



Bridgestone e TomTom Telematics, una sinergia vincente per essere leader nelle soluzioni di mobilità



24 luglio 2019

Il 2019 è per Bridgestone un anno ricco di novità importanti, perché il lancio di nuovi prodotti premium si sta integrando con le applicazioni digitali della recentemente acquisita TomTom Telematics. Obiettivo: unire le forze per diventare il numero uno delle soluzioni per la mobilità a 360 gradi.

Ne abbiamo parlato con Stefano Parisi, Vice President per il Sud Europa di Bridgestone EMEA, e Christian Gironi, responsabile per lo sviluppo commerciale in Italia di TomTom Telematics.

Come è cambiata l'offerta di Bridgestone alle flotte?

Stefano Parisi – Bridgestone: L'acquisizione di Tom Tom Telematics è sicuramente un passaggio fondamentale per noi, perché ci consente di combinare i nostri prodotti premium con nuovi servizi e innovative soluzioni per la mobilità, definendo un nuovo posizionamento strategico.

Sono due i pilastri su cui puntiamo nei prossimi mesi e anni e che saranno determinanti per il nostro approccio sul mercato Italiano dei veicoli commerciali. Il primo è rappresentato dai nuovi prodotti e, in particolare, il regional Duravis R002, che si posiziona al top del mercato, come abbiamo dimostrato con diversi test presso enti indipendenti e con i workshop presentati durante il lancio ad Aprilia all'inizio di giugno.

Il secondo elemento è l'ampliamento di tutta l'offerta di servizi per l'utenza che ruotano attorno (e che vanno oltre) al pneumatico, sia tramite l'evoluzione delle soluzioni Total Tyre Care che offriamo già da anni, sia con l'introduzione di nuove soluzioni digitali, partendo dall'introduzione di FleetPulse per arrivare ai servizi del portafoglio TomTom Telematics.

Possiamo dire che l'acquisizione di TomTom Telematics rappresenta una svolta per Bridgestone?

Stefano Parisi – Bridgestone: Gli assets di TomTom Telematics ci proiettano in una nuova dimensione di soluzioni per le flotte che puntano ad ottimizzare a 360° la gestione del veicolo, in termini di produttività, TCO e livello di servizio.

All'inizio di aprile, abbiamo ufficializzato la transazione e già da inizio giugno ci stiamo presentando al mercato con un approccio congiunto ed un'offerta integrata.

I tempi sono stati rapidissimi, perché abbiamo subito iniziato a lavorare, sia a livello centrale, che con attività nei singoli Paesi, per mettere a frutto le sinergie tra i due business ed integrare le rispettive soluzioni, al fine di rendere completa la proposta alle flotte. Partendo dal prodotto WebFleet...



Come funziona WEBFLEET?

Christian Gironi – TomTom Telematics: una delle principali funzionalità dell'applicativo WEBFLEET è il dashboard, una specie di cruscotto, che misura in tempo reale i dati sul comportamento dell'autista, in termini di ecologia, ma anche in termini di sicurezza, che è uno degli aspetti su cui Bridgestone punta in modo particolare.

Riduzione dei costi e sicurezza vanno di pari passo o sono in contraddizione?

Christian Gironi – TomTom Telematics: L'operatore della flotta sostanzialmente ha, come obiettivo, quello di ottimizzare l'utilizzo dei veicoli. Per questo, l'applicazione misura i parametri di guida relativi al risparmio, puntando a quella che possiamo definire una guida 'eco'. La sicurezza, oltre ad essere un valore in sé, viaggia nella stessa direzione, perché evitare incidenti, multe, fermi e problemi vari si traduce comunque anche in un risparmio economico per la flotta.

Tra i parametri di guida che sono sempre sotto controllo, tramite un sistema di rilevamento installato sul mezzo, ci sono ad esempio il superamento dei limiti di velocità, le sterzate o le frenate brusche che possono mettere a repentaglio la sicurezza del driver e degli altri utenti della strada, i consumi di carburante (incluso il calo repentino di gasolio per furto), l'idling, ossia i tempi di sosta con motore acceso, magari per avere l'aria condizionata in attesa di scaricare, la frequenza dei cambi di marcia, il cosiddetto 'coasting' che esorta a sfruttare l'inerzia della massa del mezzo, durante la guida, per consumare meno gasolio e molto altro. Oltre, naturalmente, alle informazioni relative al mezzo stesso.

Anche l'autista può vedere questi indicatori in tempo reale?

Christian Gironi – TomTom Telematics: OptiDrive è il cruscotto che mostra anche all'autista otto parametri di comportamento durante la guida. Il sistema mette inoltre a disposizione del conducente degli avvisi, che lo allertano quando ci sono dei comportamenti critici, aiutandolo ad assumere uno stile di guida più sicuro ed efficiente per lui, per il mezzo e per la flotta.

Ogni viaggio è visibile nella mappa in dettaglio, con evidenza della correttezza della guida lungo il percorso, tramite i classici colori del semaforo.

Il monitoraggio da parte del gestore della flotta si traduce anche in una classifica con dei punteggi dettagliati tra i propri conducenti.

Il fatto di essere controllati così in dettaglio, non creerà un po' di resistenza da parte degli autisti?

Christian Gironi – TomTom Telematics: Può esserci resistenza se non si riescono a spiegare i

reali obiettivi di questa tecnologia. Noi consigliamo ai gestori delle flotte un approccio psicologico positivo, coinvolgendo in primis i driver che sono più motivati a crescere professionalmente e facendo progredire i migliori. L'intento di questi strumenti infatti non è assolutamente punitivo, anzi è migliorativo della vita e della professionalità anche degli autisti. Se poi complessivamente il gestore della flotta riesce ad avere un miglioramento medio del 5% nel comportamento di tutti i suoi autisti, il risultato è già ottimo.

Bisogna inoltre tenere presente che le nostre misurazioni sono neutre, nel senso che anche un allarme rosso nella guida di un camion può essere giustificato dal particolare tratto stradale, dal carico del mezzo, da una serie varia di motivazioni, che il fleet manager conosce ed è in grado di valutare e pesare correttamente. Anche lui può inoltre inserire i propri 'alert' in base alle esigenze e conoscenze dei casi specifici. Insomma, il pannello di controllo può essere costruito su misura per ciascuna flotta o mezzo a seconda delle sue esigenze.

Questo sistema potrebbe essere proposto anche per le vetture?

Stefano Parisi – Bridgestone: Certamente. Tutti i servizi forniti dalla piattaforma WEBFLEET sono pensati tipicamente per aumentare l'efficienza operativa di una flotta di veicoli commerciali, ma sono applicabili anche alle vetture. La soluzione NEXTFLEET invece aiuta le società di leasing e autonoleggio a ridurre i costi operativi, grazie alle sue funzionalità sviluppate per ottimizzare l'amministrazione e la manutenzione dell'asset-veicolo.

In generale, tutti vantaggi legati alle nuove tecnologie e all'auto connessa possono tradursi in servizi per l'automobilista stesso, che avendo a disposizione informazioni relative al suo veicolo, può migliorare il proprio stile di guida, riducendo ad esempio il consumo di carburante. Senza dimenticare la sicurezza: il conducente avrà a disposizione informazioni relative allo stato di tutte le componenti del suo veicolo e verrà allertato in tempo reale sulla necessità di effettuare sostituzioni o riparazioni, idealmente con un collegamento diretto al punto vendita più vicino.

Come si integrano le applicazioni Tom Tom Telematics e l'offerta di Bridgestone?

Stefano Parisi – Bridgestone: Bridgestone sta affrontando un percorso di trasformazione per diventare leader nelle soluzioni di mobilità, con un focus specifico sulla digitalizzazione e sui servizi, che vanno ad affiancarsi al nostro core business, che rimane ovviamente il pneumatico.

Ed è proprio sul fronte dei servizi che la sinergia con TomTom Telematics si fa più evidente. L'offerta di prodotti e servizi di Bridgestone è infatti complementare a quella di TomTom Telematics e si rivolge ad una clientela comune.

I nostri clienti possono beneficiare di un'offerta di prodotti e servizi a 360 gradi, che parte dal pneumatico, ma include anche software gestionali dedicati alle flotte, al gommista e al cliente finale, che nel prossimo futuro vediamo perfettamente integrati tra di loro e accessibili attraverso una piattaforma comune.

E il gommista che ruolo ha in questo processo?

Stefano Parisi – Bridgestone: Il gommista – o per meglio dire il “centro assistenza” – avrà un ruolo fondamentale di collegamento tra i player di questo processo. Come detto in precedenza, uno dei principali benefici della nostra sinergia con TomTom Telematics risiede sicuramente nella possibilità di integrare il loro business con le flotte e le loro applicazioni con la nostra rete di assistenza e manutenzione. Proprio in queste settimane stiamo infatti valutando quali siano le possibilità e le modalità migliori per realizzare un'efficace connessione tra utilizzatore del veicolo, rete di assistenza, e gestore-proprietario del mezzo.

È per questo che abbiamo recentemente presentato e introdotto Bekube, un'innovativa piattaforma pensata per il dealer, che progressivamente consentirà al rivenditore di accedere in maniera integrata a tutti i servizi digitali di Bridgestone, incluse a tendere le nuove applicazioni TomTom Telematics.

La rete dei partner Bridgestone è già pronta?

Stefano Parisi – Bridgestone: Il settore è in continua evoluzione e i cambiamenti attesi

nell'automotive, nel quale i veicoli saranno sempre più "C.A.S.E." (connessi, autonomi, "sharati" ed elettrici), comporteranno per tutti la necessità di misurarsi con nuove sfide e nuovi modelli di business. Il nostro intento è quello di accompagnare i nostri partner nell'evoluzione verso il futuro, fornendo strumenti e soluzioni per sviluppare il business e cogliere insieme le opportunità che il mercato offrirà.

Il network dei nostri partner potrà sicuramente beneficiare degli sviluppi che Bridgestone sta portando avanti e sfruttare i vantaggi di queste nuove sinergie.

Pensate di ampliare la rete con dei nuovi centri?

Stefano Parisi – Bridgestone: Credo che gli sviluppi di cui abbiamo parlato in termini di prodotto, innovative soluzioni per le flotte e nuovi servizi per la mobilità comporteranno logicamente un'evoluzione del network, con l'obiettivo di garantire l'opportuna diffusione della nostra proposta, il giusto livello di servizio e la necessaria copertura del mercato.