune situazioni specifiche, come i controlli in aeroporto e il noleggio auto.

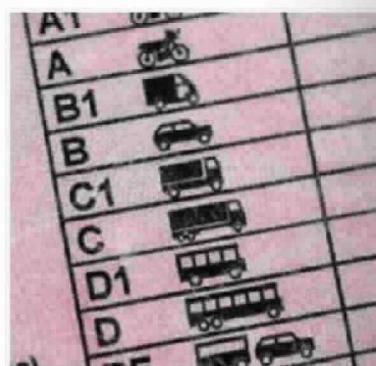
IN AEROPORTO

In aeroporto la patente digitale non sostituisce ancora un documento di identità ufficiale e serve ancora la carta fisica. La patente di guida come documento per imbarcarsi è valida (o, almeno, dovrebbe esserlo) solo per i viaggi interni sul territorio italiano, e non per quelli da e verso l'estero, inclusi i Paesi UE. Infatti, sebbene la patente risulti equiparata alla carta d'identità, non

viene però considerata documento valido per l'espatrio. Tuttavia, spesso non è accettata neppure per i viaggi sul territorio nazionale.

GLI OBBLIGHI DEL NOLEGGIO

Chi noleggia auto è obbligato, dalle norme del Codice Civile e del Codice della Strada, a controllare prima della consegna del veicolo che il conducente sia in possesso di regolare documento di identità e patente. Ma valgono anche i documenti digitali? Malgrado la patente digitale sia equivalente alla patente fisica, le società di noleggio richiedono ancora quella fisica. Una scelta che non ha mancato di provocare qualche incomprensione con i clienti. Le motivazioni di questa richiesta vanno ricercate nella circolare del Ministero dell'Interno n. 32079 del 22 ottobre 2024 sul tema "Patente di guida in IT Wallet", che recita: "è un documento di riconoscimento equipollente alla carta di identità, analogamente alla sua versione cartacea ed ha, nello specifico, esclusivamente la finalità di soddisfare l'obbligo di esibizione da parte dei conducenti dei veicoli durante la circolazione sul territorio nazionale previsto dall'art. 180 C.d.S.". La circolare evidenzia che



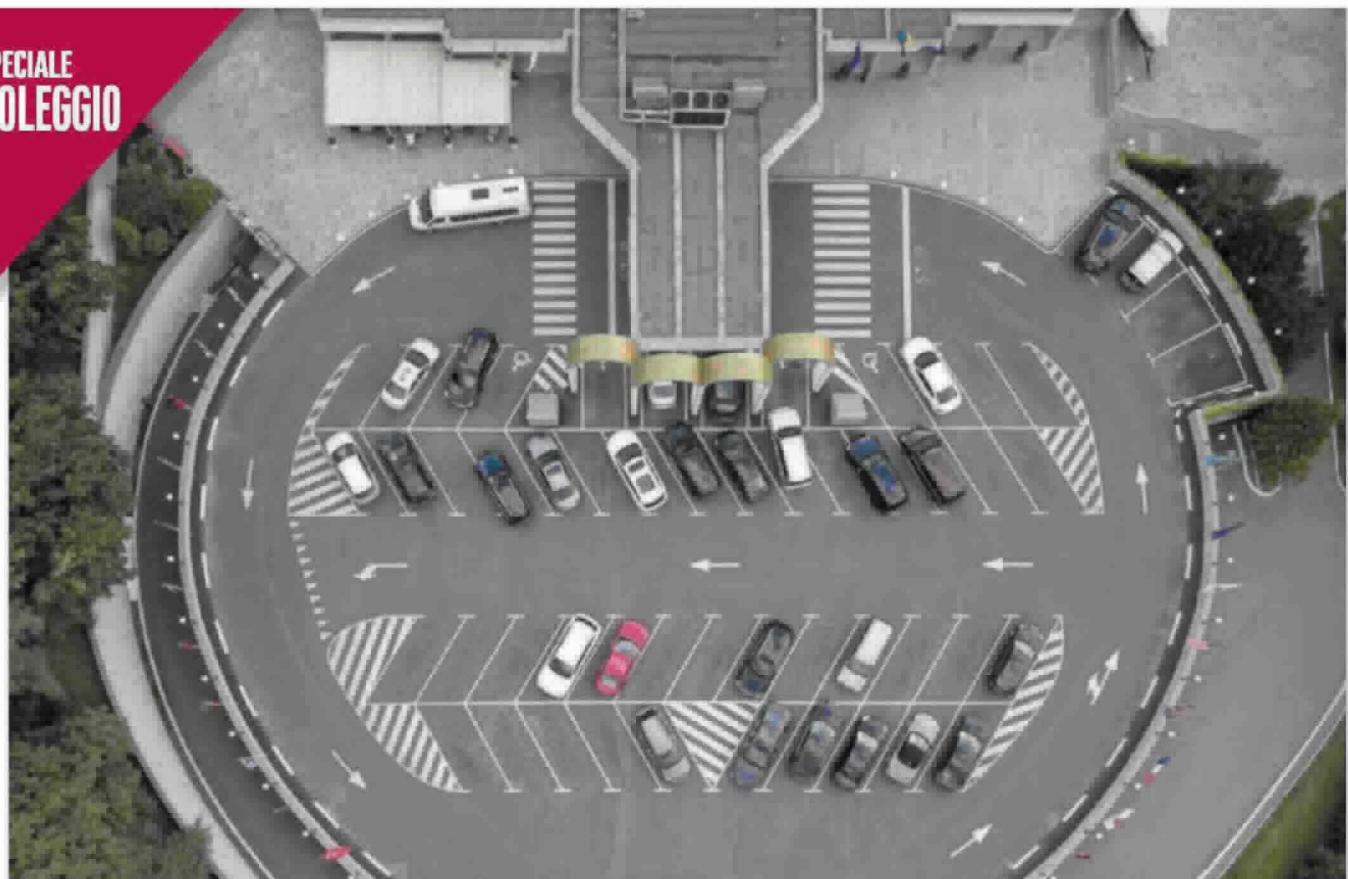
la versione digitale mantiene la stessa validità della versione fisica come documento di riconoscimento, limitatamente però al territorio nazionale.

LA DECISIONE DI ANIASA

Aniasa, l'associazione di categoria dei noleggiatori, ha quindi informato le aziende aderenti sulla necessità di richiedere ai clienti la patente fisica, oltre ad altro documento in corso di validità da cui si evinca la residenza del contraente. Inoltre, tutti i dati richiesti devono anche essere obbligatoriamente inseriti nel sistema Cargos (introdotto dal Ministero dell'Interno per scopi di prevenzione e contrasto al terrorismo). Aniasa ha chiesto conferma della sua interpretazione al Dipartimento della Pubblica Sicurezza, Direzione Centrale per la Polizia Stradale (Ministero dell'Interno) per una uniforme applicazione delle disposizioni di legge sul territorio nazionale. In attesa di chiarimenti e futuri sviluppi, è bene presentarsi con il documento fisico al punto di noleggio.

Attenzione alla vecchia carta d'identità cartacea

Chi ha ancora il vecchio documento cartaceo dovrà passare alla CIE - la Carta d'Identità Elettronica, che contiene un microchip in grado di memorizzare dati personali e biometrici. Infatti, a partire dal 3 agosto 2026, la carta d'identità cartacea non sarà più utilizzabile per viaggiare all'estero e non potrà più essere emessa, salvo casi particolari. Il cambio riguarda oltre 5 milioni di cittadini ancora in possesso del vecchio formato.

**SPECIALE
NOLEGGIO**

UN MERCATO STABILE MA FIACCO

Mentre le immatricolazioni dei privati diminuiscono, quelle aziendali crescono. Risultato? Il mercato piange, il parco auto italiano invecchia, ma si distanza sempre da quello aziendale. Soprattutto a noleggio

di Pietro Teofilatto

Esattamente, o quasi, come l'anno scorso. Ed è una situazione statica, quella del mercato automobilistico nazionale, con un 2025 avviato a chiudersi con poco più di 1,5 milioni di nuove targhe di autovetture e circa 190.000 per i veicoli commerciali leggeri. Un calo stimabile rispettivamente del 2,5 e del 5% sul 2024. Ma persiste una forte riduzione specialmente per le auto rispetto all'anno di riferimento ormai storico, il 2019

ante covid, di oltre 330.000 unità: continuiamo a stare sotto del 20%. Vero è che solo a fine ottobre sono stati attivati gli incentivi per le vetture elettriche: in un giorno con oltre 55mila voucher si è esaurito l'intero fondo di 600 milioni. Ma gli effetti sul mercato si ravviseranno solo nei prossimi mesi. Intanto il circolante continua ad invecchiare: l'età media è arrivata a 12,8 anni ed il 43% delle auto sulle nostre strade ha più di 15 anni. Nel frattempo gira bene il mer-

cato dell'usato, che chiuderà l'anno superando i 5,5 milioni di contratti, un aumento di circa il 2,5%. Il quadro non è certo dei migliori, se si considera il contributo determinante ed artificiale del canale delle auto-immatricolazioni, il 10% del mercato. Una delle maggiori variabili endemiche che hanno continuato a caratterizzare il 2025, anno di scoperta da parte della politica della riduzione del potere di acquisto degli italiani (in 5 anni del 10,5%)

**SPECIALE
NOLEGGIO**

e nel frattempo del progressivo silenzioso diffondersi del Made in China (in 5 anni dallo 0,3% al 6%).

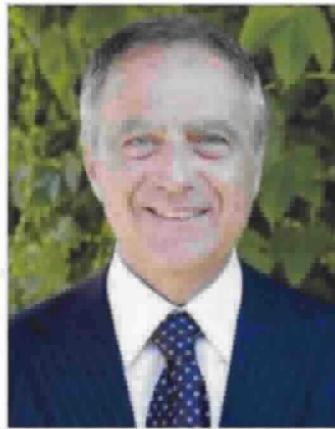
IL NOLEGGIO CRESCЕ E SI RAFFORZA

Bilancio ampiamente positivo invece per il noleggio, che si intrada a chiudere un nuovo anno record, superando stavolta i risultati storici del 2019. Già, perché si stima un totale di circa 530.000 immatricolazioni tra auto e Lcv, con un'incidenza di mercato rispettivamente del 30 e del 40%. Nel mentre la flotta è prossima ai 1,5 milioni di veicoli circolanti, altro risultato da record.

A rappresentare principalmente la realtà del noleggio è il settore del lungo termine, con una clientela arrivata a 270.000 soggetti, di cui 100.000 tra aziende e PA e 170.000 privati. Una voce quest'ultima tornata a aumentare, con grandi spazi di nuova forte crescita, come confermato anche dal marketing automobilistico, non solo di case auto, ma anche di grandi concessionari. La formula trasversale del NLT è

diventata di interesse specialmente in risposta alle incertezze ed alle prescrizioni legate alla transizione ambientale in atto. Anche il mondo dei costruttori sta puntando sul noleggio, come linea innovativa nelle loro strategie commerciali. Le Case hanno compreso il progressivo sviluppo di domanda di mobilità e la propensione al controllo dei costi nel corso del ciclo di vita e la necessità di servizi a tutto campo.

Arricchiscono i risultati previsionali del 2025 i 5 milioni di contratti di noleggio a breve termine, che hanno prodotto oltre 38 milioni di giornate di noleggio per esigenze di spostamenti a fini turistici o a breve termine. Una funzione essenziale quella del rent a car non solo per la mobilità nazionale, ma per la generazione di amplissimo indotto dell'ecosistema turistico, settore strategico per la crescita del Paese. Un 2025 in grande fermento anche per il car sharing, che continua nel processo di rinnovamento del modello operativo, avvicinandosi sempre più alle dinamiche del breve termine. Diminuiscono però

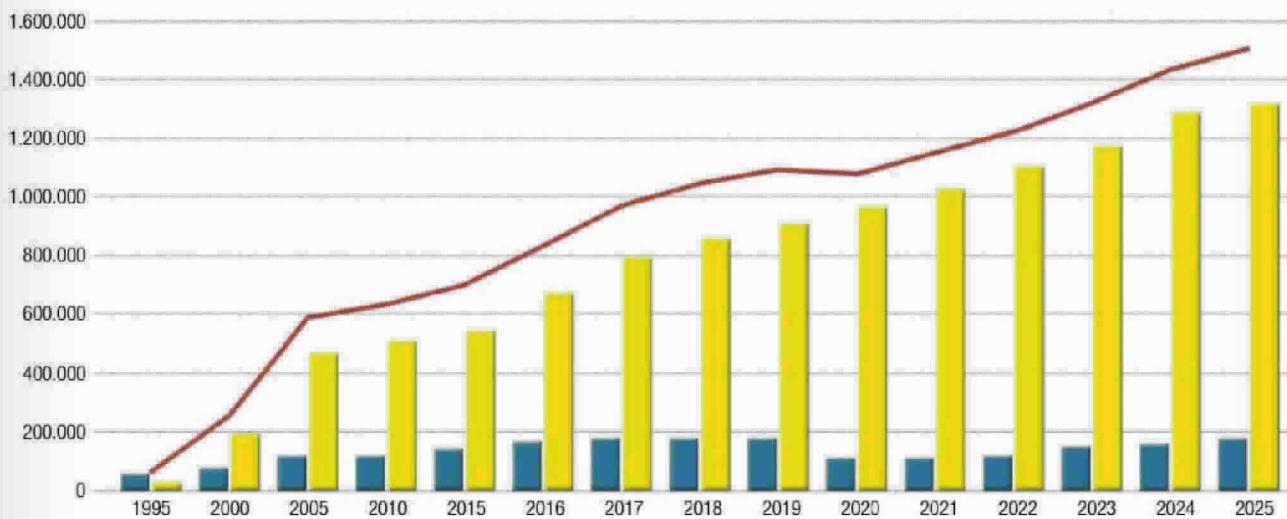


Pietro Teofilatto, Anisia

le auto a disposizione e manca un supporto maggiore da parte dei grandi Comuni. Tutti e tre i comparti stanno ridefinendo la propria operatività sulla spinta della digitalizzazione e della telematica applicata alle flotte, la più recente divisione di Anisia. Le tecnologie digitali sono ormai integrate nei veicoli, oggi 1,3 milioni circolano con dispositivi telematici, facilitano l'analisi dei dati per ottimizzare la gestione e la manutenzione, migliorano la navigazione e la sicurezza.

NBT
NLT
Flotta totale

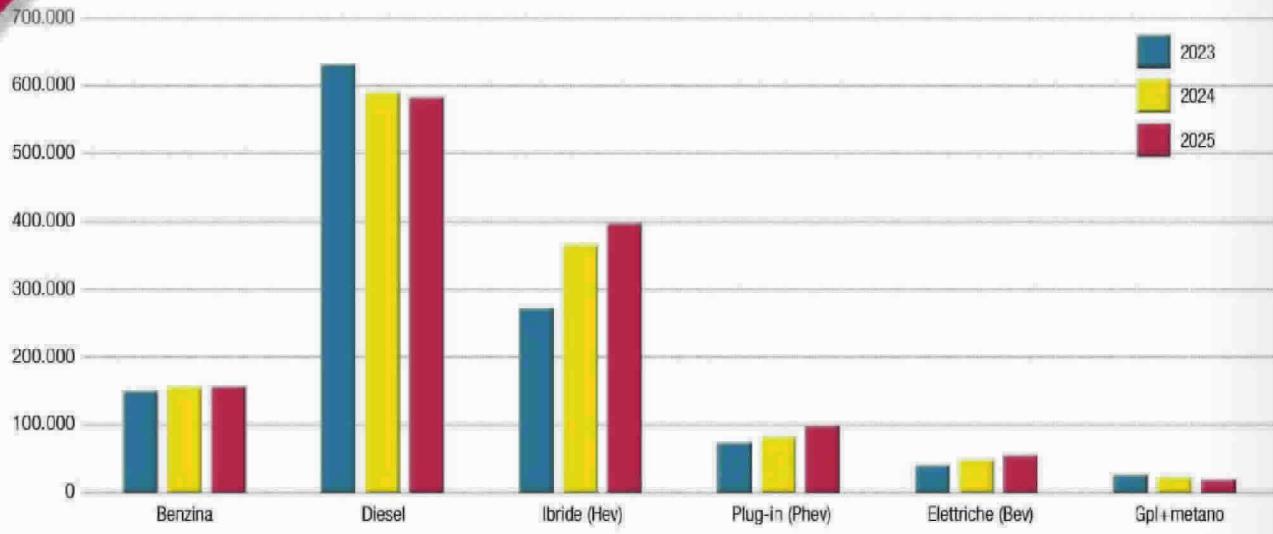
Flotta circolante a noleggio in Italia



Fonte: Anisia

Fm

3

**SPECIALE
NOLEGGIO**
Alimentazioni flotta circolante 2023-2025


Fonte: Anisa

**LA VALENZA
AMBIENTALE DEL NOLEGGIO**

Il noleggio si conferma un attore centrale nella transizione verso una mobilità sostenibile: il 38% delle auto elettriche e il 54% delle plug-in ibride immatricolate in Italia rientrano nelle flotte a noleggio. L'intero comparto evidenzia, inoltre, benefici ambientali rilevanti rispetto al parco auto circolante nazionale, con una riduzione del 26% delle emissioni di CO₂, del 79% di monossido di carbonio (CO), del 91% di parti-

colato (PM) e del 98% di ossidi di azoto (NO_x).

**COME SI PROSPETTA
L'ANNO NUOVO**

Le previsioni dei maggiori centri studi automotive non indicano per il 2026 una ripresa delle immatricolazioni, con un mercato che sarà ancorato ai 1,5 milioni di nuove vetture e a circa 200.000 veicoli commerciali. Per il noleggio le prospettive sono stabilmente positive, ma anche qui senza rivoluzioni. Per il lungo termine -

assorbita la discutibile e vessatoria nuova tassazione sul fringe benefit che privilegia solo le full electric e le plug-in, colpendo tutte le altre alimentazioni tra cui le full hybrid, a cui molte aziende si erano rivolte per far partire la transizione - gioca a favore un portafoglio clienti aziendali particolarmente consolidato e la crescente diffusione tra i privati: questa è ancora la frontiera da esplorare. Per il breve termine il costante aumento dei flussi turistici è garanzia assicurata di business, da monitorare costantemente, senza però dimenticare il suo ruolo nel Business Travel e per le pre-assegnazioni o le auto sostitutive. La flotta complessiva continuerà a crescere, avvicinandosi alla media EU, avvicinandosi ai 1,6 milioni di unità.

**SULLO SFONDO LA PERENNE
QUESTIONE FISCALE**

Nel 2026 dovrà completarsi la riforma tributaria iniziata nel 2023 e vari sono i temi su cui il noleggio attende concrete risposte. In primis il riequilibrio della deducibilità dei costi delle auto aziendali in pool

Immatricolazioni autovetture UE

	Unità	Var. 2025/2024	Incidenza 2025	Incidenza 2024
Autovetture				
NLT	350.000	12%	23%	20%
NBT	85.000	7%	6%	5,5%
Dealer	16.000	45%	1,1%	0,7%
Totale	451.000	12%	30%	26%
Veicoli Commerciali				
NLT	64.000	-1%	33%	32%
NBT	10.000	-9%	6%	6,2%
Dealer	2.000	41%	1%	0,8%
Totale	74.000	0,2%	40%	39%

e il riordino delle aliquote Iva per il noleggio a breve termine utilizzato a fini turistici e per il car sharing, con equiparazioni al trasporto pubblico. L'auspicio è che Governo e il Parlamento, sempre molto dialoganti, siano più permeabili alle esigenze del settore.

Potranno essere di stimolo per l'Italia le decisioni della Commis-

sione EU, che a breve esporrà il pacchetto di misure, anche fiscali, per il rilancio del settore automobilistico.

Pezzo forte saranno i provvedimenti sulla decarbonizzazione delle flotte, tema su cui l'Italia ha assunto una posizione piuttosto netta. Da un lato è condivisa la necessità di ridurre le emissioni, dall'altro

si esigono misure realistiche e sostenibili dal punto di vista industriale.

È una richiesta di pragmatismo: non puntare esclusivamente sull'elettrico, ma applicare anche nel settore delle flotte il principio della neutralità tecnologica, evitando approcci eccessivamente rigidi o teorici.

Le Case, il noleggio e le emissioni

Come potete vedere anche dalla tabella qui sotto il mondo BtoB per alcune Case è essenziale. Con il Noleggio a lungo termine che, ovviamente, fa la parte del leone. E qui non abbiamo inserito le auto-immatricolazioni degli Oem... Ben quattro le Case che devono oltre il 50% del proprio Business al mondo corporate, Cupra, BMW, Audi e Alfa Romeo, e ben altre sette sono ben al di sopra il 40%. Con una media che è ben sopra il 35%. Insomma il BtoB giova alle Case. Così come l'NLT giova al calcolo delle emissioni delle Case, perché proprio

Il noleggio a lungo termine è il comparto più virtuoso tra tutti, con 108 g/km di CO₂, contro una media del 115 g/km di CO₂. Fanno peggio (anche se in leggera flessione) le emissioni dei canali società, ovvero di chi i veicoli aziendali li prende in proprietà: 131 g/km. Alta la media, ma in leggero calo, per i rent-a-car: 118 g/km. Le auto-immatricolazioni, infine, "contribuiscono" per 110 g/km, per la presenza di numerose Bev e Phev immatricolate come demo e km zero. (AV)

	Flotte di proprietà	Lungo termine	Breve termine	Percentuale BtoB
Cupra	2,53%	53,22%	5,30%	61,04%
BMW	13,26%	44,98%	0,87%	59,11%
Audi	10,32%	39,62%	4,46%	54,40%
Alfa Romeo	4,64%	40,56%	7,23%	52,43%
Peugeot	2,27%	31,08%	13,53%	46,89%
Mercedes	20,76%	22,52%	3,27%	46,54%
Nissan	3,41%	26,34%	14,38%	44,13%
Skoda	4,77%	31,97%	5,11%	41,84%
Volvo	6,30%	24,38%	10,92%	41,60%
Ford	6,28%	23,13%	11,95%	41,36%
BYD	3,62%	24,15%	12,71%	40,48%
VW	3,87%	32,15%	3,14%	39,16%
Opel	3,01%	25,33%	10,71%	39,05%
Renault	4,87%	18,91%	10,40%	34,17%
Citroen	3,24%	23,96%	4,78%	31,98%
Jeep	3,27%	18,79%	9,32%	31,39%
Altre	10,28%	17,93%	2,96%	31,17%
MINI	14,29%	16,41%	0,15%	30,85%
Fiat	3,48%	21,09%	6,18%	30,75%
MG	1,59%	4,41%	23,23%	29,23%
Toyota	2,37%	22,90%	3,19%	28,46%
Kia	2,70%	15,98%	3,32%	22,01%
Hyundai	3,17%	13,58%	2,71%	19,45%
DR	2,13%	9,03%	3,20%	14,36%
Dacia	2,78%	2,68%	0,38%	5,84%
Suzuki	2,94%	1,23%	0,78%	4,95%
YTD fine ottobre 2025	5,42%	22,98%	6,16%	35,49%

Elaborazione Dataforce su fonte Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti

**SPECIALE
NOLEGGIO**

ALPHABET

ALPHABET ITALIA SpA


Marco Girelli,
Ceo

Sede legale: via R. Guardini 24,
Trento

Sede operativa: via dell'Unione
Europea 4, San Donato M.se (MI)
www.alphabet.com/it

servizio.clienti@alphabet.com

Dimensione flotta:
44.790

Media mesi contratto: 40

Media canone mensile: 670 €



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

ARVAL SERVICE LEASE ITALIA SpA


Dario Casiraghi,
Direttore Generale

Sede: via Sette Regole 21,
Scandicci (FI)

www.arval.it

Dimensione flotta:
282.611 veicoli di cui 234.143 PC
e 48.468 LCV. Il 25% della flotta
è elettrificato (Bev, Phev e Fev)
(dati al 31/12/2024)

Media mesi contratto: 49,3
(dati al 31/12/2024 su flotta NLT)

Media canone mensile:
560 € (dati al 31/12/2024
su flotta NLT)

1

Il 2025 si è confermato un anno ricco di opportunità ma anche di sfide, che ci hanno consentito di rafforzare ulteriormente il nostro principale punto di valore: la qualità. In un mercato in difficoltà, Alphabet ha saputo distinguersi, registrando risultati superiori rispetto al 2024. Grazie a un equilibrato mix di investimenti e soluzioni consulenziali su misura per le imprese, Alphabet Italia ha consolidato la propria posizione nel settore del noleggio, ampliando la flotta gestita e continuando a puntare su un servizio premium e personalizzato, con un forte impegno verso la sostenibilità ambientale e sociale.

2

Alphabet punta a confermarsi come punto di riferimento nella mobilità aziendale premium, offrendo soluzioni innovative fondate su tecnologie digitali avanzate, servizi modulari e un ridotto impatto ambientale. L'obiettivo è accompagnare le imprese nella transizione verso una mobilità connessa e a zero emissioni, garantendo al contempo un elevato standard di servizio e la massima soddisfazione dei clienti. La nostra visione integra tecnologia e flessibilità, personalizzazione e consulenza, sostenibilità e creazione di valore per il cliente.

3

Nel 2026 Alphabet Italia, concentrerà i propri sforzi sul potenziamento e sull'evoluzione dei servizi già presenti nel portafoglio. L'attenzione sarà quindi rivolta a: App Alphabet Mobility Services, Alphabet Fleet Reporting e portali digitali dedicati a clienti, driver e partner esterni; Alphabet Consulting ed eMobility Consulting, per proporre soluzioni su misura per ogni cliente; telematica di bordo; Alphabet Rent, pensato per offrire soluzioni di mobilità flessibili e personalizzate on demand e miglioramento dei servizi dedicati ai driver.

6

Il 2025 è stato sicuramente un anno complesso caratterizzato da una prima fase di incertezza che però non ha avuto impatti determinanti sul nostro andamento. Nel complesso, continua la nostra crescita organica e sostenibile, trend consolidato nell'ultimo triennio. Vediamo un mercato retail (piccole e medie imprese, liberi professionisti e privati) in crescita costante ma con ancora grandi potenzialità di sviluppo mentre le aziende più strutturate stanno passando a una mobility policy integrata che non prevede più la sola gestione della flotta ma una serie di soluzioni per la mobilità dei propri collaboratori.

Abbiamo una strategia chiara e solida che va in continuità con il 2025: accompagnare i clienti attraverso i cambiamenti della mobilità mettendo a loro disposizione la nostra conoscenza del mercato e una consulenza strategica "su misura". Nel corso dell'anno, abbiamo lavorato per incentivare il ricorso a strumenti di telematica per l'analisi dei dati, sul supporto ai percorsi di transizione energetica delle nostre aziende clienti, con servizi e prodotti dedicati, e sullo sviluppo di un'offerta di mobilità sempre più ampia grazie anche alla collaborazione con le altre società del Gruppo BNP Paribas.

In linea con le esigenze delle aziende, per le quali la mobilità sta diventando uno strumento importante per il raggiungimento dei propri obiettivi di sostenibilità e un'opportunità di welfare per attrarre o trattenere i talenti, ci concentreremo nello sviluppo di soluzioni di mobilità oltre il noleggio e sul supporto, con consulenza e prodotti specifici, ai programmi di transizione energetica. Altro punto di attenzione sarà il servizio, all'insegna di qualità, digitalizzazione e proattività, anche grazie al ricorso a strumenti di intelligenza artificiale e alla machine learning.



ATHLON ITALY

Federico Caracciolo,
Managing Director

Sede: via Carlo Veneziani 56, Roma
www.athlon.com/it

commerciale.italy@athlon.com
Tel. 06 412071

Dimensione flotta:
 20.000 circa (più del 10% Electric, Hybrid), di cui circa 30% veicoli commerciali

Media mesi contratto: >36

Media canone mensile: n.d.

È stato un anno estremamente impegnativo perché dominato dall'incertezza, soprattutto in attesa delle decisioni sui fringe benefit. Abbiamo consolidato i risultati dello scorso anno offrendo alle aziende soluzioni flessibili, tra cui il noleggio a medio termine e il noleggio dell'usato, nonché servizi a complemento.

Athlon vuole continuare a distinguersi quale operatore di mobilità premium attraverso l'estrema cura del cliente e un ampio range di servizi digitali. Prevediamo di continuare a investire nella digitalizzazione di servizi e processi, integrando l'AI come già fatto, ad es., per il nostro servizio di customer experience di primo livello. Il focus sulla transizione si traduce in prodotti con attenzione alla sostenibilità, riciclo e circolarità. Continueremo, infine, a presidiare con strumenti sempre aggiornati i nostri canali, diretto e indiretto, mostrando attenzione ai nostri partner sul territorio e i nostri mobility shop.

Intendiamo consolidare i servizi lanciati quest'anno, tra questi la Athlon Charge Card, al momento utilizzabile in 800.000 punti di ricarica in Italia e in Europa e l'assistente virtuale Stella, che già oggi risponde in media al 65% delle chiamate ricevute/mese, gestendone il 70% relative a questioni standard in totale autonomia e passando all'operatore solo le richieste più complesse. Lato offerte sosterremo le PMI con soluzioni più light e flessibili, il rinoleggio di Second Drive e le offerte di medio termine "try&buy".



AUTOSYSTEM SOCIETÀ DI SERVIZI SpA

Alessandro Melon,
Operations Manager

Sede: via Praga 5, Trento
www.autosystemspa.it

commerciale@autosystemspa.it
Dimensione flotta:

6846 di cui 5341 auto e 1505 Lcv (3825 diesel, 1859 ibrido, 115 Full Electric, 2 Gpl)

Media mesi contratto: n.d.

Media canone mensile: n.d.

Il 2025 è stato un anno di consolidamento. Nel noleggio a breve termine, dopo le difficoltà del 2024, il mercato ha ritrovato stabilità e ci ha consentito una gestione più efficiente e programmata delle flotte. Sul noleggio a lungo termine le aziende hanno adottato un approccio più pragmatico, focalizzandosi su costi, continuità operativa e soluzioni realmente utili. È stato un anno concreto, in cui l'attenzione è tornata sui fondamentali del servizio e sulla solidità dei processi.

Nel 2026, per il noleggio a breve termine, proseguiremo il piano di sviluppo territoriale con l'apertura di almeno tre nuove stazioni, così da aumentare la capillarietà della nostra rete e garantire una maggiore prossimità ai Clienti. Per il noleggio a lungo termine lavoreremo sull'efficienza operativa, sull'ottimizzazione dei processi e su una gestione sempre più basata su dati e indicatori oggettivi, con l'obiettivo di migliorare qualità del servizio e continuità operativa.

Nel 2026 più che nuovi servizi introdurremo nuove competenze. Il mercato richiede sempre più consulenza, capacità di leggere i bisogni del Cliente e orientarlo verso scelte di mobilità realmente sostenibili ed efficienti. Per questo investiremo nella formazione del personale e nel rafforzamento del supporto consulenziale, così da affiancare le aziende in modo ancora più qualificato nelle decisioni operative e strategiche legate alla gestione delle flotte.

I PROTAGONISTI

BILANCIO 2025

STRATEGIE E OBIETTIVI 2026

NUOVI SERVIZI IN ARRIVO

SPECIALE NOLEGGIO



ALD AUTOMOTIVE ITALIA S.R.L. I AYVENS



Antonio Stanisci,
Commercial Director

Sede: viale Luca Gaurico, Roma

www.ayvens.com/it-it/

Dimensione flotta:
350 000 veicoli

Media mesi contratto: n.d.

Media canone mensile: n.d.



BPA FLEET MANAGEMENT



Matteo Viani,
Managing Director

Sede: via Flavio Gioia 8, Milano

Dimensione flotta:

2600 unità, di cui auto 800
(Mild hybrid benzina: 4%;
Full hybrid: 33%; Elettriche: 1%;
Ibride plug-in: 5%; Diesel: 37%;
Benzina non ibride: 20%),
1800 Vlc (Diesel: 95%; bifuel
metano e gpl: 5%)

Media mesi contratto: n.d.

Media canone mensile: n.d.

1

Il mercato si è diviso in maniera molto netta: da un lato tutte le società captive sono cresciute in termini di immatricolazioni rispetto all'anno precedente, mentre dall'altro lato, le società di noleggio indipendenti, come Ayvens, hanno fatto segnare un dato negativo in termini di immatricolazioni rispetto all'anno precedente. Per quanto ci riguarda il motivo principale è soprattutto la conseguenza del cambiamento che c'è stato nel regime fiscale e di tassazione dei fringe benefit. Sono state penalizzate le tipologie di alimentazione dei veicoli che tradizionalmente erano all'interno delle car list e per noi c'è stato un forte rallentamento degli ordini da parte delle aziende di media e grandi dimensioni, perché impegnate a rivedere le proprie car policy.

2

Nel 2026 la mobilità aziendale sarà segnata da un'ulteriore forte accelerazione verso l'elettrificazione delle flotte e da una crescente integrazione di servizi flessibili e digitali. Le aziende continueranno a investire nella transizione verso veicoli a basse emissioni, potenziando le infrastrutture di ricarica e integrando soluzioni energetiche sostenibili. Parallelamente, la digitalizzazione permetterà una gestione più efficiente delle flotte grazie a piattaforme connesse e strumenti di analisi dei dati, utili per ottimizzare costi, sicurezza e sostenibilità.

3

Un obiettivo per Ayvens è il tema dei veicoli commerciali: nel 2026 presenteremo a questo segmento di clientela prodotti e servizi dedicati, perché è un settore cresciuto tanto. Proprio per questo nel corso degli anni ma soprattutto dopo la creazione di Ayvens, ci siamo impegnati per sviluppare e dedicare a questo segmento dei servizi specifici. Ad esempio, abbiamo sviluppato dei servizi ad hoc, individuando all'interno della nostra rete dei centri che sono specializzati per l'assistenza. Abbiamo anche arricchito il nostro parco di auto di servizio con oltre mille veicoli commerciali che possono essere utilizzati per esigenze temporanee o anche in caso di sostituzione a causa di guasti.

È un bilancio positivo per risultati finanziari e per alcune criticità superate, penso al timing di consegna dei veicoli. Ci sono stati miglioramenti sull'operatività del post-vendita dei veicoli e le tempistiche di riparazione della rete di assistenza. Un bilancio positivo. A fine 2024 abbiamo completato l'installazione della telematica sui furgoni refrigerati, l'obiettivo era ed è di incrementare l'efficienza e sicurezza, nonché la sostenibilità della flotta. Abbiamo raggiunto l'obiettivo di gruppo sulla riduzione delle emissioni inquinanti della flotta, -25% rispetto al 2019 grazie al rinnovamento dei veicoli, passando agli Euro 6.

Andremo a rinnovare la flotta, come facciamo ogni anno, di 300 unità. L'obiettivo è di continuare nel percorso di elettrificazione, soprattutto con le vetture, per ridurre l'impatto ambientale della flotta. Verificheremo la possibilità di elettrificazione dei mezzi refrigerati. È un tema più difficile da smarcare relativamente ai furgoni esotermici. I mezzi sono dotati di un gruppo frigorifero che richiede energia, oggi quando è in modalità strada ed è operativo la recupera dal motore termico. Domani dovrebbe farlo attraverso delle batterie che sono oggi poco performanti per farlo. Il progetto è di iniziare a verificare lo stato dell'arte su questi veicoli, capire se si può provare a elettrificare qualcosa, con cautela.

N.D.

DRIVALIA

DRIVALIA SpA


Roberto Sportiello,
Ceo.

Direzione Generale e Amministrativa:
viale dell'Arte 25, Roma
Sede legale: corso Orbassano 367, Torino
www.drivalia.com
cyril.chatelet@drivalia.com
Dimensione flotta:
230.000 veicoli (Ev + Phev: 23% - Icv: 77%; Auto 16%; Lcv: 84%)
Media mesi contratto: n.d.
Media canone mensile: n.d.

Nel 2025 Drivalia è entrata in una nuova fase di consolidamento e miglioramento continuo, con l'obiettivo di mettere il cliente al centro. Abbiamo rafforzato i processi interni e arricchito i nostri team con professionalità nuove ed esperte. Abbiamo inoltre migliorato la qualità dei servizi offerti, monitorando la soddisfazione dei clienti. Tutto questo senza tralasciare ciò che è da sempre parte del nostro DNA: sostenibilità e innovazione di prodotto. In parallelo, è proseguita la nostra espansione europea: l'ingresso in Germania ha portato a 16 il totale dei Paesi in cui siamo attivi.

La nostra strategia si sta concentrando sulla crescita nel Noleggio a Lungo Termine, facendo leva sullo short term, settore in cui siamo molto conosciuti e che mettiamo al servizio del long term (es. per preassegnazioni o auto sostitutive). Questo è stato possibile anche grazie alla visibilità garantita dai nostri 450 Mobility Store, e da formule di successo come gli abbonamenti mensili. Altro punto cruciale è la sostenibilità: abbiamo lavorato per far sì che, entro il 2026, il 35% delle nuove immatricolazioni della nostra flotta europea sarà a zero e basse emissioni (BEV e PHEV).

Le novità in arrivo si concentrano su digitalizzazione ed efficienza della gestione della nostra offerta di mobilità a 360°, che integra – unica in Europa – noleggio a lungo termine, a breve termine, abbonamenti e car sharing. Per i Fleet Manager, stiamo sviluppando Fleet View, una nuova piattaforma che offre una visione completa e aggiornata della flotta. Inoltre, è in sviluppo un nuovo calcolatore, in collaborazione con gli OEM, per quotare i prodotti in tempo reale con prezzi aggiornati. Stiamo anche sviluppando, in sinergia con CA Auto Bank, nuove soluzioni assicurative e servizi dedicati.

MOBILIZE LEASE&CO

ES MOBILITY Srl


Maurizio Chiari,
Sales & Fleet Director

Sede: via Tiburtina 1159, Roma
mobilize-fs.it/
maurizio.chiari@mobilize-fs.com
Dimensione flotta:
18.000 veicoli, di cui 75% auto e 25% Lcv
Media mesi contratto: 41
Media canone mensile: 512 €

Nel 2025 si registra una crescita sensibile delle immatricolazioni di veicoli a Noleggio Lungo termine (+13%) che sfiorano il 25% delle immatricolazioni totali, ritornando a livelli immediatamente Post Covid, quando ci fu anche l'effetto "rimbalzo" conseguente alle proroghe di contratti in scadenza. In questo mercato assistiamo a una forte crescita dei veicoli Plug In, spinti dalla nuova normativa sui Fringe Benefit, e una maggiore rilevanza di veicoli elettrici che rappresentano il 6,5% delle immatricolazioni totali, più alto rispetto a quello del mercato (5%).

Nel 2025 ES Mobility ha puntato a migliorare il proprio posizionamento nel Mercato Retail (SME) avalorato da una crescita del 20% sugli ordini e del 32% sulle attivazioni di contratti. Prioritario anche il Focus sull'efficienza operativa per garantire un miglioramento del livello di servizio offerto ai nostri clienti, con l'obiettivo di fornire un'esperienza qualitativa "Captive" attraverso le reti ufficiali delle Marche rappresentate. Abbiamo ascoltato le esigenze dei nostri clienti, che richiedono soluzioni più dinamiche e personalizzate, e dunque migliorato la flessibilità della nostra offerta, sia in fase di sottoscrizione dei contratti che durante l'intera durata.

Tante le novità nel 2026, a cominciare dall'ingresso di Claudio Catania come Managing Director che, con la sua esperienza ventennale nel settore, ribadisce la volontà dell'azienda e del Gruppo Renault di focalizzarsi e investire in un settore, quello del noleggio, considerato ad altissimo potenziale di crescita e, dunque, strategico. I clienti di ES Mobility, in particolare i Fleet Manager, potranno contare sull'introduzione di una nuova piattaforma di Fleet Management, Mobilize Fleet Connect, basata sui dati derivanti dalla connettività "nativa" dei veicoli del Gruppo, e su un servizio di Customer Care dedicato.

I PROTAGONISTI

BILANCIO 2025

STRATEGIE E OBIETTIVI 2026

NUOVI SERVIZI IN ARRIVO

SPECIALE NOLEGGIO

EUROPCAR ITALIA SpA



Stefano Gargiulo,
Managing Director.

Sede legale: corso Italia 23,
Bolzano

Sede Amministrativa: piazzale
dell'industria 40/46, Roma

www.europcar.it

direzionevenditecorporate
@europcar.com

Dimensione flotta: n.d.

Media mesi contratto: n.d.

Media canone mensile: n.d.

HERTZ ITALIANA Srl



Massimo Scantamburio,
Ad

Sede: piazza Luigi Sturzo 31,
Roma

Tel. 06/45252588

Dimensione flotta: n.d.

Media durata contratti: 6 giorni

Costi noleggio: n.d.

1

Nel 2025 il mercato del noleggio ha confermato il proprio trend di crescita, trainato dalla piena ripresa del breve termine. Per Europcar è stato un anno di stabilizzazione, segnato da un equilibrio ritrovato tra disponibilità di flotta e livelli tariffari dopo un periodo di forti oscillazioni. La domanda è cresciuta in modo significativo rispetto al 2024, sia nel segmento aziendale sia in quello privato. Il comparto leisure ha beneficiato dei flussi turistici provenienti dall'Europa e dal Sud America, mentre più contenuto è stato il contributo da Stati Uniti e Canada.

2

Nel 2026 puntiamo a consolidare i risultati positivi raggiunti nel 2025, continuando a migliorare il customer journey per offrire un'esperienza di noleggio sempre più semplice, fluida e personalizzata. Innovazione e digitalizzazione resteranno al centro della nostra strategia, con l'obiettivo di rendere ogni fase del servizio – dalla prenotazione al ritiro del veicolo – più intuitiva ed efficiente. Questo impegno si tradurrà anche in un ulteriore potenziamento della web experience sul sito Europcar.

3

Continueremo a migliorare l'esperienza digitale, ottimizzando l'interfaccia del sito Europcar per renderla sempre più in linea con le nuove abitudini di acquisto e navigazione. Nel corso dell'anno lanceremo la nuova MultiMobility App, che offrirà accesso integrato a diverse soluzioni di mobilità. La flotta vedrà una crescente presenza di veicoli Full Electric e Plug-in Hybrid, a supporto della transizione energetica delle imprese, e un ampliamento della gamma Premium Brand per rispondere alle richieste dei clienti più esigenti.

Il 2025 è un anno importante per Hertz Italia che celebra i 65 anni di presenza nel nostro paese. Siamo piuttosto soddisfatti dell'andamento dell'anno. Hanno decisamente contribuito all'andamento positivo del noleggio le percentuali incrementali del settore turismo per il quale il RAC è una delle componenti fondamentali nell'equazione della mobilità. Si è andato rafforzando anche quest'anno il ritorno di un importante volume delle presenze da oltreoceano, soprattutto dagli Usa, che particolarmente per Hertz rappresenta un'opportunità determinante per un bilancio positivo.

Il 2025, soprattutto nell'alta stagione è stato caratterizzato da un lavoro molto focalizzato sulla flotta Premium e sul nostro cavallo di battaglia Selezione Italia che ha visto l'ingresso di due nuovi modelli: Lancia Ypsilon Cassina e Maserati Grecale. Abbiamo mantenuto un buon livello di lavoro con la flotta elettrificata su cui abbiamo in previsione delle novità di prodotto. La nostra forza continua ad essere la flessibilità che applichiamo a 360. Continueremo a sviluppare il servizio dedicato e ad accrescere il numero delle partnership strategiche per fornire strumenti sempre al passo con l'evoluzione della tecnologia.

Il percorso legato allo sviluppo di nuove soluzioni è in continua evoluzione e grazie all'utilizzo di tecnologie sempre più avanzate e a partner tecnologici evoluti potremo rendere l'esperienza di noleggio adeguata ai tempi. Come nel servizio 24/7, ora esteso anche alle vetture, che consente l'apertura del mezzo tramite App. Abbiamo appena lanciato la nuova applicazione mobile, un passo decisivo per rendere l'esperienza di noleggio ancora più semplice, veloce e intuitiva. Rinnovata e compatibile con i sistemi Android e Apple, che vanta già un gradimento e un rating elevato.

KINTO

Flexible Mobility Solutions

KINTO ITALIA SpA Società Benefit



Pierluigi Di Claudio, Marketing &
Service Product General Manager

Sede: via Kiuciro Toyoda 2, Roma
www.kinto-mobility.eu/it/it
simone.breschi@kinto-mobility.it

Dimensione flotta:
28.000 veicoli (88% Pk e
12% Lcv) 80% flotta elettrificata
Media mesi contratto: 40
Media canone mensile:
480 € + Iva

Il 2025 ha segnato una crescita importante per Kinto, Mobility Company del Gruppo Toyota. Complessivamente sono oltre 90.000 gli utenti attivi che hanno scelto le soluzioni di Kinto. La flotta per il noleggio a lungo termine ha raggiunto oltre 28.000 veicoli contando ben 6.000 aziende, alla quale si aggiungono 1.100 vetture per il servizio di noleggio mensile flessibile e disponibili in 144 punti di prelievo. Il corporate carpooling coinvolge oltre 78.000 dipendenti di 73 aziende, mentre l'app di mobilità per il trasporto pubblico, attiva in 5.000 città, conta oggi 22.000 utenti paganti.

Questi gli obiettivi per il 2026: consolidamento del noleggio a lungo termine; supporto alla strategia di elettrificazione Toyota; continuità nell'innovazione dei servizi Kinto, coinvolgendo anche la rete dei Concessionari; focus sui nuovi lanci di prodotto. Kinto lavorerà in sinergia con Toyota per accompagnare le aziende nei nuovi lanci della Aygo X Hybrid, del nuovo Toyota C-HR+ e del rinnovato RAV4.

Il 2026 vedrà il lancio di nuove piattaforme digitali dedicate al noleggio di veicoli usati, ampliando le opportunità di accesso a vetture affidabili, elettrificate e competitive sul mercato. Un'importante novità sarà l'introduzione di Kinto Rent, il servizio digitale per il noleggio a breve e medio termine di vetture Toyota e Lexus, che permetterà di gestire in modo semplice la mobilità temporanea dei clienti, attraverso la rete dei Concessionari Toyota e Lexus.

LEASYS

LEASYS



Andrea Pertica,
Direttore Generale

Sede legale:
corso Orbassano 367, Torino

Sede operativa:
viale dell'Arte 25, Roma
www.leasys.com

Dimensione flotta:
270.350 veicoli
Media mesi contratto: 46
Media canone mensile: 456 €

Il 2025 ha fatto registrare risultati positivi, confermando la nostra leadership NLT con una market share del 25% (Fonte dataforce - YTD Ottobre 2025) delle immatricolazioni totali. Un traguardo che testimonia l'efficacia della nostra strategia commerciale, che integra digitalizzazione, omnicanalità e centralità del cliente. Valorizzando le sinergie con i brand Stellantis e non solo, e con un modello di vendita che combina rete fisica e canali digitali, abbiamo reso l'offerta flessibile e accessibile a tutti rispondendo ai bisogni mutevoli della mobilità contemporanea. Gli investimenti in trasformazione digitale hanno, inoltre, semplificato i processi, migliorando l'esperienza di clienti e partner.

Per il 2026, Leasys punta a consolidare la propria leadership, mantenendo una quota di mercato stabile e in linea con i volumi attuali. Il nostro impegno si concentra su un'offerta sempre più completa, che integra servizi innovativi e coperture assicurative per rispondere alle esigenze di mobilità dei clienti. Continueremo a valorizzare le sinergie con Stellantis e la nostra presenza sui canali fisico e digitale, asset strategici per la nostra crescita. In ottica di sostenibilità, investiremo su prodotti ispirati all'economia circolare come Re-use, noleggio di veicoli usati in ottime condizioni, presto disponibile anche su Leasys e-Store, e proseguiremo nel supporto alle aziende nella transizione verso la mobilità elettrica.

Nel 2026 continueremo ad ampliare la nostra offerta di servizi con l'obiettivo di semplificare la gestione del noleggio mettendo il cliente sempre più al centro. Il nostro impegno sarà focalizzato sullo sviluppo di servizi evoluti e integrati, che estendono il valore del noleggio dall'auto alla persona, creando un ecosistema di mobilità completo e personalizzato. Ampliare il portfolio servizi per Leasys significa evolvere oltre il concetto tradizionale di noleggio, offrendo un'esperienza di mobilità più sicura, integrata e costruita attorno alle reali esigenze del cliente.

**SPECIALE
NOLEGGIO**

I PROTAGONISTI

BILANCIO 2025

STRATEGIE E OBIETTIVI 2026

NUOVI SERVIZI IN ARRIVO

SPECIALE NOLEGGIO



LOCAUTO GROUP



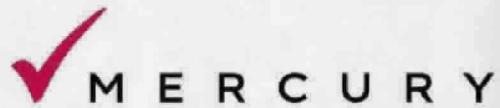
Raffaella Tavazza,
Ceo

Sede: piazza Silvio Pellico 5, Trento
www.locautorent.com
clienticorporate@locautorent.it

Dimensione flotta:
 20.000 di cui 17.500 auto
 e 2.500 Lcv

Media mesi contratto: Nlt 42 mesi

Media canone mensile: Nlt 650 €
 (Iva esclusa)



MERCURY SpA



Italo Folonari,
Ad

Sede: Via Manzoni 16, Trento
www.mercuryspa.it
direzionevendite@mercuryspa.it

Dimensione flotta: circa 2000

Media mesi contratto: 48

Media canone mensile: n.d.

1

È stato un anno positivo per il noleggio a breve termine: al momento proiettiamo una crescita del fatturato dell'8,5% rispetto all'anno scorso, con una flotta che è rimasta pressoché invariata. La stagione turistica è stata positiva, sostenuta da un ottimo afflusso della clientela internazionale: i dati di Fleet&Mobility e Aniasa parlano di un incremento del 7% dei passeggeri sui voli internazionali, mentre al contrario la domanda domestica è rimasta ferma ai livelli del 2024. In Locauto registriamo un'ottima crescita su tutti i segmenti, in particolare sul segmento Corporate e Leisure. Anche sul mercato Nlt abbiamo assistito ad una crescita del fatturato con un progressivo interesse da parte di PMI e clientela privata.

2

Sul fronte breve termine puntiamo a mantenere il ritmo di crescita registrato negli ultimi anni attraverso il consolidamento dei segmenti di mercato, lo sviluppo dell'offerta locale, erogata attraverso i 110 uffici di noleggio in tutta Italia, e l'aumento delle motorizzazioni ibride e automatiche, per rispondere a un'esigenza sempre più marcata da parte della clientela. Per quanto riguarda il Lungo Termine, abbiamo invece recentemente ridefinito l'organizzazione, con l'obiettivo di crescere in termini di ordinato e flotta circolante attraverso formule rapide, innovative e flessibili senza perdere nel contempo il focus sul servizio e sulla qualità dell'esperienza dei clienti.

3

La nostra attenzione è rivolta alla digitalizzazione dei servizi: da sempre cerchiamo di rendere l'esperienza del cliente veloce e customer friendly, combinando lo human touch con la tecnologia. Stiamo anche approcciando l'Intelligenza Artificiale, mantenendo l'investimento sulle persone, che restano il nostro vero asset. L'obiettivo è valorizzare l'ecosistema di mobilità del Gruppo intercettando le esigenze di cambiamento del mercato senza accrescere la complessità dell'offerta. In tal senso investiamo su soluzioni di mobilità a breve, medio e lungo termine cercando di sfumare i confini fra le durate in funzione delle esigenze di flessibilità dei clienti.

N.D.

Il focus strategico di Mercury per il biennio 2025–2026 è il consolidamento nel segmento delle piccole e medie flotte, mantenendo la qualità e la personalizzazione del servizio come elementi distintivi. L'azienda sta investendo in processi più strutturati, digitalizzazione e formazione del personale, per rispondere alla crescente complessità gestionale del mercato e alla riduzione della presenza diretta delle case costruttrici. Obiettivo: crescere senza snaturare la propria identità di partner flessibile e sartoriale.

Nel 2026 Mercury arricchirà la propria offerta integrata, estendendo l'utilizzo della flotta di veicoli sostitutivi anche alle aziende che necessitano di gestire picchi di mobilità. La flotta – composta da modelli premium dei segmenti C, D ed E – sarà disponibile come servizio flessibile per ottimizzare costi operativi e garantire continuità. Un'evoluzione che amplia il concetto di mobilità, offrendo alle imprese soluzioni dinamiche e personalizzate.



MOVERS RENT ITALIA Srl

Roberto Cavalieri,
Direttore Generale

Sede: località Bellafemmina, Lamezia Terme (CZ)

moversrent.it

commerciale@moversrent.it

Dimensione flotta:

6.200 veicoli 90% autovetture,
10% Lcv. Motorizzazioni 95%
endotermiche/ibride (Hev-Phev),
5% Bev

Media mesi contratto: n.d.

Media canone mensile: n.d.

L'ultimo bilancio evidenzia una fase di crescita robusta. I ricavi da vendite e prestazioni sono aumentati in modo significativo, parallelamente all'ampliamento della rete, oggi composta da 160 centri di noleggio attivi e in rapida espansione. Questo risultato riflette l'efficacia della strategia di crescita e del potenziamento tecnologico, confermando la sostenibilità del modello di sviluppo e la solidità dell'indirizzo strategico perseguito dalla compagnia.

L'obiettivo strategico per il 2026 è consolidare la leadership nel mercato del franchising "dealer oriented". Il traguardo quantitativo è superare i 200 centri affiliati attivi, dagli attuali 160+. Lo sviluppo commerciale sarà concentrato nelle aree a maggior potenziale e minor copertura (Nord-Ovest, Nord-Est, Isole) e nei territori con alta domanda ma bassa disponibilità di flotta, individuati tramite l'analisi dei rifiuti di prenotazione. La crescita sarà accelerata da partnership strategiche che rafforzano capillarità e presidio.

La strategia sui nuovi servizi punta sull'integrazione verticale e orizzontale del business. L'esempio più rilevante è la partnership con la rete di carrozzerie Carsafe. Non si tratta di una semplice convenzione, ma della creazione di un modello integrato "riparazione e mobilità", che trasforma la carrozzeria in un hub completo. Il cliente riceve un veicolo sostitutivo di qualità direttamente sul luogo della riparazione, aumentando la fidelizzazione e posizionando la rete come partner prioritario nel mercato assicurativo.

noleggiare[®]

Happy rent!

SPECIALE
NOLEGGIO

NOLEGGIARE SpA

Laura Spatola,
Head Of Strategic Sales

Sede Legale: via del Brennero 62, Trento

Sede Amministrativa ed operativa: via Evangelista Torricelli 6, Verona

www.noleggiare.it

commerciale@noleggiare.it

Dimensione flotta:

15.000 veicoli tra auto e Lcv

Media mesi contratto: n.d.

Media canone mensile: n.d.

Il 2025 si chiude con risultati positivi: il turismo ha mantenuto ritmi elevati e il settore corporate ha superato per il secondo anno consecutivo i livelli pre-pandemia. L'espansione della flotta, l'apertura di nuove sedi e l'investimento in veicoli richiesti dall'utenza hanno rafforzato la presenza di Noleggiare sul territorio nazionale. L'attenzione a sostenibilità e customer care ha consolidato la fiducia del mercato e la crescita del brand.

Nel 2026, Noleggiare mira a ottimizzare i servizi per il segmento corporate e a migliorare l'esperienza leisure, rafforzando la filosofia "Happy Rent!" come linea guida. L'azienda continuerà a investire in digitalizzazione, sostenibilità e nuove aperture, con l'obiettivo di unire efficienza e semplicità. Focus su tecnologia, customer journey e strumenti evoluti di gestione flotta per consolidare la leadership e accrescere la competitività in Italia e all'estero.

Oltre ai servizi di noleggio, Noleggiare introdurrà nuove soluzioni digitali per i clienti: app per il monitoraggio del veicolo, strumenti di gestione contratti e assistenza in tempo reale. L'azienda integrerà sistemi di Intelligenza Artificiale per ottimizzare processi e customer experience, rendendo il noleggio sempre più rapido, accessibile e personalizzato. L'obiettivo è ampliare l'offerta oltre l'auto, verso una mobilità connessa e a 360°.

I PROTAGONISTI

BILANCIO 2025

STRATEGIE E OBIETTIVI 2026

NUOVI SERVIZI IN ARRIVO

SPECIALE NOLEGGIO



PROGRAM
Lasciati guidare

PROGRAM DI AUTONOLEGGIO FIORENTINO Srl



Patrizia Bacci,
Amministratore Unico

Sede: via Pratese 131, Firenze
programautonoleggio.com
program@programautonoleggio.com

Dimensione flotta: oltre 6.000 mezzi, di cui 67% auto e 33% furgoni. Auto: 40% gasolio, 40% ibrido, 17% benzina, 3% elettrico. Furgoni: 95% gasolio, 5% elettrico.

Media mesi contratto: 44 mesi

Media canone mensile: n.d.

1

Program si appresta a raggiungere gli obiettivi prefissati per il 2025, confermando ancora una volta il trend di crescita costante registrato negli anni precedenti. L'azienda prevede di chiudere l'anno con un incremento della flotta pari a circa +1% e un aumento del fatturato di circa +6% rispetto al 2024, nonostante le numerose complessità di mercato affrontate anche quest'anno: l'aumento dei costi di acquisto e di gestione dei veicoli, l'assenza di incentivi, il disallineamento tra domanda e offerta di veicoli a basso impatto ambientale e le restrizioni legate alla normativa sui fringe benefit.

2

Per il 2026, Program conferma l'obiettivo consolidato di proseguire nel percorso di crescita costante, sostenibile e volutamente controllata del business. La strategia continuerà a basarsi su due pilastri che rispecchiano i valori dell'azienda: una consulenza commerciale qualificata, fondata su un rapporto diretto, trasparente e di fiducia con il cliente, e un servizio post-vendita di alto livello, rapido e risolutivo, garantito da operatori dedicati, senza intermediari o call center. Un modello fondato sull'affidabilità, la vicinanza e l'ascolto che da sempre distinguono Program sul mercato.

3

Nel 2026 ci concentreremo sul garantire ai fleet manager un'esperienza di noleggio sempre più completa, affidabile e priva di criticità operative. Stiamo valutando un'importante novità sul fronte dei servizi post-vendita: l'affidamento dei servizi di manutenzione dei marchi premium alle strutture ufficiali (concessionarie e officine autorizzate). Questa possibile scelta consentirebbe di assicurare ai clienti l'impiego di ricambi originali, standard qualitativi superiori e certificati, oltre a una maggiore rapidità di intervento.

14



RENTALPLUS

RENTAL PLUS Srl



Stefano Orlandini,
General Manager

Sede legale: via Praga 5, Trento

Sede operativa: via G. Marconi 92, Cassano Magnago (VA)

www.rentalplus.it

stefano.orlandini@rentalplus.it
ufficiomarketing@rentalplus.it

Dimensione flotta: 4000 auto

Media mesi contratto: 9

Media canone mensile: n.d.

Il 2025 per Rental Plus è stato un anno di crescita solida e più consapevole. Nonostante un avvio turistico leggermente posticipato in alcune location, la gestione di una flotta più mirata ha portato a un netto incremento del revenue per day rispetto all'anno precedente. Un risultato positivo che conferma il potenziale del mercato e degli asset, aprendo spazio a ulteriori miglioramenti nei prossimi anni.

Per il 2026 Rental Plus punta a consolidare una flotta stabile e ottimizzata, concentrandosi sull'aumento della revenue per day attraverso una gestione più strategica delle tariffe e una selezione accurata delle location. L'obiettivo è valorizzare al massimo ogni asset, migliorare l'efficienza operativa e rafforzare la presenza nei mercati più performanti, creando le basi per una crescita sostenuta e ancora più redditizia.

Nel 2026 introduceremo nuovi servizi che andranno oltre il noleggio auto tradizionale, accompagnati dal lancio del brand di mobilità OneMobility. L'obiettivo è ampliare l'offerta con soluzioni smart e flessibili, integrate in un ecosistema di servizi pensati per aziende e privati. OneMobility segnerà l'ingresso in una mobilità più moderna, digitale e multi-prodotto, rafforzando il nostro ruolo come partner completo per ogni esigenza di spostamento.



SANTANDER RENTING

Giulio Foldes,
Ceo**Sede legale:** via G. Caproni 1,
Bolzano**Sede operativa:** corso Dante 109,
Torinowww.santanderrenting.itarianna.pierron@santanderconsumerrenting.it
(Marketing)**Dimensione flotta:** 10.000 veicoli
(Diesel 55%, Electric 2%, Gas 2%,
Benzina 21%, Hybrid Diesel 2%,
Hybrid Benzina 18%); Lcv / Pcv 60%
e auto 40%**Media mesi contratto:** >40**Media canone mensile:** n.d.

Nel 2025, al terzo anno di attività operativa, Santander Renting ha consolidato la propria riconoscibilità e attrattività sul mercato del noleggio a lungo termine. I risultati raggiunti confermano la solidità del modello di business e la fiducia dei clienti. Abbiamo ampliato la rete di partner commerciali e rafforzato la digitalizzazione dei processi, offrendo soluzioni sempre più flessibili. Inoltre, stiamo completando l'integrazione tra Drive e Santander Renting, operazione che ci permetterà di operare con ancora maggiore efficienza e solidità.

Nel 2026, Santander Renting punta a consolidare la crescita attraverso un forte sviluppo del canale corporate, già avviato nel 2025, con l'obiettivo di diventare un punto di riferimento per le aziende nella mobilità sostenibile. Parallelamente, rafforzeremo i rapporti con i partner del canale indiretto e valorizzeremo al massimo le sinergie con la rete della banca, per offrire un servizio più integrato, competitivo e vicino alle esigenze dei clienti.

La nostra strategia punta a digitalizzare l'intero ciclo di vita del cliente: dalla firma del contratto alla gestione quotidiana del veicolo, tutto può essere gestito tramite un'unica app proprietaria, semplice, intuitiva e sicura. L'app - che già oggi è stata lanciata ai nostri clienti e consente di firmare documenti, pianificare interventi, e richiedere assistenza - nel 2026 sarà sempre al centro della nostra proposta interamente digitale e ulteriori funzionalità la renderanno ancora più performante, garantendo una "self-service" experience per la gestione del proprio contratto.



SICILY BY CAR

Tommaso Dragotto,
Presidente**Sede legale:** via G. Galilei 10/h, Bolzano**Sede operativa:** via Cinisi 3, Carini (PA)www.sicilybycar.it

marketing@sbc.it

Dimensione Flottaoltre 13.000 veicoli di cui 12.800
auto (Mild hybrid benzina: 3,37%;
Elettriche: 2,19%; Diesel: 16,83%;
Benzina non ibride: 44,28%;
Benzina ibride: 33,33%) e 260 Lcv
(Elettriche: 20% Diesel: 80%)**Media mesi contratto:** n.d.**Media canone mensile**
38 €/giorno (dato H1 2025)

Il 2025 è stato un anno di consolidamento e di ulteriore sviluppo sul territorio internazionale con le aperture in Spagna degli uffici di Ibiza e di Palma di Maiorca nonché in Portogallo con Lisbona downtown e Porto. Contestualmente la società ha rinsaldato la propria presenza in territori quali la Croazia con ben 10 uffici e ha continuato la sua attività di scouting per lo sviluppo previsto nel 2026. Da un punto di vista economico finanziario il 2025 ha premiato le strategie di business con ottimi risultati in termini di valore di produzione e di tariffa media giornaliera.

Il focus 2026 è certamente posto sulla crescita sul mercato europeo con predilezione per l'area Iberica nonché per le zone ad alta densità turistica. Sul fronte nazionale la nostra priorità resta una maggiore quota di mercato B2B e un aumento del noleggio dei veicoli commerciali dove ci sono ancora ampi margini di crescita.

Stiamo pensando a soluzioni per ottimizzare i tempi di attesa sia per il ritiro che per il rilascio della vettura. Abbiamo inoltre messo a punto anche la nostra App, Mysbc, per facilitare la prenotazione da device Ios e Android con soluzioni personalizzate.

I PROTAGONISTI

BILANCIO 2025

STRATEGIE E OBIETTIVI 2026

NUOVI SERVIZI IN ARRIVO

15

SPECIALE NOLEGGIO

UnipolRental

NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

UNIPOLRENTAL SpA



Massimo Roserba
Ad

Sede: via G.B. Vico 10/C,
Reggio Emilia

www.unipolrental.it

Dimensione flotta:
130.000 veicoli

Media mesi contratto: n.d.

Media canone mensile: n.d.

VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICE



Stefano Forcato,
Head of Fleet

Sede: via Privata Grosio 10/4,
Milano

www.vwfs.it

Dimensione flotta:
130.000 veicoli circa

Media mesi contratto: n.d.

Media canone mensile: n.d.

1

I dati del secondo trimestre 2025 confermano un andamento positivo delle immatricolazioni nel noleggio a lungo termine, trainato in particolare dalle società captive, mentre gli operatori multimarca hanno registrato un rallentamento rispetto ai risultati del 2024. UnipolRental evidenzia comunque un miglioramento rispetto all'anno precedente, grazie anche a progetti mirati all'ottimizzazione dei processi interni. In particolare, sono stati realizzati investimenti nell'area post-vendita, per migliorare l'esperienza del cliente e rafforzare i nostri molteplici punti di contatto.

2

La Strategia 2026 punta a consolidare il posizionamento di UnipolRental e a proporre soluzioni su misura per le diverse esigenze della clientela, valorizzando un approccio di costante ascolto e comprensione dei bisogni. Il contesto dell'automotive rimane incerto, ma il nostro impegno sarà orientato alla programmazione e alla capacità di adattamento continuo.

3

Stiamo lavorando su sistemi e piattaforme al fine di: efficientare i punti di contatto e interazione con il cliente, fornire un miglior supporto alla nostra forza commerciale e all'area del customer service, migliorare la gestione della flotta e degli oltre 10.000 centri di assistenza convenzionati.

Volkswagen Leasing è il quarto operatore Nlt in Italia per volume immatricolazioni anche nel 2025: il modello di business della Captive del Gruppo VW è molto solido e semplice: consiste nell'agire come Gruppo.

Nelle varie fasi di vendita il Dealer è fondamentale per i test drive, la configurazione delle vetture, la logistica, la mobilità con le preassegnazioni e la spiegazione nel momento della consegna. Da qui parte il processo di fidelizzazione che viene gestito nelle officine del Network ufficiale dei Brand del Gruppo per tutto il ciclo di vita del Noleggio. A fine 2024 abbiamo poi attivato un programma di specializzazione Corporate cui ha aderito un numero considerevole di Dealer per gestire attivamente anche le vendite Flotte alle medie e grandi Aziende, con team dedicati altamente professionali e molto vicini a tutti gli attori del Gruppo.

La sinergia con i Brand del Gruppo e con la Rete dei Concessionari è molto forte: il Cliente Corporate riceve servizi "retail" dalla Rete sia per la parte sales che durante l'esperienza "service". Crediamo che il 2026 sarà un anno che rafforzerà queste sinergie interne per offrire ai comuni clienti del Gruppo una esperienza che li renda "strutturalmente" soddisfatti – nel medio periodo quindi – per più cicli di noleggio. La forte crescita di VW Leasing di questi ultimi anni è la conferma che ci stiamo impegnando e stiamo andando nella giusta direzione Flotte.

**SPECIALE
NOLEGGIO**

IL NOLEGGIO A BREVE TERMINE SI FA "CHIC"

Il Noleggio a breve termine non è solo un servizio utile, ma anche un piacere. Quello di provare auto bellissime, di alta fascia. Tanti "big" del settore offrono servizi premium, come Hertz con "Selezione Italia" che propone marchi storici tricolori come Abarth e Alfa Romeo e la "Dream Collection", una collezione di automobili di lusso, tra cui Bentley, Aston Martin, Range Rover e Mercedes (servizio assicurato da Primerent, leggete sotto). Sixt offre un'ampia selezione di auto di lusso, ma anche Avis, Budget, Maggiore dispongono di flotte che includono categorie premium e offrono la possibilità di noleggiare modelli specifici, come auto sportive. Inoltre, esistono aziende specializzate nel settore.



PRIMERENT

Sede: Villa Brasini, Via Flaminia 491, Roma

Sedi operative: Roma, Milano, Firenze, Nizza, Verona, Olbia, Bari, Catania e Palermo

booking@primerentcar.com

La flotta è composta da 400 vetture di proprietà costantemente rinnovate (ricambio medio ogni otto mesi). Sono Suv, berline, sportive, cabrio, luxury van ed elettriche, selezionate tra i marchi più iconici: Ferrari, Lamborghini, Maserati, Aston Martin, Porsche, BMW, Mercedes-Benz, Land Rover, Audi e Mini. In più, quasi il 75% delle auto è ibrido o full electric. Primerent offre il modello garantito (non solo la categoria) e consegna/ritiro 24/7 con door-to-door in tutta Europa, assicurando flessibilità anche su richieste last minute. Per il 2025 la previsione di chiusura si attesta sui 20 milioni di euro. Il 2026 segnerà il ventesimo anniversario di Primerent, un traguardo che coincide con una nuova fase di sviluppo e consolidamento. L'azienda intende ampliare il canale B2B attraverso partnership strategiche. L'obiettivo è costruire un network di partner selezionati, attivi in settori complementari, dall'hospitality al turismo di alto profilo, dal fashion alle esperienze lifestyle, per offrire un servizio sempre più integrato e distintivo.



Stylish Rent

STYLISH RENT

Sede legale: via di Porta Pinciana 4/6, Roma

Sede operativa: via Sicilia 36, Roma

www.stylishrent.com

r.mangano@stylishrent.com - info@stylishrent.com

La flotta Stylish Rent si conferma composta esclusivamente da vetture di fascia premium, tutte di recente immatricolazione. I marchi in gamma includono BMW, Mercedes-Benz, Audi, Range Rover, Jeep, Maserati e Porsche. Per sostenere la domanda Leisure e Business in crescita, il numero di vetture disponibili è stimato in aumento del 20% nel 2026. La stagione 2025 si è confermata all'altezza delle aspettative, in linea con la crescita del segmento leisure luxury in Italia. Ogni mese ha registrato incrementi significativi rispetto al 2024, con picchi di crescita mese su mese superiori al 50%. Stylish Rent prevede per il 2026 un percorso di crescita che consolida il posizionamento nel segmento luxury. Il parco auto sarà ampliato soprattutto in alta stagione, in coerenza con l'espansione della rete di tour operator partner e con il crescente interesse dei viaggiatori provenienti da Nord America e Asia, per i quali l'azienda sta predisponendo servizi dedicati e supporto multilingue. È prevista l'apertura di nuovi Hub in Toscana, Puglia e Sardegna che si aggiungeranno agli attuali presidi per garantire tempi di consegna più rapidi, maggiore capillarità e continuità di servizio nei principali poli turistici e culturali. A completamento del piano, Stylish Rent sta investendo in tecnologie che automatizzano i processi ripetitivi – dalla pianificazione dinamica della flotta al check-in digitale – liberando spazio al tocco umano, elemento imprescindibile dell'esperienza di lusso.

Dal parcheggio al Lungo Termine: la nuova mobilità ParkinGO

Da pioniere dei parcheggi off-airport a protagonista della mobilità integrata, ParkinGO amplia la propria offerta con il Noleggio a Lungo Termine tramite il brand GO Car.

Un servizio pensato per aziende, professionisti e privati che cercano soluzioni di mobilità su misura, con vantaggi esclusivi su parcheggio, noleggio a breve e con sconti fino al 50% sulla preassegnazione. Benefici concreti che fanno emergere i 30 anni di esperienza ParkinGO e GO Car nel mare magnum del Lungo Termine, unendo esperienza, tecnologia e attenzione al cliente. GO Car rimane un broker, entra a far parte del Gruppo ParkinGO e questo gli permette di aggiungere diversi servizi "extra" che un normale broker non può fornire. Apertura h24, aree logistiche situate vicino ad aeroporti e centri città, la possibilità (grazie ad una flotta a breve termine proprietaria) di poter ridurre i tempi e i prezzi delle preassegnazioni.

