

DA TRENT'ANNI SEMPRE
CON VOI



www.viasatgroup.it
www.viasatonline.it
www.viasatfleet.com



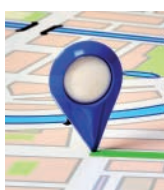
Viasat Group Spa
Viasat Fleet



@viasatgroup
@viasatonline
@viasatfleet



Viasat Group S.p.A.



Il Punto

UN FUTURO DA CAVALCARE

Intervista con **VALERIO GRIDELLI**
Amministratore Delegato VIASAT S.p.A.

Viasat ha creato fin dagli anni 90 il primo antifurto satellitare orientato al mercato consumer, da cui sono derivati gli attuali sistemi telematici per auto, moto e mezzi pesanti e può vantare di aver sviluppato, negli ultimi 14 anni ben 12 piattaforme telematiche e prodotto, installato e assistito oltre 2.000.000 di dispositivi. Nata da un'idea straordinaria, il successo sarebbe stato principalmente nelle scelte e nelle strategie di chi la governava.

È con l'acquisizione da parte dell'attuale Presidente, Domenico Petrone, che cambia la storia di Viasat?

È sicuramente questo il passaggio chiave. In poco tempo, infatti, l'azienda era diventata leader di mercato, ma con una struttura interna deficitaria e i conti in rosso. Nel 2002 il passaggio a Domenico Petrone che, in poco tempo, la risana e, grazie al suo coraggio, alle idee e la passione, condivise con il suo staff, ne fa un raro caso di eccellenza "made in Italy". Fino a diventare quella di oggi: protagonista di una "rivoluzione" al fianco dei cittadini-consumatori, delle assicurazioni, delle imprese e delle istituzioni.

segue >>

BUON COMPLEANNO VIASAT

Di Francesco Signor
Responsabile Marketing &
Comunicazione – VIASAT GROUP

Era il 1987 quando, da un'idea geniale, nasceva il primo, originale, antifurto satellitare. Non si chiamava ancora Viasat, ma Teleinformatica Sistemi. Da lì in poi si susseguirono una serie di attori industriali formidabili che traghettarono quell'embrione straordinario di tecnologia del futuro in quella realtà che oggi conosciamo con il nome di Viasat. Parliamo di aziende come la Nuova Telespazio e Com.net (entrambe del Gruppo Finmeccanica), Monisat ed Europe Assistance, per arrivare alla joint venture, sul finire degli anni '90, tra i due maggiori gruppi industriali del paese dell'epoca: Seat del gruppo Telecom e Magneti Marelli del gruppo Fiat. Viasat era entrata prepotentemente nell'Olimpo della New Economy, come scriveva La Repubblica il 5 dicembre 2002, "con l'obiettivo di quotarla, a inizio 2000, al Nuovo Mercato per un valore di circa 1,5 miliardi di euro [...]". Invece, l'era delle "dot.com", legata allo sviluppo delle soluzioni e dei servizi Internet, finì in una grande bolla speculativa che portò alla scomparsa, negli anni successivi, di molte di queste aziende. Nel 2002, il colosso Viasat venne acquisito dalla Exefin, prima pietra miliare del "piccolo" Gruppo Industriale Elem (Electronic Manufacturing) dell'imprenditore Torinese Domenico Petrone, realtà "nata in un garage" per necessità e virtù, come scriveva La Repubblica in quei giorni. E questa fu la sua più grande sfida, perché da vittima segnata dalla triste parabola di tante dot.com, è diventata una solida realtà economica del nostro Paese, all'interno di un Gruppo che è cresciuto in Italia e all'estero con una presenza in oltre 50 paesi tra Europa, Africa, Medio Oriente e America Latina e più di 600 dipendenti.

Per celebrare adeguatamente questa ricorrenza Viasat ha pensato ad una serie di iniziative, a partire da uno Speciale all'interno dell'ultima edizione della Guida alla Sicurezza, giunta al suo dodicesimo anno. Il lancio, poi, di un video contest, in collaborazione con "MYVisto - Sfida la tua creatività", la piattaforma web fondata dall'attore torinese Luca Argentero, che ha premiato con una somma di 3mila€ il talento più votato in Rete. Una playlist "Come Eravamo" sul Youtube di Viasat Group, con una raccolta delle prime pubblicità e videoclip promozionali che fanno parte della storia dei primi 30 anni di Viasat. Ed infine chi vorrà acquistare una delle tante soluzioni satellitari made in Viasat, potrà usufruire di uno sconto sul primo anno di abbonamento, pari al 30%, proprio come gli anni dell'Azienda.

IL SOGNO DIVENTA REALTÀ

Dal libro di Domenico Petrone
"Tutto Inizia dai Sogni"



...Proprio in quel periodo scattò in me la molla della necessità di inventarsi qualcosa di nuovo e scatenante. Non era più accettabile una crescita solo nel comparto produttivo, anche se pur importante e qualificante. Era opportuno allungare la fi-

liera e la catena dei valori, occorreva per accelerare la crescita acquisire nuovi mercati e aggregare nuove competenze. Iniziò così un'attenta ed ambiziosa analisi e considerazioni industriali ed economiche, valutando aziende in difficoltà in via di dismissioni, prime tra tutte la Olivetti Computer di Scarmagno, successivamente i due stabilimenti Ericsson di Marcanise e Pagani, la Bull di Caluso e persino la grande Magneti Marelli Divisione Elettronica. Tutte registrarono situazioni organizzative e finanziarie drammaticamente critiche. Dedicai molto tempo e massima attenzione, studiando piani industriali di integrazione e possibili recuperi di impianti e competenze tecnologiche. La volontà era quella di concludere almeno un'operazione, ma la situazione ed il contesto non erano a me favorevoli...

... La grande opportunità emerse nel 2002 con Viasat, proprio per le difficoltà della Finmek che non riusciva a fornire prodotti affidabili nei costi e nei tempi richiesti. Così mi venne proposto di rilevare la società romana. Viasat, grazie alle tecnologie di Telespazio, aveva inventato e stava commercializzando in grandi volumi il primo antifurto satellitare orientato al mercato consumer, strategia realizzata tramite la joint-venture tra Telecom e Magneti Marelli, con l'obiettivo di conquistare il mercato europeo. In poco tempo Viasat era diventata leader di mercato, e tuttavia la sua situazione economica, organizzativa e commerciale era un vero disastro. Dalle mie analisi e considerazioni intuitive, mi resi subito conto che la situazione, se pur drammatica, era recuperabile nonostante le opinioni negative dei consulenti e dei massimi esperti che coinvolsi nella possibile operazione, sconsigliata da molti di loro. Mi impegnai giorno e notte e così ebbi modo di portarla a termine ugualmente, realizzando l'acquisizione della mitica Viasat...

< da pagina 1 IL PUNTO

Un futuro da cavalcare

Viasat, il Gruppo, la squadra. È l'insieme che fa la forza?

Facciamo parte di un grande Gruppo italiano, Viasat Group appunto, che si sta rapidamente internazionalizzando, portando la telematica nel mondo. Tutto questo è reso possibile anche perché ogni singola struttura, dal marketing alla logistica, dalla progettazione alla produzione, dalla comunicazione alle vendite, dalla gestione del personale all'area di sviluppo dei servizi, ha imparato a mettersi in discussione per migliorarsi continuamente, senza adattarsi sugli allori. Noi di Viasat non facciamo altro che ripetere questo "modello vincente": figure di talento, dotate di conoscenze specifiche, in un'ottica di crescita dinamica.

Viasat è un brand riconosciuto da tutti e i suoi prodotti rappresentano l'evoluzione della telematica satellitare in Italia. Cosa può dirci a tal proposito?

Viasat è come dire Jeep quando si indica un fuoristrada o Ferrari nel momento in cui si cerca il paragone più di impatto per una supercar. Viasat, insomma, è uno dei termini "icona" che ruotano intorno al pianeta automobile. E i suoi prodotti rappresentano, in ogni momento storico, il meglio della tecno-

logia disponibile. L'azienda investe oggi oltre 2 milioni di euro l'anno in innovazione. Questo ci ha portato ad essere un raro esempio di Gruppo tecnologico capace di progettare, produrre e commercializzare prodotti e servizi sui mercati di riferimento: Telematica Insurance, Car Maker, Fleet Management, Sicurezza Automotive e Domotica, con la produzione di massa di nuovi sistemi e soluzioni con applicazioni di Tecnologie Telematiche Satellitari.

Come vede i prossimi anni di Viasat? Quali saranno le sfide?

Nei prossimi anni la sfida saranno gli "analytics", ovvero i sistemi e i processi di analisi dei dati basati su tecnologie telematiche. Grazie ai Big Data e all'"Internet of things", gli automobilisti, le compagnie assicurative, le aziende di trasporto e la Pubblica Amministrazione potranno contare su nuove soluzioni e servizi personalizzati, in grado di premiare gli stili di guida virtuosi, migliorare l'efficienza del processo di gestione dei risarcimenti assicurativi, ottimizzare la logistica dei mezzi e delle merci, prevenire i rischi d'incidente per scarsa manutenzione dei veicoli o connessi alle cattive abitudini di guida. L'Italia sarà protagonista di questo cambiamento epocale? Ci auguriamo di sì. Ma la certezza è che Viasat si farà trovare pronta e sempre più impegnata a diffondere le proprie tecnologie e servizi.

INSURANCE TELEMATICS

VIASAT GROUP

A reliable partner at the service of Insurance Companies

COMPLETE TURN KEY SOLUTIONS

- Stolen Vehicle Recovery
- Crash Analysis
- Road side Assistance
- Frauds Detection
- Driving Behaviour
- Pay Per Use
- Pay As You Drive
- Big Data Analysis

IN EVIDENZA

Paese che vai, Viasat che trovi

Di Marco Petrone

Ceo VIASAT TELEMATICS e Direttore del Corporate Development VIASAT GROUP

Nel corso della celebrazione dei primi 40 anni di Viasat Group, il Presidente Domenico Petrone aveva annunciato un nuovo obiettivo aziendale che avrebbe caratterizzato tutte le susseguenti strategie di medio e lungo termine: "portare le tecnologie Viasat nel mondo". Come tutte le società che operano nel settore della telematica, una volta deciso dove si vuole arrivare, occorre che venga definito un percorso che conduca alla destinazione prescelta. Tale percorso deve tenere conto della lunghezza delle strade, ma anche del tipo di velocità consentita, delle diverse condizioni esterne come il traffico, il tempo, la pericolosità, ecc. Per analogia, il team del Corporate Development che ha seguito la crescita internazionale del Gruppo Viasat, ha definito un percorso che conducesse là dove il Presidente desiderava che si arrivasse, tenendo conto di tutti questi fattori.

Il nostro viaggio ci ha così condotti in giro per l'Europa ma non solo, partendo dalla Spagna e dal Regno Unito, non a caso considerate le due aree geografiche di maggiore interesse in ambito di diffusione di servizi assicurativi telematici. Da un punto all'altro del Vecchio Continente, siamo passati

direttamente in Romania, nell'estremo Ovest (in Portogallo) e poi ancora ad est (in Polonia). Siamo infine tornati al centro, in quel Belgio in cui si sono maggiormente venduti sistemi telematici per l'erogazione di servizi security, safety e assistance.

Tornando alla nostra route, siamo ripassati dalla Spagna per meglio attrezzarci per il mercato dell'America Latina, e in particolare per il Cile e l'Argentina, anche questi Paesi dove le esigenze di Car Connect, finalizzate all'erogazioni di servizi di sicurezza e assistenza, meglio si adattano all'originario core business di Viasat. Nessun problema dunque, anche perché in realtà esistono oltre una trentina di Paesi tra Africa e Medio Oriente dove collaboriamo proprio su questo fronte con partner locali, per un totale di 25 centrali di monitoraggio allacciate alle nostre piattaforme telematiche. L'ultima tappa di un giro che è appena iniziato, ci ha però riportati nell'est europeo, in Bulgaria. Torino, Roma, Busto Arsizio, Treviso, Novara, Padova, Lisbona, Madrid, Alcalá de Henares, Bucarest, Sofia, Varsavia, Bytom, Bruxelles, Londra, Southern-on-Sea, Santiago del Cile, Buenos Aires... Viasat ha molte case dove le oltre 600 persone che lavorano con noi saranno felici di accogliere vecchi e nuovi partner per programmare un tratto di strada da percorrere insieme, verso obiettivi comuni. Se la strada è già segnata da oggi e per i prossimi anni, i nuovi buoni compagni di viaggio sono sempre ben accetti.

IL FUTURO È QUI

Simon Keam-George, ENIGMA TELEMATICS (Gran Bretagna). Siamo assolutamente soddisfatti di aver unito le nostre forze con Viasat. Condividiamo la convinzione che le necessità dei Clienti – il 65% nel Regno Unito e il 35% in Africa e Middle East – debbano essere al centro delle nostre azioni e che questa integrazione si tradurrà in reale sinergia e porterà vantaggi davvero entusiasmanti.

Giulio Alberto Chiodarelli, VIASAT SERVICIOS TELEMÁTICOS (Spagna). Quello spagnolo è da sempre un mercato molto ricettivo alle proposte innovative in ambito Automotive. L'affidabilità di Viasat Servicios Telemáticos è la migliore garanzia per la scelta di soluzioni telematiche, capaci di generare per le imprese un veloce ritorno dell'investimento e uno straordinario vantaggio competitivo.

Patricia Cristo, BLUSAT SERVIÇOS TELEMÁTICOS (Portogallo). Un crescente rafforzamento della globalizzazione sui servizi, sulla produzione tecnologica, sulla competenza tecnica, sulla qualità del servizio sono solo alcuni dei fondamenti comuni in Viasat Group, da inizio 2016 disponibili anche in Portogallo, grazie alla presenza di Blusat Serviços Telemáticos.

Cati Mocanu, VIASAT SYSTEMS (Romania). Far parte della grande famiglia Viasat Group, ci rafforza sul mercato, creando nuove opportunità per i sistemi di localizzazione satellitare nel nostro Paese, in particolare per il mercato assicurativo. Guardiamo con grande fiducia al futuro, pronti ad affrontare questa nuova sfida.

Jacek Rączka, CMA MONITORING (Polonia). Quello polacco, anche grazie alla sua posizione geografica strategica, è uno dei mercati in più rapida crescita in Europa. Lavoreremo per rafforzare i trend di sviluppo dei nostri canali di business, grazie alla competenza e alla professionalità di tutti coloro che lavorano nel Gruppo Viasat.

Didier Bennert, EMIXIS (Belgio). La partecipazione di Viasat rappresenta un'opportunità di crescita. Oltre a rafforzare la nostra base in Europa e nel continente africano, possiamo avvicinarci ai promettenti sviluppi della telematica assicurativa. Questa nuova partecipazione offre un'opportunità unica per promuovere il nostro know-how belga all'interno di un forte Gruppo europeo.

Raúl González Rodrigo, MOBILEFLEET (Spagna, Cile). La competenza tecnica e l'esperienza di Viasat permetterà di valorizzare il gruppo di gestione locale con l'obiettivo di rafforzare la diffusione capillare dei servizi telematici nel mercato spagnolo e, con MobileFleet Chile, creare le basi per uno sbarco in grande stile di Viasat Group anche nell'America Latina.

Ivaylo Georgiev, VIASAT TECHNOLOGY (Bulgaria). Entrare a far parte della famiglia Viasat ha segnato il traguardo più significativo nella storia di EuroGPS, oggi diventata Viasat Technology. Considerando il mercato della telematica globale altamente dinamico e frammentato, confidiamo che questa collaborazione possa aumentare la competitività e creare numerose opportunità di business in tutto il mondo.



L'ALBA DI UN NUOVO PARADIGMA Di Massimo Getto Vice Presidente e CFO VIASAT GROUP

Scrutando l'orizzonte il cielo sembra farsi scuro perché il mutamento in atto è davvero profondo. Il mondo si sta muovendo velocemente, cambiando direzione e modificando le traiettorie con grande rapidità e non è davvero possibile predire e comprenderne gli esiti nel lungo periodo. In un certo senso il caos è la nuova normalità. La complessità è ormai l'ambiente quotidiano e in questo ecosistema dobbiamo trasformare le nostre azioni in governo e presidio efficace dei processi. È un mestiere complesso, per pochi, ma con sterminate possibilità di applicazione, la più parte delle quali non ancora completamente intuite.

Nonostante le tensioni viepiù presenti a rinchiudersi in un sguardo locale, ristretto e senza prospettive, a cui stiamo ultimamente assistendo, viviamo in un mondo aperto e globale che amplia l'arena di confronto all'intero pianeta, offrendo opportunità di crescita, sviluppo e riscatto prima impensabili. Uno scenario che moltiplica e accresce la competizione e selezione, con inesorabile severità, chi ha i numeri per adattarsi alle mutate condizioni esterne e prosperare nel nuovo paradigma, e chi dovrà abbandonare nel breve periodo il gioco.

Il nostro Gruppo con la conoscenza e la saggezza accumulata in più di quaranta anni di storia, con l'umiltà di mettere sempre



in discussione anche le più consolidate certezze e guardare con mente aperta alle nuove prospettive, detiene quanto è necessario per affrontare le sfide di questo difficile mercato. Tutto questo per governare appieno la sequenza di trasformazione di dati in informazioni e queste ultime in strumenti efficaci di miglioramento di tutti i processi. L'anno alle nostre spalle si chiuderà con una crescita di poco inferiore al 40% del margine operativo lordo rispetto al precedente esercizio. In un mercato con una media di crescita del 15%, dove i campioni del settore crescono del 25%, il Gruppo Viasat è un elemento di distinzione. Siamo tra i pochi TSP davvero paneuropei che hanno scelto una strategia di respiro globale, ma con attenzione e rispetto per le singolarità locali. Una strategia volta a costruire ponti, mettere a fattor comune i migliori talenti, aperta e desiderosa di innovazione e con la consapevolezza che se non saremo ogni giorno migliori, il mercato non avrà riguardo per la nostra distrazione.

Abbiamo il privilegio di vivere questo tempo di sfida e la possibilità di contribuire con le nostre scelte a dare forma al futuro del mercato dell'infotelematica. La possibilità di realizzare i nostri sogni in un Gruppo come Viasat.

Buon futuro.

VIASAT GROUP PUNTA FORTE SULLA RICERCA Di Marco Annoni Amministratore Delegato VEM SOLUTIONS

Tra i tanti pregi che ha il nostro Paese, uno è certamente quello di essere considerato "Campione" della telematica mondiale. Nei prossimi anni assisteremo a uno sviluppo esponenziale dei sistemi info-telematici che cambieranno radicalmente il paradigma della mobilità dei mezzi e delle merci. È questa una grande opportunità per il progresso e l'innovazione del nostro Paese con tutti i benefici che ne potrebbero derivare in termini di crescita economica, di competenze professionali e, quindi, occupazionali.

Il mondo della telematica veicolare è in costante evoluzione sia in termini di domanda di servizi innovativi che di tecnologie. Il concetto di veicolo connesso con l'ambiente circostante (veicoli, infrastruttura stradale, centri servizio, ...ecc.) sta diventando sempre più una realtà al fine di rendere il suo uso più sicuro, efficiente ed ecosostenibile. La Commissione Europea ha accelerato questo processo con la pubblicazione di linee guida, raccomandazioni e interventi normativi che hanno portato alla definizione del piano di Azione ITS (Intelligent Transport Systems) che utilizza la tecnologia ICT per far comunicare i veicoli e sviluppare i nuovi servizi che stanno gradualmente trovando attuazione nei vari paesi Europei, con soluzioni che sono concepite per interlaborare a livello Europeo. Come in ogni campo di applicazione delle tecnologie di telecomunicazione, il ruolo del processo di standardizzazione è fondamentale per

creare le condizioni per una reale interoperabilità delle soluzioni a livello Europeo e ha un ruolo primario di abilitatore.

L'eCall, il servizio di chiamata di emergenza veicolare che sarà obbligatoriamente installato sui nuovi modelli di veicoli omologati, a partire dalla primavera del 2018, costituirà plausibilmente il passaggio definitivo verso l'adozione pervasiva di dispositivi telematici a bordo dei veicoli e si andrà ad affiancare alle altre soluzioni già disponibili per la gestione flotte come, ad esempio, il telepedaggio, i servizi assicurativi, la navigazione.

Le nuove sfide per lo sviluppo di servizi telematici abilitati dal paradigma del veicolo connesso riguarderanno i sistemi a supporto della sicurezza abilitati dalla comunicazione diretta tra veicoli V2V (vehicle-to-vehicle) o, più in generale, tra il veicolo e l'ambiente circostante (e.g. infrastruttura stradale intelligente, pedoni, ciclisti, motociclisti, ...ecc.). Si parla appunto di comunicazione V2X per indicare come il veicolo diventerà sempre più parte integrante di un universo di oggetti intelligenti che comunicano e cooperano tra loro, con un differente livello di coinvolgimento umano. L'evoluzione naturale sarà verso la guida autonoma nella quale la probabilità di incidenti viene minimizzata grazie alla capacità del veicolo di "interpretare" la realtà circostante e muoversi in sicurezza. L'altro settore di probabile espansione sarà quello a supporto della mobilità ecosostenibile (mobilità elettrica, Mobility as a Service,ecc.)

In Viasat Group, VEM Solutions è la struttura che si focalizza sull'attività di R&D e sull'innovazione. La missione primaria è quella di identificare e sviluppare soluzioni innovative che possano portare un vantaggio competitivo alle aziende del Gruppo, senza escludere la possibilità di cooperazione con altre aziende leader della filiera. L'innovazione nel settore dell'ITS e della telematica è uno degli elementi fondamentali per ottenere uno sviluppo continuativo del business ed una evoluzione dell'offerta in grado di rispondere alla domanda in costante evoluzione.

Questo diventa particolarmente importante in un momento in cui il Gruppo Viasat si sta espandendo per offrire servizi telematici ad un numero crescente di mercati nazionali che possono manifestare dinamiche, priorità, normative locali ed esigenze diverse.

Nel medio termine, la presenza del Gruppo in differenti Paesi e mercati costituirà certamente un punto di forza ed un vantaggio competitivo rispetto ad altri TSP focalizzati principalmente sul mercato nazionale. Al fine di sfruttare questo potenziale è fondamentale individuare le sinergie tra i vari mercati e le soluzioni attualmente a catalogo al fine di razionalizzare l'evoluzione dell'offerta tramite l'armonizzazione dell'offerta a livello di Gruppo, con evidenti benefici in termini di ottimizzazione dei costi e globalizzazione della proposta di servizio. E VEM Solutions intende continuare a giocare un ruolo primario in questo campo.