SU MISURA PER LE FLOTTE

Specializzata in soluzioni telematiche ed elaborazione dati, l'azienda veneta offre un ampio ventaglio di servizi modulari, anche grazie alla recente acquisizione del Viasat Group. Ce ne parla il ceo, **NICOLA DE MATTIA**

Emilio Deleidi

Da oltre vent'anni, Targa Telematics sviluppa piattaforme digitali per la mobilità connessa, proponendo soluzioni tecnologiche funzionali per aziende di noleggio di veicoli a breve e lungo termine, società finanziarie e grandi flotte, spaziando dalla telematica assicurativa al fleet management, fino alla diagnostica da remoto dei mezzi. Nicola De Mattia, fondatore già negli anni 90 di startup per lo sviluppo di nuove tecnologie, ne è l'amministratore delegato.

Vuole ricordarci il percorso che ha portato da piccole realtà embrionali a una società come Targa Telematics?

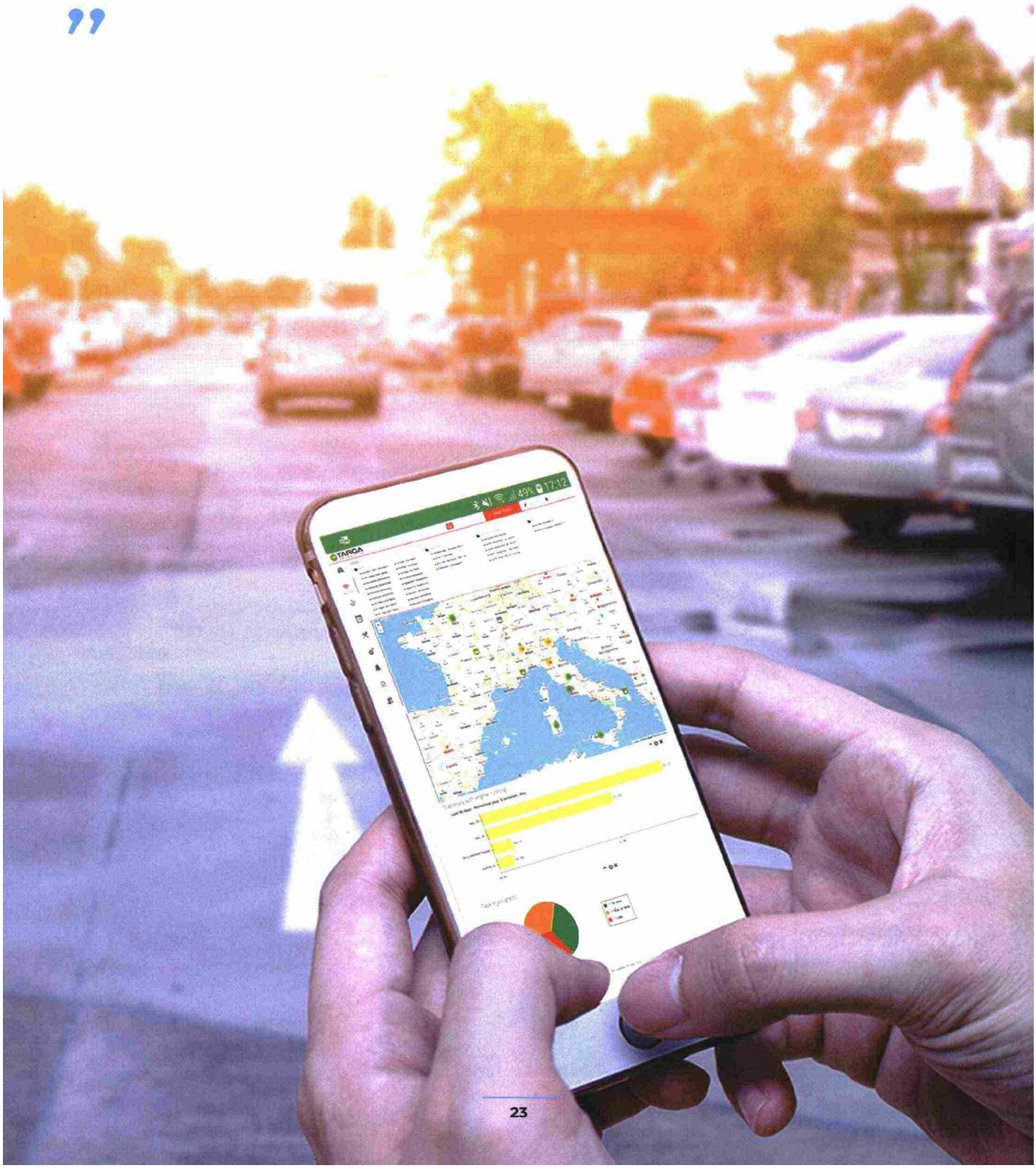
La nostra "mother company" è stata creata nel 2000 come startup, anche attraverso l'intervento di un fondo di venture capital che faceva riferimento a Elserino Piol, antesignano delle iniziative web e tecnologiche italiane, venuto a mancare nello scorso aprile. Nel 2003 abbiamo lanciato uno dei primi servizi di fleet management con l'auto connessa via web in collaborazione con la Vodafone; tre anni dopo abbiamo acquisito Targa Infomobility dal gruppo Fiat. Era una realtà nata nel 2002, destinata a offrire servizi ai clienti di Fiat, Lancia e Alfa Romeo; si trattava d'iniziative lungimiranti e innovative, ma le criticità dell'azienda in quel periodo indussero Sergio Marchionne a concentrare tutte le risorse disponibili sulle attività core, dismettendo quelle non direttamente coinvolte nella progettazione e produzione delle auto. Anche se il mondo della telematica era ancora agli albori, già all'epoca abbiamo puntato sulle flotte, in particolare su quelle di grandi dimensioni; il mercato è partito nel 2012 con l'adozione da parte dei primi noleggiatori di questo tipo di soluzioni. Grazie alla nostra competenza specifica, siamo stati il primo operatore in grado di servire questi player, acquisendo come clienti tutti i maggiori attori del renting a breve e lungo termine, le leasing company e le grandi flotte. La crescita ci ha indotto a pensare a un percorso internazionale, essendo il nostro modello di business e le nostre tecnologie ben esportabili; per questo, abbiamo iniziato la selezione di un fondo di private equity che potesse entrare nel nostro capitale con una logica industriale, così da supportarci nel processo d'internazionalizzazione. Nel 2021, mentre aprivamo altre sedi europee, è così entrato a far parte del nostro capitale il fondo Investindustrial.

Il processo di sviluppo vi ha portato a individuare opportunità >

INNOVATORE
Laureato in Economia e titolare di un master in business administration, Nicola De Mattia, ceo di Targa Telematics, ha fondato negli anni 90 e nei primi 2000 diverse startup coinvolte nello sviluppo di nuove tecnologie

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

"SIAMO STATI I PRIMI A OFFRIRE **TECNOLOGIA ASSICURATIVA** AI GRANDI PLAYER DEL NOLEGGIO E DEL LEASING"



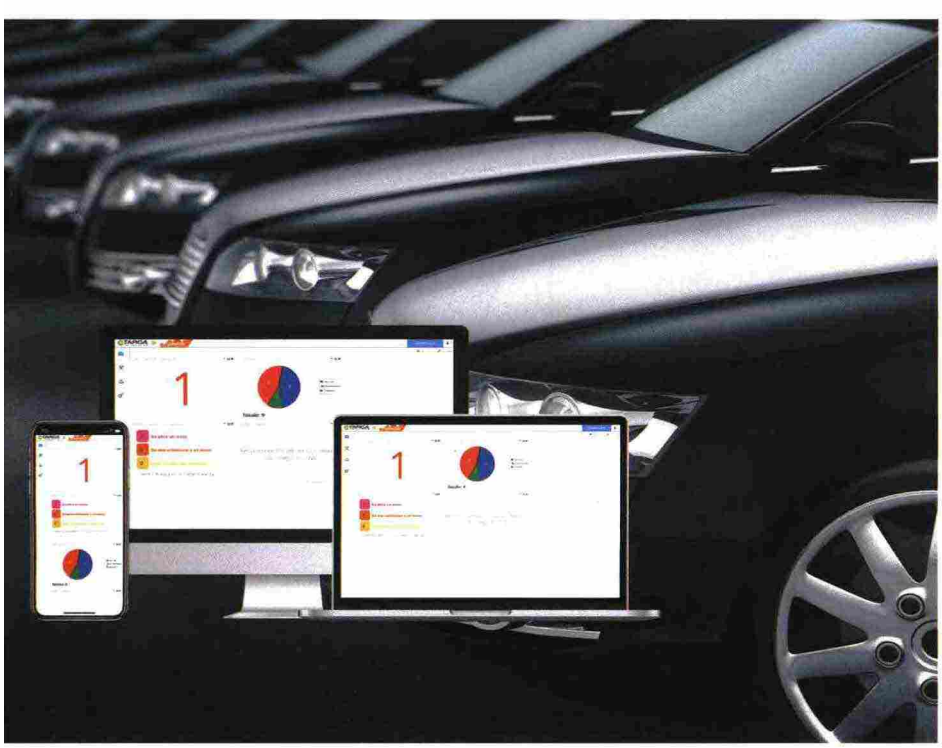
L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

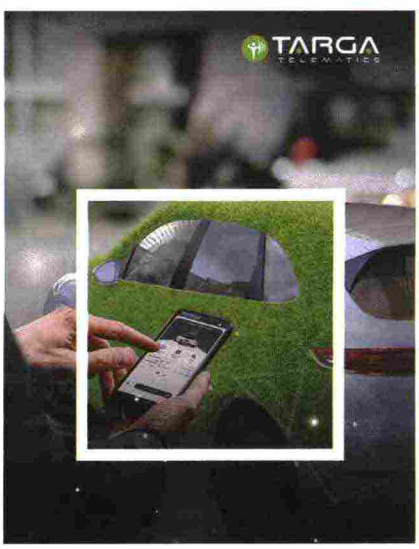
> FORNIRE LE SINTESI D'INFORMAZIONI COMPLESSE PERMETTE DI GESTIRE AL MEGLIO LA **TRANSIZIONE ECOLOGICA**

di acquisizioni che consentissero di allargare il vostro perimetro?
Pur essendo dei fan della crescita organica, abbiamo subito cercato opportunità di crescita inorganica, una delle quali si è presentata abbastanza presto: nell'aprile del 2022, abbiamo iniziato a lavorare sul dossier Viasat Group, acquisendone il 100% del capitale sociale, con il closing del 16 maggio di quest'anno.

Che cosa vi ha indotto a scegliere proprio questa azienda rispetto alle altre prese in considerazione per possibili acquisizioni?
La mancanza di sovrapposizioni sui mercati: grazie a Viasat Group, abbiamo potenziato ulteriormente il presidio nel mondo delle tecnologie assicurative e rafforzato la nostra presenza internazionale nei principali Paesi europei, tra i quali Francia, Spagna, Portogallo e Inghilterra, in cui avevamo già aperto uffici. Con questa operazione ci collochiamo, a livello continentale, in seconda posizione per dimensioni e fatturato; nei prossimi diciotto mesi i programmi prevedono una crescita organica che ci dovrebbe consentire di diventare i leader del settore. Nell'arco, poi, di circa cinque anni valuteremo altre opzioni strategiche, con l'obiettivo di diventare il primo player globale di questa industry.

Parlando di prodotto, quali sono le vostre aree?
Le nostre piattaforme digitali e applicazioni servono noleggiatori, leasing company, produttori di auto e grandissime flotte, che contano decine di migliaia di veicoli. Il portfolio di soluzioni si può dividere in due macrocategorie: l'asset management e la fleet optimisation. La prima comprende tutte le soluzioni atte





IN PRINCIPIO FU UNA STARTUP

LA STORIA di Targa Telematics ha radici lontane: è del 2000 la creazione della startup UbiEst, nata come laboratorio d'innovazione che, tre anni dopo, lancia le prime soluzioni web based di fleet management destinate al mercato b2b. I passaggi successivi vedono nel 2006 l'acquisizione dal gruppo Fiat di Targa Infomobility, nel 2008 lo sviluppo di UbiNav, navigatore Gps online per smartphone, e nel 2021 l'ingresso nel capitale del fondo Investindustrial. Tutto questo ha portato l'azienda a una crescita considerevole del giro d'affari, passato dai 40 milioni di euro del 2019 ai 56 del 2022, ai 130 stimati per quest'anno; i dipendenti, anche grazie all'acquisizione di Viasat Group, ora sono 750.

SCELTE CONSAPEVOLI
Per un fleet manager, disporre di quadri di sintesi come quelli che elabora Targa Telematics per i clienti significa poter prendere decisioni in tema di car policy basate sul reale utilizzo delle vetture del proprio parco

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

TUTTO NELLE SCATOLE
Una panoramica dell'hardware che Targa Telematics propone per la raccolta dei dati e la gestione delle flotte. Adattabili ai modelli di costruttori differenti, questi strumenti consentono di disporre di un'enorme mole d'informazioni, che l'azienda poi è in grado di elaborare e trasferire ai clienti in forma sintetica

a preservare il valore dell'asset aziendale, dal recupero di auto rubate – che costituisce ancora un problema notevole – alla gestione dei cicli della manutenzione e dei fermi delle vetture, fino alla loro sicurezza. La seconda categoria riguarda l'ottimizzazione dell'uso dei veicoli e, quindi, comprende soluzioni destinate agli utilizzatori: aziende che ne sono proprietarie o che li noleggiano a supporto del proprio core business. La nostra attività consente di ottimizzare l'impiego della flotta, rendendolo meno costoso e più efficiente, oltre che certificandolo nei confronti di clienti e istituzioni. A questo si aggiungono i servizi di smart mobility, il più conosciuto dei quali è il car sharing, settore nel quale siamo leader europeo per piattaforme e moduli software di gestione delle vetture. Poi forniamo anche servizi per il corporate car sharing alle aziende che hanno flotte con veicoli in parte assegnati e in parte in condivisione tra i propri collaboratori.

Ha menzionato il settore della tecnologia al servizio delle assicurazioni: quali sono le sue applicazioni più diffuse?
Quelle relative a servizi come e-call (chiamata di emergenza), b-call (richiesta di assistenza per guasti), crash detection e reconstruction, fino ai servizi di acquisizione e gestione di dossier riguardanti i sinistri per le compagnie. Di tutto ciò beneficiano anche le grandi flotte, acquisendo polizze assicurative che possono essere scontate grazie alle scatole nere e alla condivisione dei dati.

Tutto questo ha una forte base telematica: il vostro core, quindi, è lo sviluppo di device e software per la gestione dei veicoli?
Gestione e attivazione dei dati costituiscono il nostro vero core business. Procedure che implicano acquisizione, "pulizia", omogeneizzazione, elaborazione e integrazione nei processi aziendali o nelle applicazioni nostre o di terzi.

Ma chi gestisce, poi, queste applicazioni: voi o il cliente?
In generale, sviluppiamo progetti di co-creazione con i nostri clienti, aiutandoli nel percorso verso la digitalizzazione e sviluppando le migliori soluzioni per le auto connesse, in grado d'incrementare la loro competitività sul mercato. Siamo in grado di fornire tecnologie, moduli, piattaforme e servizi, sulla base di software che rimangono presso di noi, oppure dati già elaborati, utilizzabili dai clienti stessi. La nostra struttura interna può agire per conto dell'utente: sono i cosiddetti servizi operati, per esempio il recupero di auto rubate o il soccorso stradale attuato con carri attrezzi di terzi e gestito attraverso la nostra sala operativa.

Come si stanno ponendo le Case nei confronti dell'auto connessa?
Negli ultimi tempi credo siano divenute consapevoli del fatto che l'auto connessa costituisca un fattore chiave, che l'installazione delle scatole nere in primo impianto sia un passaggio obbligatorio, che i servizi al driver siano necessari, ma anche che il b2b sia un'area complessa. Questo anche perché le flotte sono quasi sempre composte da modelli di costruttori diversi, con sistemi differenti, mentre l'azienda che le utilizza ha bisogno di informazioni uniche e omogenee. Per questo, stiamo integrando i flussi dei dati di tutti i principali car maker, raccogliendoli, elaborandoli e fornendoli al cliente in forma utilizzabile. Significa nascondergli la complessità dei dati raccolti con soluzioni diverse (device specifici dei costruttori, scatole nere aftermarket), rendendoli omogenei e realmente utili. Un servizio prezioso anche per aiutare i fleet manager delle aziende a governare nel migliore dei modi la prossima transizione alla mobilità elettrica. ||

050066

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE