

Bridgestone era presente a Transpotec Logitec di Milano Rho, il salone dedicato all'autotrasporto e alla logistica, che si è conclusa la settimana scorsa, con la nuova società Bridgestone Mobility Solutions e il suo sistema per la gestione telematica delle flotte Webfleet. Nel 2019 [Bridgestone ha infatti acquisito Tom Tom Telematics](#) per 910 milioni di euro, trasformandone il nome, dopo alcuni mesi, in [Webfleet Solutions](#) e, l'anno scorso, in Bridgestone Mobility Solutions.

*“Bridgestone è l'unica azienda che si presenta al cliente come un attore unico per i pneumatici e per la gestione digitale”, ha sottolineato **Marco Federzoni**, Sales Director Italy and South Region di Bridgestone Mobility Solutions, che abbiamo incontrato in fiera. “La nostra è stata, a tutti gli effetti, un'acquisizione, che ha reso possibile un approccio al cliente con soluzioni per la mobilità a 360 gradi: se si parte dal pneumatico, si arriva al digitale e, se si parte dal digitale, si arriva al pneumatico. Oggi siamo una cosa sola e la vendita del pneumatico si è di fatto trasformata in 'pay per km', in costo chilometrico. Il ruolo di Bridgestone Mobility Solutions è affiancare il cliente in qualsiasi evenienza riguardi i pneumatici, ma per fare questo serve uno strumento che segnali cosa sta accadendo: la piattaforma Webfleet, che si sta ulteriormente evolvendo con la catena del freddo e con altre importanti novità che presenteremo nei prossimi mesi”.*



Bridgestone Mobility Solutions sviluppa la sua piattaforma telematica ascoltando attivamente le necessità del mercato, che ha vissuto e continua a vivere una significativa trasformazione. Ed è proprio per sottolineare questa attenzione al punto di vista dei clienti, che Webfleet in fiera ha riservato uno spazio dello stand, denominato Webfleet Mobility Talks, alle interviste dei professionisti del settore, gli unici in grado di fornire feedback e prospettive che consentano di dirigersi nella direzione corretta.

Digitalizzazione e connettività sono dunque i temi che Bridgestone ha portato a Transpotec per la gestione dei pneumatici nel mondo dell'autotrasporto, che in Italia è forse rimasta un po' indietro. *“Non è tutta colpa dell'utente finale, - continua Federzoni - però di sicuro c'è una certa resistenza al cambiamento da parte delle officine, che preferiscono continuare a lavorare come hanno sempre fatto. Il mondo, però, va avanti e noi di Bridgestone Mobility Solutions stiamo cercando di far comprendere che la digitalizzazione, in realtà, consente ai nostri clienti di lavorare meglio e, possibilmente, anche un po' meno, lungo tutta la catena.”*

Meno fatica e meno tempo per svolgere le stesse operazioni sono due dei principali vantaggi della connettività, perché il lavoro diventa più strutturato, grazie ad un ecosistema di risorse telematiche. *“Noi facciamo riferimento sempre e sicuramente al cliente finale, il driver che sta sul veicolo, ma anche al fleet manager che gestisce la flotta e, in diretto e strettissimo contatto, anche l'officina”,* continua il manager. *“Nella nostra vision a 5-10 anni, il fleet manager gestirà i dati e le informazioni, ma sarà il mezzo stesso a comunicare direttamente con l'officina. Questo è possibile già oggi, grazie ai sensori della pressione sui pneumatici, che non trasmettono le informazioni solo all'interno del veicolo, ma soprattutto al gestore della flotta. Nulla vieta che queste informazioni arrivino direttamente all'officina, senza il passaggio intermedio del fleet manager, che interverrà poi per accordarsi sui tempi dell'intervento. È un sistema che può funzionare già oggi, purché ci sia la volontà da parte di tutti gli attori di impegnarsi per creare un sistema efficiente.”*

“Sono cosciente che sia necessario investire del tempo, - conclude Federzoni - ma quel po' di tempo investito oggi per cambiare, verrà poi recuperato mille volte, perché ci sarà un sistema strutturato che funziona, sia oggi che nel prossimo futuro”.

