

Il futuro dei trasporti è nei veicoli connessi e, di conseguenza, in tale contesto gli OEM si stanno rapidamente trasformando in aziende di software. La domanda che sorge spontanea è: che ruolo avranno i fornitori di telematica specializzati in questo nuovo panorama? Geotab - leader globale nell'ambito della tecnologia per i veicoli connessi, illustra le ragioni per cui le soluzioni telematiche indipendenti continueranno a rimanere fondamentali per il settore.

"Nella nostra visione, il futuro dei trasporti non riguarda solo i veicoli connessi, ma anche la collaborazione sinergica tra costruttori e società di servizi telematici. Questa sintonia è cruciale per garantire che i dati strategici dei veicoli siano non solo raccolti, ma anche interpretati in modo corretto, così da migliorare l'efficienza e la sicurezza delle flotte" spiega **Fabio Maio**, Sales Manager di Geotab Italia.

Non tutta la connettività è uguale

Mentre la maggior parte degli utenti apprezza i veicoli connessi per i vantaggi che forniscono in termini di intrattenimento e comodità, i fleet manager danno la priorità all'efficienza operativa ed economica, alla pianificazione dei percorsi e alla sicurezza dei conducenti. In questo scenario, i gestori delle flotte hanno quindi bisogno di una piattaforma che consenta di integrare i dati provenienti da diversi tipi di veicoli e produttori: è qui che entrano in gioco i Telematics Service Provider (TSP), che dispongono delle tecnologie e dell'esperienza necessarie per offrire servizi consolidati, affidabili e specializzati.

Storicamente, per ottenere i dati necessari a tale scopo, i TSP dovevano installare sui veicoli dei propri clienti dispositivi telematici aftermarket. Oggi, al contrario, la maggior parte dei veicoli ha già un dispositivo nativo OEM, installato in fabbrica e connesso: questo apre a nuove possibilità di accesso ai dati delle flotte e nuove modalità di collaborazione con gli OEM. Con queste premesse, Geotab ha individuato alcuni dei principali motivi per cui la sinergia tra costruttori di veicoli e piattaforme di telematica è destinata a rinforzarsi sempre più. Si stima infatti che entro il 2030 il 95% dei veicoli saranno già connessi con soluzioni di "primo impianto".

1. **Fornitori specializzati e competenti.** La raccolta e l'aggregazione dei dati dei veicoli è solo il primo passo. I TSP hanno una vasta esperienza nell'analisi dei dati e possono quindi offrire ai fleet manager le informazioni necessarie per prendere decisioni consapevoli sulla gestione della flotta. Insieme ai costruttori, anche le aziende che si occupano di telematica supportano dunque le flotte, al pari delle organizzazioni che offrono servizi assicurativi o carte carburante. Rispetto agli OEM, però, i TSP hanno una più profonda conoscenza dei processi e delle esigenze che un

fleet manager incontra nella sua attività quotidiana, oltre alla consapevolezza di come un veicolo sia integrato nell'intera catena del valore dell'azienda, al di là della pura gestione del veicolo stesso.

2. **I benefici dell'interoperabilità.** Affidarsi esclusivamente a soluzioni proprietarie per la gestione delle flotte e a sistemi telematici forniti dagli OEM potrebbe limitare i vantaggi per le aziende che, di conseguenza, preferiscono non impegnarsi con un unico marchio produttore, anche perché non sempre hanno veicoli appartenenti ad un solo brand. I sistemi telematici aperti e interoperabili diventano quindi un fattore competitivo nel mercato delle soluzioni per la gestione delle flotte: sempre più costruttori di veicoli leader di settore stanno infatti collaborando con i fornitori di telematica per collegare i propri sistemi di bordo alle interfacce delle piattaforme di TSP indipendenti.

3. **Una vera e propria simbiosi all'insegna dell'efficienza.**

Gli OEM e i TSP si completano a vicenda quando si tratta di soluzioni per la gestione delle flotte. Infatti, se da un lato i costruttori di veicoli possono integrare un hardware dedicato nell'architettura del mezzo stesso, dall'altro le aziende di telematica conoscono le esigenze dei fleet manager e sanno come analizzare i dati per ricavarne informazioni utili e attuabili. Al tempo stesso, i costruttori di veicoli hanno l'ambizione di creare flussi di entrate ricorrenti e di monetizzare i dati, mentre i fornitori di servizi telematici possono contare sul rapporto diretto con i clienti e su una forza vendita capillare in grado di promuovere efficacemente l'offerta rivolta alle flotte. La collaborazione con le aziende specializzate in telematica è quindi fondamentale per gli OEM, in quanto i TSP conoscono i requisiti e le esigenze dei gestori di flotte - e questo rappresenta un fattore indispensabile per le case automobilistiche interessate a elaborarne i relativi dati. La telematica tradizionale resterà quindi essenziale per i veicoli, poiché le decisioni basate sui dati giocheranno un ruolo ancora più importante rispetto a quanto accade sulle nostre strade.

© riproduzione riservata pubblicato il 30 / 05 / 2024