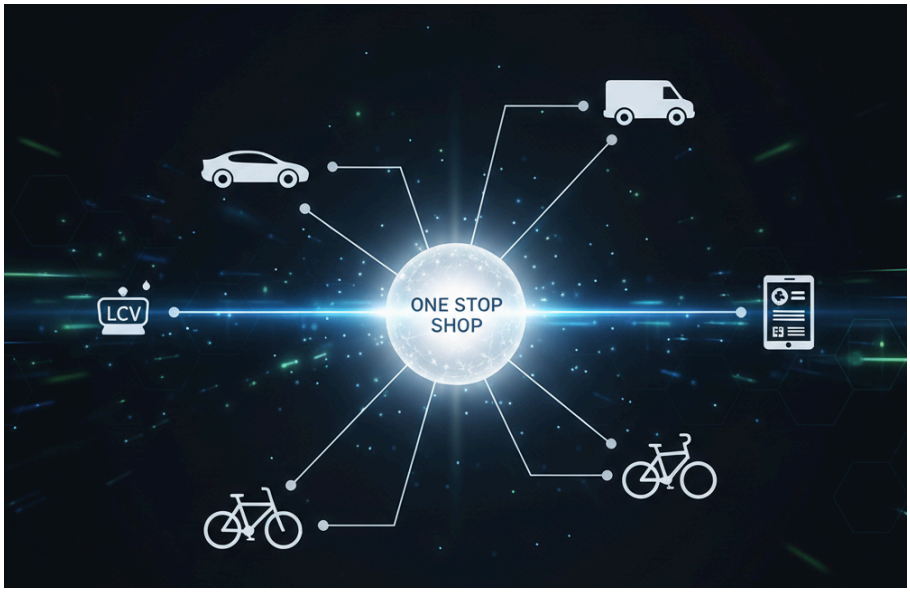
One Stop Shop: la nuova gestione B2B per LCV e auto

13 Ottobre 2025 No Comment



Come l'integrazione di LCV e Auto, la telematica predittiva e il nuovo fisco sui fringe benefit rivoluzionano la gestione B2B.

One Stop Shop – Il mercato della mobilità aziendale sta vivendo una trasformazione strutturale, uscendo dalla logica della fornitura del singolo veicolo per abbracciare il modello strategico del **"One Stop Shop"** (Sportello Unico). I **Fleet Manager** e i **Mobility Manager**

Fleetime magazine digitale marzo 2026



Search …
Search

Breaking news

Cambio Gomme Estive: si torna alle mescole leggere da oggi

sono oggi i pivot di un ecosistema che richiede l'ottimizzazione simultanea di efficienza operativa, conformità fiscale e obiettivi di sostenibilità (ESG). Questa rivoluzione, confermata dalle analisi di mercato (fonte: **UNRAE, Dataforce**), riguarda con pari intensità sia le auto aziendali (*Passenger Cars*) che i veicoli commerciali leggeri (LCV).

1. La filosofia "One Stop Shop": mobilità come Servizio Integrato

Il modello integrato risponde alla crescente complessità del mercato B2B e alla necessità di ottimizzare il **Total Cost of Mobility (TCM)**. Il fornitore si evolve in un partner strategico che gestisce una gamma di servizi che va oltre il noleggio a lungo termine (NLT – fonte: **ANIASA**).

A. Mobilità Integrata: superare il limite urbano

L'efficacia della flotta moderna è multimodale. L'integrazione è essenziale per garantire la massima operatività in contesti urbani sempre più regolamentati:

- **Per le Auto Aziendali:** Il *benefit* non è più solo l'auto, ma una soluzione di mobilità completa. L'integrazione con servizi di **micromobilità** (e-bike, scooter, abbonamenti *sharing*) consente ai dipendenti di bypassare le ZTL e risolvere il problema del *last mile*, mantenendo l'auto per i tragitti più lunghi.
- **Per gli LCV:** L'integrazione di veicoli ausiliari a zero emissioni (come le cargo-bike o mini-van elettrici) è fondamentale per la logistica urbana. Questa sinergia assicura la continuità del servizio (consegne, assistenza tecnica) anche nelle aree a traffico limitato.

B. Telematica e Intelligenza Artificiale: l'insight predittivo

L'integrazione della telematica di bordo è una condizione necessaria, ma l'innovazione risiede nella sua capacità di generare *insight* predittivi (fonte: **Webfleet / Geotab**).



Assemblea Generale Annuale Stellantis: approvate tutte le...



Tutor 3.0 Attenzione: controllo assicurazione, revisione e velocità



Guerra Software Auto: vince il mirroring per l'85% dei driver



Guarda tutte le news

Guarda le altre cover digitali

- **Manutenzione Proattiva:** Sia per auto che per LCV, l'analisi dei dati in tempo reale consente di prevedere l'usura dei componenti (batteria, freni) e di programmare gli interventi prima che si verifichi un guasto. Questo minimizza il **downtime**, un fattore che incide direttamente sulla produttività aziendale.
- **Ottimizzazione dei Consumi:** L'AI applicata ai dati di guida supporta l'identificazione di comportamenti a rischio e l'ottimizzazione dello stile di guida in chiave ecologica ed economica.

2. Elettrificazione e Fisco: la doppia spinta per il rinnovo

La transizione elettrica è il cuore del rinnovo delle flotte, ma è guidata da stimoli differenti e specifici per ciascun segmento.

Fattore di Spinta	Settore **Auto Aziendali (Passenger Cars)**	Settore **Veicoli Commerciali Leggeri (LCV)**
Leva Primaria	**Fisco e Fringe Benefit:** Il nuovo regime fiscale (Legge di Bilancio 2025) rende l'elettrico (10% di tassazione) e l'ibrido Plug-in (20%) la scelta obbligata per la convenienza economica del dipendente.	**Operatività e Obblighi Europei:** Necessità di accesso alle aree urbane a basse emissioni e per i costruttori di rispettare i rigorosi target di CO_2 imposti dall'UE (fonte: **ANFIA**).
Sfida Critica	**Infrastruttura di Ricarica:** Gestione della ricarica domestica del dipendente e l'utilizzo efficiente della rete pubblica.	**Capacità di Carico vs. Autonomia:** La sfida è bilanciare il peso delle batterie per non ridurre la capacità di carico, garantendo un'autonomia sufficiente per l'intero ciclo operativo.

L'espansione dell'offerta di veicoli LCV elettrificati, in tutte le classi dimensionali, sta finalmente fornendo agli operatori gli strumenti

necessari per avviare piani di rinnovo sostenibili anche nella logistica.

In conclusione:

Il successo nella gestione della flotta 2025 dipende dalla capacità del Mobility Manager di agire come un vero **Strategy Planner**. Adottare il modello **One Stop Shop** significa unire l'esigenza operativa degli LCV con la sensibilità fiscale delle Auto Aziendali, trasformando la conformità normativa in un vantaggio competitivo e di efficienza.

Redazione Fleetime

Fonte **UNRAE**, **ANIASA**, **ANFIA**, **Dataforce**, **Ministero dell'Economia e delle Finanze / Agenzia delle Entrate**, **Webfleet / Geotab**

No Comments Yet

Lascia un commento

Il tuo indirizzo email non sarà pubblicato. I campi obbligatori sono contrassegnati *

Nome *

Email *

Sito web

Avvertimi via email in caso di risposte al mio commento.

Avvertimi via email alla pubblicazione di un nuovo articolo.

Invia commento

« Revisione CO2 veicoli: ANFIA Chiede Neutralità a Bruxelles

L'Arte dell'Equilibrio: Tattilità e Digitale nel BMW Panoramic iDrive »

Contatti

Fleetime Automotive News
San Donato Milanese (MI)
redazione@fleetime.it

Per la pubblicità

EliMedia
20097 – San Donato Milanese (MI)
Piva 10671390960
advertising@fleetime.it

Certificazioni

Fleetime App

Scarica l'applicazione

Privacy Policy

Cookie Policy

Copyright ©2026. FLEETIME