



Risponde...



**Marco Federzoni**  
Sales Director B2B di **TOMTOM**  
**BUSINESS SOLUTIONS**

fornire una soluzione completa di business analytics. Ovvero, noi diamo al nostro cliente degli strumenti per misurare e per misurarsi, e quindi migliorarsi.

A tal fine noi proponiamo un sistema completo di hardware, software e applicazioni. In un certo senso abbiamo seguito quello che io considero un esempio fondamentale nel mondo IT, quello di Apple: il software costruito intorno all'hardware. TomTom infatti è l'unica azienda sul mercato che realizza internamente hardware, firmware e software. E questo può fare la differenza, proprio perché siamo in grado di creare un vestito cucito su misura, a tutto vantaggio dell'utilizzatore finale. Il tutto, basato su valori o punti di forza come la flessibilità, e la certezza del dato, essendo tutto il processo di raccolta dati interamente controllato da noi. Anzi, per quanto riguarda la sicurezza dei dati, siamo l'unica azienda della nostra categoria ad essere certificata ISO 27001.

Per quanto riguarda la possibilità di erogare la soluzione in modalità noleggio (o leasing), anche per noi si tratta di un'opzione sempre più interessante rispetto all'acquisto tradizionale. Si tratta infatti della fornitura di una soluzione completa (hardware, software e servizio), a fronte del versamento di canone mensile omnicomprendente, in funzione della copertura e del livello desiderato. E non solo non si tratta di erogare un valore inferiore, ma soprattutto, il noleggio non è neppure per forza la scelta più conveniente.

Questa modalità va invece valutata attentamente, in base a quelle che sono le esigenze d'uso o le modalità previste di utilizzo del servizio.

inchiesta

**1<sup>b</sup>** È vero che oramai tutti fanno tutto, e che la tecnologia è ovunque. Ma è anche vero che una realtà come TomTom Business Solutions ha nel nome stesso la sua ragion d'essere. Noi non facciamo una semplice scatola telematica per far sapere alle macchine dove sono: questa non è che la base su cui noi andiamo a



È inutile mettere il cliente di fronte a tutte le possibili innovazioni di una tecnologia: meglio puntare su ciò che gli serve oggi, lasciando aperta la porta alle altre soluzioni che potremmo offrire in futuro per rispondere alle sue esigenze



**2<sup>b</sup>** Il livello di innovazione in Italia è ancora molto vario: non credo che si possa dare un'indicazione valida in generale. Ovviamente, essendo noi un'azienda di tecnologia, vorremmo che tutti fossero sempre più predisposti all'innovazione tecnologica. Anche se, in realtà, noi non intendiamo il nostro servizio come pura innovazione tecnologica, ma come uno strumento di business analytics. E questo perché l'innovazione in quanto tale, a volte, può intimidire, nel senso che l'azienda utente può ancora avere il timore che non sia necessaria. Quello che noi proponiamo come approccio è molto più semplice e concreto. All'azienda cliente noi proponiamo dei servizi che possono essere utili da subito, per ciò che essa sta facendo oggi. Poi, se un domani vi sarà l'esigenza di muovere dei passi ulteriori, cercheremo di starle ancora accanto con la nostra tecnologia, grazie anche ai continui investimenti con cui facciamo evolvere le nostre soluzioni. È inutile mettere il cliente di fronte a tutte le possibili innovazioni di una tecnologia: meglio puntare su ciò che gli serve oggi, lasciando aperta la porta alle altre soluzioni che potremmo offrire in futuro per rispondere alle sue esigenze.

**3** La nostra azienda è in fortissima crescita, anche se opera in un mercato molto sfidante. I dispositivi installati sono

## logistica oggi e domani



cresciuti del 38%, e in totale, 330.000 veicoli sono attualmente gestiti dalla nostra tecnologia, rispetto ai 239.000 di gennaio. È aumentato il numero dei clienti, e per ciascuno di essi, anche il livello di servizio richiesto. Per questo, possiamo solo dire che ci aspettiamo un 2014 altrettanto positivo, o anche di più.

È non si tratta solo, come talvolta si sente dire, di un effetto della crisi, quale ricerca spasmodica di soluzioni per risparmiare. Noi infatti parliamo di ritorno sull'investimento, non di risparmio tout court. Non è che abbiamo trovato la pastiglia miracolosa per consumare meno benzina e aumentare i fatturati. Adottando le nostre soluzioni, il cliente non acquista solo qualcosa che serve per spendere meno, quanto piuttosto una soluzione per gestire meglio il suo stesso servizio, e soprattutto, per aggiungere valore: più sicurezza a chi sta sulla strada, più precisione ed efficienza nella gestione, miglior servizio offerto ai suoi stessi clienti. È insomma tutta la catena distributiva che ne trae vantaggio.

Noi proponiamo degli strumenti tecnologici per misurare ciò che l'azienda fa: e tutto ciò che è misurabile, è anche migliorabile. Questo è un approccio business to business industriale; non un miracolo, ma un semplice approccio strutturale. E per questo è indipendente dalla crisi, anzi, tutti noi ci auguriamo che vi sia una ripresa, dato che un incremento della circolazione delle merci e delle persone, richiederà a maggior ragione un approccio sempre più completo alla qualità e alla sicurezza. ♦



**Francesco Stolfo**  
Partner e Sales Director di  
**TOOLSGROUP**

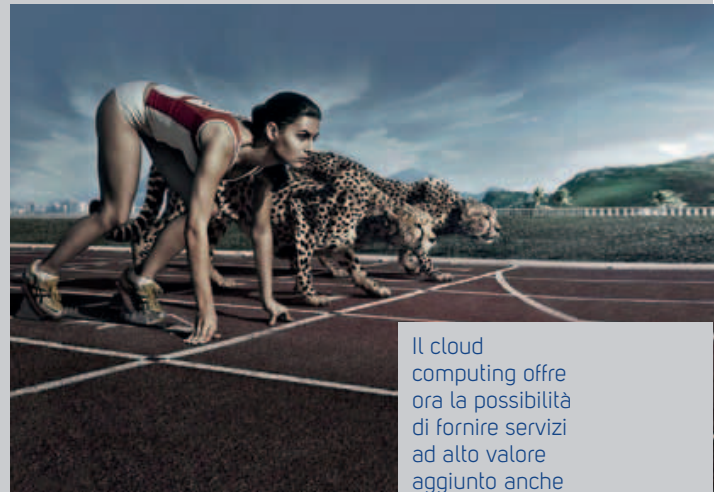
della pianificazione logistica, e il servizio deve essere basato

**1<sup>b</sup>** Il mercato è oggi sempre più attento ai costi in grado di influenzare la competitività aziendale e nella logistica la necessità di recuperare risorse finanziarie in tempi rapidi motiva le aziende nella ricerca di soluzioni e tecnologie mirate.

Il cloud computing offre ora la possibilità di fornire servizi ad alto valore aggiunto anche nel settore

sull'affidabilità del prodotto e la tecnologia sottostanti.

Per quanto ci riguarda, ToolsGroup è in grado di fornire un servizio SaaS per la pianificazione della domanda e la modellazione e ottimizzazione delle scorte, che permette di ridurre gli investimenti e le necessità di risorse specializzate nella gestione delle infrastrutture HW e SW oltre che di concentrare l'attività aziendale sui soli processi "core".



Il cloud computing offre ora la possibilità di fornire servizi ad alto valore aggiunto anche nel settore della pianificazione logistica, e il servizio deve essere basato sull'affidabilità del prodotto e la tecnologia sottostanti

**2<sup>b</sup>** In questo particolare momento dell'economia, le istituzioni dovrebbero incentivare l'uso delle tecnologie specializzate nel recupero delle risorse finanziarie interne attraverso il miglioramento dell'efficienza e la riduzione degli sprechi.

**3** Per una società come ToolsGroup, nata per fornire soluzioni avanzate di pianificazione e ottimizzazione, la vera sfida è quella di mantenere il passo dell'evoluzione tecnologica ma soprattutto l'evoluzione dei modelli di business dei nostri clienti. L'offerta per il 2014 si è fatta molto più ampia e diversificata per adeguarsi alle diverse esigenze: oggi offriamo soluzioni di pianificazione della supply chain per il mondo delle PMI, per le grandi aziende ma anche soluzioni per chi opera nel Sales/Marketing e nel Finance. ♦