

<http://www.fleetmagazine.com/test-progetti-car-sharing-tomtom-telematics/>

## Test e progetti per l'arrivo del car sharing TomTom Telematics

FILIERA

commenti

di Ottavia S. Molteni | 23 maggio 2016



Su WebFLEET è possibile integrare soluzioni per le più diverse necessità della clientela

Plani e tecnologie necessarie ad attuarli ci sono già, manca solo l'ultimo passo per trasformare quelli che al momento sono test su flotte non piccolissime in un nuovo ramo d'attività.

TomTom Telematics, Business Unit dell'omonima azienda, attiva nel fleet management, telematica per veicoli, e servizi per le "connected car", è vicina al tema della mobilità condivisa.

"La 'sharing economy' è ormai 'de facto'. Noi siamo pronti, preparati, quando le aziende ci chiameranno avremo già gli strumenti" - ha sottolineato Marco

Federzoni, Sales Director Italia di TomTom Telematics -. Ostronde gestiamo oltre 600mila veicoli, che dai nostri server sono percepiti come un'unica grande flotta".

### L'ESPERIENZA CON LA E-MOBILITY

Un'impronta relativa alle frontiere aperte per il car sharing TomTom è però già stata impressa nel tempo grazie alla collaborazione con Altain IT, una società veneziana specializzata nel duplice campo dell'IT e della rete dati di veicoli. La sinergia tra i rispettivi know how, da cui è scaturita una soluzione software integrata per la gestione di auto elettriche in condivisione, ha alimentato l'avventura commerciale di Ze Smart, una startup bolognese che attraverso la piattaforma E-Share aveva portato a Milano, prima dell'avvento di ShareNGO, la sua proposta di car sharing totalmente zero emissioni.

"Con il nostro progetto siamo stati i primi in Europa a fornire una soluzione veramente di management - ha ricordato Federzoni -, fornendo un server che dava all'utilizzatore - gestore della flotta e utente finale - l'indicazione di dove erano le macchine, cariche e vicine. Nel caso di un car sharing elettrico le variabili da considerare diventano infatti ancora più complesse".

### UNA COLLABORAZIONE ALLA PARI

La piattaforma SaaS (Software as a Service) WEBFLEET di TomTom Telematics incarna uno dei grandi valori aggiunti della Business Unit, il ricorso a partner, che a livello europeo superano già quota 500.

"Il nostro obiettivo è replicare nel mondo tutto quello che altri grandi aziende hanno fatto in ambito consumer - ha aggiunto Federzoni -. La vera difficoltà è insieme il nostro impegno costante nel trovare realtà che possano garantire all'utilizzatore finale il nostro stesso livello di affidabilità. Abbiamo così tanti partner certificati anche perché abbiamo reso loro il lavoro quanto più facile possibile. La nostra piattaforma è infatti sviluppata in cloud con delle API (Application Programming Interface, NoR)".

Riguardo agli accordi recentemente sottoscritti, come quello con Aviles sul fronte sicurezza, Federzoni ha precisato: "TomTom Telematics ha sempre avuto una grande focalizzazione, non abbiamo mai fatto altro che non fosse direttamente relativo al GPS. Una scelta che magari ha sottratto opportunità, ma ci ha dato una grande professionalità. Se non siamo capaci di fare qualcosa, ci permettiamo di dire al cliente che noi gli diamo una piattaforma che attiva altri partner, dei professionisti come noi, e che perciò può stare tranquillo. Così gli forniamo soluzioni per le sue necessità".

### LA DIFE SA DI UN "VALORE"

Grazie alla "comunicazione" tra le piattaforme, TomTom Telematics è inoltre in grado di garantire al cliente che entro meno di un anno potrà beneficiare di un ROI (Return on Investment).

"Quando siamo sicuri che porta a casa più di quanto ci ha dato siamo tranquilli - ha sottolineato Federzoni -. Se è due volte quello che ha investito va bene a noi, però l'importante è garantire un effettivo ROI sul denaro e poi, per quanto riguarda la parte sicurezza, un valore che è ancora più importante del denaro, la tranquillità. Gestire la propria flotta ed essere sereni rappresenta un valore, specialmente nel caso di un cliente medio-piccolo che non ha una struttura alle spalle di controllo. Ora può però farlo, via smartphone o tablet, grazie ai nostri sistemi e a una struttura attiva 7 giorni su 24 ore al giorno, un servizio che è di base solo se parliamo di certe realtà aziendali".

Una nota conclusiva Federzoni se la concede sul concetto di "valore", rimarcando come non stia "nella quantità. Se a un artigiano con quattro veicoli in flotta agrona il furgone e portano via due cassette con dentro dei trapani, il danno patito sarà economicamente più alto di quanto lo stesso pagherebbe per dotarsi per due anni delle nostre soluzioni".