

deberti\_jacchia

Rassegna Stampa



**QUATTORRUOTE**

ED EditorialeDomus

# FLEET & BUSINESS

NUMERO 45 • MAGGIO-GIUGNO 2026

NOLEGGIO • SERVIZI • RETI



## MERCEDES CLA

Coupé a quattro porte o berlina sportiva? Prova su strada di un'elettrica che fa passare l'ansia da autonomia



### LORENZO SISTINO SPIEGA LA SUA ITALRENT

Così il noleggio a lungo termine

per privati e Pmi garantisce procedure più snelle e la pronta consegna

### RAPPORTO ANIASA LA VOCE DELLA FILIERA

Nella relazione 2026, i numeri del settore e le richieste di riordino fiscale e di stop alle quote Bev

### L'UNIONE FA LA FORZA DEL POST-VENDITA

Accordi nelle autoriparazioni e nei ricambi: l'obiettivo è l'efficienza e l'integrazione col mondo assicurativo



## XPENG G6

La Suv cinese per viaggiatori seriali punta al confort (anche quando si deve ricaricare). Ecco il test completo

# L'UNIONE FA LA FORZA DELL'AFTERMARKET

Massimo Condolo

L'era delle piccole aziende sembra volgere al tramonto. Maggiore presenza sul territorio, più forti capacità contrattuali e aumento dell'efficienza spiegano la spinta alle concentrazioni, anche con il mondo assicurativo

**H**anno iniziato le Case, molti anni fa. Poi, negli ultimi due decenni, è toccato alle concessionarie. Ora ad accorparsi per formare grandi gruppi sono gli operatori dell'aftermarket, tra loro o alleandosi ad altre realtà dei servizi come i gestori di flotte e le assicurazioni. Insomma, anche tra carrozzieri, meccatronici e gommisti vale il "piccolo era bello", che volge al passato il titolo di un saggio del secolo scorso. Gli esempi degli ultimi mesi non mancano e le notizie di acquisizioni, fusioni e accorpamenti tra aziende rivali che vogliono espandere il mercato o tra altre complementari che, invece, pensano a consolidare la loro presenza, si sono susseguite a cadenza ravvicinata. Che il momento sia particolarmente favorevole alle operazioni merger & acquisition lo dimostra il loro aumento nel terzo trimestre del 2025, pari al 150%. Una tendenza destinata a cambiare lo scena-

rio dell'autoriparazione, ma con un occhio alla tradizione: una recente ricerca di Petronas su scala internazionale ha messo in luce come nella filiera la consuetudine familiare delle Pmi conviva in equilibrio con l'innovazione e una visione ottimistica del futuro. Il 49% degli operatori vede nelle nuove tecnologie e nel reperimento di manodopera specializzata le sfide principali; l'88% ha invece indicato la sostenibilità dell'impresa e il 91% il mantenimento dei valori aziendali (il sondaggio prevedeva risposte multiple).

## Perché si diventa grandi

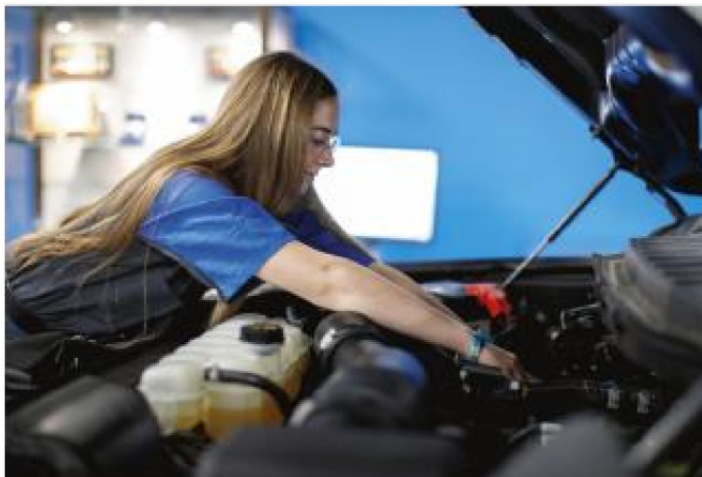
Le ragioni per cui ci si unisce sono molteplici. Innanzitutto la necessità di sostenere investimenti in uno scenario che cambia, non soltanto per i veicoli ibridi ed elettrici, che costringono ad aggiornare l'attrezzatura con investimenti pesanti, ma pure per la digitalizzazione di auto, processi riparativi e procedure di

fornitura e scambio d'informazioni con i committenti. A queste ragioni l'avvocato Giuseppe Carteni dello studio Lead, specializzato in acquisizioni e fusioni, aggiunge "la necessità di recuperare una frammentazione storica del settore, che ha creato una supply chain debole, in modo da fare massa critica per competere con la filiera dei produttori asiatici e integrare competenze non presenti all'interno delle singole aziende".

## Affrontare la complessità

Un altro avvocato, Valentino Durante dello studio Casa & Associati (che ha tra le sue specializzazioni il diritto delle imprese), sottolinea l'importanza delle unioni in un mercato che è sempre meno industriale e sempre più finanziario in tutta la catena della fornitura, filiera dei ricambi compresa: "Unendo le forze, da un lato si integrano i piccoli operatori in una rete europea capillare, creando (come sta accadendo in Francia, Germania, Italia e Spagna) holding che nascono sulla base di reti piccole ma consolidate, dall'altro si diventa attrattivi per fondi d'investimento che vedono nel settore opportunità di buy and build". Lo studio ha recentemente fornito consulenza legale alla svizzera Ticino Ricambi nella fase di acquisizione da parte del gruppo francese Ital Express.

Anche i vantaggi dal punto di vista fiscale e normativo non sono trascurabili, come spiega un terzo legale, Pietro Meda dello studio De Berti Jacchia, specializzato in relazioni internazionali. "Realtà più grandi controllano e consolidano in modo migliore la filiera contributiva e gestiscono con più efficienza la complessità normativa, proteggendo l'impresa dalla crisi. Chi si fa acquisire ■

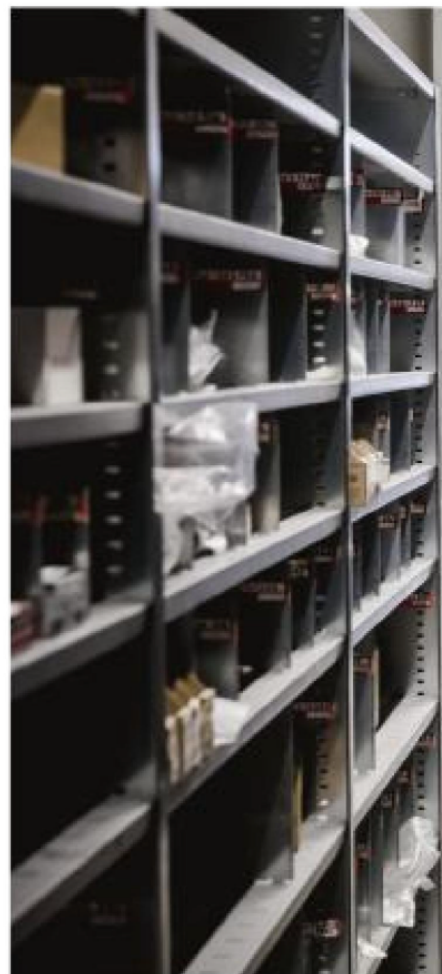
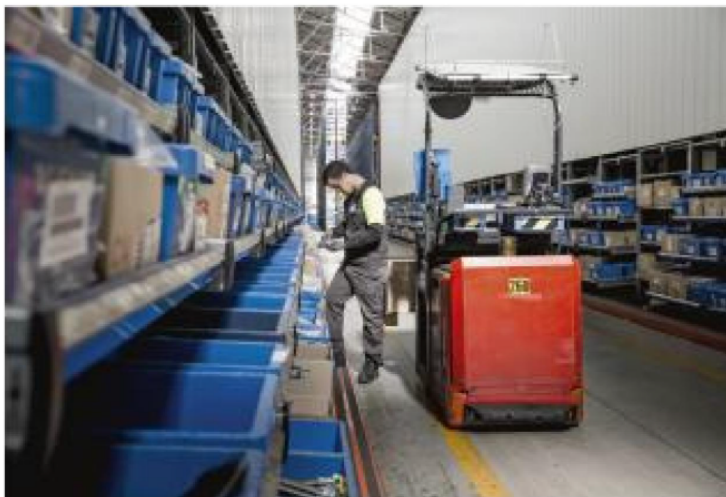


▣ trasferisce ad altri gli oneri che nascono dalle normative ambientali, dalle garanzie e dai contratti di distribuzione, mentre un'azienda più grande aumenta le sue capacità contrattuali. Chi mette in atto una due diligence e la valuta soltanto dal punto di vista finanziario e non da quello legale commette un errore".

#### Carrozzerie e ricambisti

Unioni e acquisizioni non mancano in ogni settore dell'aftermarket e della gestione tecnica e burocratica dei veicoli. Nell'ambito classico dell'autoriparazione, la campagna acquisti di A21 Holding, proprietaria della rete di carrozzerie Auto-sciura (dedicata principalmente ai grandi

operatori come flotte, assicurazioni e concessionari), ha interessato la carrozzeria Ellezeta di Novara, fondata 40 anni fa. In un'ottica di diversificazione dei suoi servizi di digitalizzazione dei processi, A21 Holding ha poi aggiunto al suo portafoglio anche Car Solution Rent, società di noleggio a lungo termine con 1,1 milioni di euro di ricavi nel 2025. L'acquisizione segue quelle di EV Safe, polo della mobilità elettrica, che a sua volta ha rilevato l'80% della società di ingegneria e consulenza specializzata Privé (percorsi formativi per officine, flotte e assicurazioni) e di Rapidglass, network di carrozzerie focalizzato su riparazione e sostituzione dei cristalli. Ancora una società



di A21 Holding, Carsafe, che offre servizi di riparazione danni da grandine, cristalli e fornitura di ricambi, ha stretto un accordo con Datacol (minuteria tecnica per carrozzieri) per l'accesso ai suoi servizi, alla fornitura di attrezzature per la riparazione di plastiche e a una formazione finalizzata a elevare lo standard qualitativo dei centri di riparazione. Accrescere il proprio ruolo di player multicanale e mutisegmento è anche la strategia di LKQ Rhiag, che ha recentemente accolto nel suo gruppo il suo storico cliente Autoricambi Belluno, fondato 40 anni fa dalla famiglia Cancian.

#### Assicurazioni e dintorni

Sogesa, specializzata nella gestione in outsourcing di reti peritali e processi ri-



Magazzini tradizionali e stacker automatizzati di grandi ricambisti: le concentrazioni portano alla costituzione di impianti con prestazioni più veloci ed economicamente efficienti

parativi, è stata invece rilevata da Aedes Italia, filiale di un gruppo internazionale focalizzato sui servizi di gestione del sinistro, che opera, non soltanto in campo automobilistico, in 35 Paesi. L'acquisizione ha dato vita a un interlocutore unico per le compagnie assicurative, forte di una rete nazionale di 500 periti. E ha anche portato a una presenza più solida di Aedes in Italia: i suoi periti sono ora un migliaio, mentre la rete di carrozzerie convenzionate è salita a quota 350 e i sinistri gestiti a oltre 130 mila l'anno; nove le sedi incaricate di gestire il processo, anche con l'utilizzo di sistemi di intelligenza artificiale. È poi da segnalare, su un altro fronte del mercato, l'acquisizione, da parte del broker multicanale Facile.it, di Horizon, so-

## La formazione di aziende più strutturate sulla base di realtà consolidate interessa tutta la filiera dell'aftermarket

cietà di noleggio a lungo termine nelle concessionarie, che ne amplia l'offerta di servizi. Horizon, che ha integrato il lavoro di case automobilistiche (per cui costituisce un canale aggiuntivo di vendita), concessionarie e operatori del long term rent, coordina una rete composta da 65 dealer in Italia, di cui 20 hanno una struttura specifica, gli Horizon Store. Dopo i 10 mila contratti del 2025, l'azienda prevede di raggiungere quota 14 mila nel

2026 e 17 mila nel 2027. Sempre in ambiente assicurativo, Genyio Cristalli, divisione della società di servizi alla mobilità Genyio (partnership tra il fornitore di garanzie Mawdy e Vittoria Assicurazioni, che opera con un'altra joint venture anche nei danni causati da grandine), ha stretto un accordo con Glassdrive. La rete del gruppo Saint Gobain Aftermarket, fondata nel 2011, è forte di 500 punti sul territorio nazionale. **F&B**