

Perché il car sharing è in crisi? Conti in rosso, e tanti "big" dicono addio



Enjoy torna a vecchie modalità di noleggio, Zity abbandona Milano, ma il declino si registra anche in grandi città europee come Londra e Parigi: l'auto condivisa ha meno appeal per gli utenti e costi insostenibili per il pubblico

Ma l'auto del futuro non doveva essere – come sostenevano i guru della nuova mobilità qualche anno fa – **elettrica, connessa e condivisa?** Sull'elettrico sappiamo come stanno andando le cose, tra debolezza della domanda, crisi industriali e ripensamenti politici. La connettività marcia speditamente, anche se l'invecchiamento costante del parco circolante e la mediocre qualità delle infrastrutture rende ancora poco plausibili le connessioni tra veicoli e con la realtà esterna. Ma **chi sembra stare decisamente peggio è la condivisione.** Il car sharing, fenomeno che sembrava destinato a una rapida esplosione nei grandi centri urbani, dà invece chiari segnali di ripiegamento. Già da qualche anno, in verità, la fusione tra realtà nate indipendenti aveva dimostrato la difficile sostenibilità del modello di business: tra il 2018 e il 2020 **Car2go della Daimler e DriveNow della Bmw e del noleggiatore Sixt** annunciavano e completavano l'integrazione dei loro servizi nel marchio **Share Now**, per poi cederli nella primavera del 2022 a **Free2move**, azienda del gruppo Stellantis. Di recente, però, sono scattati altri allarmi che fanno presagire a una possibile crisi sistemica.

il modello milano

Il car sharing è un fenomeno squisitamente metropolitano e se c'è da nominare una metropoli italiana non può che essere Milano. Dove le auto condivise hanno conosciuto una stagione di splendore, per poi iniziare un ripiegamento significativo, tanto da portare **Enjoy** (la società del gruppo petrolifero **Eni**) a modificare sensibilmente le condizioni del servizio, **nato come "free floating"** e destinato a diventare dal 12 gennaio prossimo "**station based**". Significa che, mentre prima le auto condivise a Milano (e a Torino e Firenze) potevano essere prese e lasciate dove si voleva, presto nelle stesse città dovranno essere noleggiate riportate agli **Enjoy Point delle stazioni di servizio Enilive** o di aeroporti e stazioni ferroviarie. Non solo: gli utenti **non godranno più del privilegio di non pagare la sosta nelle strisce blu e l'ingresso nell'Area C**. Un ridimensionamento importante, insomma, se si considera che proprio l'introduzione del "free floating" era stata l'arma vincente che, con la sua comodità, aveva decretato il successo iniziale del car sharing. Ma nel settore c'è a chi è andata peggio. Già nel 2021 il tribunale di Livorno aveva dichiarato **il fallimento di Share'ngo**, società di noleggio di vetturette elettriche cinesi a Milano, Roma e Firenze, attiva dal 2015. Dal 18 dicembre di quest'anno, invece, **è finita sempre a Milano l'avventura di Zity** e delle sue 650 **Dacia Spring biancoverdi**, offerte in condivisione da Mobilize, divisione del gruppo Renault specializzata nella mobilità sostenibile attiva dal 2021 e a sua volta ora ridimensionata. Un altro campanello d'allarme, anche se il problema non è solo italiano.

epidemia europea

Che la crisi del car sharing non riguardi solo le nostre città lo dimostrano altri fatti recenti. **Zity, che ora abbandona Milano, aveva già cessato le attività in passato a Parigi** (nel 2024) e a Lione e ora lo farà anche a Madrid. **Zipcar, invece, che era il più grande operatore del Regno Unito** con circa 650mila iscritti nel Paese - 550mila dei quali a Londra - il 1° dicembre scorso **ha annunciato la cessazione delle attività in Gran Bretagna** a partire dal 31 dicembre, avviando trattative con i propri dipendenti. Un vero colpo di scena, perché Zipcar non è una piccola società, ma un colosso americano di **proprietà del grande gruppo di autonoleggio Avis-Budget**, che lo scorso anno aveva però già smesso di operare in altre realtà britanniche come Oxford, Cambridge e Bristol e aveva fatto registrare **perdite di bilancio dopo le tasse pari a 11,6 milioni di sterline**. I conti, insomma, per il car sharing non tornano neppure in altri Paesi.

le cause della crisi

A dare un duro colpo al car sharing **è stata inizialmente la pandemia di Covid** del 2020, che ha sostanzialmente fermato le attività per un lungo periodo e indotto negli utilizzatori **una certa**

diffidenza nel salire a bordo di vetture impiegate da sconosciuti. La tendenza al ribasso nelle città italiane si è poi confermata a partire dal 2024: il Rapporto Aniasa (l'associazione nazionale dell'autonoleggio, della sharing mobility e dell'automotive digital) rivela come il settore sia passato lo scorso anno a **4,2 milioni di noleggi annuali** dai **5 milioni del 2023** e dagli **addirittura 10 milioni del periodo pre-Covid**. E se gli utenti iscritti ai servizi risultavano 1,2 milioni, quelli realmente attivi (con almeno un noleggio negli ultimi sei mesi) **non erano più di 330 mila**; inoltre, la durata media dell'utilizzo è quasi raddoppiata negli ultimi cinque anni, segno di un impiego più simile a quello del noleggio a breve termine (il classico rent-a-car) che del car sharing propriamente detto (che intendeva facilitare i brevi spostamenti cittadini, evitando l'utilizzo di auto private). Infine, il car sharing è un'abitudine che, in Italia, riguarda quasi solo **Milano e Roma, che coprono il 70% dei noleggi complessivi**, risultando meno attraente in realtà più piccole. A determinare il ritiro di diverse società dal settore è però soprattutto l'aspetto finanziario.

A Natale regala l'adrenalina: scegli un'esperienza di guida in pista con una supercar a parire da 49€

i conti non tornano

I bilanci delle società di car sharing, anche se sostenute da grandi costruttori automobilistici, fanno segnare eccessive criticità. Il primo problema è costituito dai danneggiamenti e dai furti che le auto subiscono e che comportano pesanti oneri economici: spesso metà della flotta complessiva delle vetture in sharing (circa 3.300) è inutilizzabile in Italia per questi motivi. Recuperare e riparare le auto danneggiate per incuria o vandalismo è un costo importante, che si aggiunge a quelli di assicurazione, manutenzione, pulizia, rifornimento di carburante o ricarica delle batterie, ma non è l'unico: a Milano, infatti, le società di car sharing versano al Comune un canone di 175 euro al mese se con motore a combustione e di 45 se elettriche. Un onere insostenibile, secondo l'associazione di categoria Assosharing, per la quale "ogni veicolo genera perdite superiori a 400 euro al mese, che si aggiungono ai già elevati costi operativi". L'associazione denuncia così "il rischio di un collasso dell'intero servizio con effetti negativi sulla mobilità urbana e sulla qualità dell'aria". Se, poi ai costi si aggiunge la possibile riduzione dell'utilizzo da parte degli utenti dovuta alla rinuncia di un grande operatore come Enjoy alla comodità offerta del "free floating", il pericolo di una grave crisi del sistema car sharing si fa ancora più evidente.

Il ruolo dell'auto ibrida nel 2025: ponte tra passato e futuro



PISA – Il 2025 sta segnando una fase di transizione cruciale e complessa per il mercato automobilistico europeo e italiano, dove l'assenza di una tecnologia di motorizzazione dominante spinge a cercare soluzioni intermedie. In questo scenario le auto ibride, nelle loro diverse declinazioni, stanno iniziando a imporsi come il compromesso ideale tra tradizione e spinta all'innovazione. La loro ascesa è netta: nei primi mesi del 2025, nell'Unione europea, le vetture ibride hanno conquistato circa un terzo delle nuove immatricolazioni, raggiungendo una quota di mercato del 34,7% e superando, in termini complessivi, le vendite dei motori esclusivamente benzina e diesel.

In Italia, la tendenza verso l'elettrificazione è ancora più evidente se si guarda all'insieme delle vetture "elettrificate", che include ibride leggere, full hybrid, plug-in ed elettriche pure. Nel 2025 queste alimentazioni superano stabilmente la metà delle nuove immatricolazioni, con una quota che si colloca oltre il 50% e che continua a crescere rispetto all'anno precedente. L'ibrido, in questo scenario, occupa una posizione centrale: rappresenta una tecnologia già matura, disponibile su molti segmenti di mercato e capace di ridurre consumi ed emissioni senza richiedere cambiamenti radicali nelle abitudini di guida.

La diffusione dell'ibrido si colloca dunque in un contesto in cui l'elettrico puro cresce ma non è ancora alla portata di tutti i profili di automobilista. In Europa, nei primi nove mesi del 2025, le

auto completamente elettriche (BEV) hanno raggiunto una quota di mercato del 18,1%, un dato in forte aumento ma ancora inferiore alla somma delle motorizzazioni ibride. L'ibrido diventa così il "ponte" praticabile tra il motore termico tradizionale e il futuro a zero emissioni.

Come funziona un'auto ibrida e perché è una soluzione "ponte"

Alla base del funzionamento di un'auto ibrida vi è l'integrazione tra un motore a combustione interna e uno o più motori elettrici, alimentati da una batteria di capacità limitata rispetto a quella delle auto elettriche pure. A seconda della tecnologia, il motore elettrico può supportare il termico nelle fasi di accelerazione, muovere il veicolo a basse velocità o consentire brevi tratti in modalità esclusivamente elettrica.

Le principali famiglie sono tre. Le ibride leggere (mild hybrid) utilizzano un piccolo motore elettrico che assiste il termico, recuperando energia in frenata e coadiuvando le ripartenze, con un impatto soprattutto su consumi ed emissioni nel ciclo urbano. Le full hybrid possono muoversi per brevi distanze solo in elettrico, in particolare a bassa velocità e nel traffico cittadino, offrendo una maggiore riduzione dei consumi. Le ibride plug-in dispongono di batterie più grandi e ricaricabili dall'esterno: se rifornite regolarmente, permettono di percorrere diversi chilometri al giorno senza utilizzare il motore termico.

Questa architettura consente di mantenere una grande familiarità d'uso: non richiede una rete di ricarica capillare, replica modalità di rifornimento ben note e riduce l'ansia da autonomia tipica di chi non ha ancora preso confidenza con l'elettrico puro. Allo stesso tempo, introduce il guidatore a una mobilità più efficiente, incentivando uno stile di guida attento alle fasi di rallentamento e all'accelerazione dolce, in cui il contributo del motore elettrico è massimo.

Consumi reali: città, extraurbano e lunghi viaggi

Sotto il profilo dei consumi, le auto ibride mostrano le loro migliori qualità in ambito urbano. Nelle percorrenze cittadine, caratterizzate da continue ripartenze, il motore elettrico interviene spesso, riducendo il lavoro del termico e sfruttando il recupero di energia in frenata. Questo si traduce in un risparmio di carburante sensibile rispetto alle equivalenti versioni solo benzina o diesel, con benefici anche sul fronte delle emissioni locali di inquinanti.

Nei percorsi extraurbani e autostradali, il vantaggio si riduce ma non scompare. Alle alte velocità il motore termico resta quello principale, mentre l'unità elettrica funge quasi esclusivamente da supporto nelle fasi di sorpasso o di variazione di ritmo. Il miglioramento dei consumi in questi contesti dipende molto dalla taratura del sistema, dal peso della vettura e dallo stile di guida, ed è generalmente meno marcato rispetto all'uso cittadino.

Per chi percorre molti chilometri all'anno su lunghe distanze, l'ibrido può essere una soluzione intermedia tra il benzina/diesel tradizionale e l'elettrico. Non richiede soste per la ricarica alla colonnina, mantiene tempi di rifornimento analoghi alle vetture convenzionali e, nelle versioni più efficienti, consente comunque un risparmio di carburante apprezzabile. Tuttavia, per

sfruttarne appieno le potenzialità, è importante valutare attentamente il tipo di percorsi che si svolgono prevalentemente nel corso dell'anno così come il numero di chilometri.

Ibrida, elettrica o termica: criteri per scegliere nel 2025

La scelta tra auto ibrida, elettrica o termica nel 2025 dipende da fattori che vanno oltre il semplice listino. Le auto elettriche pure stanno crescendo soprattutto in Europa, dove la loro quota media ha superato il 18% delle nuove immatricolazioni, mentre in Italia la diffusione resta più contenuta, con una quota di circa il 4% delle immatricolazioni del 2024, a fronte di una media europea del 12,6%. Questo divario riflette principalmente la diversa disponibilità di infrastrutture di ricarica e le abitudini di utilizzo del veicolo.

Un'auto esclusivamente termica resta ancora la scelta di chi percorre lunghi tragitti autostradali, frequenta aree poco coperte da colonnine e non vuole modificare la propria routine. L'ibrida, dal canto suo, offre un equilibrio tra riduzione dei consumi e continuità d'uso, soprattutto per chi alterna città e percorsi extraurbani. In molti casi, questa tecnologia diventa un "passo intermedio" verso l'elettrico, permettendo di familiarizzare con il supporto del motore elettrico e con sistemi di gestione dell'energia sempre più sofisticati.

In questo contesto, uno degli aspetti che frena ancora la diffusione dell'ibrido, soprattutto nelle versioni più sofisticate, è il prezzo di acquisto. Le tecnologie necessarie per integrare motore termico, motore elettrico, batterie e sistemi di gestione dell'energia comportano costi industriali più elevati rispetto alle vetture esclusivamente a combustione interna. Anche se la concorrenza crescente tra costruttori ha contribuito a ridurre in parte il differenziale, un'ibrida rimane in genere più costosa, a parità di segmento e dotazioni, rispetto a un'auto tradizionale.

Proprio per questo, secondo i rapporti di **ANIASA** stanno aumentando anche in Italia le persone che scelgono di passare a offerte di noleggio a lungo termine per privati, in quanto consentono di guidare un'auto ibrida moderna con un esborso iniziale limitato e costi di gestione prevedibili. Queste soluzioni, infatti, includono all'interno del canone mensile manutenzione, assicurazione e servizi accessori, riducendo peraltro il rischio legato all'evoluzione tecnologica e normativa, lasciando la possibilità di cambiare motorizzazione alla fine del contratto, se il contesto dovesse mutare rapidamente. Attualmente neanche gli incentivi pubblici stanno riuscendo a mitigare il divario che separa la diffusione delle auto ibride da quelle con motore a combustione, in quanto sono spesso soggetti a vincoli di reddito, limiti di prezzo e finestre temporali ristrette.

In sintesi, il mercato automobilistico del 2025 è un ecosistema in bilico: l'elettrico puro è il futuro, ma l'ibrido è il presente più praticabile. Questa tecnologia si è affermata come il ponte cruciale per la transizione, offrendo una riduzione tangibile di consumi ed emissioni senza costringere gli automobilisti a stravolgere le proprie abitudini di guida o a preoccuparsi dell'infrastruttura di ricarica. Tuttavia, il costo iniziale più elevato delle auto ibride, unito all'incertezza sul futuro normativo e tecnologico, rappresenta ancora un freno significativo all'acquisto.

È per questo che il noleggio a lungo termine per privati sta crescendo in modo rilevante. Questa formula offre la soluzione più intelligente per affrontare l'attuale fase di transizione: permette di guidare subito un'auto ibrida moderna, azzerando i rischi di svalutazione e i costi imprevisti, grazie a un canone *all-inclusive*. In un contesto dove la tecnologia è in continua evoluzione e gli incentivi sono spesso discontinui, il noleggio garantisce la massima flessibilità, lasciando aperta la possibilità di passare a un'elettrica pura non appena il mercato e le infrastrutture saranno maturi.

Last modified: Dicembre 22, 2025

Guida autonoma, tra ambizioni tecnologiche e resistenze culturali | Alberto Viano, Presidente ANIASA



Alberto Viano, Presidente Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, della Sharing mobility e dell'Automotive Digital, ha partecipato agli Stati Generali della Ripartenza 2025 “Insieme per far crescere l’Italia”, organizzati a Bologna dal 27 al 29 novembre 2025 dall’Osservatorio economico e sociale “Riparte l’Italia”.

Il suo intervento si è tenuto nel panel “Sperimentazione e sviluppi della guida autonoma”, moderato dalla giornalista Maria Leitner.

Ecco l’intervista rilasciata prima di partecipare all’evento.

Buongiorno, oggi si parlerà di sviluppo della guida autonoma e quindi di futuro. A che punto siamo?

Direi che è una delle tante ambizioni che sta procedendo non al ritmo che era atteso. Oggi abbiamo parlato e parleremo brevemente di uno studio del Massachusetts Institute of Technology che nel 2019 dava il 2025 come anno dove avremmo avuto larga diffusione di vetture a guida autonoma.

La realtà è che gli investimenti si sono un po' raffreddati, c'è stato il Covid, ma soprattutto quello che io credo è che sia necessario non pensare che sia sufficiente la tecnologia autonoma per avere la guida autonoma. Oltre alla parte normativa ci vuole anche che gli utenti siano pronti a voler avere un'auto a guida autonoma.

E se posso dire una piccola sottigliezza, attenzione perché sui taxi driverless penso che ci potremmo arrivare, sulle auto a guida autonoma per tutti sarà un pochino più difficile. C'è una differenza tra driverless e self-driving che credo sia ancora molto importante.

Questo perché Italia ed Europa non sono ancora pronte ad accogliere queste innovazioni?

Io credo che ci sia una resistenza culturale sicuramente e ci sia anche una grandissima incertezza normativa. È un tipico approccio europeo: prima normare e poi far funzionare. Storicamente però il mondo non funziona così: prima ci sono i fenomeni e poi si normano.

Il rischio è che di fronte a un fenomeno complesso, che tende a stravolgere tante abitudini dei conducenti, la normativa diventi talmente complessa da adempiere da scoraggiare l'implementazione.

Quanto è importante, su un tema così complesso, il dialogo tra istituzioni, imprese e società civile?

Credo che sia fondamentale, anche perché se vogliamo davvero che le auto a guida autonoma abbiano un'utilizzabilità diffusa, gli standard tecnologici sono centrali e lo standard tecnologico arriva solo tramite il dialogo.

Fleet Motor Day 2026 torna il 15 e 16 aprile a Roma | SAVE THE DATE



Non possiamo più dire la "tradizionale giornata di test drive" a Vallelunga, perché per l'edizione 2026 Fleet Motor Day si rinnova completamente: non mancheranno le prove in pista, ma ci saranno tantissime novità per dare ancora più spazio ai molti elementi che concorrono a rendere un semplice parco auto... una grande flotta. Ci vediamo il 15 e 16 aprile a Roma!

Dimenticate il **Fleet Motor Day** per come lo avete conosciuto finora: nel **2026** il tradizionale evento organizzato da **LabSumo**, con il patrocinio di **Aniasa** e **Unrae**, si rifà il look con tantissime novità (e non solo auto!).

Non mancherà, ovviamente, l'occasione di portare in pista (quella storica di Vallelunga) le vetture delle più importanti Case automobilistiche del nostro settore, ma i **test drive** saranno affiancati da momenti di confronto e networking, con **speed date** pensati per **mettere in contatto Fleet e Mobility Manager** con l'offerta del **mercato auto**, delle **aziende di servizi** e dei **fornitori di mobilità**.

Ma non vogliamo spoilerare tutto: ecco qualche anticipazione sul programma e le novità che troverete il **15 e 16 aprile 2026** tra Roma e Vallelunga per la dodicesima edizione di **Fleet Motor Day**.

Leggi Anche: I risultati della nostra ultima Survey dedicata ai Veicoli Commerciali Leggeri.

Fleet Motor Day 2026: la tradizione incontra le novità

MERCOLEDÌ 15 APRILE 2026 – ROMA

Anche quest'anno ad ospitare il primo pomeriggio di confronto e la serata di networking sarà **Spazio Novecento a Roma (Piazza Guglielmo Marconi, 26b, 00144 Roma)**.

I lavori partiranno alle **15.30** con i **workshop** dedicati ai temi più caldi della mobilità: la **gestione di una flotta**, dal punto di vista **fiscale e normativo**, che dovrà essere sempre più elettrificata? Ma anche dell'offerta del **mercato auto**; le novità che il mondo automotive propone ai parchi auto e come sfruttarle al meglio; cosa significa oggi essere **sostenibile** per una flotta, oltre le emissioni. Questi e tanti altri punti di discussione saranno, come sempre, saggiati da **esperti del settore** e i **Numeri Uno delle aziende della filiera al fianco dei nostri giornalisti**.

Alle 20.00, poi, l'atmosfera si potrà alleggerire per la cena e la consueta **serata di networking**.

GIOVEDÌ 16 APRILE 2026 – VALLELUNGA

La seconda giornata, come nelle scorse edizioni ospitata dall'**Autodromo Vallelunga “Piero Taruffi”**(Via Della Mola Maggiorana, 4/6, 00063 Campagnano Di Roma), sarà quella dedicata ai **test drive sui 5 circuiti in pista e off-road dell'autodromo**.

Si inizia alle 09.00 e si va avanti fino alle 18.00, quando si concluderà un'altra edizione di Fleet Motor Day. Nel mezzo però ci saranno ancora più contenuti.

Se avete già partecipato all'appuntamento ricorderete il layout dell'autodromo: il grande piazzale antistante il padiglione eventi, pieno di vetture in costante movimento; all'interno gli **stand delle aziende dell'industry** (noleggiatori, allestitori, fornitori di colonnine ed energy card, aziende di servizi...); all'esterno una sorta di **concessionaria multi-brand** (e fate attenzione a questa parola!) con tutte le principali **Case auto** che mettono in mostra e a disposizione per i **test drive** le proprie vetture.

Qualcosa, come detto, nel 2026 cambierà: le auto continueranno a circolare per i test drive e le prove fuori strada, ma partiranno solo dal piazzale antistante, perché sul "retro" troverà spazio un'area dedicata all'incontro tra aziende e **Fleet e Mobility Manager**. Una agorà votata al **business**.

Per questa nuova edizione poi le novità non finiscono: **Fleet Motor Day 2026** infatti si apre, ancor più, ad un attore divenuto ormai fondamentale per il settore: le **concessionarie strutturate per offrire anche servizi di noleggio** (di cui parliamo sempre nel nostro sito **gemello DealerLink**), in grado di rendere 1:1 il rapporto tra noleggiatore e flotta, offrendo servizi su tutta la **catena del valore del renting** (dalla definizione del car list, alla chiusura del contratto, il post-noleggio e la gestione della manutenzione). Trasformando il **cliente-flotta** in una sorta di **cliente-privato** (con più auto!).

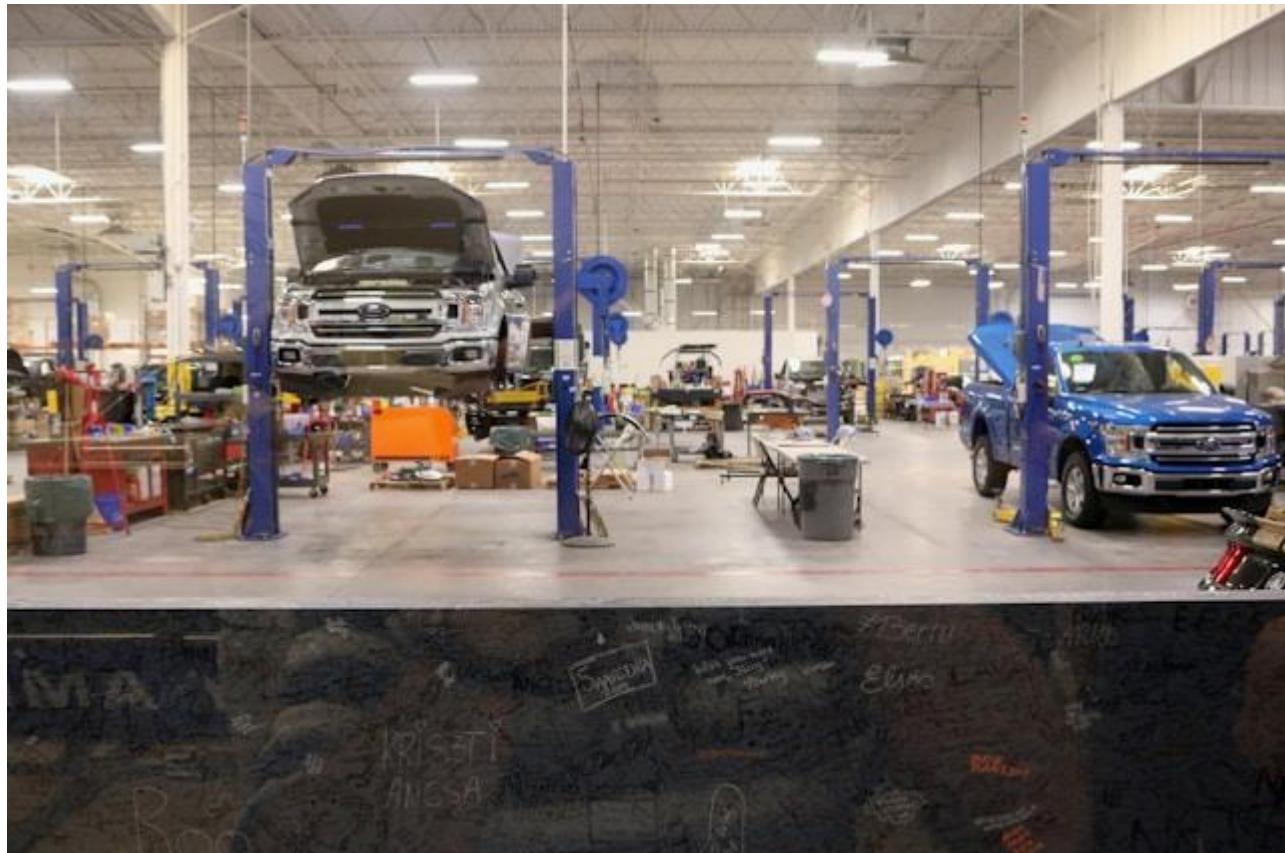
Ancora più spazio poi alla formazione con appuntamenti destinati alla guida sicura, che i Fleet Manager potranno toccare con mano per poi proporre ai propri driver.

Per avere maggiori informazioni sull'evento puoi visitare il sito dedicato: fleetmotorday.it e contattare la segreteria per la richiesta di invito.

CONTINUA A LEGGERE SU FLEETMAGAZINE.COM

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

Manutenzione auto straordinaria: l'incubo dei costi occulti per gli automobilisti e perché in azienda non conviene più



La manutenzione straordinaria, ossia quella legata a guasti improvvisi o sostituzioni importanti, diventa un elemento centrale del costo totale di possesso di un veicolo. Molti automobilisti scoprono solo dopo qualche anno che il prezzo d'acquisto rappresenta solo una parte del vero impegno economico richiesto da un'auto, soprattutto in un contesto in cui ricambi, manodopera e complessità tecnologica continuano ad aumentare.

Nei primi 24 mesi di vita dell'auto, la combinazione tra garanzia del costruttore e chilometraggio contenuto tende a limitare le spese impreviste. La manutenzione si concentra sui tagliandi programmati, con controlli di routine e sostituzione di pochi componenti soggetti a usura.

Con il passare del tempo, però, l'auto accumula chilometri, la garanzia si avvicina alla scadenza o termina del tutto ed è proprio allora che tendono a presentarsi interventi più complessi: freni, ammortizzatori, pneumatici, sistemi di scarico e componenti elettronici diventano voci di spesa sempre più probabili. A ciò si aggiunge il deprezzamento del veicolo, che riduce il valore residuo proprio nel momento in cui si è chiamati a sostenere le prime spese importanti.

Per chi utilizza l'auto in modo intensivo, come nel caso dei pendolari o delle piccole flotte aziendali, il rischio di dover intervenire su parti meccaniche delicate aumenta ulteriormente, con un impatto significativo sul budget annuale dedicato alla mobilità.

È utile distinguere tra manutenzione ordinaria e straordinaria. La prima comprende gli interventi previsti dal costruttore: cambio olio e filtri, controlli di sicurezza, piccole regolazioni. Si tratta di spese relativamente prevedibili, spesso pianificabili in anticipo e talvolta offerte in pacchetti prepagati.

La manutenzione straordinaria, al contrario, riguarda guasti, rotture e sostituzioni improvvise di componenti essenziali. Un problema alla frizione, al turbocompressore, agli iniettori o alla centralina elettronica può generare preventivi di migliaia di euro, soprattutto sulle vetture più recenti e complesse dal punto di vista tecnologico.

A differenza del tagliando, questi interventi arrivano spesso in modo inatteso: un rumore anomalo, una spia che si accende, un calo di prestazioni. L'auto può diventare inutilizzabile da un giorno all'altro, costringendo a trovare soluzioni alternative per gli spostamenti e a reperire rapidamente le risorse economiche necessarie alla riparazione.

Per chi gestisce mezzi di lavoro, come artigiani o piccole aziende con veicoli commerciali, l'effetto si moltiplica: il fermo macchina non comporta solo il costo della riparazione, ma anche la perdita di produttività e di opportunità di fatturato.

Un altro elemento che contribuisce a trasformare la manutenzione straordinaria in un potenziale incubo è l'andamento dei prezzi di ricambi e manodopera. L'evoluzione tecnologica delle auto, con l'introduzione di sistemi di assistenza alla guida, elettronica avanzata, motori sempre più efficienti ma complessi e, in molti casi, componenti ibridi, ha comportato non solo un continuo aumento dei prezzi di acquisto, ma anche la richiesta competenze specifiche e attrezzature sofisticate da parte dei manutentori.

Le officine devono investire in formazione continua e strumenti diagnostici costosi; questi investimenti si riflettono inevitabilmente sul costo orario della manodopera. Allo stesso tempo, i listini dei ricambi originali tengono conto della maggiore complessità progettuale e produttiva, rendendo più onerosa la sostituzione di ogni singolo componente rispetto al passato.

Anche la differenza tra rete ufficiale e officine indipendenti, pur offrendo margini di risparmio, ha limiti sempre più evidenti. Su alcune tecnologie, soprattutto elettroniche, la disponibilità di ricambi alternativi e di competenze adeguate resta concentrata presso i canali del costruttore, riducendo lo spazio di manovra per abbattere i costi.

Per una famiglia con un budget mensile ben definito, trovarsi a far fronte da un giorno all'altro a una riparazione di alto importo significa spesso dover rinviare altre spese o ricorrere a forme di finanziamento. Lo stesso accade alle microimprese e ai professionisti, che utilizzano l'auto come strumento di lavoro e non possono permettersi lunghi tempi di inattività.

Il punto critico non è solo la dimensione della spesa, ma la sua completa imprevedibilità.

Programmarsi per sostenere costi di carburante, assicurazione e manutenzione ordinaria è relativamente semplice; diverso è gestire un guasto che richiede un intervento complesso a pochi anni dall'acquisto del veicolo.

In questo scenario, negli ultimi anni è cresciuta l'attenzione verso formule che permettono di trasformare la spesa variabile e potenzialmente esplosiva della manutenzione straordinaria in un costo fisso e pianificabile. In questa prospettiva, secondo i recenti rapporti ANIASA sta crescendo sempre di più il numero di famiglie che sceglie di abbandonare l'auto di proprietà e passare al noleggio a lungo termine per privati, che include appunto nel canone sia la manutenzione ordinaria che straordinaria, insieme al soccorso stradale e altri servizi collegati, riducendo l'esposizione del singolo automobilista al rischio di costi improvvisi.

Una delle ragioni che rende conveniente, da questo punto di vista, il noleggio a lungo termine, è proprio quella di delegare il rischio meccanico a un soggetto esterno, che significa trasferire la responsabilità economica e organizzativa della manutenzione a un operatore specializzato, dato che della manutenzione ordinaria e straordinaria si occuperà direttamente l'azienda di noleggio.

In questo modo, anziché esporsi a spese imprevedibili di grande entità, si accetta un costo ricorrente, tendenzialmente fisso o comunque noto in anticipo, che copre gli interventi necessari durante la vita utile del veicolo. Questo approccio consente una maggiore stabilità nel bilancio familiare o aziendale e riduce lo stress legato alla gestione di guasti e fermo macchina.

Per molte realtà, soprattutto quelle che utilizzano più veicoli, il valore aggiunto non è solo economico, ma anche organizzativo. Un provider esterno coordina gli interventi, gestisce le prenotazioni in officina, fornisce veicoli sostitutivi e facilita il monitoraggio dello stato della flotta, alleggerendo il carico di lavoro amministrativo interno.

Ok al nuovo contratto dell'autonoleggio, 200 euro in più per 20 mila



È stato siglato il nuovo contratto collettivo nazionale di lavoro che interessa oltre 20.000 addetti del settore dell'autonoleggio, del soccorso stradale e dei parcheggi/autorimesse, un comparto strategico per la **mobilità** del Paese. L'accordo, raggiunto da **Aniasa** (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, della Sharing mobility e dell'Automotive digital) insieme alle organizzazioni sindacali **Filt-Cgil, Fit-Cisl e UilTrasporti**, introduce aumenti retributivi medi a regime pari a 200 euro, una tantum da 560 euro a gennaio, oltre all'incremento di 2 euro dei buoni pasto da aprile 2027, che raggiungeranno così il valore complessivo di 10 euro. L'accordo siglato copre una durata contrattuale di tre anni, dal 1° gennaio 2025 al 31.12.2027.

Tra i punti qualificanti del rinnovo: gli adeguamenti alle normative vigenti del mercato del lavoro, la creazione di una sezione speciale per gli appalti con l'obiettivo di tutelare i livelli complessivi dell'occupazione all'interno della filiera, anche al fine di evitare l'insorgere di fenomeni distorsivi della concorrenza; l'ampliamento della parte dei diritti e tutele, istituendo specifici permessi e tutele nell'ottica di un rafforzamento della conciliazione vita-lavoro; un ruolo sempre più rilevante per l'Ente Bilaterale con l'obiettivo di mantenere un monitoraggio complessivo dell'andamento del settore. **Aniasa** ha espresso soddisfazione per un'intesa che ha concluso un lungo periodo di confronto con le Organizzazioni Sindacali, svolto con consapevolezza del delicato momento di transizione che il settore sta attraversando.

“Il contratto firmato oggi,”, ha evidenziato il Direttore Generale di **Aniasa**, Giuseppe Benincasa, “arriva in una fase cruciale per la mobilità pay-per-use: da un lato, la transizione ecologica che vede protagoniste le imprese del settore, dall'altro l'esigenza di una normativa e di una fiscalità più moderna che tenga conto del ruolo strategico svolto del comparto per la mobilità cittadina, turistica e aziendale del Paese. Aver raggiunto questo accordo, a quasi un anno dalla scadenza del precedente contratto, rappresenta un successo che darà forza e stabilità alle aziende per proseguire nel percorso verso una mobilità sempre più sicura, connessa, condivisa e sostenibile”.

La UE vuole obbligare le Flotte ad essere elettriche? Ecco cosa potrebbe succedere



Il 16 dicembre la Commissione europea metterà nero su bianco 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.

La Commissione europea ha discusso il "Greening Corporate Fleets", la strategia di elettrificazione delle flotte aziendali. La decisione è attesa il 16 dicembre e verrà associata alla revisione sulle emissioni di CO₂.

Leggi Anche: [Le Flotte Aziendali devono diventare elettriche, lo vuole l'Europa](#)

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. La proposta potrebbe essere articolata in tre diversi modi:

1. imporre target di elettrificazione a livello nazionale diversi per ogni stato membro;

2. imporre target a livello europeo da applicare alle società di noleggio;
3. dare linee guida su incentivi finanziari per l'elettrificazione delle flotte, che poi devono essere applicate agli stati membri.

«Quest'ultima opzione è quella che noi caldeggiamo, perché sosteniamo un approccio olistico: non si possono imporre target senza considerare le infrastrutture e le richieste del consumatore», spiega Martina Apicella, Mobility Advisor di Leaseurope.

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 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 libertà 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».

Leggi Anche: Le Flotte Aziendali devono diventare elettriche, lo vuole l'Europa

Spiega Apicella: «Se l'Ue va nella direzione di imporre 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.

Cosa serve per elettrificare

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 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».

Leggi Anche: Fai la lavatrice e ricarichi l'auto elettrica? Salta la rete

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.

Sostiene Viano: «Essere pronti a una elettrificazione di massa significa vedere per strada più colonnine che distributori di benzina. 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 all'elettrificazione

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.

Leggi Anche: Europa, salta lo stop ai motori termici dal 2035

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 & 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.

Leggi Anche: Volvo, Ikea e i 50 della linea ferma sul Fit for 55: l'Europa non cambi idea

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

CONTINUA A LEGGERE SU FLEETMAGAZINE.COM

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

CCNL autorimesse e noleggio automezzi: le novità dell'ipotesi di accordo

Per i dipendenti dalle aziende esercenti autorimesse, locazione automezzi, servizi di supporto all'autonoleggio, noleggio motoscafi, posteggio e custodia autovetture su suolo pubblico e/o privato, lavaggio automatico e non automatico e ingrassaggio automezzi, attività di soccorso stradale e di assistenza alla mobilità nonché le attività direttamente collegate, servizi di noleggio autoambulanza con conducente. **ANIASA** con FILT-CGIL, FIT-CISL e UILTRASPORTI hanno sottoscritto in data 9 dicembre 2025 l'ipotesi di accordo per il rinnovo del CCNL. L'intesa decorre dal 1° gennaio 2025 e scadrà il 31 dicembre 2027. Le Parti scioglieranno la riserva sull'accordo entro il 31 gennaio 2026.

ANIASA con FILT-CGIL, FIT-CISL e UILTRASPORTI hanno sottoscritto in data **9 dicembre 2025** l'ipotesi di accordo per il rinnovo del CCNL.

Ambito di applicazione

L'intesa riguarda i dipendenti dalle aziende esercenti autorimesse, locazione automezzi, servizi di supporto all'autonoleggio, noleggio motoscafi, posteggio e custodia autovetture su suolo pubblico e/o privato, lavaggio automatico e non automatico e ingrassaggio automezzi, attività di soccorso stradale e di assistenza alla mobilità nonché le attività direttamente collegate, servizi di noleggio autoambulanza con conducente.

In particolare, l'ipotesi di accordo **estende l'applicazione del contratto** alle società che svolgono attività di pulizia/lavaggio, navettamento, rifornimento delle vetture a noleggio.

Principali novità

Prevista la corresponsione dell'**una tantum** e rivisti gli importi dei **minimi tabellari**.

Ridefinita l'indennità sostitutiva di mensa e il relativo importo del **ticket restaurant**.

Modificate le regole in materia di **trasferimento, permessi, lavoro a termine, servizi in appalto**.

Allineata la disciplina delle **festività**.

Decorrenza

.Le Parti scioglieranno la riserva sull'accordo - che decorre dal 1° gennaio 2025 e scadrà il 31 dicembre 2027 - entro il 31 gennaio 2026.

Let's Run Together: a Milano il dialogo tra travel e fleet manager



Lab Sumo ha riunito ieri i professionisti di BT Lounge e Best Mobility in un confronto concreto sul presente e futuro della mobilità aziendale

Ieri Milano è stata la cornice di *Let's Run Together*, evento organizzato da Lab Sumo che ha visto protagonisti travel e fleet manager di BT Lounge e Best Mobility, grazie al supporto di Athlon, BWH Hotels, Cathay Pacific, Fleet Support, Hyundai, Limolane, Swish e Uvet.

Un momento dedicato a un confronto e al networking, con un focus sulla collaborazione tra due mondi tradizionalmente distinti ma oggi sempre più complementari: business travel e fleet management.



Integrazione e collaborazione: cosa è cambiato in dieci anni

Il primo panel, moderato dal vice direttore **Alberto Vita**, ha preso spunto da una **ricerca di Frost & Sullivan del 2015**, secondo cui il 22% delle aziende riteneva necessario integrare i dipartimenti di business travel e fleet management, e solo una su venti aveva già un manager che coordinasse entrambe le funzioni. “*Peccato che questa ricerca sia di dieci anni fa*”, ha osservato Vita, aprendo la discussione: “*Cosa è cambiato in questo decennio? Migliorato, peggiorato, evoluto?*”

Roberta Billè, Presidente di GBTA Italia, ha tracciato un quadro chiaro:

“Non parliamo più tanto di integrazione, ma di collaborazione. Travel e fleet sono mondi distinti, ciascuno con le proprie complessità, ma ci sono molte sinergie da cogliere, a partire dalla gestione del costo totale della trasferta, che va oltre il semplice biglietto aereo o hotel e coinvolge HR, flotte, spese accessorie e sicurezza del viaggiatore”.

Billè ha sottolineato come normative recenti, come la UNI 11.977 del 2025, abbiano contribuito a creare standard condivisi che facilitano la collaborazione tra i due settori.



Dal punto di vista dei fleet manager, **Pietro Teofilatto, Direttore area fisco ed economia ANIASA**, ha evidenziato l'evoluzione del ruolo negli ultimi anni, con un'attenzione crescente alla digitalizzazione, all'efficienza dei costi e alla sostenibilità. *"Flotte e travel management condividono obiettivi comuni: contenimento dei costi e riduzione delle emissioni. La maturazione aziendale su questi temi è significativa, e il dialogo tra i due mondi è imprescindibile"*, ha spiegato. Teofilatto ha anche toccato il tema dell'elettrificazione delle flotte e delle sfide fiscali legate alla transizione energetica, confermando la centralità della neutralità tecnologica e della sostenibilità come KPI strategici.

Innovazione e nuove destinazioni nel business travel

Il secondo panel ha spostato l'attenzione su innovazione, integrazione operativa e prospettive concrete per il futuro della mobilità aziendale. Moderato da Alberto Vita, il dibattito ha raccolto voci eterogenee – da quella degli operatori TMC a quella delle compagnie aeree –, offrendo un quadro articolato sulle sfide e opportunità che attendono il settore nel 2026 e oltre.



“I travel e fleet manager devono guardare oltre l’ovvio, e nell’integrazione servono tre elementi chiave: HR, gestione della spesa e coraggio”.

Con queste parole **Antonio Ceschia**, Presidente di BT Lounge e Head of HR Services presso **Intesa Sanpaolo SpA**, ha sintetizzato la propria visione su ciò che serve per unire mondi che pur interagendo quotidianamente restano spesso separati nei processi. Secondo Ceschia, l’esperienza negli anni dimostra che *non basta accorpate funzioni*, ma è necessario un *cambiamento culturale* all’interno delle aziende affinché le funzioni di travel e fleet dialoghino davvero. **“Bisogna avere il coraggio di dire in azienda: io voglio fare questo salto,”** ha aggiunto, sottolineando la complessità di chi affronta quotidianamente variabili come cambiamenti di mercato, policy interne e dinamiche imprevedibili come quelle vissute durante la pandemia.

L’importanza dell’IA secondo Uvet

Nel suo intervento **Massimo Di Pasquale** – Direttore National Sales & Account Management ha introdotto un elemento tecnologico centrale: l’uso di *intelligenza artificiale e big data* per rendere più agevoli, efficienti e personalizzate le trasferte aziendali. **“È un obiettivo concreto per le aziende – ha detto – far dialogare fleet, travel e strumenti digitali per offrire soluzioni non solo più smart ma contestualizzate alle esigenze reali del business.”** Ha spiegato come la tecnologia debba supportare e non sostituire le decisioni dei manager, proponendo strumenti che consentano di comparare scenari, costi e itinerari sulla base di dati reali e casi d’uso concreti. **“L’adozione di sistemi digitali deve essere accompagnata da una governance interna forte e chiara, capace di bilanciare innovazione con sicurezza e compliance”.**



L'ampio respiro del mercato internazionale

Emanuela Maccapani, Account Manager Corporate di Cathay Pacific, voce del mondo airline ha offerto una prospettiva di mercato internazionale. Maccapani ha evidenziato come *l'esperienza del viaggiatore d'affari sia sempre più un fattore competitivo*. Ha citato la recente introduzione di prodotti di business travel all'avanguardia, come la nuova **Aria Suite sui voli da Milano a Hong Kong**, e ha sottolineato la crescente importanza delle connessioni verso hub strategici come la Greater Bay Area – un cluster di città in crescita economica esponenziale che comprende Shenzhen, Canton e altre metropoli dell'Asia Pacifica. Queste rotte, ha spiegato, non sono solo un'opportunità di connettività ma **una leva di business per le aziende con attività nell'area**, rafforzando l'importanza di soluzioni di viaggio integrate e cucite su esigenze specifiche del viaggiatore corporate.

L'innovazione tecnologica al servizio dell'accommodation

Dal fronte dell'ospitalità, **Antonella Sacchero, BWH Hotel Group** ha portato un punto di vista pragmatico sulla **digitalizzazione delle prenotazioni e l'esperienza dell'ospite business**. Ha evidenziato come l'innovazione tecnologica – ad esempio le piattaforme di self booking e l'integrazione dei sistemi di pagamento – stia trasformando il modo in cui le aziende gestiscono le prenotazioni e la spesa associata ai viaggi. *«Non si tratta solo di tecnologia fine a sé stessa, ma di dare strumenti concreti al travel manager per rispondere ai bisogni del cliente aziendale,»* ha sottolineato. Sacchero ha poi indicato nuove destinazioni emergenti in Italia e nel Sud-Est Europa, come Sofia, Atene e Tirana, che stanno emergendo come hub di business travel grazie all'apertura di nuove strutture e all'interesse da parte delle aziende presenti nella regione.

Il panel ha confermato un tema ricorrente: la **centralità della tecnologia non come sostituto delle competenze manageriali**, ma come strumento per *aumentare precisione, efficienza e personalizzazione*.

"Il successo sta nella capacità di combinare innovazione, conoscenza del cliente e collaborazione tra fornitori e aziende", ha concluso Ceschia, sottolineando come la partnership tra TMC, fleet manager e travel manager sia fondamentale per rispondere alle sfide del 2026.

Let's Run Together ha confermato che la strada verso una mobilità aziendale più integrata, sostenibile e digitalizzata passa dalla **collaborazione concreta tra professionalità diverse**, dalla condivisione dei dati e dall'adozione intelligente delle tecnologie. Investire nel dialogo tra travel e fleet manager significa non solo ottimizzare costi e processi, ma anche **costruire un futuro più sostenibile e innovativo**.

Leggi Anche: Il mondo del Business Travel va in scena a Beyond The Borders

CONTINUA A LEGGERE SU BUSINESSMOBILITY.TRAVEL

Per non perderti davvero nulla seguici anche su LinkedIn, Instagram e TikTok

Let's Run Together: Travel e fleet si incontrano | A Milano il confronto sul futuro della mobilità aziendale



A Let's Run Together, evento firmato Lab Sumo, fleet e travel manager si sono confrontati su integrazione, sostenibilità ed elettrificazione delle flotte, in una giornata che ha messo al centro dati, scenari UE e nuove responsabilità della mobilità aziendale

Milano è stata ieri il punto di incontro tra due mondi che per anni hanno viaggiato in parallelo e che oggi sono sempre più chiamati a dialogare: **travel e fleet management**.

Let's Run Together, l'evento organizzato da Lab Sumo, ha riunito i professionisti di BT Lounge e Best Mobility in un confronto concreto sul presente e sul futuro della mobilità aziendale, con il contributo di player chiave come Athlon, Hyundai, Fleet Support, Swish, BWH Hotels, Cathay Pacific e Uvet.

Un appuntamento che, dal punto di vista del mondo flotte, ha offerto una lettura chiara delle sfide che attendono le aziende: transizione energetica, sostenibilità, gestione dei costi e - soprattutto - governo dei dati.



Travel e fleet: si va davvero verso l'integrazione?

Il primo panel, moderato dal vicedirettore Alberto Vita, ha preso le mosse da una **ricerca Frost & Sullivan del 2015**: solo il 22% delle aziende riteneva allora opportuno integrare i dipartimenti di business travel e fleet management e appena una su 20 aveva già un manager unico. **Dieci anni dopo, la domanda è ancora aperta.**

Roberta Billè, Presidente di GBTA Italia, ha chiarito come oggi il focus si sia spostato dall'integrazione formale alla **collaborazione**, soprattutto se si guarda al costo reale della mobilità. Non solo biglietti e hotel, ma HR, sicurezza, spese accessorie e utilizzo dei veicoli aziendali. Un approccio che avvicina naturalmente travel e fleet, pur mantenendone le rispettive complessità operative.

A portare il punto di vista del mondo flotte è stato **Pietro Teofilatto, Direttore area fisco ed economia di ANIASA**, che ha messo in evidenza la profonda evoluzione del ruolo del fleet manager negli ultimi anni.

*“Oggi parliamo di professionisti strutturati, che dialogano con l’azienda a 360 gradi e con un ecosistema molto ampio di fornitori di servizi di mobilità”, ha spiegato Teofilatto. “Fleet e travel condividono ormai due obiettivi chiave: **contenimento dei costi e riduzione delle emissioni**. La sostenibilità è diventata un KPI centrale, sempre più presente nei bilanci aziendali, mentre i dati rappresentano l’elemento abilitante per decisioni consapevoli”.*

Non a caso, **ANIASA** è impegnata in un lavoro di standardizzazione e omologazione dei dati, passaggio necessario per facilitare il dialogo tra fleet e travel manager e supportare strategie comuni su costi ed emissioni.



Il secondo panel: flotte, elettrificazione e nuove regole UE

Il cuore dell'evento, per il pubblico fleet, è stato il secondo panel dedicato al Fleet Management. Oltre al tema dell'integrazione con il travel – su cui è emerso un prudente “ni” – il dibattito ha affrontato la notizia del giorno: la decisione dell'Unione Europea di posticipare dal 2035 al 2040 lo stop ai motori termici, accompagnandola a un sistema articolato di crediti sulle emissioni.

“Noi siamo pronti a qualunque scenario”, ha dichiarato **Roberto Pazzini, Head of Fleet & Remarketing Hyundai e Genesis**, nel sottolineare come la forza del Gruppo risieda in una gamma completa di motorizzazioni e soluzioni, in grado di adattarsi a un quadro normativo in continua evoluzione.

Sul fronte operativo, **Paride Piovan, COO & Regional Director Southern and Central Europe di Swish**, ha ribadito come l'elettrificazione delle flotte sia già partita, ma richieda un approccio strutturato: “*Soluzioni chiavi in mano, dall'installazione alla gestione delle infrastrutture di ricarica, fino a software per monitorare consumi, utenti e costi*”.

Il tema dei dati è stato centrale anche nell'intervento di **Barbara Brambilla, Responsabile commerciale Italia Fleet di Fleet Support**: “*Il software è il cuore della gestione flotte. Grazie all'analisi dei dati e all'AI, le aziende possono ottimizzare le decisioni e ottenere risparmi significativi: in alcuni casi anche di un milione di euro all'anno*”.



Costi, noleggio e neutralità tecnologica

Sulle complessità economiche e operative della transizione è intervenuto **Federico Di Paola, Presidente di Best Mobility e Fleet Manager presso Engineering Ingegneria Informatica SPA**, offrendo una lettura concreta delle difficoltà che oggi affrontano fleet manager e aziende.

“La transizione elettrica è inevitabile, ma non può essere affrontata in modo ideologico”, ha spiegato Di Paola. “Oggi ci scontriamo con criticità ancora aperte: valori residui delle elettriche difficili da prevedere, una rete infrastrutturale non omogenea sul territorio e processi logistici più complessi rispetto all’endotermico. Il rischio è scaricare queste incertezze direttamente sulle aziende”.

Secondo Di Paola, il ruolo del fleet manager diventa quindi strategico: “*Serve un approccio pragmatico, basato sui dati e sulla reale operatività delle flotte. Non tutte le mission aziendali sono elettrificabili allo stesso modo e non tutte le aziende hanno le stesse esigenze. La flessibilità - tecnologica e contrattuale - sarà la vera chiave nei prossimi anni*”.

Un tema ripreso anche da **Alessio Lioia, Responsabile Corporate Customer di Athlon Car Lease Italy**, che ha ribadito come “*il noleggio rappresenta oggi la soluzione più efficace per accompagnare le aziende nella transizione, riducendo rischi finanziari e garantendo maggiore adattabilità agli scenari normativi e di mercato*”.

Dal confronto è emersa una posizione condivisa: sì all’elettrificazione, ma senza imposizioni rigide e con il rispetto del principio di **neutralità tecnologica**, soprattutto in un contesto in cui fiscalità, infrastrutture e mercato non sono ancora pienamente allineati.



Quando travel e fleet si incontrano, nasce una nuova mobilità aziendale

Let's Run Together ha dimostrato che travel e fleet si incontrano sempre più spesso, ma che l'integrazione non può essere forzata. La vera sfida è costruire **collaborazione, condivisione dei dati e visione strategica**, trasformando la mobilità aziendale da centro di costo a **centro di eccellenza**.

Un messaggio chiaro per il 2026 e oltre: il futuro delle flotte passa dalla capacità di leggere il cambiamento, governarlo e tradurlo in scelte concrete per le aziende.

CONTINUA A LEGGERE SU FLEETMAGAZINE.COM

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

Persone & Poltrone



BMW ha annunciato che sarà Milan Nedeljkovic a succedere a Oliver Zipse come nuovo Ceo.

L'Assemblea generale di **Aniasa** ha eletto all'unanimità **Italo Folonari**, Amministratore delegato di **Mercury**, come nuovo Presidente dell'Associazione che in **Confindustria** rappresenta i servizi di mobilità: Noleggio Lungo Termine, rent-a-car, car sharing, soluzioni digitali e telematica per l'automotive. **Folonari** assumerà l'incarico per il quadriennio 2026-2029, succedendo ad **Alberto Viano**, ringraziato dalle aziende associate per i risultati ottenuti in una fase di profonda trasformazione del settore.

Il Consiglio di amministrazione dell'**Associazione dei costruttori europei di automobili (Acea)** ha rieletto **Ola Källenius**, Ceo di **Mercedes-Benz**, per un secondo mandato come Presidente di **Acea** nel 2026.

BMW ha annunciato che sarà **Milan Nedeljkovic** a succedere a **Oliver Zipse** come nuovo Ceo, con effetto dal 14 maggio 2026. Con oltre trent'anni di esperienza nel gruppo – entrato come stagista nel 1993 e attualmente responsabile della produzione – **Nedeljkovic** conosce a fondo l'organizzazione produttiva e industriale di **BMW**.

L'**Unrae (Unione nazionale rappresentanti autoveicoli esteri)** ha annunciato che **Giovanni Dattoli**, Amministratore delegato di **Volvo Trucks Italia**, è stato nominato Presidente della **Sezione veicoli industriali** dell'Associazione, ed entra a far parte del Consiglio Direttivo di **Unrae** con mandato triennale dal 2025 al 2028. **Giovanni Dattoli** succede a **Paolo A. Starace** ed è l'8° Presidente della Sezione veicoli industriali, costituita nel 1989. * **Geronimo La Russa** è stato eletto nel Consiglio mondiale per lo Sport Automobilistico della **Federazione Internazionale dell'Automobile**. * **Smmt** ha annunciato il nuovo Presidente: **Paul Philpott**, Presidente e Ceo di **Kia Uk**, diventa l'84° Presidente della **Society of Motor Manufacturers and Traders**, l'associazione britannica dell'industria automobilistica. * **Leasys**, la joint venture tra **Stellantis** e **Crédit Agricole Personal Finance & Mobility**, ha annunciato la nomina di **Andrea Bandinelli** a Chief executive officer. * Nuove nomine in **Stellantis enlarged Europe, european brands & Pro One**: **Olivier Jansonne** è nominato Responsabile di Stellantis Motorsport, incarico effettivo dal 31 gennaio. **Jansonne** riporterà a **Emanuele Cappellano**, Head of enlarged Europe, European brands e **Stellantis Pro One**. **Jansonne** subentrerà a **Jean-Marc Finot**, che ha scelto di ritirarsi. * Dal 1° dicembre **Anne Fenninger** diventa Head of global customer satisfaction **Citroën**. Riporta a **Xavier Chardon**, Ceo **Citroën**. * **Stellantis** ha annunciato che da gennaio **Jon Nelson** tornerà in azienda nel nuovo ruolo di Head of **Stellantis financial services and leasing**, riportando al Cfo **Joao Laranjo**. * Il Presidente di **ASI**,

Alberto Scuro, è stato eletto alla Presidenza della **Federation internationale véhicules anciens (Fiva)**. * **Nicola Marsala** è stato nominato business Director per il mercato italiano dei brand **Modena**, **Jaecoo**, **Lepas**. * **Koenigsegg** ha annunciato la nomina di **Mofid Elkemiri** come nuovo Chief manufacturing officer, con effetto dal 1° aprile 2026. * **Hyundai Motor Company Italia** ha annunciato l'ingresso di **Roberto Di Nardo** come Head of sales department, posizione già ricoperta da **Marone Vallesi**, che assume la responsabilità della Direzione sviluppo Rete. * **Cristiano Fiorio** è stato nominato General manager and Chief marketing officer di **Maserati & BottegaFuoriserie (Alfa Romeo e Maserati)**. * **Alfa Romeo** ha annunciato la nomina di **Eugenio Franzetti** come nuovo Responsabile marketing, con riporto a **Santo Ficili**, Ceo di **Alfa Romeo** e Coo di **Maserati**, con effetto immediato. **Franzetti** succede a **Cristiano Fiorio**, che ha assunto la guida del marketing di **Maserati**. * Dal 1° gennaio **Aline Germain** è Responsabile del marketing di **Citroën**, riportando direttamente a **Xavier Chardon**, Ceo di **Citroën**. **Germain** sostituisce **Federico Goyret**, che assumerà una posizione oggetto di futuro annuncio. * **BMW Bank GmbH** ha nominato, con effetto dal 1° dicembre, **Stefan Hienzsch** alla carica di Presidente del CdA. * Dal 1° primo dicembre **Ludwig Fazel** è il nuovo Direttore strategia di prodotto e segretario generale del **Gruppo Volkswagen**. **Fazel** riferisce direttamente al Ceo **Oliver Blume**. * Il Presidente uscente della **Federazione Internazionale dell'Automobile (Fia)**, **Mohammed Ben Sulayem**, è stato rieletto fino alla fine del 2029. * **Drivalia** ha annunciato la nomina di **Diego Proietti** a Responsabile del remarketing per il gruppo e di **Drivalia Future**. **Proietti** riferisce direttamente a **Roberto Sportiello** Ceo di **Drivalia**. * **Paolo Dellachà** è il nuovo Amministratore delegato e Direttore generale con effetto immediato di **Pininfarina**. Nominato, inoltre, **Jay Noah Itzkowitz** vice Presidente. * Dal 1° luglio 2026 **Stefan Weckbach** assumerà la carica di Ceo di **Mercedes-AMG GmbH**, divenendo anche responsabile del Gruppo veicoli di alta gamma che comprende **Mercedes-Maybach** e **Classe G**. Il predecessore **Michael Schiebe** il 1° dicembre è entrato a far parte del CdA di **Mercedes-Benz Group AG** con responsabilità per produzione, qualità e gestione della catena di fornitura. * **Maximilian Kalbfell** è il nuovo Direttore del marketing di **Genesis Motor Europe**, il brand premium di **Hyundai**. * Per presidiare le principali linee strategiche del business **Geely Italia** ha scelto sei manager: **Elena Scolari** (Sales), **Laura Papa** (After Sales), **Ambra De Marco** (Marketing), **Sabina Fumarola** (Human Resources), **Claudia Coletta** (PR) e **Fausto Bernardini** (Finance). * **Karin Rådström**, Presidente e Ceo di **Daimler Truck Holding**, è la nuova Presidente del board veicoli commerciali di **Acea**.