

IL CPO PUNTA A RIDEFINIRE IL PROPRIO RUOLO TRASFORMANDO LA RETE CARBURANTI IN INFRASTRUTTURA STRATEGICA PER LA MOBILITÀ ELETTRICA. UN MODELLO CHE INTEGRA CAPILLARITÀ, ALTA POTENZA E SERVIZI PER ACCELERARE LA TRANSIZIONE. COME SOTTOLINEA IL CCO MASSIMILIANO MONTANA LAMPO: «NON SI TRATTA SEMPLICEMENTE DI INSTALLARE INFRASTRUTTURE, MA DI RIPENSARE COMPLETAMENTE IL RUOLO DELLE AREE DI SERVIZIO». AL CENTRO, UN ECOSISTEMA SEMPRE PIÙ EVOLUTO IN CUI CONVERGONO ENERGIA, TECNOLOGIA E CUSTOMER EXPERIENCE



La visione di IPlanet: da stazione di servizio a energy hub

Nel percorso di elettrificazione della mobilità, il ruolo dei charging point operator sta attraversando una trasformazione profonda, che va ben oltre la semplice installazione di infrastrutture di ricarica. È in questo contesto che si inserisce la visione di IPlanet, realtà nata nel 2024 con un posizionamento già maturo e chiaramente orientato a ridefinire il paradigma delle stazioni di servizio, trasformandole in nodi evoluti di un ecosistema energetico e digitale sempre più integrato. Il Cpo infatti punta a coniugare rapidità di esecuzione, controllo delle location e qualità dell'esperienza utente, facendo leva su un asset distintivo: una rete di stazioni già esistenti, in larga parte di proprietà, che consente di accelerare il rollout e presidiare in modo efficace i principali flussi di mobilità. In questa prospettiva, la capillarità non rappresenta

solo un vantaggio competitivo immediato, ma diventa un fattore abilitante per l'evoluzione futura verso modelli di servizio sempre più articolati e ad alto valore aggiunto. Emerge con forza un approccio industriale strutturato, in cui la ricarica ultrafast gioca un ruolo centrale nel definire una customer proposition coerente con l'evoluzione tecnologica dei veicoli elettrici e con le aspettative degli utenti in termini di tempi e affidabilità. Allo stesso tempo, l'attenzione alla user experience si configura come un elemento strategico e non accessorio: semplificazione dei processi, trasparenza, continuità del servizio e integrazione con servizi complementari sono leve fondamentali per rendere la ricarica un momento fluido e pienamente inserito nelle abitudini quotidiane. Nell'intervista con Massimiliano Montana Lampo, Chief Commercial Officer, viene messa in evidenza una visione sistemica del business del CPO,

che si traduce nella capacità di orchestrare un ecosistema complesso fatto di partner tecnologici, operatori energetici, fornitori di servizi e stakeholder territoriali. In questo quadro, la selezione dei partner e la qualità dell'esecuzione diventano elementi fondamentali per sostenere piani di sviluppo su larga scala, garantendo al contempo standard elevati e coerenza industriale. Guardando al medio-lungo termine, la strategia di IPlanet si inserisce in una trasformazione più ampia che riguarda l'intero settore: la progressiva evoluzione delle stazioni di servizio in veri e propri energy hub, in cui ricarica ad alta potenza, fonti rinnovabili, sistemi di accumulo e servizi digitali convergono per supportare non solo la mobilità privata, ma anche quella professionale e delle flotte. Proprio questo segmento, insieme alla ricarica urbana di prossimità e alle infrastrutture lungo le direttrici di traffico, rappresenta uno dei

principali driver di crescita nei prossimi anni. **Quando è nata IPlanet e come si è evoluta negli ultimi anni?**

«IPlanet nasce nel 2024 con una visione molto chiara: accelerare la transizione verso la mobilità elettrica trasformando la rete esistente delle stazioni di servizio in hub energetici e di mobilità ad alta potenza. Non si tratta semplicemente di installare infrastrutture, ma di ripensare completamente il ruolo della stazione di servizio in un contesto in cui energia, mobilità e servizi convergono. In questo scenario, anche il ruolo del CPO è profondamente cambiato. Non è più un operatore infrastrutturale, ma un orchestratore di ecosistemi complessi: deve integrare tecnologia, energia, servizi digitali e customer experience. È esattamente questo il percorso intrapreso da IPlanet, che ambisce a diventare una piattaforma di riferimento per la mobilità elettrica, capace di coniugare capillarità, potenza e qualità del servizio».

Quali obiettivi avete raggiunto finora e quali sono le prospettive a medio e lungo termine?

«Il primo risultato è aver costruito un modello industriale solido e scalabile, basato su una rete capillare e su un approccio integrato alla ricarica. Abbiamo avviato un piano di elettrificazione di centinaia di stazioni, attivato partnership tecnologiche strategiche e definito una customer proposition distintiva, centrata su velocità, affidabilità e qualità dell'esperienza. Nel medio termine, la priorità è accelerare il rollout e consolidare la qualità del servizio, aumentando densità e copertura della rete. Nel lungo periodo, l'obiettivo è contribuire alla trasformazione delle stazioni di servizio in veri hub energetici, integrati con fonti rinnovabili, sistemi di accumulo e servizi a valore aggiunto, in grado di supportare sia la mobilità privata sia quella professionale e delle flotte».

Quali sono i punti di forza della strategia di IPlanet?

«I punti di forza sono tre. Il primo è la capillarità e qualità delle location, in gran parte di proprietà, che ci consente di presidiare aree strategiche con maggiore controllo, velocità di sviluppo e visione di lungo periodo. Il secondo è il focus sulla ricarica ultrafast, capace di offrire un'esperienza superiore con tempi di ricarica di circa 10-15 minuti, in linea con l'evoluzione dei nuovi veicoli elettrici, sempre più performanti in termini di autonomia e velocità di ricarica. Il terzo è una forte attenzione alla customer experience, con l'obiettivo di rendere la ricarica semplice, affidabile e integrata con servizi che valorizzano il tempo di sosta».

In che modo avete trasformato in un vantaggio competitivo la disponibilità di una rete capillare di distributori di carburante? E come potrà questa caratteristica risultare determinante in ottica futura?

«Abbiamo trasformato una rete esistente in un acceleratore strategico. Questo ci permette di ridurre drasticamente il time-to-market e di presidiare location già consolidate nelle abitudini degli utenti. In prospettiva, questa capillarità diventerà ancora più determinante: la ricarica pubblica vincerà se sarà accessibile, vicina e integrata nei flussi quotidiani. Inoltre, una rete distribuita consente di servire esigenze diverse – dal transito alla ricarica ricorrente, fino alle flotte – e di evolvere progressivamente le stazioni in hub multiservizio sempre più completi».

In quali ambiti intravedete le maggiori opportunità di crescita nei prossimi anni?

«Vediamo opportunità trasversali. Nelle aree urbane, crescerà la domanda di ricarica di



«Abbiamo trasformato una rete esistente in un acceleratore strategico. Questo ci consente di ridurre drasticamente il time-to-market e di presidiare location già consolidate nelle abitudini degli utenti»



prossimità, soprattutto per chi non dispone di soluzioni domestiche. Nelle aree extraurbane e lungo le direttrici di traffico, la ricarica ultrafast sarà sempre più centrale per supportare viaggi a medio-lungo raggio. Infine, il segmento delle flotte rappresenta una delle principali opportunità: richiede infrastrutture affidabili, diffuse e ad alte prestazioni, oltre a modelli di servizio dedicati».

Avete sviluppato un'offerta specifica per le flotte che necessitano di ricaricare anche fuori sede?

«Le flotte sono un segmento strategico per noi. La nostra rete è già strutturata per rispondere alle esigenze di ricarica fuori sede, grazie a capillarità, potenza e qualità delle location. Stiamo lavorando per sviluppare soluzioni sempre più dedicate, con focus su semplicità di accesso, affidabilità operativa, trasparenza dei costi e integrazione con servizi digitali che consentano una gestione efficiente e prevedibile della ricarica».

In base a quali criteri selezionate i partner per la fornitura delle infrastrutture di ricarica?

«La selezione dei partner tecnologici è un elemento chiave della nostra strategia. Valutiamo in primo luogo l'affidabilità e la qualità della tecnologia, fondamentali per garantire performance elevate e continuità del servizio. A questo si affiancano la scalabilità industriale e la capacità di supportare rollout su larga scala. Un driver sempre più rilevante è l'expertise e la reputazione del partner sul mercato: lavoriamo con player che abbiano una comprovata esperienza internazionale, solidità industriale e capacità di innovazione. Infine, consideriamo la compatibilità con un ecosistema energetico evoluto, inclusa l'integrazione con storage, rinnovabili e sistemi avanzati di gestione dell'energia».

Quali sono invece i requisiti per la selezione delle società che si occupano dell'installazione?

Per gli installatori, i criteri sono fortemente legati all'esecuzione. Richiediamo una solida esperienza su impianti elettrici complessi, capacità di operare su più cantieri in parallelo e un elevato standard in termini di sicurezza e qualità. Anche in questo caso, expertise e reputazione sul mercato sono elementi fondamentali: selezioniamo partner affidabili, con track record consolidato e capacità di lavorare in contesti articolati, coordinandosi con utility, enti locali e fornitori tecnologici. La capacità di rispettare tempi, standard e integrazione con infrastrutture energetiche avanzate è determinante per garantire velocità di esecuzione e qualità finale».

Come sta evolvendo il progetto con Autogrill?

«Il progetto con Autogrill rappresenta un esempio concreto della nostra visione: integrare ricarica e servizi per trasformare la sosta in un'esperienza di valore. Non si tratta solo di aggiungere colonnine, ma di ripensare il concetto di stazione come luogo dove energia, food e servizi convivono. Questo approccio rafforza la customer experience e rende la ricarica parte naturale del viaggio».

Quali tecnologie, a vostro avviso, avranno un ruolo chiave nell'evoluzione delle infrastrutture di ricarica?

«Le tecnologie chiave saranno diverse e complementari. La ricarica ad alta e altissima potenza resterà centrale per ridurre i tempi di sosta. L'integrazione con storage e rinnovabili sarà fondamentale per garantire sostenibilità ed efficienza energetica. Un ruolo crescente lo avranno i sistemi di smart energy management e le piattaforme digitali per il monitoraggio e la manutenzione predittiva. Dal punto di

vista dell'esperienza utente, tecnologie come Autocharge e Plug&Charge saranno sempre più rilevanti: permettono di eliminare frizioni nel processo di ricarica, rendendo l'esperienza semplice, automatica e immediata. Infine, l'interoperabilità e i sistemi di pagamento aperti saranno essenziali per garantire accessibilità e diffusione su larga scala».

Su quali funzionalità vi state concentrando per migliorare la user experience?

«La user experience si basa su quattro pilastri: semplicità, velocità, affidabilità e trasparenza. Stiamo lavorando per rendere l'accesso alla ricarica sempre più intuitivo, ridurre i tempi di attesa, garantire elevati livelli di uptime e offrire piena chiarezza su prezzi e modalità di utilizzo. Allo stesso tempo, puntiamo

a valorizzare il tempo di sosta integrando servizi che rendano l'esperienza più utile e piacevole».

Come evolverà, secondo voi, l'offerta di ricarica pubblica nei prossimi cinque anni?

«Diventerà più capillare, più veloce e più integrata. Vedremo una maggiore segmentazione tra ricarica urbana, di destinazione e ultrafast di transito. Parallelamente, crescerà l'interoperabilità con servizi digitali e l'attenzione alla customer experience. Le stazioni evolveranno sempre più in energy hub, capaci di gestire energia, servizi e mobilità in modo integrato».

Quali sono le principali criticità da affrontare in Italia per accelerare l'elettrificazione?

«Le principali criticità riguardano i tempi autorizzativi, la capacità della rete elettrica

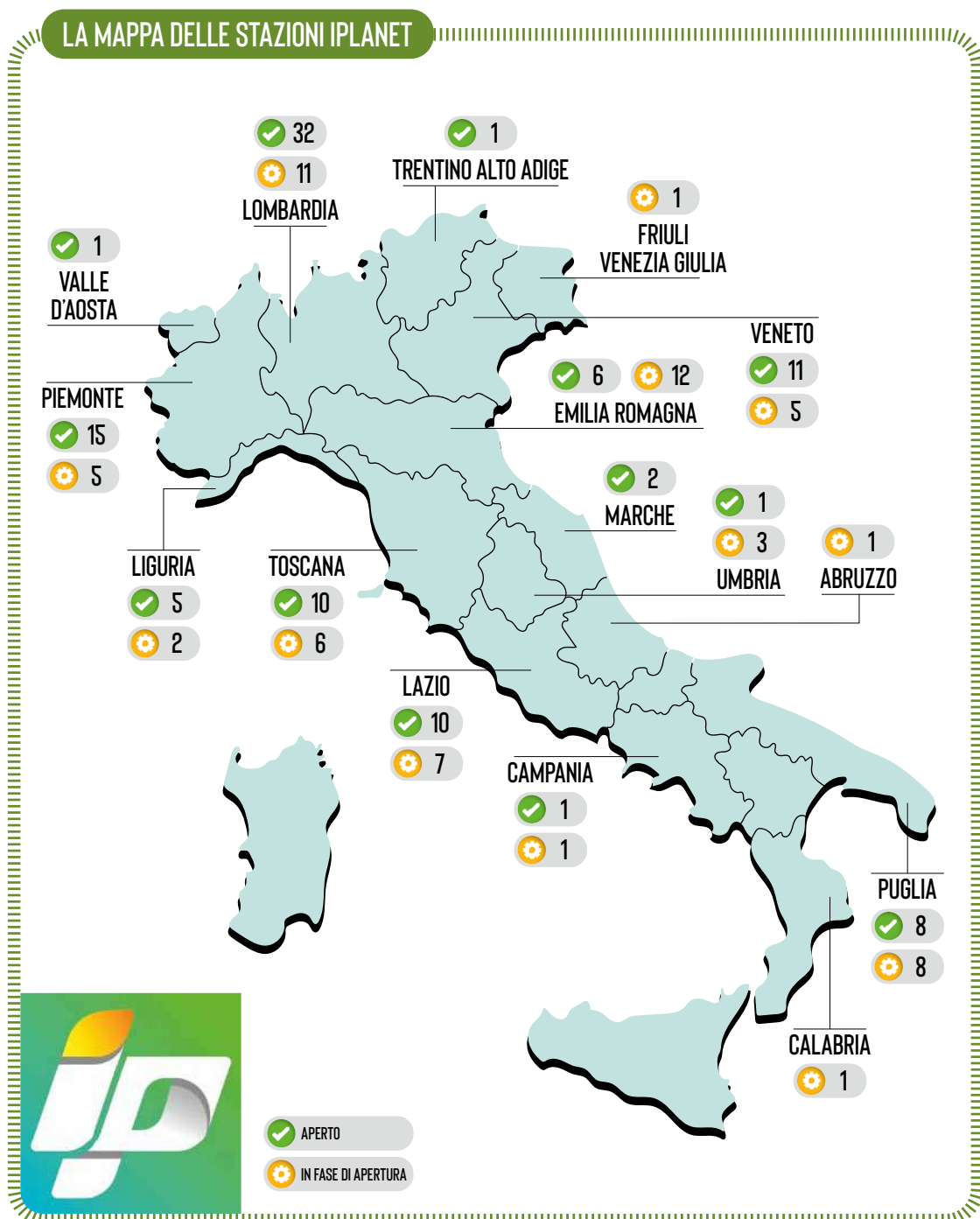
e la necessità di maggiore chiarezza per il consumatore. Serve inoltre maggiore stabilità normativa e coerenza nelle politiche industriali, per favorire investimenti a lungo termine».

Il rallentamento o la revisione degli obiettivi sul phase-out dei motori endotermici al 2035 potrebbe influire sulla crescita dell'elettrico e delle infrastrutture di ricarica?

«Più che sull'evoluzione strutturale del mercato, l'impatto potrebbe essere sulla percezione e sulla fiducia degli investitori e dei consumatori. La direzione verso l'elettrificazione è ormai chiara e difficilmente reversibile. Tuttavia, stabilità e chiarezza regolatoria sono fondamentali per mantenere il ritmo degli investimenti e garantire uno sviluppo coerente dell'infrastruttura».



LA MAPPA DELLE STAZIONI IPLANET



✓ APERTO
⚙️ IN FASE DI APERTURA