



## I PROTAGONISTI **TOMTOM BUSINESS SOLUTIONS**

*Marco Federzoni, Sales Director Italia di TomTom Business Solutions, ha compiuto 45 anni da pochi giorni. È appassionato di sport a trecentosessantacinque gradi. Dalle ciaspole alle pinne, passando per racchette - sia da tennis che da squash - non disdegna nemmeno la mountain bike, con cui ha fatto il "Camino di Santiago" in totale autonomia.*

*La famiglia però è la sua prima passione, l'unica che riesce ad allontanarlo dagli sport. È infatti sposato e ha due figli.*

di Emanuela Stifano

# Less is more

26 | CSC  
aprile 2014



## I PROTAGONISTI TOMTOM BUSINESS SOLUTIONS

**Less is more - il meno è più - è la filosofia adottata da TomTom Business Solutions. Tradotto, significa che per fornire il prodotto giusto al cliente giusto, occorre innanzitutto conoscerne i bisogni, anche quelli più reconditi. Tante le novità per il 2014, non ultimo il matrimonio - anzi la partnership - con Zebra Technologies.**

**Prima ancora di entrare nel vivo della vostra realtà, una sua opinione sull'andamento del mercato. Il 2014 è l'anno della ripresa, oppure dobbiamo attendere ancora?**

Se questa è la prima domanda spero che non si vada con difficoltà crescente! La mia esperienza rispetto all'intero mercato è molto limitata e di conseguenza potenzialmente di scarso valore, ma non posso negare che il mio staff di vendita e il sottoscritto intravediamo qualche segnale: le aziende sono più proattive e cercano soluzioni innovative.

**Il TomTom, inteso come navigatore per il grande pubblico, lo conoscono tutti. Chi è di che cosa si occupa invece TomTom Business Solutions?**

TTBS è una Business Unit di TomTom Group che si occupa di Business Intelligence per tutte le aziende che possiedono una flotta di mezzi. Entro nel merito e "traduco". Quotidianamente ci impegnamo a fornire i dati fondamentali per una migliore gestione del parco veicoli dei nostri clienti. I nostri strumenti altamente tecnologici (posizionati sul mezzo) permettono di raccogliere quei dati che i nostri software costantemente aggiornati e supportati da server ad alta affidabilità trasformano in "migliore conoscenza" di una parte della propria azienda; la più lontana dalla sede, quella sempre in movimento e quella più difficile da gestire: la flotta di veicoli.

**A chi vi rivolgete? Al padroncino, alla grande flotta, alle piccole-medio imprese?**

Il nostro target è molto trasversale, non è questione di "piazzare" un prodotto però. Il nostro staff di vendita riceve

una formazione costante diretta ad avvicinare il cliente con domande più che con risposte. Il nostro portfolio di prodotti e di servizi ad esso collegati è fra i più ampi che si possano trovare sul mercato e con caratteristiche, in alcuni casi, uniche come il servizio traffico LIVE con aggiornamento ogni 2 minuti. Questo non è un buon motivo per enunciare una "lista di prodotti e servizi". La nostra linea di pensiero è "less is more": dobbiamo capire le reali esigenze del cliente - inclusi i bisogni nascosti - e offrire delle risposte in linea con tali necessità. Molto spesso i nostri clienti non sanno ciò che cercano poiché manca loro il dato di base: come posso sapere quanto voglio risparmiare sui consumi se non so quali sono i motivi del mio eccessivo consumo di carburante? Noi forniamo quei dati. Ognuna delle categorie da lei citate hanno necessità diverse: dall'ottimizzazione del percorso per i primi (al fine di risparmiare carburante e fare più consegne in una giornata), all'integrazione di tutti i dati (cronotachigrafo per le ore di guida, temperatura del rimorchio per i freschi, consumi istantanei e stile di guida) con i propri software aziendali in modo semplice e non invasivo per le seconde. La creazione di un cruscotto di facile utilizzo con tutti i dati immediatamente fruibili anche per chi non ha la possibilità di avere una persona dedicata, risponde poi alle esigenze della terza categoria che avete citato. Il prodotto come avrete capito è



molto flessibile e, grazie a semplici comandi, si adatta perfettamente alle più svariate esigenze.

**Quali sono gli ultimi prodotti che avete lanciato sul mercato?**

L'ultimo prodotto lanciato è il LINK 200, una soluzione di localizzazione tramite connessione alla presa OBDII che la rende immediatamente utilizzabile, senza la necessità di installazione da parte di un tecnico, e fornirà tutti i dati per chi è alla ricerca di una soluzione "entry level" affidabile e di qualità. Questo è il prodotto in senso stretto, ma come ho accennato in precedenza, la nostra forza è il software, l'integrazione: abbiamo lanciato quest'anno WEBFLEET LITE, la versione semplificata della nostra potente interfaccia (WEBFLEET) che permette anche a chi vuole iniziare il suo percorso nel mondo del "fleet management" di farlo nel modo più semplice e veloce e con un investimento minimo (flessibile nel tempo). Siamo assolutamente fieri del LINK.



## I PROTAGONISTI TOMTOM BUSINESS SOLUTIONS

connect che è la nostra punta di diamante: una serie di API completamente gratuite che permettono agli sviluppatori di creare delle APP in grado di risolvere tutte le necessità della vasta clientela sul mercato. Abbiamo, poi, creato una vetrina sul WEB dove tutti i nostri clienti (oltre che gli altri sviluppatori) possono accedere per usufruire in modo veloce e "low-cost" delle soluzioni che stavano cercando.

### **E per il 2014 sono previsti nuovi lanci?**

Assolutamente sì! Due nuovi prodotti legati alla navigazione e una serie di soluzioni software di grande impatto legato a questi sistemi di navigazione e naturalmente integrati con la nostra piattaforma WEBFLEET. Ora però non posso dirvi di più, spero che prima dell'estate mi inviterete nuovamente per parlarvi di queste soluzioni che rappresenteranno il nuovo paradigma di riferimento del fleet management.

### **Perché scegliere i vostri prodotti? Quali sono i vantaggi immediatamente apprezzabili, e quali sono i vantaggi nel lungo periodo?**

Siamo un produttore che si dedica interamente al mondo del GPS nelle sue varie sfaccettature e abbiamo raccolto e messo a frutto un'enorme esperienza in questo campo. Produciamo internamente l'hardware, il firmware, il software e tutti i dati sensibili del cliente sono al sicuro nei server di nostra proprietà, di cui garantiamo l'affidabilità anche per mezzo di certificazioni quali la ISO 27001, unica azienda del settore che si può foggiare di tale importante certificazione internazionale. I vantaggi immediatamente apprezzabili sono la velocità di trasmissione del dato e l'aggiornamento costante del software (gratuito), così come l'affidabilità delle mappe e i servizi LIVE che permettono ai nostri clienti di "prevedere" il traffico e, di conseguenza, evitarlo grazie ai nostri algoritmi di calcolo applicati al routing dei navigatori. Nel lungo periodo, direi nel medio periodo dai tre ai sei mesi, si apprezza il ROI (Return on Investment) che è uno dei punti di forza della nostra proposta commercia-



le, il cliente non spende, piuttosto fa un investimento e come tale produce dei frutti (risparmio e ottimizzazione dei processi).

### **Quanto ha impattato la crisi sulla vostra attività?**

In qualche modo, ha impattato in modo positivo, visto che promettiamo e manteniamo un ROI, alcuni clienti si rivolgono a noi per migliorare i processi e ottimizzare i costi.

Certo che la stretta sul credito alle aziende (visto che noi offriamo sia i prodotti che i servizi anche per mezzo di una soluzione leasing - oltreché all'acquisto e al rental) non ha aiutato e sono certo che quando la morsa creditizia diminuirà i tassi di crescita saranno ancora più importanti di quelli odierni.

### **Parliamo del recente matrimonio con Zebra Technologies. Che cosa comporta in concreto?**

Il matrimonio non è tanto in voga di questi tempi e il numero di divorzi è in costante crescita, quindi io preferirei chiamarla una seria partnership commerciale che è avvenuta grazie all'integrazione trasversale di cui ho parlato in precedenza e alla vision di Zebra Technologies. Concretamente, grazie al nostro sistema connesso con le stampanti Zebra, il cliente potrà geolocalizzare le stampe fatte dai propri operatori che sono presso il cliente, con innegabili vantaggi per la tracciabilità della merce e della "proof of shipment" o la

certificazione di altri dati, come ad esempio la catena del freddo (freschi / farmaceutici). Se volete vederne un esempio concreto, potete collegarvi a questo link "<http://www.youtube.com/watch?v=DwneWEMo8ms&feature=youtu.be>" e in 1 minuto e 15 secondi vedrete cosa possiamo fare per voi.

### **Quali sono i vantaggi per voi?**

Per noi il vantaggio è quello di offrire soluzioni ad alto valore aggiunto a clienti molto eterogenei. Noi ci rivolgiamo a un pubblico sempre più vasto e diamo soluzioni concrete anche a business molto verticali grazie a collaborazioni con altri vendor di qualità come il caso di Zebra Technologies.

### **E i vantaggi per i clienti?**

I clienti acquistano da noi una soluzione di "fleet management" completa End to End come si dice in gergo, integrabile e in costante evoluzione. Il pregio della nostra tecnologia è quella di essere aperta al miglioramento continuo, e di essere in grado di sfruttare il meglio di tutte le altre tecnologie a suo contorno (come nel caso nostro e di Zebra). I clienti inoltre hanno la garanzia che grazie al nostro impegno nella ricerca e sviluppo tali soluzioni saranno costantemente aggiornate e migliorate grazie ai costanti passi avanti della tecnologia offerta dai leader di ciascun settore: Zebra per le stampanti e TTBS per il fleet management. ●