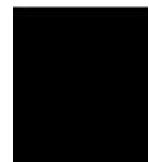


> 1 ottobre 2025 alle ore 0:00



MISSIONFLEET INTERVISTE

## ECOSISTEMA E CULTURA

Luca Montagner parla dei nodi critici per le flotte



**L**uca Montagner, Senior Advisor di **AsConAuto**, ha grande esperienza e visione nel settore automotive. Tra i fondatori di **Quintegia**, Associate Director di **ICDP**, è riconosciuto per la conoscenza in ambito di service e l'approccio innovativo alla clientela. **Come appare il mondo delle flotte italiane in questo momento?**

«Il mercato è meno sviluppato che altrove, dove l'immatricolato B2B supera anche il 50%. Una distanza dovuta alla gestione dall'ecosistema: società di leasing e noleggio, dealer e provider esterni, quelli che possono dare soluzioni avanzate per ottimizzare l'utilizzo della flotta. App e tool per manager e driver: capaci di integrare le differenti necessità secondo il tipo di motorizzazione. In alcune flotte estere l'elettrificazione è molto maggiore e per aiutare la transizione, sono stati creati strumenti per gestire veicoli diversi, senza dimenticare il driver. In pratica facilità di ricarica, anche a casa, accedendo



a strumenti utili per reportistica e costi».

**Quindi nuove combinazioni di software, con AI e telematica?**

«Sì, che integrano più soluzioni e diano al fleet manager dati live, consigli di soluzioni ottimali. Mentre il driver deve poter gestire semplicemente ogni tipo di auto e avere, magari da App, servizi utili come l'assistenza per manutenzioni o sinistri. Tutto, sempre in unica soluzione, a portata di mano».

**Eppure sistemi anche in Italia ne abbiamo, il nodo non è nelle persone?**

«Il passaggio culturale e formativo non è ancora compiuto. In alcuni casi ci sono conoscenze limitate o addirittura distorte, su Bev e Phev. Serve uno scatto che altrove è già stato fatto, come in UK: convenienza forte si ma derivante dal come si usa l'auto, valutando precisamente i casi e quanto è noto dalla pratica, dai percorsi. È più facile valutare convenienza o difficoltà di una motorizzazione sfruttando ogni dato. Belgio e Olanda contano il 60/70% di elettriche nel B2B, non solo per spinta normativa ma per ecosistema informativo».

**La situazione dei tempi consegna come la vede?**

«In passato alcuni potevano privilegiare i privati, facendo maggiori guadagni, ora è raro, salvo alcuni segmenti. Se però il driver può personalizzare l'auto il rischio dei tempi permane: non per volontà del sistema, essendo poco brillante la domanda privati».

**E i valori residui?**

«Da noi noleggi e leasing hanno fatto business su valore residuo e rivendita. Oggi per la disponibilità di motorizzazioni e la difficoltà delle Bev/Phev, è una scommessa difficile. Occorre pensare forse a nuovi cicli di noleggio, tenere le Bev più a lungo nel parco. Se anche muta la tecnologia, lo stato delle batterie spesso resta valido e sono auto che durano, quando le percorrenze sono basse. È una scelta di rischio finanziario, ma si allarga la platea».

QR Code: su missionline.it la versione full dell'intervista

