



MISSIONFLEET SPECIALE TELEMATICA

# TELEMATICA E FLOTTE AZIENDALI: UNA SCELTA COMPLESSA

Chi dice che sia uno strumento di fleet management comparabile ad altri e chi afferma che la sua specificità e portata siano tali da non rendere possibile una vera comparazione. Quali sono le basi per valutare e implementare un progetto di telematica?



di Davide Gibellini



Negli ultimi due anni numerose ricerche e previsioni li hanno catalogati come un vero e proprio cambio epocale nella gestione della flotta aziendale: acquisire visibilità e trasparenza su tanti lati oscuri e avere la possibilità concreta di intervento e di misurazione. Dispositivi o applicazioni telematiche: strumenti per il monitoraggio dei consumi di carburante o dei chilometri percorsi, per la geolocalizzazione, per il controllo delle velocità e dello stile di guida, per il recupero del veicolo oggetto di furto e molto altro.

Utilizzare la telematica significa **entrare in possesso di una enorme mole di dati utili per gestire più efficientemente la propria flotta**. Acquisire una grande quantità di dati non significa automaticamente che

poi verranno utilizzati: questo passaggio diviene possibile laddove vengano implementati ulteriori approfondimenti ed analisi. Per ottenere i benefici della telematica diventa indispensabile che i produttori forniscano gli strumenti necessari all'elaborazione dei dati e alla comprensione dei risultati e che i gestori delle flotte abbiano chiarito l'obiettivo della rilevazione.

Sulla telematica tuttavia non si è formata un'opinione condivisa riguardo alla reale applicabilità in ambito flotte aziendali e alla consistenza della diffusione. Da un lato, secondo alcuni, la forte peculiarità intrinseca della telematica rende difficile per un'azienda restarne senza: si sono quindi replicate analisi e survey che parlavano di diffusioni altissime e saving stratosferici. All'estremo opposto si posizionano alcuni report internazionali e operatori/ricercatori locali che predicano un futuro incerto e comunque difficile per la telematica in ragione del tessuto imprenditoriale (grande prevalenza di flotte di piccolissima dimensione), della minore apertura italiana alla

trasparenza e dei vincoli legati alla privacy.

Esiste una terza via? Gli operatori del settore concordano che **la reale diffusione attuale della telematica evoluta è inferiore al 10% e il potenziale di risparmio è molto variabile** in funzione dell'ampiezza delle funzionalità implementate e della profondità dell'utilizzo. Le barriere principali sono di natura culturale (ridotta conoscenza), psicologica (il timore di scoprire) e legislativa. **Le potenzialità di ottimizzazione della gestione delle flotte associate alla telematica hanno ricaduta principale in quattro macro aree: ottimizzare l'utilizzo dei veicoli aziendali, ridurre i tempi di viaggio e di intervento, ridurre i costi di trasporto, aumentare la sicurezza.** Lo strumento è così potente e "invasivo" da creare un vero punto di rottura con il passato. **Alcuni grandi quesiti di fondo devono essere smarcati prima di poter passare alla fase esecutiva:** inquadramento della problematica da affrontare e conseguente indirizzamento verso la tipologia adeguata di dispositivo/servizio, definizione



## MISSIONFLEET SPECIALE TELEMATICA



SEVERINO FIORINI, GARMIN

del modello di adozione (rapporto diretto con provider oppure rapporto con il noleggiatore dei veicoli), gestione delle tematiche privacy (sia interne sia con permessi delle Direzioni Provinciali del Lavoro, multipli in caso di aziende con sedi diverse dislocate in più province), gestione e interpretazione dei dati, repository dei dati sensibili della flotta e vincoli di accettazione interna. Cosa è dunque ragionevole ipotizzare che accadrà? Nei prossimi anni, ora sì, assisteremo ad una crescita esponenziale che sarà non tanto e non solo frutto di un maggior interesse delle aziende (spinta *bottom-up*) quanto il concerto di un insieme di istanze del sistema (spinta *top-down*): modifiche legislative (in predico di approvazione), spinta del costruttore, spinta del noleggiatore (riduzione rischio furto e forte risparmio nella gestione complessiva), imprese assicuratrici (risk management e differenziazione tariffe), spinta generalizzata al maggior controllo e alla disponibilità di dati. La tipologia e la qualità dei

## GARMIN

**Sede:** Mühlentalstrasse, 2 - Schaffhausen (CH)

**Approccio e filosofia:** la mission: essere un'impresa duratura attraverso la creazione di prodotti superiori per l'automotive, l'aviazione, la navigazione, il tempo libero e lo sport; la vision: diventare leader globale in ogni mercato servito per design, qualità superiore, valore

**Fatturato 2013:** 2,6 miliardi di dollari (globale)

**Dipendenti:** 9.200 (globale)

**Operativa dal:** 1989

**Altre nazioni con presenza di filiali o controllate:** 64 paesi (24 sedi dirette + 40 distributori)

**Mercati di riferimento:** automotive, tempo libero (outdoor), fitness, navigazione, strumentazione, aviazione

**Clienti italiani:** circa 2.500

**Settori merceologici maggiormente presidiati:** elettronica di consumo

risultati saranno di notevole spessore: l'azienda acquisirà una visibilità ed una consapevolezza della flotta aziendale, oltre ad avere un riscontro oggettivo sulle aree di efficienza e sulla possibilità di rivisitazione dei processi.

Per posizionare correttamente la tematica è utile ripercorre idealmente il percorso logico sottostante alla valutazione dell'azienda e del fleet manager: partendo dalle funzionalità e dagli ambiti di applicazione, identificando i principali benefici e i relativi costi associati, evidenziando infine le tipologie di offerta oggi presenti e come scegliere il proprio partner di riferimento.

### FUNZIONALITÀ E AMBITI DI APPLICAZIONE

«Consente alle aziende di controllare in tempo reale la posizione di tutti i veicoli aziendali, il percorso, le soste, i tempi di guida e di intervento, di comunicare con gli autisti, di impostare varie tipologie di allarmi ed eventi e di ottenere report consuntivi su consumi,

percordanze, ore di lavoro, costi al chilometro e stile di guida» afferma **Fabio Previato**, Managing Director di Mobivision (Visirun). La crescita di popolarità dei dispositivi telematici è legata a esigenze precise: «rappresentano un ottimo strumento per ottimizzare la gestione delle flotte, considerata la loro capacità di soddisfare i bisogni dei clienti in termini di contenimento dei costi, sicurezza del personale viaggiante e misurazione dei comportamenti etici ed eco-sostenibili» evidenzia **Andrea Algeri**, Direttore Telemobility di Texa. Grazie ad una precedente lunga e proficua esperienza presso un importante noleggiatore, Algeri ritiene di conoscere in profondità «sia le limitazioni operative che condizionano una massimizzazione dell'outsourcing sia i desiderata del cliente flottista, la cui riconciliazione gestionale ed economica risulta possibile grazie alla telematica che permette un dialogo continuo con il veicolo». **Lo spettro delle funzionalità**





## MISSIONFLEET SPECIALE TELEMATICA

### MOBIVISION

**Marchio:** VISIRUN

**Sede:** Via Zucchini, 79 - Ferrara

**Approccio e filosofia:** il sistema di gestione della flotta via web più completo e competitivo presente sul mercato

**Fatturato 2013:** 4.8 milioni di euro

**Dipendenti:** 30

**Operativa dal:** 2008

**Altre nazioni con presenza di filiali o controllate:** Polonia

**Mercati di riferimento:** aziende con flotte di tecnici sul territorio, flotte della P.A., flotte aziendali, veicoli commerciali leggeri e pesanti

**Apparecchi installati ad aziende italiane:** 25.000

**Clienti italiani:** oltre 3.000

**Centrali operative:** si

**Infrastruttura:** 2 datacenter certificati ISO 27001 ridondati in HA in Italia. Ogni datacenter dispone di oltre 50 Server, 4 connessioni internet, tutti gli apparati di rete ridondati per sopportare il singolo guasto senza disservizi

**Funzionalità principali offerte:**

1. Controllo operativo (posizione, percorsi, km, ore di impegno)
2. Comunicazione con gli operatori inclusa navigazione remota assistita
3. Telemetria e consumi (collegamento all'elettronica dei veicoli: CAN bus e OBD)
4. Gestione del tempo (presenze, gestione attività, tachigrafi)
5. Sicurezza operatori e veicoli
6. Reportistica con funzioni di analisi avanzate e indicatori aziendali
7. Manutenzione e scadenze
8. Integrazione con i gestionali aziendali via API SOAP webservice e collegamento a dispositivi di bordo di ogni tipo con report personalizzati

**Value proposition per le flotte aziendali :**

- a) Ridurre i costi operativi della flotta: ottimizzando l'uso dei veicoli aziendali, riducendo i km sprecati, i consumi ed incrementandone il tasso di utilizzo (sharing)
- b) Incrementare l'efficienza dei servizi: con le funzioni di controllo e coordinamento logistico, comunicazione con gli operatori, invio missioni, reportistiche ed indicatori
- c) Incrementare la sicurezza degli operatori: con le funzioni autenticazione, sicurezza, antifurto, crash-detection e centrali operative
- d) Ridurre il T.C.O. (su veicoli di proprietà): con le funzioni di telemetria, controllo consumi, gestione della manutenzione preventiva

**Settori merceologici maggiormente presidiati:** flotte di tecnici sul territorio (manutenzione, vending e ristorazione), raccolta rifiuti e spazzamento strade, logistica e trasporti

disponibili è ampio e variegato e non tutte le soluzioni sono in grado di offrire l'intera gamma di funzionalità necessarie per traguardare le diverse esigenze. «Al fleet manager – afferma Nicola De Mattia, CEO di Targa

Infomobility – offriamo un portafoglio servizi articolato in cinque macro aree principali: sicurezza (allarmi, furto e soccorso in caso di incidente) che consente riduzione dei costi assicurativi; controllo su



**FABIO PREVIATO, VISIRUN**

consumi e manutenzioni, con conseguente riduzione di costi operativi; *operation* (ottimizzazione risorse e missioni); efficienza del parco (gestione stato veicolo); *compliance* a policy aziendali e leggi (ore di guida, velocità, cinture allacciate, ecc.)».

### BENEFICI

«L'utilizzo della tecnologia telematica – aggiunge Massimo Getto, Vice President e CFO di Viasat Group, permette una gestione più efficiente dei mezzi, la tracciabilità e il monitoraggio gestionale di ogni trasporto, migliorando l'organizzazione del servizio, anche tramite la formazione tecnologica del personale, e riducendo i viaggi a vuoto, i tempi di attesa per il carico e lo scarico delle merci. Tutto questo si riflette positivamente sull'ottimizzazione complessiva dei costi operativi di esercizio, a partire dal consumo di carburante, ma anche su processi amministrativi, quali il rimborso delle accise sul gasolio che possono essere gestite con la certificazione telematica puntuale di ogni singolo trasporto. Uno studio





## MISSIONFLEET SPECIALE TELEMATICA

condotto dall'Università del Michigan, ha evidenziato come il solo fatto che l'autista sappia di essere coadiuvato nella sua attività da un sistema telematico abbia generato un **aumento del numero di consegne giornaliere, mediamente del 15%**. La tecnologia telematica permette inoltre di eliminare gli straordinari non veritieri, gli eccessivi prolungamenti della pausa pranzo e lo svolgimento di attività strettamente personali con i mezzi aziendali durante l'orario di lavoro».

«Il monitoraggio telematico protegge i mezzi dai tentativi di furto, salvaguardando contemporaneamente le merci trasportate e sensibilizza gli autisti a una guida più corretta, riducendo i rischi connessi agli incidenti stradali. Quanto descritto permette alla compagnie assicurative di accordare un minor premio per la copertura dal rischio di furto per i mezzi dotati di sistemi telematici, conformi alle specifiche dell'articolo 3 e una riduzione dei premi RC: nel complesso questi risparmi possono superare il 15% (fonte: analisi Viasat su dati interni)». Un altro importante dato utile



**NICOLA DE MATTIA,**  
TARGA INFOMOBILITY

per le valutazioni del fleet manager arriva da **Marco Federzoni**, Sales Director di TomTom Telematics: «in funzione della specificità del settore, del ruolo del veicolo aziendale e dell'utilizzo dei dispositivi **il break-even point dell'investimento in telematica viene raggiunto tra i 3 e i 9 mesi**». «Le principali determinanti che generano il ritorno sull'investimento sono tre: la riduzione dei consumi (derivante da: ottimizzazione dei

percorsi, miglioramento dello stile di guida e contrazione comportamenti non virtuosi), il risparmio di tempo (derivante da informazioni sul traffico in tempo reale) e l'ottimizzazione dei processi (derivante dall'integrazione con il CRM aziendale)».

«In estrema sintesi – chiosa **Severino Fiorini**, Product Marketing Manager di Garmin – i dispositivi telematici consentono alle aziende di ottimizzare l'utilizzo dei veicoli

### TARGA INFOMOBILITY

**Marchi:** TARGA SAT, TARGA SAT PRO, TARGA DRIVE

**Sedi:** Via Reginato, 85/h - Treviso; Via Bologna, 220 - Torino

**Approccio e filosofia:** sviluppo tecnologie e servizi telematici per il mercato automotive quale provider di servizi IT. La mission è estrarre valore per il cliente attraverso l'acquisizione, l'elaborazione e la divulgazione dei dati raccolti dagli asset del cliente stesso, in base alle sue specifiche esigenze. Tale obiettivo è perseguito mantenendo all'interno le competenze core di sviluppo delle tecnologie e mediante l'integrazione verticale di fornitori, leader nei rispettivi settori

**Fatturato 2013:** 18 milioni di euro (fatturato di gruppo)

**Operativa dal:** 2002

**Altre nazioni con presenza di filiali o controllate:** nessuna

**Mercati di riferimento e settori merceologici maggiormente presidiati:** assicurazioni, flotte aziendali, automotive, rent-a-car, emergency, noleggio professionale, facility management

**Apparecchi installati ad aziende italiane:** oltre 85.000 (dato di gruppo)

**Centrali operative:** si

**Funzionalità principali offerte:**

1. Dashboard monitoraggio KPI
2. Dashboard per centrale operativa
3. Localizzazione e monitoraggio di flotte multi-device
4. Modulo Antifurto (con algoritmi di alerting personalizzati)
5. Modulo Gestione Manutenzioni
6. Modulo Certificazione Attività
7. Reportistica (posizioni, attività, utilizzo, parametri di utilizzo, stato veicoli)
8. Modulo Gestione Missioni
9. Sistemi di comunicazione con i mezzi
10. Telediagnostica
11. App end-user/driver: localizzazione auto, ricerca service più vicini, memo manutenzione, servizi value added



## MISSIONFLEET SPECIALE TELEMATICA



ANDREA ALGERI, TEXA

aziendali, ridurre i tempi di viaggio e di intervento, ridurre i costi di trasporto, aumentare la sicurezza».

**PRICING MODEL**

Il mercato si è orientato in larga misura su un modello (mutuato dal noleggio) basato su un **canone mensile costante** per tutta la durata del contratto, solitamente 36 o 48 mesi. Il contratto ha tipicamente un vincolo temporale, necessario per ammortizzare il costo dell'installazione del dispositivo e del set-up iniziale. Un semplice riferimento di massima è rappresentato dai due seguenti estremi: da un canone mensile di **8-10 euro** a fronte dei servizi "basic" fino a un canone mensile di **20 euro** per tutte le funzionalità disponibili, nella loro massima espressione. Visirun riporta sul proprio sito web una visione completa e trasparente del listino offrendo la possibilità di attivare un servizio senza vincolo temporale. Targa infomobility offre il localizzatore in comodato d'uso (canone mensile) oppure la vendita con un'unico

**TEXA**

**Marchio:** TEXA TMD (denominazione commerciale)

**Sede:** Via I maggio - Monastier di Treviso (TV)

**Approccio e filosofia:** A partire dal 2011, Texa ha creato una nuova linea di prodotti che integrano le tradizionali funzionalità di geolocalizzazione e di crash management con soluzioni in grado di dialogare con le centraline elettroniche del veicolo permettendo l'estrazione e l'elaborazione di tutta una serie di dati essenziali per l'ottimizzazione della gestione (km, rifornimenti, difettosità elettromeccanica) e per la sicurezza del conducente

**Fatturato 2013:** oltre 50 milioni di euro

**Dipendenti:** 450

**Operativa dal:** 1992

**Altre nazioni con presenza di filiali o controllate:** Spagna, Francia, Polonia, Germania, Regno Unito, Brasile, Russia, Corea

**Mercati di riferimento:** Focus primario verso le società di noleggio lungo termine e verso le aziende detentrici di parchi auto importanti: superiori alle 1000 unità. Già pianificato uno sviluppo graduale nel comparto assicurativo

**Apparecchi installati ad aziende italiane:** oltre 20.000

**Clienti italiani:** le più importanti società di noleggio e le grandi multiutility

**Centrali operative:** si

investimento iniziale (*down payment*) che copre il costo dell'installazione del dispositivo e il canone servizio del primo anno: questo iniziale investimento più cospicuo consente di diminuire in maniera consistente il costo complessivo lungo l'intera vita del dispositivo. TomTom Telematics offre un canone mensile "all in" (hardware e servizi) con possibilità di leasing o di rent.

Per alcuni prodotti Texa ha messo a punto un sistema di rateizzazione che consente di avere una soluzione completa per la diagnosi ed un pacchetto di servizi aggiuntivi a condizioni particolarmente vantaggiose. Viasat offre alcuni pack di soluzioni integrate per soddisfare le diverse esigenze della flotta.

**A PROPOSITO DELLA PRIVACY**

Considerando la particolare congiuntura economica, il costo di installazione e gestione dei dispositivi telematici non può non pesare sulle scelte delle aziende, tuttavia, aggiunge Fiorini, «anche in considerazione del notevole potenziale di saving associato, la questione economica non sembra essere il principale ostacolo».

Nonostante in termini giuridici e legislativi la possibilità di installare le scatole nere oggi sia recepita a tutti gli effetti, la questione della privacy del driver rappresenta ancora il primo ostacolo, reale o percepito. «La telematica è certamente una forma di controllo» ribadisce Previateo, ma non dimentichiamo che è





## MISSIONFLEET SPECIALE TELEMATICA

**TOMTOM TELEMATICS**

**Sede:** Via Messina, 38/C - Milano

**Approccio e filosofia:** TomTom Telematics è la business unit di TomTom dedicata alla gestione delle flotte aziendali e la telematica per i veicoli. La piattaforma WEBFLEET è una soluzione Software-as-a-Service (SaaS), utilizzata da piccole e grandi aziende per migliorare le performance dei veicoli, risparmiare carburante, supportare i conducenti ed incrementare l'efficienza della flotta in tutti i suoi aspetti. Leader per il mercato europeo, con oltre 30.000 clienti ai quali vuole garantire elevati livelli di sicurezza, qualità e disponibilità del servizio certificato ISO 27001

**Fatturato 2013:** 84 milioni di euro

**Dipendenti:** 300

**Operativa dal:** 1991 (lancio della piattaforma WEBFLEET nel 1999)

**Altre nazioni con presenza di filiali o controllate:** 25 paesi

**Mercati di riferimento:** assistenza e manutenzione, trasporto a lungo raggio, servizi corriere e espressi, assicurazioni, trasporto persone, aziende servizio pubblico, assistenza sanitaria, servizi di emergenza, flotta commerciale

**Apparecchi installati ad aziende italiane:** oltre 10.000

**Clienti italiani:** oltre 1.000

**Centrali operative:** no

**Infrastruttura:** piattaforma WEB di servizi telematici certificati ISO 27001

**Funzionalità principali offerte:** Piattaforma WEBFLEET - soluzione Software as a service (SaaS) per la gestione della flotta che offre:

1. navigazione professionale
2. monitoraggio comportamento di guida dei conducenti
3. traffico in tempo reale
4. localizzazione veicoli
5. distribuzione ordini di lavoro
6. gestione del tempo
7. sicurezza dell'autista
8. responsabilità ambientale
9. rapporti gestionali
10. applicazioni per i partner con WEBFLEET.connect e LINK.connect
11. download remoto del tachigrafo digitale

**Value proposition per le flotte aziendali:** controllo produttività forza vendita, con report in tempo reale sulle prestazioni, risparmio sui costi, risparmio sui costi e sull'emissione di CO<sub>2</sub> con calcolo del chilometraggio ai fini fiscali.

**Settori merceologici maggiormente presidiati:** servizi e manutenzione, trasporto lungo raggio, trasporto persone, utilities



**MARCO FEDERZONI,  
TOMTOM TELEMATICS**

grazie ad essa che «si possono raggiungere benefici per tutti gli attori del sistema»: beneficio per l'utilizzatore del veicolo, benefici per il business e benefici per il proprietario del veicolo (la società di noleggio a lungo termine nel caso di veicolo non di proprietà).

**Il vero nocciolo della questione risiede «non tanto nella regolamentazione in sé quanto nella indeterminazione e nella soggettività del responso».** Ci sono infatti diverse aziende che hanno fatto valutazioni attente e analisi scrupolose alla luce delle quali l'adozione della telematica diviene elemento abilitante per ottimizzazione importanti di processo, di costo e di sicurezza: tuttavia sono bloccate in assenza di un accordo sindacale ad hoc o, nel caso di sedi ubicate in zone diverse, da responsi divergenti da parte delle Direzioni Provinciali del Lavoro. «La situazione sta cambiando velocemente, aggiunge Algeri, sia in termini di percezione sia grazie al ruolo della tecnologia: c'è condivisione sulla possibilità





## MISSIONFLEET SPECIALE TELEMATICA

**VIASAT GROUP**

**Sede:** Via Aosta, 23 - Venaria Reale (TO)

**Approccio e filosofia:** L'esperienza maturata negli anni, unitamente al livello tecnologico raggiunto, consentono all'azienda di posizionarsi nei settori di riferimento come player di primo piano, rinomato anche grazie a un brand riconosciuto e apprezzato sul mercato. La capacità di progettare e realizzare prodotti e relativi servizi dedicati ed erogare gli stessi nell'ambito del medesimo gruppo di aziende, differenzia Viasat da tutti i competitor europei

**Fatturato 2013:** Circa 40 milioni di euro

**Dipendenti:** 291 (al 31 dicembre 2013)

**Operativa dal:** 1974

**Altre nazioni con presenza di filiali o controllate:** direttamente in Regno Unito e Spagna; indirettamente in più di 20 paesi in Africa e Medio Oriente attraverso rapporti di distribuzione con operatori locali, tramite Enigma Telematics

**Mercati di riferimento:** singoli automobilisti, assicurazioni, autotrasporto e logistica (flotte aziendali, car rent, trasporto merci e persone)

**Apparecchi installati ad aziende italiane:** oltre 1 milione/anno di apparati prodotti, installati e assistiti

**Clienti italiani:** oltre 400.000

**Centrali operative:** 3 centrali operative con oltre 120 operatori (2 di proprietà, a Torino e Roma e 1 in outsourcing a L'Aquila)

**Infrastruttura:** propria infrastruttura telematica e di protocolli standard per la connettività e l'interconnessione tra la centrale operativa, portali-client istituzionali e/o di business services con oltre 3.000 mezzi connessi alla piattaforma logistica nazionale UIRNet. Le unità di bordo (OBU) RunTracker Viasat e Skyline di Enigma sono presenti su oltre 90mila mezzi satellizzati in Europa e in una ventina di paesi in via di sviluppo con applicazioni tematiche

**Funzionalità principali offerte:**

1. Localizzazione e monitoraggio veicoli, delle merci e delle attività, tramite applicazioni web e mobile (per smartphone e tablet)
2. Controllo consumo carburante
3. Stile di guida
4. Gestione missioni
5. Gestione attività mezzi (scadenario e manutenzione)
6. Recupero delle accise
7. Consuntivazione e monitoraggio ore di lavoro dei mezzi e degli autisti
8. Statistiche e report via web
9. Sicurezza e assistenza per veicoli, merci e persone
10. Comunicazioni in/out tra sede e veicoli (via web e mobile)
11. Analisi e ottimizzazione della gestione operativa

**Value proposition per le flotte aziendali:** Viasat Fleet è la divisione dedicata al mondo della gestione flotte che si propone sul mercato con un approccio consulenziale per individuare le migliori soluzioni infotelematiche satellitari. L'obiettivo è mettere in condizioni le aziende di ottenere risultati di particolare rilievo nell'abbattimento dei costi operativi della propria flotta, nel miglioramento dei livelli di servizio e nella maggiore sicurezza personale di chi è alla guida

**Settori merceologici maggiormente presidiati:** gestione flotte aziendali, car rent, trasporto merci, logistica merci deperibili (filiera agroalimentare), raccolta rifiuti, trasporto sostanze tossiche o pericolose, macchine agricole, da costruzione, gru per movimentazione container, vagoni ferroviari, trasporto intermodale



**MASSIMO GETTO, VIASAT**

di utilizzare dispositivi di diagnosi "a chiamata", vale a dire solo quando il driver ritiene opportuno chiedere assistenza». «I dispositivi, ribadisce Federzoni, possono essere oscurati e riattivati alla necessità: questa operazione può essere effettuata direttamente dal driver attraverso un semplice tasto oppure pre-impostata (in orario di lavoro e non durante il tempo libero; si da lunedì a venerdì, no nel week-end e durante le festività)».

### COME SCEGLIERE SERVIZIO E PROVIDER PER LE PROPRIE ESIGENZE?

Dalla nascita del primo antifurto satellitare sono trascorsi oltre 25 anni, durante i quali la telematica ha fatto passi da gigante pur mantenendo un mercato sottostimato e non ancora maturo rispetto ai volumi potenziali. In questo percorso l'Italia ha dimostrato di possedere eccellenze di primo piano dal punto di vista tecnologico, ritagliandosi un ruolo da apripista in questo campo sul piano internazionale: oggi il comparto della telematica vede la presenza di numerose aziende



## MISSIONFLEET SPECIALE TELEMATICA

**TABELLA 1 - RICLASSIFICAZIONE DELLE CATEGORIE DI SERVIZI CON LE RELATIVE FUNZIONALITÀ PRINCIPALI**

A. INFOMOBILITÀ	B. DIAGNOSTICA VEICOLO	C. TELEMATICA	D. DASHBOARD
A.1 Posizione veicoli in tempo reale	B.1 Scarico dati tachigrafo da remoto e conservazione a norma di legge	C.1 Manutenzione mezzi e scadenze	D.1 Interfaccia gestione operativa
A.2 Info traffico e vista satellitare	B.2 Eventi ed allarmi anche via SMS	C.2 Sistemi ident. autisti/utenti (tast. num., lettore RFID tessere/chivi)	D.2 Reporting, KPI, SLA
A.3 Percorso veicoli	B.3 Sensori per verifica sicurezza veicolo	C.3 Consumi e furti carburante via CANBus/FMS	D.3 Interfaccia/integrazione vs SAP
A.4 Comunicazione bidirezionale con l'operatore	B.4 Antifurto con Centrale Operativa H24	C.4 Consumi e furti carburante via galleggiante	D.4 Multi-utenza
A.5 Controllo ore di guida in tempo reale da tachigrafo e via GPS	B.5 Gestione sinistri	C.5 Eco-Driving e stile di guida	
A.6 Gestione missioni e percorsi pianificati		C.6 Gestione punti di interesse (POI)	
		C.7 Funzioni avanzate con accessori aggiuntivi (es.peso)	

italiane, con posizione di leadership e presenza internazionale, oltre ad alcuni prestigiosi gruppi con presenza multi paese fra cui anche l'Italia. Secondo Massimo Getto «nei prossimi anni assisteremo a uno sviluppo esponenziale di questi sistemi infotelematici che cambieranno radicalmente il paradigma della mobilità dei mezzi e delle merci. Diventa però importante definire il perimetro dei dispositivi satellitari che oggi presentano differenze in alcune casi anche sostanziali». «Ritengo debbano essere valutati **tre parametri per poter scegliere oculatamente il proprio partner nel progetto di telematica**: la componente tecnologica, l'affidabilità quotidiana del servizio (che può richiedere specifiche particolari

in funzione delle specificità del business) e la sostenibilità di un rapporto di medio/lungo termine in un settore che richiede ricerca e investimenti continui».

Nicola De Mattia fornisce un riepilogo efficace degli elementi da considerare: l'attenzione sulla gamma servizi e funzionalità effettivamente disponibili, la scalabilità degli stessi, la presenza di soluzioni verticalizzate, la presenza di una centrale operativa, la capacità di realizzare integrazioni con i sistemi aziendali, l'offerta di informazioni accessibili e fruibili possibilmente sotto forma di *dashboard*, piuttosto che il rilascio di una grande mole di dati grezzi con limitata utilità. E aggiunge: «il valore generato è direttamente proporzionale all'integrazione coi sistemi

aziendali: grazie alle soluzioni più complete il Fleet Manager può raggiungere un risparmio del 50% dei costi operativi legati al parco auto».

In chiusura, dopo questo excursus a più voci abbiamo pensato di fornire ai lettori un'utile **tabella di riclassificazione dei servizi per categorie** (tabella 1), con le relative funzionalità, vista la confusione che ancora regna in questo settore, dove il dialogo tra operatori e clienti è spesso ostacolato da un linguaggio troppo tecnico e da definizioni non sempre univoche.

**Nota:** le schede con i profili delle società interpellate sono state compilate utilizzando i dati forniti dalle stesse, sulla base di un format comune fornito da MissionFleet.