



IL MONDO DEI TRASPORTI



MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO - FONDATA E DIRETTA DA PAOLO ALTIERI

Lo straordinario percorso che ha portato alla nascita di Viasat Group



Domenico Petrone I sogni viaggiano veloci

ORIGINARIO DI CORATO, CLASSE 1950, DOMENICO PETRONE È L'ARTEFICE DEL SUCCESSO DEL GRUPPO VIASAT, ECCELLENZA ITALIANA NEI SISTEMI DI SICUREZZA SATELLITARE CHE INTEGRANO LE PIÙ MODERNE TECNOLOGIE TELEMATICHE E IOT (INTERNET OF THINGS) PER GARANTIRE LA SICUREZZA COMPLETA AL VEICOLO E AI SUOI OCCUPANTI E CHE OPERA ANCHE SUL MERCATO DELL'INSURANCE TELEMATICS E DEL FLEET MANAGEMENT.

Altieri a pagina 2



Ennesima nuova interpretazione del popolare principe dei veicoli commerciali targati Iveco

IL DAILY DALLE SETTE VITE NON FINISCE DI STUPIRE

Ha voluto essere presente in prima persona in un momento di rilancio strategico per Iveco. Gerrit Marx, al suo debutto da Presidente della Divisione Commercial and Specialty Vehicles di CNH Industrial - incarico che ha assunto lo scorso gennaio, in seguito alla rinnovata struttura organizzativa di CNH Industrial - alla sua prima apparizione ufficiale ha tenuto a battesimo la nuova genera-

zione del leggero di casa Iveco. Autentico pioniere da quarant'anni, veicolo divenuto sinonimo di furgone agile, pronto a muoversi ovunque in città e nelle lunghe distanze al servizio dei professionisti, ha la mission di cambiare le prospettive di business.

Campanella nell'insero dei commerciali



Daniel Gainza ne illustra strategie e caratteristiche

ANTEO IL GIGANTE PROMETEON

Prometeon esce allo scoperto con un grande colpo di scena. Durante un evento organizzato presso l'Hangar Bicocca di Milano, la società nata in seno a Pirelli interamente dedicata al settore del trasporto merci e passeggeri ha presentato Anteo, il suo primo marchio globale di pneumatici per autobus e camion. È stato Daniel Gainza, Chief Marketing Officer di Prometeon Tyre Group, a

fare gli onori di casa annunciando gli interventi del management Prometeon, riunito per tenere a battesimo una nuova famiglia di prodotti per truck e bus che hanno l'ambizione di fare la differenza sul competitivo mercato dei pneumatici professional. Cuore della strategia premium Anteo il cliente, il network e i servizi.

Basilico a pagina 44

Italscania

Mori con il pallino V8



Campanella a pagina 14

Iveco

Arcese scommette forte



Servizio a pagina 10

Daf Trucks

Vocazione in cantiere



Basilico a pagina 18

Renault Trucks

Il ricorso ai droni



Servizio a pagina 20

MAN Truck

Leoni per il soccorso



Chinicò a pagina 24

Allegato inserto sul mondo dei veicoli commerciali

LO STRAORDINARIO PERCORSO CHE HA PORTATO ALLA NASCITA DI VIASAT GROUP

Domenico Petrone è convinto I sogni viaggiano veloci (con il GPS)



“Sognare di notte, realizzare di giorno”. È il motto di Domenico Petrone, imprenditore di successo e dalla vision lungimirante, Presidente e CEO di Viasat Group, punto di riferimento per i sistemi e i servizi di sicurezza e protezione con applicazione di tecnologie telematiche satellitari, nonché player di primo piano anche nella gestione dei big data. “Tutto inizia dai sogni” per Domenico Petrone, che non a caso ha intitolato così il libro che racconta lo straordinario percorso del Gruppo Viasat che si intreccia con le vicende umane e professionali di una vita scandita dalla passione per il lavoro. Eccellenza italiana nei sistemi di sicurezza satellitare che integrano le più moderne tecnologie telematiche e IoT (Internet of Things) per garantire la sicurezza completa al veicolo e ai suoi occupanti, Viasat opera sul mercato del Fleet Management, dell'Insurance Telematics e dello Smart Connect. Il Gruppo Viasat è cresciuto fino a diventare una delle più solide realtà economiche dell'Italia, vantando una presenza, diretta o tramite distributori locali, in circa 50 paesi. “Sono nato il 13 aprile 1950 a Corato, in provincia di Bari, dove ho trascorso i miei primi sette anni - inizia a raccontare, emozionato, Domenico Petrone - Poi, con la famiglia, ci siamo trasferiti al Nord, a Torino, dopo un iniziale viaggio a bordo di un treno a vapore e che nel complesso sarebbe durato due giorni. Era quello il periodo del boom industriale, delle fabbriche d'auto che a Torino richiamavano fiumi di operai dal Sud. Che dovevano fare i conti con un tremendo senso d'intolleranza verso i meridionali, tanto che

ORIGINARIO DI CORATO, IN PROVINCIA DI BARI, CLASSE 1950, DOMENICO PETRONE È L'ARTEFICE DEL SUCCESSO DEL GRUPPO VIASAT, ECCELLENZA ITALIANA NEI SISTEMI DI SICUREZZA SATELLITARE CHE INTEGRANO LE PIÙ MODERNE TECNOLOGIE TELEMATICHE E IoT (INTERNET OF THINGS) PER GARANTIRE LA SICUREZZA COMPLETA AL VEICOLO E AI SUOI OCCUPANTI E CHE OPERA ANCHE SUL MERCATO DEL FLEET MANAGEMENT, DELL'INSURANCE TELEMATICS E DELLO SMART CONNECT. IL GRUPPO VIASAT È CRESCIUTO FINO A DIVENTARE UNA DELLE PIÙ SOLIDE REALTÀ ECONOMICHE DELL'ITALIA, VANTANDO UNA PRESENZA, DIRETTA O TRAMITE DISTRIBUTORI LOCALI, IN CIRCA 50 PAESI.

PAOLO ALTIERI
VENARIA

era difficile inserirsi persino a scuola”.

È in quel periodo che Petrone inizia ad appassionarsi di elettronica: “Anziché giocare a pallone, come facevano quasi tutti i miei coetanei, allestii un banco di lavoro e attrezzai un piccolo laboratorio in casa. A quindici anni, realizzai una magnifica, grossa radio a valvole, perfettamente funzionante sulla diverse frequenze. Non fu un caso che mi diplomai proprio in elettronica”. Il primo (e unico) datore di lavoro fu Alfredo Pivi, amministratore della Fase del Gruppo Comau, società specializzata nella fornitura d'impianti

d'automazione industriale per il Gruppo. “Mi ammoniva dicendo che l'elettronica dentro l'industria non sarebbe entrata mai. Secondo lui, con due relé si poteva fare tutto. Bell'incoraggiamento per chi aveva frequentato sei anni sofferti di scuola serale e per chi si era appena diplomato in elettronica” ricorda con affetto Petrone. “Tuttavia, precisò che se volevo occuparmi di elettronica, potevo farlo a casa mia. Lo presi in parola: trovai un locale, un appartamento, dove attrezzai il primo laboratorio elettronico e costituì la Minuzzo Sas, iniziando a progettare e realizzare i primi prototipi e pic-

cole serie di dispositivi e schede elettroniche per le apparecchiature elettriche che fornivamo a Comau”.

Da quel momento, Domenico Petrone ha due attività: una come dipendente e l'altra come neo-imprenditore. La strada del futuro era segnata. Anche per quanto riguarda la vita privata: dopo le nozze con Gianna Minuzzo, Domenico diventa papà di Barbara e poi di Marco, oggi entrambi attivi nelle aziende del Gruppo Viasat. Nel frattempo, sempre nel 1974, nasce anche la Elem, Elettrotecnica, Elettronica, Montaggi. “A cavallo tra gli anni Settanta e Ottanta, mi dedicai anima e

corpo alla Elem. Terminata l'esperienza lavorativa con la Fase, inizia a creare un'opportuna e adeguata immagine d'azienda, completa e autonoma, aumentando capability tecniche, produttive e gestionali, tali da poter operare con realtà multinazionali quali Tecnost, Bull e Olivetti, e creare i presupposti per lavorare per IBM. Furono anni brillanti - ammette Petrone - L'Olivetti, in particolare, utilizzava una miriade di fornitori esterni, tra cui la Elem che in breve tempo divenne il primo fornitore di schede elettroniche a livello nazionale, arrivando a produrre oltre 500mila schede all'anno, tra

cui Mother-Board per pc, schede per stampanti e fotocopiatrici Canon”. L'inizio del nuovo Millennio coincide con una nuova svolta: l'evoluzione della Elem da produttore di piastre elettroniche a una realtà in grado di progettare prodotti e sistemi complessi. Viene così avviata la costruzione del Gruppo Elem, con l'obiettivo di aggregare aziende specializzate e focalizzate sul core business.

“La grande opportunità emerse nel 2002 con Viasat, allora di proprietà di Seat (Telecom) e Magneti Marelli - dice ancora Domenico Petrone - In poco tempo l'azienda romana era diventata leader di mercato: grazie alle tecnologie di Telespazio aveva inventato e stava commercializzando in grandi volumi il primo antifurto satellitare orientato al mercato consumer. L'idea geniale per l'epoca era appunto quella di trasmettere dati sensibili da un mezzo che si muove a una centrale operativa. Tuttavia, la situazione economica, organizzativa e commerciale di Viasat era un vero disastro. La società perdeva almeno un milione di euro al mese. Dalle mie analisi e considerazioni intuitive, mi resi subito conto che la situazione era recuperabile e così decisi di acquisire Viasat. Ero convinto di poter ridurre e ottimizzare i costi fissi e variabili, creando una notevole sinergia con la Elem”.

Domenico Petrone decide di razionalizzare e realizzare una seconda centrale operativa a Torino, potenziando nel contempo la sede di Roma con la riorganizzazione del servizio clienti, l'area commerciale e quella amministrativa. A Torino era riservata la parte progettuale. “Le attività del nuovo Gruppo aziendale - prosegue Petrone -

DATI E CIFRE

Mission: realizzare strumenti e soluzioni che trasformino i dati in conoscenza per aiutare i nostri clienti a raggiungere obiettivi e traguardi sempre più ambiziosi.

Ricavi: oltre 70 milioni di euro nel 2017 in 50 paesi; oltre 80 milioni nel 2018 (dato non ufficiale).

R&D: oltre 2 milioni di euro all'anno.

Progressivo storico: oltre 2 milioni di apparati prodotti, installati e assistiti.

Mercati: Insurtech (compagnie assicurative e istituti finanziari), Fleet (trasporto e logistica, Waste Management, Edilizia e Costruzioni), Smart Connect e IoT Solutions.

Presenza commerciale e di assistenza: 2.100 centri d'installazione, di cui 1.500 Viasat Assistance; 1.800 installatori.

Dipendenti: oltre 700.

Centrali operative di proprietà: 2 in Italia con 150 opera-

tori (Torino e Roma); 1 in Romania (Bucarest); 1 in Polonia (Varsavia); 1 in Spagna (Madrid).

Società del Gruppo: Viasat Group Spa (holding; Italia), Vem Solutions Spa (R&D e Manufacturing; Italia), Viasat Spa (Insurtech, Fleet, Smart Connect; Italia), Enigma Vehicle Systems (Fleet; UK), Viasat Monitoring (Fleet; Polonia), Viasat Systems (Fleet; Romania), Emixis (Fleet; Belgio), Viasat Servicios Telamáticos (Insurtech e Fleet; Spagna), Datamove Srl (Waste Management; Italia), Mobile-Fleet (Fleet; Spagna), Teamind Solution (Fleet; Italia); Viasat Technology (Fleet e Smart Connect; Bulgaria), Locster (Fleet; Francia), Helian Srl (gestione sicurezza e degrado urbano; Italia), Anthea Srl (Waste Management; Italia), Sherlock Srl (antifurto bici; Italia), Detector (Smart Connect; Spagna), Trackit Consulting (Fleet; Portogallo).



Numerosi i riconoscimenti che Domenico Petrone ha ricevuto da varie istituzioni per il suo straordinario percorso di lavoro, iniziato dal nulla e che lo ha portato a diventare con **Viasat Group** un grande protagonista della telematica al servizio della sicurezza della mobilità.

si estendevano trasversalmente dalla ricerca e sviluppo alla progettazione, alla ingegnerizzazione, all'industrializzazione e alla produzione di nuovi prodotti e servizi sul mercato infomobility, sia nell'aftermarket che nell'OEM, nonché ovviamente allo sviluppo nell'area commerciale con una rete di oltre 1.800 dealer, concessionari auto e installatori". Gli anni che da metà della prima decade Duemila a oggi segnano il continuo e progressivo sviluppo del Gruppo Viasat e testimoniano la riuscita di un progetto imprenditoriale che sintetizza al meglio gli autentici

valori della creatività "made in Italy".

"Oggi Viasat Group è un player globale nel settore degli antifurti satellitari, del fleet management e del cosiddetto insurtech - ammette con orgoglio Domenico Petrone - Tre competenze che ci consentono di proporci sul mercato con una expertise solida e customer oriented. Viasat Group ha chiuso il 2017 con un volume di ricavi di circa 70 milioni di euro. Il dato per il 2018 non è ancora ufficiale, ma ritengo che supereremo il tetto degli 80 milioni di euro con oltre 700 dipendenti che

fanno di questo Gruppo un centro d'eccellenza italiano e un punto di riferimento mondiale. Ovviamente, il modello di successo che ci regala tante soddisfazioni in Italia lo stiamo replicando in altri Paesi: oggi il Gruppo è un punto di riferimento nel mercato europeo, grazie alla capacità di prestare i propri servizi in tutto il mondo con sedi in 11 paesi frutto di un piano d'internazionalizzazione che lo vede presente direttamente in Spagna, Portogallo, Francia, Belgio, Gran Bretagna, Polonia, Bulgaria, Romania, Cile, Argentina. In altri ci serviamo di distributori locali. Complessivamente vantiamo



una presenza diretta o indiretta in oltre 50 paesi in quattro continenti".

Viasat Group ha portato avanti una politica di crescita all'estero puntando soprattutto su realtà locali che operano nel mercato fleet che è un settore in fortissima espansione globale. "Il fleet è diventato un processo di rilevanza mondiale - spiega Petrone - Oggi si parla ovunque di sistema telematico applicato ai mezzi pesanti e dappertutto c'è la necessità di tenere sotto controllo il veicolo ma per sfruttare in termini gestionali l'integrazione tra dati telematici

e dati informatici. Questi dati, che partono da un device a bordo del mezzo, sono trasferiti alla centrale operativa e possono poi interconnettersi al sistema gestionale dell'azienda e trasformarsi in conoscenze preziose per poter migliorare e gestire il proprio business. Viasat si occupa di questo e oggi il business del settore trasporti è pari al 42 per cento del totale".

Se i sogni sono destinati a tradursi in realtà, per Domenico Petrone le sfide sono infinite ed entusiasmanti. "Abbiamo in programma altre operazioni di acquisizione e non escludiamo business

combination con realtà internazionali e l'apertura del capitale a investitori industriali" conclude il Presidente. "La volontà è quella di trasformare Viasat Group da azienda imprenditoriale ad azienda a conduzione "intraprenditoriale".

"È un passaggio - prosegue - che sta avvenendo e che è nella natura delle cose. Del resto, le attività sono diventate così complesse che non possono essere verticalizzate su un'unica persona, ma vanno necessariamente delegate. Fare squadra diventa indispensabile per far funzionare al meglio tutto il sistema".

Francesco Signor, Responsabile Marketing e Comunicazione di Viasat Group

Gestione integrata con TMS - Transport Management Solutions

Viasat è un player di primo piano nella gestione dei Big Data, grazie a un'esperienza consolidata nel mercato LBS (Local Based Services) con uno storico di oltre 2 milioni di apparati prodotti per il settore dei Telematics Service Provider a livello globale: solo per dare una dimensione, i chilometri percorsi dai mezzi connessi alle piattaforme Viasat sono più di 18 miliardi all'anno. "Questa enorme mole di informazioni, se opportunamente gestita ed elaborata, anche grazie agli strumenti messi a disposizione da Viasat, consente di generare servizi in grado di incidere significativamente sulla sicurezza di coloro che si mettono alla guida e straordinarie opportunità per le aziende - dalle compagnie assicurative agli operatori del car rent e alle imprese di trasporto e logistica e altro ancora - che decidano di sfruttare la telematica per ottimizzare e rendere più efficiente la gestione del proprio business". A dirlo è Francesco Signor, Responsabile Marketing e Comunicazione di Viasat Group. Il Gruppo torinese presidia tutta la catena del valore, dalla ricerca e sviluppo alla produzione e commercializzazione degli apparati e dei servizi erogabili tramite gli stessi.

Un complesso di garanzie che derivano dall'aver un unico provider che, nel caso delle imprese di trasporto e logistica, è in grado di fornire soluzioni di trasporto complete e integrate con le esigenze di business aziendale. "Storicamente come Gruppo abbiamo sempre operato principalmente nel canale dell'aftermarket" dice ancora Signor. "La nostra vocazione è creare soluzioni che il cliente autotrasportatore adotta perché concepite per le sue esigenze specifiche. È vero che in



tutto il settore automotive, i costruttori di truck si stanno muovendo velocemente nel settore della telematica, ma noi ci riteniamo comunque player di mercato che su questa partita hanno da dire e proporre molto. In Italia la stragrande maggioranza delle aziende di trasporto e logistica non hanno una flotta monomarca. Allora come puoi gestire i diversi veicoli, dai truck ai semirimorchi, dall'autocarro ai furgoni con un unico sistema proprietario di una sola Casa costruttrice? Viasat risolve il problema perché mette a disposizione un'unica piattaforma, in grado di interconnettersi con sistemi e soluzioni differenti. La nostra forza oggi è quella di soddisfare le esigenze diversificate dei trasportatori che hanno bisogno di un elemento aggregatore che Viasat è in grado di fornire. Inoltre, abbiamo un vantaggio che nasce da un'esperienza tecnologica articolata su diversi mercati che ci permette di declinare una

soluzione nata per un mercato sulle esigenze specifiche di un altro. Una contaminazione tecnologica intelligente che ci aiuta ad avere una capacità di evoluzione più rapida nei business di riferimento".

Asse strategico di Viasat è il rapporto con il cliente finale, che si esplica in termini di servizio. "Abbiamo una rete di 1.800 installatori in tutta Italia che si occupano anche di proporre il prodotto e 600 dealer multibrand che lo promuovono" spiega ancora Francesco Signor. "Tra i servizi proposti, vanno segnalati i servizi di telediagnostica da remoto, come il Viasat Dealer Portal, che consentono al concessionario di fare un'azione proattiva nei confronti del cliente sullo stato del mezzo in uso. In più, tramite questo portale, il Concessionario può ricevere un alert che lo informa se il suo cliente ha avuto un incidente, in modo da potergli fornire tutta l'assistenza necessaria con evidenti van-

taggi in termini di customer care e ritorno sul service".

"Nel nostro approccio con le aziende di trasporto abbiamo fatto tesoro della nostra esperienza sugli altri mercati della telematica satellitare, mettendo a fattor comune anche il know-how delle società che sono entrate progressivamente all'interno del Gruppo. Un caso emblematico è la nostra soluzione TMS - Transport Management Solutions che aiuta le aziende a semplificare la gestione dei mezzi in movimento sul territorio. Una suite completa che nasce dall'integrazione dell'offerta storica di Viasat Fleet con quella di Teamind Solutions, società padovana di system integration acquisita nel 2017. L'obiettivo è stato quello di semplificare e automatizzare le attività operative dell'azienda per minimizzare gli sprechi di risorse, denaro e tempo. Abbiamo, per esempio, sviluppato soluzioni più performanti per la protezione del carico e degli autisti (Alta Sicurezza), grazie alla nostra Centrale Operativa H24. Si possono raccogliere informazioni sul veicolo, in primis i consumi, e sullo stile di guida dell'autista. Dati che poi vengono elaborati e messi a disposizione del gestore di flotta per le opportune analisi, a partire da quelle relative alla localizzazione del mezzo e alle attività svolte. È anche possibile effettuare la gestione del cronotachigrafo da remoto e la verifica, in tempo reale, delle ore di guida, di pausa e di riposo.

Grazie alla collaborazione con Fiap, Federazione Italiana Autotrasportatori Professionali, Viasat offre alle aziende di trasporto e logistica la possibilità di completare le soluzioni con un'ampia gamma di servizi specifici e innovativi per supportare l'attività dell'azienda e dei pro-

pri addetti. "Con Viasat è possibile gestire le comunicazioni tra azienda e autista in caso di violazione degli adempimenti in materia di Cronotachigrafo" specifica Francesco Signor. "L'azienda è così manlevata da ogni responsabilità: se arriva l'incarico dell'ispettorato del lavoro l'azienda ha la possibilità di aver correttamente ottemperato all'Onere di Formazione, all'Onere di Istruzione sul buon funzionamento dei tachigrafi e all'Onere di Controllo dell'attività dei conducenti. Sempre in collaborazione con Fiap, forniamo anche la tutela legale all'azienda e la possibilità di partecipare ai corsi di formazione per gli autisti su tutto ciò che concerne le normative del trasporto. Un mix di servizi e consulenza che fanno di Viasat un partner affidabile e completo per le aziende di trasporto, in grado di offrire soluzioni costruite sulla base delle specifiche esigenze del cliente".

Per Viasat il dispositivo è una sorta di abilitatore. "Noi offriamo al mondo del fleet management tutta la competenza necessaria per raccogliere dati, immagazzinarli nella centrale operativa, elaborarli e metterli a disposizione del cliente finale che li analizzerà e utilizzerà in base alle sue esigenze e al fine di sviluppare il suo business - precisa Francesco Signor - Siamo arrivati a determinare che l'adozione della telematica in modo scientifico all'interno di un'azienda di trasporto comporta un'efficienza del 9 per cento su base annua per veicolo in termini di riduzione dei costi di esercizio. L'investimento sulla telematica, se utilizzata nel modo corretto, si recupera rapidamente, grazie all'efficienza e all'ottimizzazione dei processi di gestione delle flotte che è in grado di generare".