

INNOVARE

Il Gruppo Rasotto si racconta

Pianificare il futuro: visione e prossime sfide

Efficienza organizzativa e formazione strategica

L'innovazione aziendale parte dall'equilibrio umano

GR News: le novità delle sei aziende del Gruppo

**GRUPPO
RASOTTO**
LASCIA TEVI GUIDARE



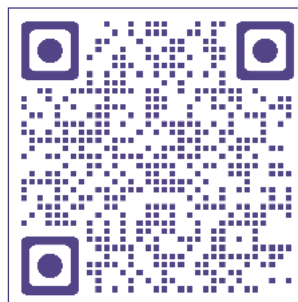
GRUPPO RASOTTO

LASCIATEVI GUIDARE



CHI
COME
COSA

Scopri
le nostre
aziende



IL GRUPPO RASOTTO ACCELERA
L'Amministratore Delegato traccia il bilancio di un anno strategico

FORMAZIONE
L'innovazione aziendale parte dall'equilibrio umano

UN NATALE CONDIVISO
Tutte le aziende si ritrovano per celebrare il 2025 e affrontare assieme il nuovo anno

EVENTI
Governare la logistica, Service Day, Next Credit e Fiamma Olimpica

10 CASE HISTORY
Overservice, la logistica del freddo che cresce in altezza

12 RASOTTO FLOTTE
Al via il nuovo ramo Veicoli Commerciali e il servizio Officina Mobile

16 VILOGIC
Progettare da zero un magazzino compattabile in cella frigo a -20°C

19 NOLO EXPERIENCE
Un 2026 nel segno della mobilità a 360°

20 PIRA IMPIANTI
I numeri record e il presidio di tre impianti chiave nel cuore di Nizza

22 VICENZA CARRELLI ELEVATORI
L'iperammortamento 2026 rilancia il rinnovo delle flotte

24 IL NOSTRO TEAM
I collaboratori delle sei aziende si raccontano

Ideazione e progetto grafico
Ivano De Boni

Redazione
Anna Roscini

Resp. comunicazione
Gruppo Rasotto
Elena Bozzo
marketing@grupporasotto.it

IL GRUPPO RASOTTO ACCELERA

RISULTATI, VISIONE E PROSSIME SFIDE



Il 2025 non è stato un anno qualunque per il Gruppo Rasotto. In un contesto macroeconomico globale caratterizzato da una persistente instabilità, la holding ha scelto di non limitarsi a reagire agli eventi, ma di governarli attraverso una **profonda opera di consolidamento strutturale**.

Se il concetto di "Move" - il movimento - rimane il filo conduttore che lega realtà apparentemente distanti, dalla logistica alle energie rinnovabili, è l'identità di Gruppo ad essere uscita rafforzata da questi dodici mesi. Un lavoro silenzioso e profondo che oggi consente alle diverse aziende del Gruppo, pur operando in mercati con potenzialità di sviluppo molto differenti, di presentarsi con un'identità coerente, una struttura solida e una visione comune. In questa intervista, **Stefano Rasotto**, Amministratore Delegato del Gruppo Rasotto, analizza i traguardi raggiunti e svela la **rotta per il 2026**, un anno che promette di alzare ulteriormente l'asticella.

SE DOVESSIMO RIASSUMERE IL 2025 DELLE AZIENDE DEL GRUPPO RASOTTO?

«Il 2025 è stato un anno di consolidamento per quasi tutte le realtà: abbiamo messo **basi solide per uno sviluppo più marcato nel 2026**. Ognuna è cresciuta nella propria autonomia, supportata però da una regia centrale sempre più forte. Abbiamo investito sulla reputazione e sulla coerenza comunicativa: tutto riconduce a un sistema di principi condivisi che crea valore reale per gli stakeholder».

IN QUESTO SCENARIO, CHE RUOLO HA GIOCATO LA HOLDING?

«La holding è nata proprio per rispondere ai bisogni trasversali delle nostre aziende. Oggi contiamo dodici dipendenti dedicati ai servizi di amministrazione, finanza, controllo e marketing. La decisione più importante del 2025 è stata senza dubbio il completamento dello sviluppo di "Ready Finance", il nostro sistema di gestione finanziaria.

Oggi il mercato non valuta più la singola azienda, ma la solidità del Gruppo.

Con questo strumento garantiamo **una sostenibilità finanziaria d'eccellenza**, utile a ottenere una valutazione di merito creditizio superiore. Senza sostanza finanziaria non c'è crescita, e noi abbiamo scelto di essere trasparenti e strutturati».

DOVE AVETE SENTITO MAGGIORMENTE LE PRESSIONI DI UN MERCATO INSTABILE?

«Sui margini. I volumi nel 2025 sono stati importanti, ma la marginalità si è assottigliata per effetto dell'instabilità geopolitica, dei costi energetici e di una generale prudenza negli investimenti. Questo ha impattato in particolare le aree più legate alla domanda variabile.

I costi generali sono in crescita costante e le aziende clienti tendono a rimandare decisioni o a rivedere i piani.

Tuttavia, **abbiamo saputo leggere il cambiamento**. Abbiamo notato che le aziende tendono a trasformare i costi fissi in variabili: non si acquista più, si noleggia con contratti più brevi e flessibili (12-24 mesi). In Pira Impianti, invece, la crisi energetica è diventata un'opportunità.

Oltre alla realizzazione della seconda turbina, Pira è cresciuta in modo importante, e, per sopperire alla mancanza di scuole tecniche specifiche, ci impegneremo per trasferire know-how dalle persone più esperte alle nuove generazioni, così da formare internamente i professionisti di domani».

COME HA REAGITO INVECE RASOTTO FLOTTE A QUESTO SCENARIO?

«Rafforzando la propria leadership. Siamo un punto di riferimento nel noleggio ormai a 360°, dal ritiro alla gestione fino alla consegna del veicolo fine noleggio, e per mantenere questa leadership dobbiamo evolverci continuamente. Nel 2025 abbiamo introdotto "Berta", l'assistente basata su intelligenza artificiale al centralino e potenziato la web app per i clienti. Non per sostituire le persone, ma per liberarle da attività ripetitive e concentrarle sulla relazione

di valore. Oggi, grazie all'aiuto della tecnologia, possiamo rispondere 365 giorni l'anno, giorno e notte.

La customer satisfaction lo conferma: il 97% dei clienti ci consiglierebbe».

OGGI PIANIFICARE A 3-5 ANNI È ANCORA REALISTICO?

«Pianifichiamo su base triennale, ma rivediamo il piano ogni sei mesi. Non possiamo navigare a vista, ma nemmeno permetterci rigidità. Guerre, tensioni internazionali e volatilità impongono **grande capacità di adattamento** e la predisposizione di strade alternative quando quella principale si interrompe».

R-FACTORY HA RAPPRESENTATO UNA SFIDA AMBIZIOSA, A CHE PUNTO SIAMO A UN ANNO DAL LANCIO?

«È stato l'investimento più importante degli ultimi trent'anni per Rasotto Flotte.

Avevamo un business plan a due anni e, a distanza di dodici mesi, siamo perfettamente allineati con gli obiettivi di crescita prefissati.

Siamo a metà del percorso e i consuntivi confermano la bontà della nostra visione.

È la prova che, anche in tempi difficili, la pianificazione paga».

QUALI SONO GLI OBIETTIVI COMUNI PER IL 2026?

«Crescita. Dopo il consolidamento, alziamo l'asticella. Per Rasotto Flotte c'è una grande novità: la creazione di un ramo d'azienda dedicato ai veicoli commerciali sotto il marchio Fiat Professional, con officine mobili per supportare la logistica dell'ultimo miglio.

Tutte le aziende hanno comunque un proprio piano di sviluppo, sebbene i valori restino comuni: centralità delle persone, formazione continua, benessere lavorativo, momenti di condivisione.

Vogliamo crescere in fatturato e in persone, in modo strutturato e coerente con l'identità del Gruppo. Il 2026 sarà l'anno in cui raccoglieremo quanto seminato nel 2025».

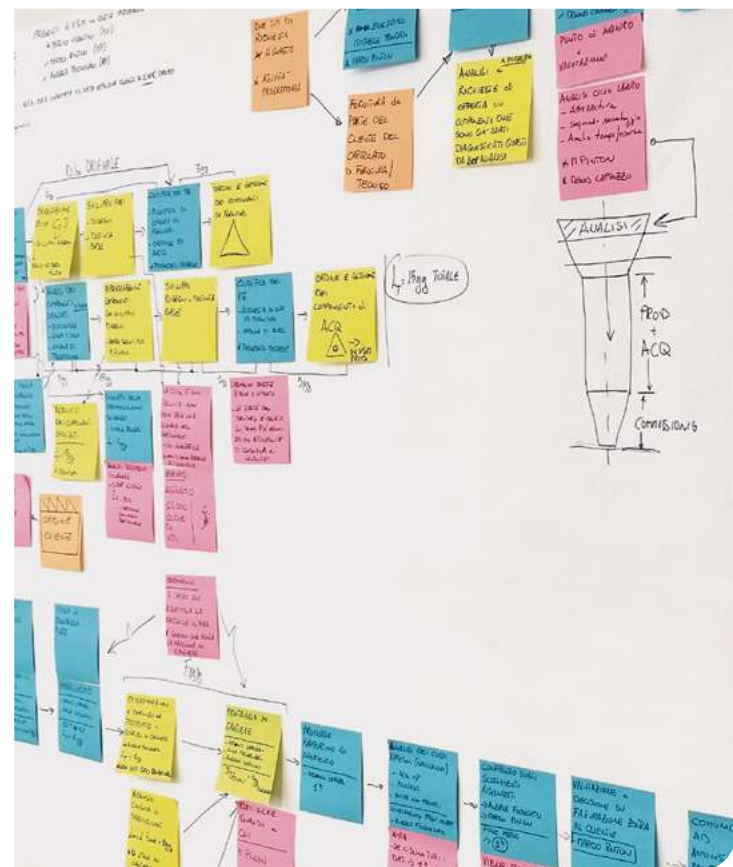
PIRA IMPIANTI

L'EFFICIENZA ORGANIZZATIVA PASSA PER LA FORMAZIONE STRATEGICA

Pira Impianti accelera sul fronte dell'ottimizzazione organizzativa completando un percorso di alta formazione con **Fòrema** (società formazione aziendale). L'intervento ha portato alla costruzione di strumenti operativi concreti per rafforzare la gestione della commessa, la tracciabilità dei materiali e la visibilità dell'avanzamento lavori.

Il cuore della riforma risiede nell'introduzione di una **check-list di pre-KOM**: un protocollo rigoroso che valida le informazioni preliminari prima del lancio ufficiale della commessa, azzerando disallineamenti e criticità future. Sul piano logistico, debutta un sistema di **controllo visuale a colori** che rende immediata la lettura dello stato dei componenti, dall'approvvigionamento al montaggio.

La trasformazione digitale è completata da **due nuove dashboard** integrate con il gestionale aziendale. La prima è dedicata a supply chain e acquisti; la seconda offre una panoramica in tempo reale sull'avanzamento dei lavori. Il risultato? Processi più trasparenti, coordinati e, soprattutto, misurabili.



NOLO EXPERIENCE E RASOTTO FLOTTE

L'INNOVAZIONE AZIENDALE PARTE DALL'EQUILIBRIO UMANO

Un percorso formativo che parte dalla persona per arrivare all'organizzazione. È questa la direzione intrapresa da **Rasotto Flotte e Nolo Experience**, che hanno avviato insieme un progetto dedicato a leader e collaboratori con l'obiettivo di ripensare in profondità il modo di lavorare, guidare i team e gestire le priorità quotidiane. A condurre il percorso è Elia Barbiero, psicologo e formatore.

Non un semplice aggiornamento professionale, ma una vera revisione del mindset aziendale, fondata su tre pilastri operativi. Il primo riguarda **l'integrazione tra benessere personale e organizzativo**. Attraverso lo strumento della "Ruota della Vita", i partecipanti analizzano le principali aree della propria quotidianità per ritrovare un equilibrio tra lavoro e sfera privata. Il presupposto è chiaro: la capacità di guidare gli altri dipende dalla gestione delle proprie energie. Quando questo equilibrio si rompe, anche la "fluidità" dell'organizzazione ne risente.

Il secondo pilastro è dedicato **all'efficienza strategica**, ottenuta grazie a metodi organizzativi più evoluti e all'impiego consapevole dell'Intelligenza Artificiale. L'obiettivo è alleggerire il carico dell'operatività minuta per restituire tempo alla pianificazione, alla visione e allo sviluppo commerciale.

Il terzo elemento è il rigore metodologico. La definizione degli obiettivi per il 2026 segue il **framework SMART**: obiettivi specifici, misurabili, attraenti, realizzabili e definiti nel tempo. Un approccio che consente di tradurre intenzioni generiche in azioni concrete, migliorando il monitoraggio dei risultati e la qualità del confronto tra colleghi.

L'originalità del percorso sta nel **parallelismo costante tra esigenze individuali e organizzative**. Il traguardo è superare la gestione per emergenze e sostituirla con una cultura della pianificazione e del significato condiviso. Come nella metafora dei tre scalpelli, ogni collaboratore è chiamato a non vedere solo il proprio compito tecnico, ma a riconoscersi parte della costruzione di una "cattedrale" comune.



UN NATALE ALL'INSEGNA DELLA CONDIVISIONE E DELLO SPIRITO DI SQUADRA

TUTTE LE AZIENDE DEL GRUPPO SI SONO RITROVATE PER CELEBRARE IL 2025 E GUARDARE INSIEME AI NUOVI OBIETTIVI DEL 2026

Il Natale 2025 ha rappresentato per il Gruppo Rasotto **un'occasione preziosa per riunire i collaboratori di tutte le realtà aziendali** in un momento di festa e riflessione condivisa. Al termine di un anno intenso, le diverse imprese del Gruppo hanno scelto di chiudere il capitolo con eventi dedicati, trasformando il tradizionale bilancio di fine anno in un'autentica celebrazione collettiva.

Rasotto Flotte ha ospitato l'ormai consolidato **R-DAY**, l'appuntamento natalizio che ogni anno coinvolge l'intero team per ripercorrere il cammino fatto insieme. Quest'anno la serata si è arricchita di un momento particolarmente

apprezzato: un quiz interattivo, con in palio ricchi premi, realizzato con la piattaforma Kahoot, durante il quale i partecipanti si sono sfidati a colpi di domande su curiosità legate ai colleghi e all'azienda. Un format che ha mescolato competizione e risate, rafforzando quei legami che vanno oltre la quotidianità lavorativa.

Anche **Nolo Experience** ha scelto di animare il proprio evento con la stessa formula, coinvolgendo i collaboratori provenienti dalle diverse filiali in una sfida all'ultimo click. Un modo originale per conoscersi meglio e rendere la serata memorabile, celebrando al contempo i risultati di un anno caratterizzato da importanti trasformazioni. Le squadre di **Vilogic, Vicenza Carrelli Elevatori, Pira Impianti e CRAB Garage** hanno a loro volta organizzato momenti conviviali, ciascuno con la propria identità, ma tutti accomunati dalla volontà di brindare insieme ai successi ottenuti e agli obiettivi che attendono il gruppo nel nuovo anno.

Questi momenti di convivialità non sono stati semplici appuntamenti formali, ma la testimonianza tangibile di una **visione aziendale che mette al centro il capitale umano**. Al di là dei numeri e dei successi di mercato, emerge chiaramente come il vero punto di forza del Gruppo Rasotto risieda in una profonda cultura della condivisione: un ecosistema dove il **rispetto reciproco e la collaborazione** tra reparti non sono solo linee guida, ma prassi quotidiana. In un mercato sempre più competitivo, la capacità di queste diverse aziende di sentirsi parte di un'unica, grande squadra rappresenta il valore aggiunto più prezioso. Brindando al 2026, il Gruppo conferma che è proprio attraverso questa **sinergia di valori** e la solidità dei legami personali che si costruiscono le fondamenta per le sfide di domani.

RASOTTO FLOTTE
AL SERVICE DAY

LA VISIONE DI UN FUTURO DI SUCCESSO

La testimonianza di Stefano Rasotto
all'evento After-Sales



Come si risponde alle sfide di un mercato in profonda trasformazione? Stefano Rasotto ha portato l'esperienza di Rasotto Flotte sul palco del **Service Day 2025**, l'evento dedicato all'after-sales automotive organizzato, lo scorso 16 ottobre a Verona, da Quintegia e AsConAuto. Nel corso della due giorni, centrata su transizione elettrica, auto connesse e nuovi modelli di business, Rasotto ha raccontato come **l'azienda stia investendo in innovazione e processi strutturati** per garantire efficienza, tempi certi e servizi su misura. Oltre 25 sessioni hanno approfondito temi come l'intelligenza artificiale applicata alla manutenzione predittiva e l'automazione operativa. In questo contesto, Rasotto ha evidenziato la **necessità di sistemi scalabili e affidabili per competere nel segmento delle flotte**, anticipando i bisogni dei clienti e rafforzando relazioni durature. Una riflessione che ha fatto da filo rosso a una giornata intensa di confronto con professionisti, istituzioni e stakeholder del settore, evidenziando l'importanza di fare rete per crescere insieme.

STEFANO RASOTTO AL
CONVEGNO "NEXT CREDIT"

IL BUSINESS PLAN DI R-FACTORY COME LEVA STRATEGICA PER L'ACCESSO AL CREDITO

Alla tavola rotonda di Villa Foscari
Rossi l'imprenditore veneto racconta il
ruolo decisivo della pianificazione
finanziaria nel dialogo con le banche

All'evento **"Next Credit: innovare il credito per far crescere le PMI"**, tavola rotonda dedicata al rapporto banca-impresa organizzata dai Comitati Regionali Piccola Industria di Confindustria Veneto, Emilia-Romagna, Lombardia e Piemonte, Stefano Rasotto ha illustrato il **caso studio di R-Factory, la prima carrozzeria con processo industrializzato del Triveneto di Rasotto Flotte**. Rasotto ha evidenziato come la costruzione di un business plan chiaro, sostenibile e supportato da budget e visione strategica sia stata determinante per dialogare con il sistema bancario e facilitare l'accesso al credito. «Quando presenti un progetto solido, la banca può diventare un vero partner di crescita», è il principio emerso dal suo intervento. Un'esperienza che ha consolidato il valore della leadership e della reputazione come pilastri della crescita e che ha portato **Rasotto Flotte a rappresentare con orgoglio il Veneto davanti ai principali istituti di credito nazionali**.



NOLO EXPERIENCE AL FIANCO
DELLA FIAMMA OLIMPICA

TRENTA GIORNI DI SCORTA INSIEME A RMN

La Renault Clio di Nolo Experience si
conferma garanzia di affidabilità nel
lungo tour olimpico

A distanza di mesi dalle emozioni olimpiche, il successo logistico della **scorta alla Fiamma** resta un caso d'eccellenza. Nolo Experience ha giocato un ruolo importante, fornendo una Renault Clio che ha accompagnato il simbolo dei Giochi **per un intero mese di tappe serrate**. Un test di resistenza superato brillantemente, che ha confermato l'affidabilità della flotta e del servizio Nolo in contesti di massima pressione. Il compito è stato assolto con rigore da RMN - realtà specializzata nei servizi di sicurezza, vigilanza e gestione operativa di eventi - che ha garantito l'integrità del percorso.



VILOGIC A BOLOGNA

QUATTRO GIORNI PER GOVERNARE LA LOGISTICA DEL FUTURO

Formazione avanzata con Toyota
Material Handling Italia per offrire
consulenza logistica sempre
più strategica



Per quattro giornate a Bologna, Vilogic ha partecipato al corso **"Governare la Logistica per governare il Mercato"**, un percorso formativo ad alto contenuto tecnico e manageriale promosso da Toyota Material Handling Italia. Al centro del programma, la logistica come leva competitiva: analisi dei flussi e dei layout, studio delle analisi ABC/XYZ, calcolo delle giacenze e degli indici di saturazione, fino alla progettazione del magazzino in funzione di dati reali e KPI misurabili. Ampio spazio è stato dedicato ai principi del **Toyota Production System** e alla riduzione degli sprechi come chiave per aumentare produttività e redditività. La formazione ha approfondito anche il ruolo delle tecnologie per il magazzino intelligente, con un forte focus sul legame tra dati, sicurezza operativa ed efficienza. Per Vilogic, concessionario ufficiale Toyota, questo percorso rappresenta un ulteriore passo verso **una consulenza logistica evoluta**: non solo fornitura di mezzi, ma capacità di leggere processi, interpretare dati e guidare i clienti verso scelte organizzative e tecnologiche consapevoli.

OVERSERVICE

LA LOGISTICA DEL FREDDO CHE CRESCE IN ALTEZZA

DAL PRIMO CAMION FRIGORIFERO AL MAGAZZINO COMPATTABILE: UN'EVOLUZIONE CHE GUARDA GIÀ A TUNNEL DI SURGELAZIONE E MAGAZZINI AUTOPORTANTI

Nel mondo della catena del freddo, la differenza non la fa solo la temperatura, ma la capacità di adattarsi con rapidità ai cambiamenti del mercato. È questa la traiettoria che ha guidato **Overservice** in vent'anni di attività, trasformandola **da azienda di trasporti refrigerati a operatore logistico completo**, capace di integrare trasporto, stoccaggio e servizi evoluti per il settore alimentare.

DALLE ORIGINI AL CAMBIO DI PASSO

«Siamo partiti nel 2005 con un solo camion frigorifero e un cliente che lavorava a +4°», racconta **Simone Gheller**, Amministratore Delegato di Overservice. «Nel giro di pochi anni sono arrivati clienti che lavoravano anche a -20° e abbiamo capito che il mercato stava cambiando rapidamente». L'aumento della domanda di surgelato e la necessità di gestire flussi sempre più complessi hanno spinto l'azienda ad **ampliare progressivamente il parco veicolare**, oggi composto da 14 camion e 3 furgoni, tutti Euro 6 alimentati a HVO o metano, e a ripensare il proprio ruolo lungo la filiera.



QUANDO IL TRASPORTO NON BASTA PIÙ

Il vero punto di svolta arriva con la consapevolezza che il **solo trasporto non fosse più sufficiente**. «Ci siamo accorti che caricavamo i camion il giorno prima e li lasciamo accesi tutta la notte per mantenere la temperatura. Non era efficiente. Da lì l'idea delle prime celle frigorifere». Da piccoli spazi dedicati, Overservice passa nel tempo a strutture sempre più grandi fino alla decisione, nel 2021, di acquistare un terreno e **progettare un nuovo magazzino su misura**, costruito sull'esperienza maturata sul campo.

IL MAGAZZINO COMPATTABILE: +80% DI CAPACITÀ

La **collaborazione con Vilogic e Toyota Material Handling** porta alla realizzazione di un magazzino compatto composto da una cella surgelata di 1.500 mq a -20°C,

capace di ospitare 3.638 pallet contro i circa 2.000 di una scaffalatura tradizionale, e di una cella a +4°C per merce fresca di 630 mq con capacità a scaffale di 198 bancali. «Con il compatto **recuperiamo l'80% di spazio in più**. La particolarità del **magazzino compatto** è l'eliminazione dei corridoi fissi tra le scaffalature, che vengono sostituiti con un unico corridoio di lavoro mobile. Possiamo quindi prelevare qualsiasi bancala in qualsiasi momento». L'impatto operativo **del nuovo magazzino** è immediato: **da una rampa di carico si passa a sei, i flussi aumentano e il fatturato cresce del 1400%**. In un anno vengono movimentati 30.000 pallet.

TECNOLOGIA, COMFORT E CERTIFICAZIONI

Il magazzino è dotato di **WMS evoluto**, isolamento ad alte prestazioni, impianto fotovoltaico da 200 kW che copre il 45% del fabbisogno energetico e un carrello retrattile riscaldato che permette agli operatori di lavorare senza limitazioni di tempo in cella.

«Abbiamo voluto sfruttare al massimo tutta la tecnologia disponibile per essere più veloci e reattivi degli altri».

Overservice **ha ottenuto la certificazione IFS Logistics**, avendo già superato l'audit con un punteggio di 91/100, a conferma di un'organizzazione orientata alla sicurezza e alla qualità nella gestione delle merci deperibili.

UNO SGUARDO CHE RESTA APERTO

L'evoluzione non si ferma. Overservice sta valutando la **realizzazione di un tunnel di surgelazione**, servizio oggi quasi assente nell'area, e la **costruzione di un nuovo magazzino autoportante da 5.000 pallet con tecnologia shuttle**, pensato per gestire interi carichi in ingresso e uscita con maggiore automazione.

«Riteniamo che nei prossimi anni **il baricentro si sposterà sempre più sulla logistica integrata e sul ruolo del magazzino**», conclude Gheller. «Per questo stiamo valutando l'attivazione di un servizio dedicato all'ultimo miglio, con un'attenzione ancora maggiore alla tratta dal magazzino al cliente finale. A differenza di molte realtà del settore, disponiamo di mezzi propri e operiamo prevalentemente con motrici; stiamo ora considerando l'inserimento di uno o due autoarticolati per sviluppare un servizio di navetta, un'evoluzione che potrebbe avere un impatto concreto sulla nostra organizzazione».





AL VIA IL NUOVO RAMO RASOTTO FLOTTE VEICOLI COMMERCIALI

Con l'Officina Mobile l'assistenza diventa itinerante e arriva direttamente nei piazzali dei clienti per azzerare i tempi di fermo macchina

Nell'era dell'e-commerce, la gestione dell'"ultimo miglio" è diventata il cuore pulsante dell'economia. In questo scenario, il tempo di fermo di un furgone vale quanto la chiusura di un negozio. Da questa consapevolezza nasce **Rasotto Flotte Veicoli Commerciali**, il nuovo ramo d'azienda di Rasotto Flotte dedicato ai **veicoli commerciali leggeri** - i cosiddetti LCV, Light Commercial Vehicles - e affiancato da un servizio distintivo: **l'Officina Mobile**. Un progetto che unisce competenze tecniche, organizzazione e visione strategica, con l'obiettivo di diventare punto di riferimento per **l'assistenza ai veicoli commerciali in Veneto**, ma non solo.

UN NUOVO RAMO D'AZIENDA PER UN MERCATO IN CRESCITA

La scelta di strutturare un'area dedicata ai veicoli commerciali nasce dall'evoluzione del mercato e dal **riconoscimento ottenuto come centro Fiat Professional per gli LCV**. «Il mercato dell'ultimo miglio sta crescendo in maniera esponenziale e richiede competenze specifiche», spiega Stefano Rasotto, Amministratore Delegato. «Abbiamo capito che non bastava più integrare questo servizio nelle officine tradizionali: serviva un ramo dedicato, con **professionisti, attrezzature e spazi pensati esclusivamente per i veicoli commerciali**».

Nella filiale di Padova è già operativa un'officina fisica dedicata, mentre nelle altre filiali circa il 45% dei ponti è riservato agli LCV. «Puntiamo a diventare leader in Veneto nell'assistenza ai veicoli commerciali leggeri, forti di un riconoscimento come Fiat Professional che certifica le nostre competenze in ogni sede. L'obiettivo è di **portare questo comparto al 40% del fatturato nei prossimi anni**. È un percorso iniziato tempo fa e che oggi trova piena espressione».

OFFICINA MOBILE: IL SERVIZIO CHE CAMBIA LE REGOLE

L'**Officina Mobile** rappresenta il valore aggiunto del nuovo ramo aziendale. «Se il furgone è fermo, il business si arresta», sintetizza Rasotto. «Dovevamo trovare un modo per **portare l'officina dal cliente**, non il contrario».

Si tratta di un servizio acquisito a fine gennaio 2026 che integra conoscenze, persone e attrezzature per in-

tervenire direttamente presso le sedi, per esempio, dei grandi corrieri come Amazon o DHL. Il servizio, **operativo con due furgoni attrezzati e squadre dedicate**, interviene direttamente nei piazzali delle flotte, **negli orari in cui i mezzi sono fermi**. Un modello spesso legato solo ai veicoli industriali o al mondo dei gommisti, ma che è ancora poco diffuso nel settore LCV.

COME FUNZIONA L'OFFICINA MOBILE E L'ASSISTENZA ON-SITE

«L'80% degli interventi riguarda manutenzione ordinaria che possiamo svolgere completamente in loco», racconta Luca Rimondo, responsabile dello sviluppo del progetto. «Dai tagliandi ai freni, dalla diagnostica agli pneumatici, fino ai piccoli interventi di carrozzeria. Se il guasto è più complesso, prendiamo il mezzo e lo portiamo in officina».

Ogni squadra è composta da **due tecnici altamente formati**, dotati di tutta la strumentazione necessaria. La base operativa è Padova, ma l'attività copre tutto il Veneto e le regioni vicine. «Andiamo dove ci sono flotte importanti: 20, 30, 50 mezzi nello stesso piazzale. Organizziamo interventi multipli e **strutturiamo il servizio sulle esigenze del cliente**».

EFFICIENZA, TEMPI E BENEFICI CONCRETI

I vantaggi per le aziende sono immediati: **meno tempi morti**, meno personale impegnato nella gestione delle prenotazioni e **maggiore continuità operativa**.

«**Facciamo in un giorno quello che prima richiedeva**

una settimana», continua Rimondo. «Il cliente non ha **mai mezzi fermi** per manutenzione».

Emblematico un recente episodio: «Un atto vandalico ha messo fuori uso 60 mezzi in una filiale logistica. In poche ore **abbiamo gestito oltre 80 pneumatici, rimettendo in strada 20 furgoni entro sera**. Senza il nostro intervento, quella filiale sarebbe rimasta paralizzata per giorni».

UN SERVIZIO A 360 GRADI PER LE FLOTTE

L'Officina Mobile non si limita alla meccanica: comprende pneumatici, piccoli lavori di carrozzeria, soccorso stradale e persino veicoli sostitutivi per garantire la continuità operativa. «Costruiamo il servizio **come un vestito su misura**», spiega Rimondo. «Analizziamo il parco mezzi, i chilometri, il tipo di utilizzo e organizziamo interventi mirati».

Con **due officine mobili già operative** e un team tecnico e di back-office in costante espansione, **Rasotto Flotte Veicoli Commerciali** sta già allargando i propri orizzonti oltre i confini regionali, operando in centri logistici a Ferrara, Mantova e Pordenone. «Il mercato vuole risposte concrete e noi gliel' diamo in modo binario: **officina fisica d'eccellenza e officina mobile ultra-rapida**», conclude Stefano Rasotto. «Abbiamo costruito un'infrastruttura capace di rispondere ai ritmi della logistica moderna e siamo pronti a farne il driver primario della nostra espansione, garantendo ai partner quella continuità operativa che oggi rappresenta il vero vantaggio competitivo».



Il Centro Assistenza per veicoli a noleggio in Veneto



Consegna
veicoli nuovi
e ritiro
fine noleggio



Officina



Carrozzeria



Gommista



**RASOTTO
FLOTTE**

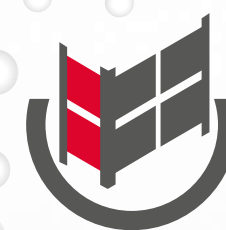


ACCEDI ALLA
NUOVA APP
PER USUFRUIRE
DEI NOSTRI SERVIZI

INTEGRATORI DI SOLUZIONI PER L'AZIENDA



Vendita, noleggio
e assistenza carrelli
elevatori



Sistemi di
scaffalature



Soluzioni
e formazione
sicurezza



Consulenza e
progettazione
efficienza magazzino



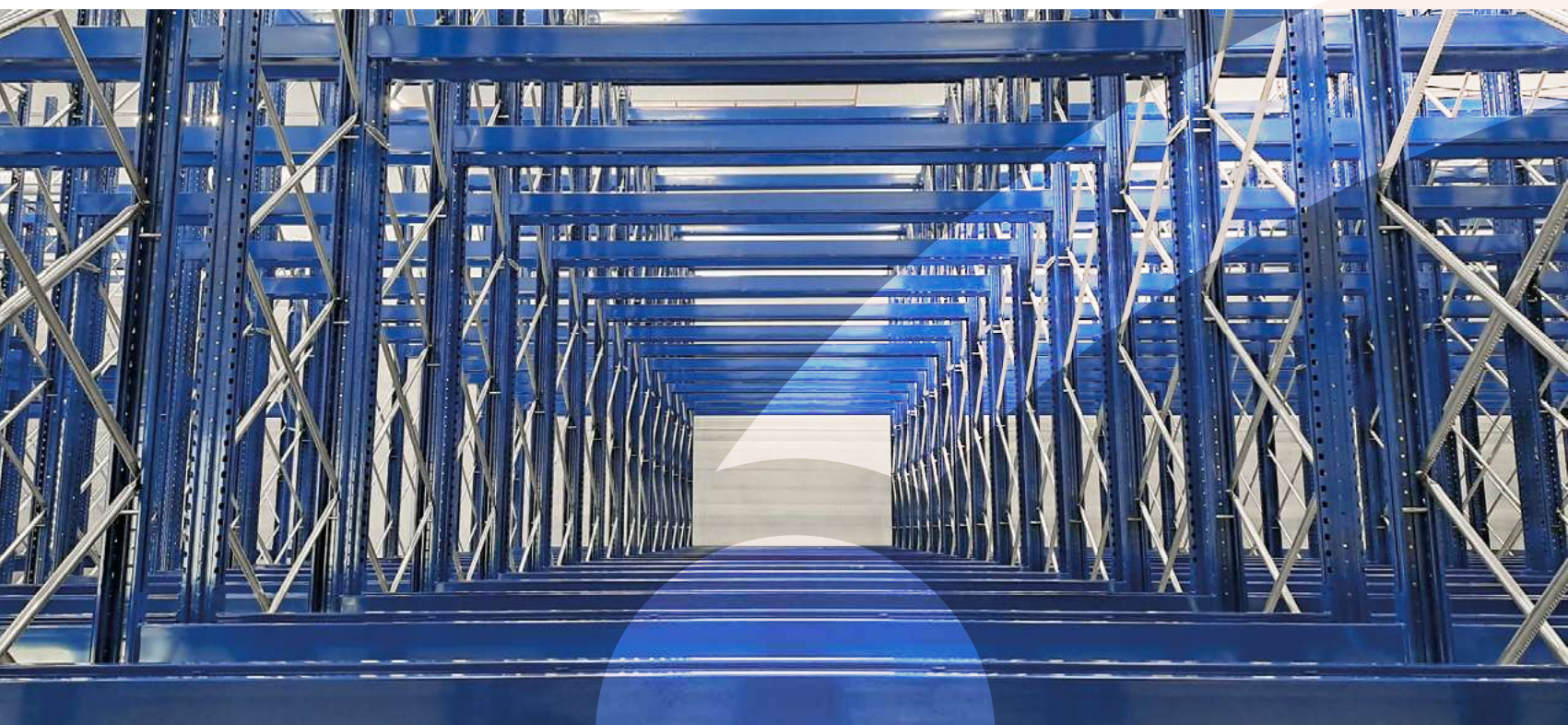
Vilogic è il tuo interlocutore unico per l'intralogistica, con un'esperienza ventennale nel settore e la capacità di proporre le soluzioni più avanzate. Veicoli per la movimentazione interna, strutture per ottimizzare gli spazi, corsi di formazione per la sicurezza, dispositivi di protezione e molto altro. Il tutto con il supporto di **Logisystem**, un metodo esclusivo di analisi e consulenza. **Vilogic integra competenze e tecnologie per l'efficienza della logistica nella tua azienda.**

VILOGIC
SOLUZIONI INTRALOGISTICHE

www.vilogic.it ☎ 0445 371190

TOYOTA

MATERIAL HANDLING



PROGETTARE IL FREDDO, CENTIMETRO PER CENTIMETRO

La consulenza di Vilologic e Toyota Material Handling per il magazzino compattabile di Overservice

Quando un trasportatore decide di diventare operatore logistico, il salto non è solo organizzativo, ma soprattutto progettuale. È in questo passaggio che si inserisce l'intervento di **Vilologic**, chiamata da Overservice a **progettare da zero un magazzino compatto in cella frigo a -20°C**, capace di coniugare massima saturazione dello spazio e piena selettività del pallet, in collaborazione con **Toyota Material Handling**.



▶ GUARDA IL VIDEO

Inquadra il QR code e scopri come si installa un magazzino compatto passo dopo passo

DALL'ESIGENZA OPERATIVA AL LAYOUT

«Overservice aveva maturato nel tempo la consapevolezza che la logistica fosse un'evoluzione naturale del proprio modello di business», spiega Ivano Colombara, Amministratore Delegato di Vilologic. «L'obiettivo era chiaro: **ottenere il maggior numero possibile di posti pallet**, mantenendo la possibilità di prelevare un singolo bancale in qualsiasi momento».

Il progetto parte da uno studio preliminare del layout per verificare ingombri, flussi e posizionamento degli impianti di refrigerazione, elementi determinanti in una cella a -20 °C. Dal disegno concettuale si passa poi al CAD esecutivo, sviluppato dall'ufficio tecnico Vilologic con il supporto tecnico di Toyota.

LA LOGICA DEL COMPATTABILE IN CELLA FRIGO

Il cuore dell'impianto è il sistema compatto: **scaffalature portapallet montate su basi mobili che scorrono su rotaie**. «In questo modo gli scaffali non sono fissi, ma si muovono aprendo solo il corridoio necessario», continua Colombara. «Si ottiene così una saturazione dello spazio nettamente superiore rispetto a una soluzione tradizionale».

Un aspetto particolarmente rilevante in una cella frigorifera, dove il volume d'aria incide direttamente sui consumi energetici: meno spazio vuoto significa maggiore efficienza termica.

UN MAGAZZINO GIÀ PREDISPOSTO ALL'AUTOMAZIONE

L'impianto è **governato da un WMS supervisore** che dialoga con le basi mobili e guida le operazioni di stoccaggio e prelievo. Quando la merce entra in magazzino,

il sistema assegna automaticamente la posizione; al momento della spedizione, indica all'operatore dove intervenire e apre in automatico la corsia necessaria. «È un magazzino **pensato per l'automazione futura**: potrebbe operare anche con un AGV senza operatore a bordo».

CONSULENZA CHE VA OLTRE LA SCAFFALATURA

L'intervento di Vilologic non si è limitato alla struttura di stoccaggio, ma ha riguardato l'intera operatività.

La fornitura comprende **21 mezzi di movimentazione**, tra cui transpallet elettrici da camion e ribalta con e senza pedana, uno stoccatore a doppio sollevamento, uno sdoppiatore per la gestione di pallet sovrapposti e due carrelli retrattili, di cui uno con cabina riscaldata. Questa caratteristica gli permette di operare stabilmente all'interno della cella a -20 °C, consentendo all'operatore di lavorare in condizioni di comfort e continuità, senza limitazioni legate all'esposizione al freddo.

«Il nostro ruolo è stato quello di **tradurre un'esigenza imprenditoriale in una soluzione logistica concreta**, efficiente e pronta a crescere nel tempo».

EFFICIENZA, CONTROLLO E GESTIONE IN TEMPO REALE

Il risultato è una **cella da 1.500 mq con 3.638 posti pallet refrigerati, capace di stoccare fino a 2.960 tonnellate** di prodotto alimentare multireferenza. Ogni movimentazione è tracciata in tempo reale, così come le giacenze, con un controllo puntuale dei flussi.

«Un magazzino compatto in cella frigo è una soluzione molto diffusa e tecnicamente complessa, ma quando è progettata correttamente diventa uno straordinario moltiplicatore di spazio ed efficienza», conclude Colombara.





Esplora la mobilità a 360°

**Flotta ampia, gestione totale, infinite possibilità.
Non solo veicoli: soluzioni integrate per muovere il tuo business.**

Noleggio auto, pulmini e veicoli commerciali a breve, medio e lungo termine



VERSO UN 2026 NEL SEGNO DELLA MOBILITÀ INTEGRATA

Consolidamento ed espansione capillare in tutta Italia tramite il modello franchising: la strategia dell'azienda per l'anno in corso

Il 2026 di **Nolo Experience** si apre all'insegna del consolidamento e di una **visione di mobilità sempre più integrata**. Con un network che oggi presidia stabilmente sei regioni - Veneto, Lombardia, Emilia-Romagna, Toscana, Marche e Sardegna - l'obiettivo è trasformare ogni punto vendita in un riferimento assoluto per il territorio, capace di **vestire su misura le necessità di privati, professionisti e piccole, medie e grandi aziende**.

L'analisi dell'anno appena concluso restituisce l'immagine di un'azienda solida, capace di reagire con flessibilità alle dinamiche di mercato. «Il **noleggio a lungo termine è stato trainante** e ha raggiunto gli obiettivi prefissati nel 2025, ma anche il breve termine è riuscito a chiudere l'anno in maniera positiva grazie alla spinta dell'ultimo quadrimestre», spiega Michele Berdin, Co-Founder di Nolo Experience. «In questa fase abbiamo gestito **forniture cruciali per i corrieri impegnati nell'ultimo miglio**, arrivando a centinaia di veicoli commerciali. Proprio questo segmento resta il nostro prodotto di punta per il breve termine, un settore in cui ci stiamo specializzando con forza».

Guardando al 2026, la parola chiave diventa consolidamento. «L'obiettivo di quest'anno è **consolidare i negozi che abbiamo aperto** nelle regioni in cui oggi siamo presenti», sottolinea Berdin. «In cinque mesi abbiamo già inaugurato tre nuovi negozi, raggiungendo in tempi record l'obiettivo che ci diamo annualmente. Se si presenteranno le condizioni, potremmo cogliere l'opportunità per un'ulteriore apertura entro fine anno». Accanto alla crescita fisica, Nolo Experience porta avanti un'evoluzione culturale: **il passaggio dal concetto di noleggio a quello di mobilità a 360°**. «Stiamo lavorando

molto su questo aspetto: Nolo Experience non rappresenta più solo servizi di breve, medio e lungo termine separati, ma un **unico luogo dove il cliente trova tutte le soluzioni di mobilità**».

In questa strategia di espansione, un ruolo chiave è affidato alla sinergia tra sedi dirette e rete partner. «Il franchising oggi pesa in maniera esponenziale nella nostra strategia», spiega Stefano Ronzani, HR Manager e Franchise Development Manager. «Puntiamo a presidiare l'Italia attraverso imprenditori che conoscano profondamente il proprio mercato locale». Le sedi di proprietà ad oggi sono 7 (Dueville, Vicenza, Padova, Venezia, Brescia, Milano e Sesto Fiorentino), come quelle in franchising (Verona, Pesaro, Modena, Bologna, Reggio Emilia, Treviso e Cagliari).

In questo scenario si inserisce il concept "**Nolo Way**", i cosiddetti Punti Cortesia. Si tratta di corner operativi ospitati all'interno di attività già esistenti - spesso officine o carrozzerie, ma anche centri multiservizi - che integrano **l'offerta di mobilità come servizio aggiuntivo**. «Offriamo ai partner tutto il necessario: **formazione, software gestionali e una flotta diversificata**. Per un imprenditore, attivare un punto Nolo Way significa aggiungere valore alla propria attività affidandosi a uno studio di fattibilità rigoroso e a un brand garante di qualità», conclude Ronzani.



800 944 550

info@noloxperience.it
noloxperience.it



Nolo Experience
GUIDA SENZA CONFINI

PIRA IMPIANTI PARLA FRANCESE I NUMERI RECORD DEL 2025 E IL PRESIDIO DI TRE IMPIANTI CHIAVE NEL CUORE DI NIZZA

OLTRE 280 INTERVENTI NELL'ULTIMO ANNO PER L'AZIENDA LEADER NELLA MANUTENZIONE IDROELETTRICA. SOTTO I RIFLETTORI IL CONTRATTO CON EAU D'AZUR: COSÌ L'ACQUA POTABILE DIVENTA ENERGIA A IMPATTO ZERO

Esportare competenza tecnica e innovazione sostenibile dove la precisione non è un'opzione, ma un obbligo vitale. **Pira Impianti** chiude un 2025 da incorniciare, consolidando la propria posizione di **partner strategico anche per le grandi utility europee**. I numeri dell'ultimo anno fotografano un'attività frenetica e capillare: **oltre 200 interventi di manutenzione straordinaria su guasto e 80 interventi programmati** secondo i rigidi protocolli O&M (Operation & Maintenance). A testimoniare questo successo, il solido rapporto con la Francia, in particolare con la Métropole Nice Côte d'Azur, proprietaria degli impianti gestiti dalla società pubblica *Eau d'Azur*.

INGEGNERIA AL SERVIZIO DI UN SISTEMA UNICO AL MONDO

L'operatività di Pira a Nizza si inserisce in un **contesto tecnologico tra i più avanzati d'Europa**. La rete idrica della città non è una semplice infrastruttura di trasporto, ma un ecosistema di economia circolare che ha il suo "cervello" nel complesso di Super Rimiez. Quest'ultimo è un vero "Castello d'Acqua" energetico: qui la risorsa idrica proveniente dalle sorgenti della Vésubie non viene solo filtrata e resa potabile, ma sfruttata per la sua altissima pressione. Invece di dissipare questa spinta, l'impianto la trasforma in 12 GWh annui di energia elettrica, rendendo il ciclo dell'acqua potabile a Nizza un modello quasi a impatto zero di CO2. In questo quadro d'avanguardia, Pira Impianti è l'attore tecnico specializzato a cui è affidata la **manutenzione di tre impianti satelliti**, ma essenziali per la tenuta del sistema.



I TRE PILASTRI GESTITI: CAP DE CROIX, PAILLON E RIMIEZ

Pira assicura l'efficienza di tre siti chiave che trasformano la spinta idraulica in energia urbana. Il primo è **Cap de Croix** (180 kW), nodo fondamentale che regola la pressione di rete verso i quartieri residenziali. C'è poi la **Passerelle Paillon**, una turbina da 480 kW nel cuore della città: un capolavoro di integrazione che da solo illumina gran parte del centro cittadino. Infine, il sito storico di **Rimiez** (217 kW), tassello originario del sistema ottocentesco oggi modernizzato. Questi impianti, pur distinti da Super Rimiez, lavorano in simbiosi con esso: le passerelle trasportano l'acqua, le turbine generano energia e i bacini di Cap de Croix garantiscono lo stoccaggio.

SICUREZZA ALIMENTARE E PRECISIONE CHIRURGICA

Operare all'interno di un acquedotto richiede protocolli di sicurezza che vanno oltre la normale meccanica idroelettrica. Pira opera su turbine Francis con un'attenzione maniacale alla purezza: vengono utilizzati esclusivamente grassi e oli idraulici biodegradabili, mentre le turbine sono rivestite con vernici specifiche per il settore alimentare. Qualsiasi contaminazione accidentale comprometterebbe l'intera fornitura cittadina.

Anche la gestione temporale è rigorosa: le manutenzioni avvengono in fasce orarie a minima richiesta idrica, per minimizzare l'impatto sulle utenze. Con due visite annuali programmate e un servizio di pronto intervento sempre attivo, Pira Impianti si conferma **il custode invisibile della transizione ecologica transalpina**, dimostrando come la competenza italiana possa fare da motore alla sostenibilità europea.



L'energia in una goccia d'acqua

Siamo un gruppo di professionisti, specialisti nella costruzione e manutenzione di impianti idroelettrici. Da 30 anni lavoriamo con passione per dominare l'elemento acqua e gestirlo con il **minimo impatto ambientale per ricavarne energia**, ottimizzando le risorse naturali, dall'opera di presa all'allaccio alla rete. Attraverso una tecnologia evoluta e grazie all'esperienza sul campo, **trattiamo il prodotto in tutta la sua complessità**: dalla fluidodinamica alla meccanica, dall'elettrotecnica all'informatica. La nostra centrale operativa è abilitata a un controllo totale degli impianti, 24 ore su 24. Tecnologia, passione e artigianalità italiana. **Perché l'acqua, naturalmente, è la nostra energia.**

piraimpanti.it

PIRA
IMPIANTI
Energia in Movimento

LOGISTICA 4.0

L'iperammortamento 2026 rilancia il rinnovo delle flotte



EFFICIENZA, SICUREZZA E VANTAGGI FISCALI: COME TRASFORMARE L'INVESTIMENTO IN CARRELLI ELEVATORI IN UNA LEVA STRATEGICA PER L'IMPRESA

Il 2026 segna il ritorno dell'iperammortamento come pilastro per la crescita delle imprese italiane. Nel comparto della logistica e dell'intralogistica, questa agevolazione non è solo un incentivo economico, ma una vera opportunità di trasformazione: permette di **sostituire flotte ormai obsolete con carrelli elevatori di nuova generazione**, capaci di integrare tecnologie avanzate e sistemi di interconnessione.

Le nuove direttrici fiscali premiano con decisione l'innovazione. Puntare su mezzi tecnologicamente evoluti significa oggi ottenere un duplice beneficio: un **netto miglioramento delle performance operative e un abbattimento significativo del carico fiscale** attraverso la maggiorazione del valore deducibile. Investire nel

nuovo parco macchine si traduce, inoltre, in standard di sicurezza più elevati, una drastica riduzione dei consumi energetici e l'ottimizzazione dei costi di manutenzione.

In questo scenario, la differenza tra un acquisto e un investimento strategico risiede nella competenza dei partner scelti. **Vicenza Carrelli si posiziona come guida autorevole** per le aziende che intendono navigare con sicurezza tra i requisiti della normativa. L'approccio non è solo commerciale, ma profondamente consulenziale: **dall'analisi tecnica dei mezzi fino alla gestione della complessa documentazione** necessaria per massimizzare il beneficio fiscale.

In un mercato dove la logistica è diventata il cuore pulsante della competitività, scegliere l'innovazione supportata da una consulenza esperta non è più un'opzione, ma una necessità per garantire solidità e visione al futuro della propria azienda.

Stiamo costruendo una nuova storia



Forti della nostra tradizione ed esperienza nella movimentazione industriale, iniziamo **un nuovo capitolo della nostra storia**, per continuare ad affiancare le imprese del territorio con soluzioni evolute, in partnership con Cesab, storico brand italiano del settore. Vendita e noleggio di nuovo e usato, manutenzione e accessori: un'offerta completa al servizio di aziende e professionisti.



CESAB
CARRELLI ELEVATORI

VICENZA
CARRELLI ELEVATORI
vicenzacarrelli.it



CENTRO REVISIONI

REVISIONI IN SOLI 20 MINUTI!

PRENOTA LA TUA REVISIONE



OFFICINA E GOMMISTA

TAGLIANDI

CAMBIO GOMME

PASTIGLIE E DISCHI FRENI

BRACCETTI E TRAPEZIO

AMMORTIZZATORI

CINGHIA DISTRIBUZIONE

RICARICHE CLIMA

E MOLTO ALTRO...

CRAB GARAGE
Via G. Marconi, 55/A - 36031 Dueville (VI)
www.crabgarage.it - info@crabgarage.it

CHIAMACI AL
0444 368063

SCRIVICI SU WHATSAPP
351 48 04 689

PIACERE DI CONOSCERTI!

Ecco la nostra squadra



**MATTIA
BRUNELLI**

**OPERATORE
AUTHORITY
FILIALE DI VERONA**

LA MIA ESPERIENZA

La passione per le auto c'è sempre stata, basti pensare che, appena ho potuto, ho aperto una piccola concessionaria multimarca di importazione insieme ad un amico. È stata un'esperienza importante, ma le marginalità erano troppo basse e quindi eccomi arrivare in Rasotto Flotte nel 2023.

COSA HO IMPARATO IN AZIENDA

Sono entrato come driver per occuparmi di tutta la gestione logistica della filiale di Verona. Nel gennaio 2025 sono diventato operatore authority ed è stata una bella opportunità. Da sei mesi gestisco sia la parte meccanica che di carrozzeria e devo dire che è un lavoro molto gratificante. Se nel mio impiego precedente trattavo solo con privati o concessionari, qui ho imparato a lavorare con le società di noleggio. Siamo un gruppo di persone davvero affiatate che collaborano ogni giorno per il successo dell'azienda.

NEL TEMPO LIBERO

Amo uscire con gli amici e passare del tempo con la mia compagna. Mi tengo sempre aggiornato sulle ultime tecnologie e novità nel settore automotive.

LA MIA ESPERIENZA

Lavoro in officina dal lontano 1986, dapprima in piccole realtà per poi passare a gestire un'officina di proprietà per otto anni. Sono di Roma e quando mi sono trasferito a Padova ho continuato a fare il meccanico per realtà differenti: in questi quarant'anni ho imparato a lavorare su auto e veicoli commerciali di ogni marca e modello. Nell'ottobre 2023 sono finalmente arrivato nella filiale di Rasotto Flotte.

COSA HO IMPARATO IN AZIENDA

Amo il mio lavoro e non ho paura di sporcarmi le mani, soprattutto quando mi trovo a dover svolgere interventi importanti: allora sì che c'è la soddisfazione di avere fatto tornare in strada un'automobile che era ferma per guasto. Dopo tanti anni passati a riparare veicoli di ogni genere in ogni tipologia di officina, è bello potere lavorare in uno spazio di lavoro sempre impeccabile, in termini di pulizia e organizzazione.

NEL TEMPO LIBERO

Mi piace stare con la mia compagna e mio figlio di vent'anni. Condividiamo la passione per la Lazio e, quando possiamo, andiamo a vederla quando gioca in trasferta.

**FABIO
SALVIANI**

**MECCANICO
FILIALE DI PADOVA**



**GIULIA
DALLA STELLA**

**OPERATRICE
AUTHORITY
REMOTIZZATA
MECCANICA
FILIALE DI DUEVILLE**



LA MIA ESPERIENZA

Ho studiato moda e poi pasticceria per comprendere alla fine che in realtà ero destinata a "tornare" nel settore che avevo conosciuto fin da piccolina. Mio padre aveva una carrozzeria e nel 2023 sono arrivata in Rasotto Flotte dove ho cominciato a lavorare come authority per la parte di carrozzeria nella filiale di Vicenza.

COSA HO IMPARATO IN AZIENDA

È stato bello mettersi in gioco e imparare una professione da zero. Ora lavoro in un ufficio centralizzato a Dueville con il ruolo di authority meccanica remotizzata per le filiali di Verona e Venezia: sono felice di fare parte di una squadra unita e affiatata che si aiuta e collabora. Nel corso della mia giornata lavorativa coordino la gestione dei mezzi in appuntamento per entrambe le filiali, verifico le autorizzazioni ai preventivi per avviare le lavorazioni e l'eventuale ordine dei ricambi. E ancora, preparo nuove quotazioni e, all'arrivo dei materiali, controllo con attenzione bolle, codici e scontistiche per garantire la corretta esecuzione degli interventi di officina.

NEL TEMPO LIBERO

Amo il mondo del fai-da-te. In particolare, disegno e mi dedico al giardinaggio. Quando c'è l'occasione, non ho dimenticato gli studi di pasticceria e faccio ancora qualche torta.

LA MIA ESPERIENZA

Sono laureata in Scienze e Tecnologie Alimentari, ma ben presto ho capito che lavorare in laboratorio non faceva per me e avevo bisogno del contatto con il pubblico. Dopo alcune esperienze lavorative, sono arrivata in Rasotto Flotte nel marzo del 2023.

COSA HO IMPARATO IN AZIENDA

Non sapevo nulla del settore automotive. Ho cominciato nella filiale di Venezia come back office, per poi passare a Vicenza e diventare accettatrice. Qui le giornate lavorative volano perché faccio mille cose in contemporanea e sono sempre a disposizione dei clienti tra email, accettazione e telefono. Ho persino imparato a guidare con il cambio automatico! Sono contenta di lavorare per un'azienda che investe nelle persone, sempre pronta all'ascolto e a venire incontro alle nostre necessità.

NEL TEMPO LIBERO

Adoro cucinare, tanto che molto spesso porto dolci al lavoro. Devo dire che il più apprezzato è il tiramisù. Quando non sono ai fornelli, mi immergo nella natura per lunghe passeggiate.

**VALENTINA
FURIAN**

**FRONT OFFICE
FILIALE DI VICENZA**



DAFNE NASCIMENTO CLAUDINO

OPERATRICE
BACK OFFICE



LA MIA ESPERIENZA

Dopo avere studiato ragioneria sono subito approdata nel Gruppo Rasotto. Ho fatto prima un'esperienza come accettatrice di cinque mesi in Rasotto Flotte per poi passare, nell'aprile 2024, in Nolo Experience dove sono stata accolta a braccia aperte e ho trovato un ambiente stimolante: i colleghi sono stati sempre disponibili e mi hanno insegnato tutto da zero.

COSA HO IMPARATO IN AZIENDA

Ho iniziato con un ruolo più commerciale al front office, poi sono passata dietro le quinte. Ogni giorno coordino le attività di manutenzione ordinaria e straordinaria della flotta: gestisco i contatti con officine, carrozzerie, gommisti e fornitori, supervisiono i preventivi e autorizzazioni e aggiorno lo storico degli interventi sui veicoli. Da poco il mio ruolo si sta ampliando e a breve inizierò ad avvicinarmi anche al back office legato al noleggio a lungo termine. Sono una persona molto curiosa, quindi per me acquisire nuove competenze è sempre stimolante. Questo lavoro mi ha permesso di sviluppare capacità che porto con me anche fuori: problem solving, proattività, organizzazione, gestione delle priorità e precisione.

NEL TEMPO LIBERO

Mi piace molto trascorrere del tempo con la mia famiglia, gli amici e il mio ragazzo. Amo stare all'aria aperta nella natura, leggere e viaggiare alla scoperta di nuovi luoghi e nuove culture.

LA MIA ESPERIENZA

Ho frequentato l'indirizzo socio-sanitario a Schio (Vi) ma, dopo aver completato gli studi, ho sempre lavorato nel servizio clienti. Dapprima nel settore automotive e poi in quello della climatizzazione. Sono arrivata in Nolo Experience nell'agosto del 2023.

COSA HO IMPARATO IN AZIENDA

Ogni mattina apro le mail, i gestionali e tutti i canali di contatto con i clienti: dal sito a WhatsApp, fino ai social. Rispondo a ogni richiesta, gestisco i recall post-consegna, i follow-up post-preventivo e mi occupo delle scadenze dei contratti di noleggio a lungo termine. Smisto le chiamate ai colleghi e alle varie sedi, fisso gli appuntamenti per i sales account e supporto anche il breve termine, assicurandomi che ogni richiesta venga trattata con la stessa cura. Ho cominciato da poco a seguire anche le richieste per possibili collaborazioni in franchising. Insomma, non mi annoio mai – e ormai gestire più cose contemporaneamente è la mia normalità.

NEL TEMPO LIBERO

Da circa un anno vado a correre e continuo ad andare in palestra. Mi piace tenermi attiva anche fuori dal lavoro. Amo la montagna e ascoltare la musica.

VALERIA GIGANTE

OPERATRICE
BDC



LA MIA ESPERIENZA

Dopo aver terminato il liceo linguistico, ho iniziato subito a lavorare in un'azienda come receptionist. Dopo sei anni come centralinista, sono arrivata in Vilogic nel 2023. Qui c'è sempre qualcosa di nuovo da imparare o una sfida da gestire.

CHE COSA HO IMPARATO IN AZIENDA

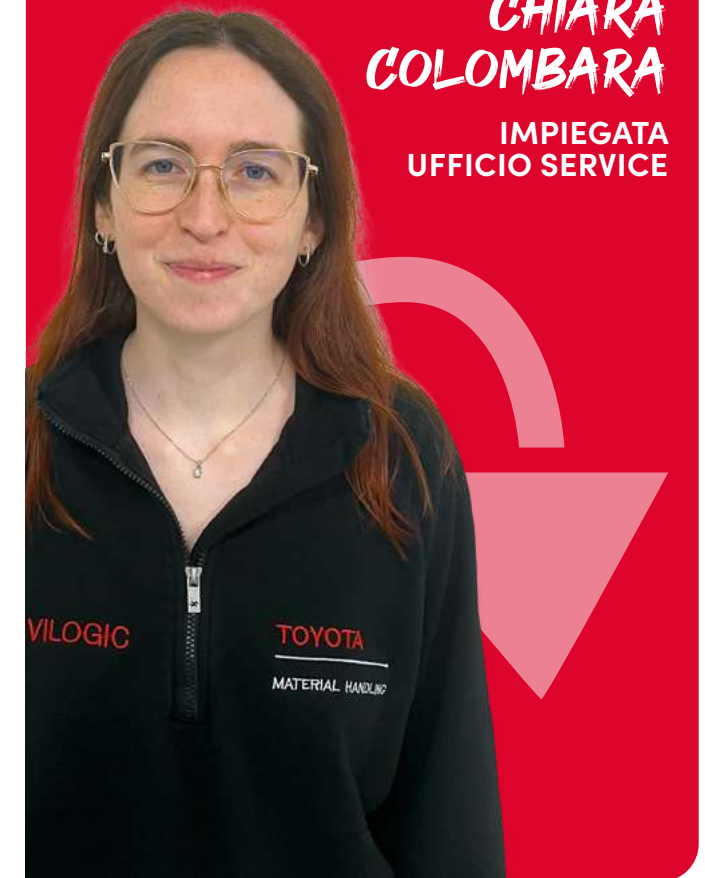
Posso dire di avere imparato un lavoro da zero. Ogni sera tutti i tecnici ricevono le indicazioni per gli interventi del giorno dopo e ogni mattina lavoro per organizzare gli appuntamenti dei giorni a venire. Mi interfaccio con i clienti per fissare gli interventi di manutenzione programmata e non. Quotidianamente arrivano richieste di riparazioni straordinarie, per cui devo cercare di riprogrammare costantemente l'agenda dei tecnici. Mi sento di essere finalmente arrivata in un luogo di lavoro sereno e di potermi fidare dei miei colleghi.

NEL TEMPO LIBERO

Mi piace tantissimo viaggiare e da quest'anno ho cominciato ad uscire anche dall'Europa. Di recente sono stata in Cina e in Vietnam: viaggiare ti apre la mente. Pratico yoga e meditazione.

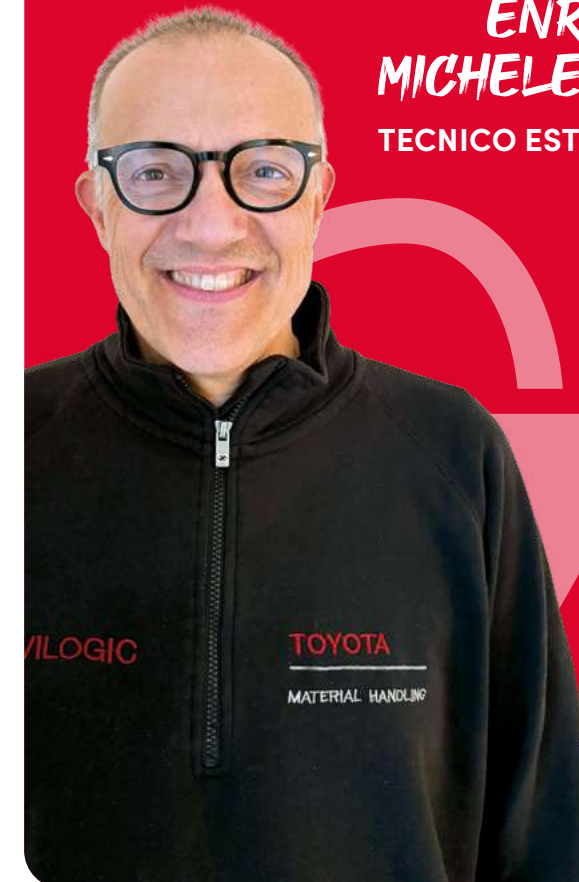
CHIARA COLOMBARA

IMPIEGATA
UFFICIO SERVICE



ENRICO MICHELETTI

TECNICO ESTERNO



LA MIA ESPERIENZA

Per quasi quarant'anni ho gestito, insieme ai miei fratelli, l'azienda di famiglia, per poi decidere di volere cambiare vita e ricominciare da capo. Mi sono così messo totalmente in gioco e quattro anni fa sono arrivato in Vilogic. Passare dall'imprenditoria alla meccanica è stato un bel salto nel vuoto, ma la passione e la voglia di crescere mi hanno permesso di vivere questa avventura con entusiasmo fin dal primo giorno.

CHE COSA HO IMPARATO IN AZIENDA

Ho frequentato numerosi corsi di formazione e cercato di imparare il più possibile dai colleghi più esperti e ad oggi sono felice di avere acquisito competenze preziose. Ho risolto numerosissimi guasti e probabilmente tantissimi altri ne scoprirò: ogni giorno rimane una soddisfazione vedere che i clienti si fidano di me e apprezzano il mio lavoro.

NEL TEMPO LIBERO

Da imprenditore purtroppo non ho mai avuto molto tempo libero, ma negli ultimi anni ho recuperato. Da sempre ho la passione per il calcio per cui ho fatto l'abbonamento e vado allo stadio a vedere il L.R. Vicenza.

**FEDERICO
TOMASATTI**

TECNICO
ESTERNO



LA MIA ESPERIENZA

Nel 2023 sono arrivato in Vicenza Carrelli, dopo diverse esperienze lavorative, tra cui quella di guidare carrelli elevatori per un'azienda di Rovigo. Mi sono trasferito a Vicenza per amore e ho subito cercato un lavoro che riguardasse il settore della movimentazione merci perché mi ha sempre appassionato. Sono così arrivato in Vicenza Carrelli e ho avuto la possibilità di diventare un tecnico esterno.

CHE COSA HO IMPARATO IN AZIENDA

Sono stato formato per potere effettuare manutenzione e riparazione sui carrelli elevatori e ho seguito, quindi, numerosi corsi di formazione. I colleghi mi hanno affiancato nelle prime riparazioni e poi, piano piano, ho affrontato interventi sempre più complessi. Trovo che questo aspetto sia proprio uno dei più appassionanti: non smetto mai di imparare e ogni giorno per me è una nuova sfida con guasti sempre diversi da affrontare. Tra emergenze, imprevisti e manutenzioni programmate non mi annoio di sicuro.

NEL TEMPO LIBERO

Mi piace tenermi in forma e allenarmi: faccio arrampicata a livello amatoriale e lunghe camminate in montagna.

LA MIA ESPERIENZA

Dopo gli inizi come tornitore, ho intrapreso presto la strada del montaggio esterno, acquisendo sempre più competenze chiave nel settore degli impianti idroelettrici. Per anni ho lavorato nei cantieri in Italia e all'estero, dalla Scozia al Sud America, occupandomi del montaggio di turbine di ogni dimensione. Ho visto impianti di qualsiasi tipologia: ogni macchina è un pezzo unico, progettato su misura.

CHE COSA HO IMPARATO IN AZIENDA

Faccio parte della squadra fin dalla sua nascita. Qui mi occupo di montaggi, installazioni e manutenzioni, sia in officina che presso i clienti. Lavorare direttamente sulle macchine, smontarle e rimontarle, mi ha permesso di approfondire competenze che prima conoscevo solo sulla carta. È un lavoro che continua a insegnarmi qualcosa di nuovo ogni giorno.

NEL TEMPO LIBERO

Oggi riesco a vivere con maggiore equilibrio il tempo fuori dal lavoro. Mi piace prendermi cura del giardino, fare un giro in moto ogni tanto e dedicarmi alla mia famiglia: momenti semplici che per me hanno un grande valore.

**LUCA
BASILI**

TECNICO
MECCANICO



**i nostri
numeri
2025**

27

Sedi in Italia

240

Collaboratori

1.950

Flotta a noleggio

80.000

Interventi Service

8.500

Noleggi a Breve Termine

1.100

Noleggi a Lungo Termine

2.200

Revisioni ministeriali

42.000.000

Fatturato complessivo
GRUPPO RASOTTO



**MUOVIAMO
IDEE, PERSONE
E FUTURO**



**GRUPPO
RASOTTO**

LASCIATEVI GUIDARE



Il centro assistenza per veicoli a noleggio



SOLUZIONI INTRALOGISTICHE



GUIDA SENZA CONFINI



REVISIONI • OFFICINA • GOMMISTA

**Dall'automotive all'idroelettrico,
dal noleggio all'intralogistica:**
sei realtà diverse unite dagli stessi valori,
guidate dallo spirito innovativo e lo sguardo
sempre verso il futuro.

RESTA CONNESSO CON IL NOSTRO MONDO



**DA OGGI
ANCHE SU
LINKEDIN**



GRUPPO
RASOTTO
LASCIATEVI GUIDARE

grupporasotto.it