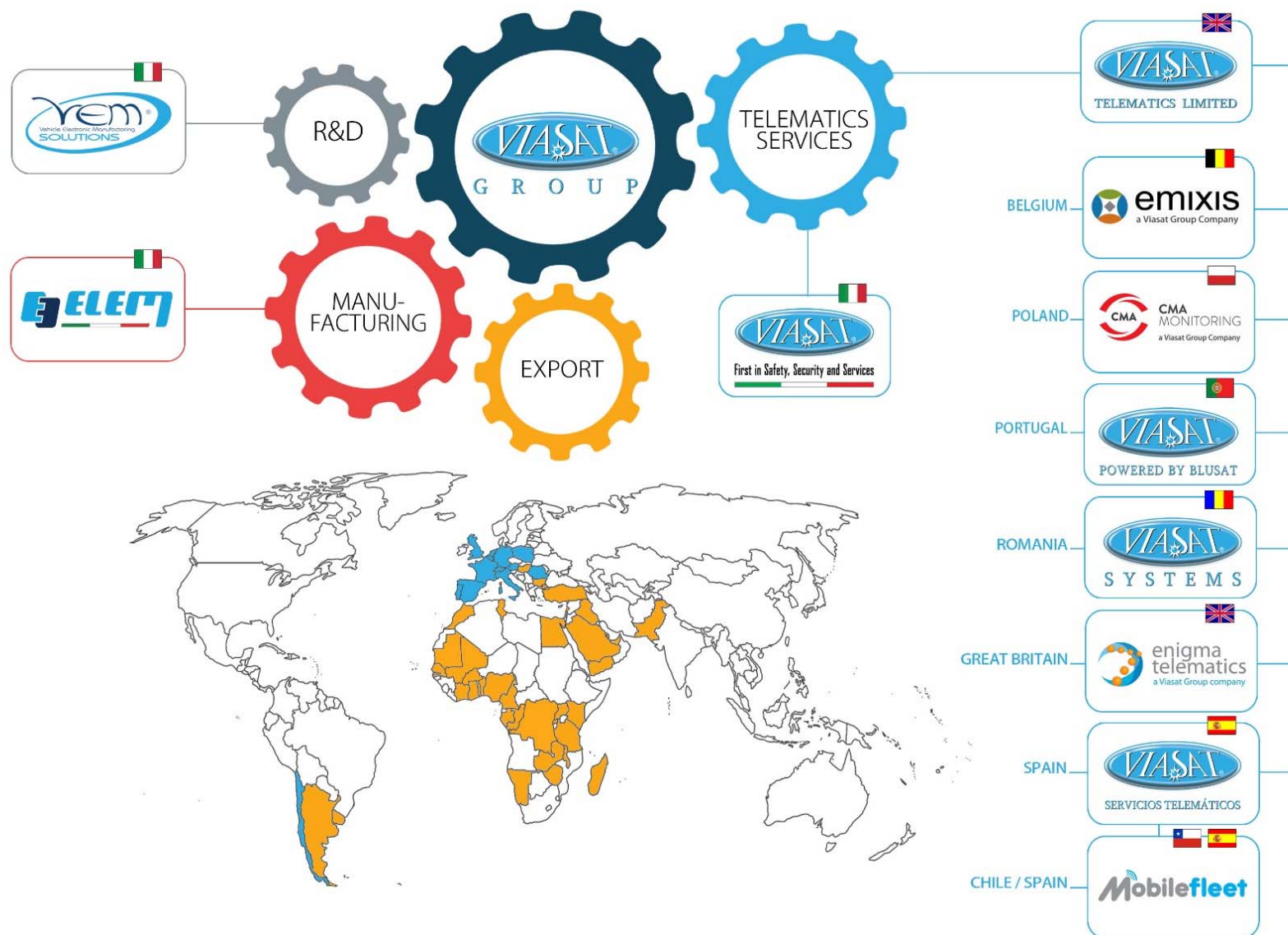




COMPANY PRESENTATION



Viasat Group 2017



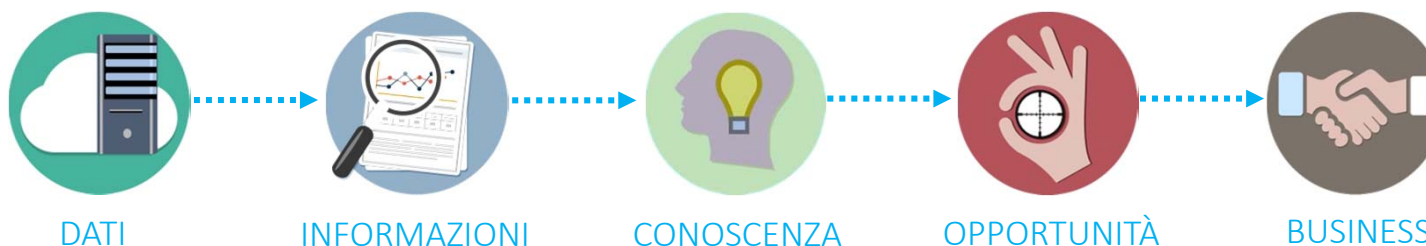
Mission











La nostra **Mission** è ideare, realizzare e diffondere i **Sistemi e i Servizi di Sicurezza e Protezione** con applicazione di **Tecnologie Telematiche Satellitari**, nonché essere un marchio riconosciuto dal mercato come **Leader Affidabile e Innovativo**.



Viasat è leader nella gestione dei big data, grazie a un'esperienza consolidata trentennale nel **mercato LBS (Local Based Services)** con oltre **2 milioni di apparati prodotti** per il mercato dei Telematics Service Provider a livello worldwide: più di **12 miliardi di chilometri percorsi all'anno** (oltre 80 volte la distanza tra Terra e Sole). Questa enorme mole d'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 (*compagnie assicurative, car rent, imprese di trasporto e logistica, ecc.*) che decidano di **sfruttare la telematica per ottimizzare e rendere più efficiente** la gestione del proprio business.



	 BOX TELEMATICS & OEM	 INSURANCE	 FLEET	 CAR CONNECT
 CLIENTI	TSP (Telematics Service Provider) - AZIENDE FILIERA AUTOMOTIVE – DOMOTICA - DIFESA	COMPAGNIE ASSICURATIVE	AZIENDE DI LOGISTICA AUTOTRASPORTATORI PORTI MUNICIPALIZZATE	PRIVATI CAR DEALER DEALER CAR RENTAL
 MERCATI	ITALIA	ITALIA EUROPA	ITALIA - UK -ROMANIA POLONIA – SPAGNA BENELUX – PORTOGALLO AFRICA _M.O.	ITALIA
 SERVIZI	PROGETTAZIONE INGEGNERIZZAZIONE PRODUZIONE LOGISTICA	DINAMICA CRASH STILE GUIDA EMERGENCY CALL PROTEZIONE FURTO	FLEET MANAGEMENT STILE DI GUIDA SICUREZZA	SICUREZZA AUTO/MOTO PROTEZIONE PERSONA PREVENZIONE FURTO
 PRODOTTI	APPARATI VIASAT ELECTRONIC BOARD	BLUBOX SOSCALL SLIMBOX	RUNTRACKER BLUTRACK BLUBOX SLIMBOX	BLUBOX – LINEA S + PERIFERICHE BLUTRACK

I punti di forza



Livello di **notorietà** e **riconoscibilità** a livello **nazionale** e **internazionale** del marchio Viasat.



Accordi con le principali **compagnie assicurative**.



Centrali Operative di proprietà: 2 in Italia con 150 operatori (Torino e Roma), 1 in Romania (Bucarest), 1 in Polonia (Varsavia) e 1 in Belgio (Bruxelles); 23 in outsourcing. **Europa**: Italia (L'Aquila), UK, Spagna. **Africa**: Kenya, Cameroon, Madagascar, Malawi, Nigeria, Tanzania, Uganda, Zimbabwe, Congo, Sud Sudan, Costa d'Avorio, Gabon, Burkina Faso, Liberia, Mali, Namibia. **Medio Oriente**: Kuwait, Libano, Iraq.



Presidio di **tutta la catena del valore** (ricerca-sviluppo, produzione e commercializzazione degli apparati e dei servizi erogabili tramite gli stessi).



Know How ed esperienza della società Vem Solutions S.r.l., dedicata alle attività **d'innovazione tecnologica** (con un investimento di oltre 2 milioni di euro all'anno).



Capillare **presenza commerciale** e di **assistenza** sul territorio con oltre **2100 centri d'installazione** (di cui 1500 Viasat Assistance).



Erogazione diretta del **servizio telematico** e di **assistenza per la sicurezza, protezione e localizzazione satellitare**; piattaforma hardware e software di **Centrale Operativa di proprietà**, flessibile, multiprotocollo e interoperabile anche con terminali di terzi.



Un progressivo di **oltre 2 milioni di apparati prodotti, installati e assistiti**.



Presenza sul **mercato internazionale** con **Viasat Servicios Telemáticos** in Spagna e **Viasat Telematics** in Gran Bretagna. Nel luglio 2014 è stata completata l'operazione di acquisto del 70% della britannica **Enigma Telematics**, specializzata nel segmento fleet management services dell'industria telematica. A giugno 2015 acquisizione del 55% del capitale della rumena **Cefin Systems**, che entra a far parte del Gruppo con il nome **Viasat Systems**. A gennaio 2016 è stata costituita la **Blusat Serviços Telemáticos** in Portogallo. Per proseguire, nell'aprile dello stesso anno, con l'acquisizione del 100% della società di diritto polacco **CMA Monitoring** e nel mese di Luglio del 60% della belga **Emixis**. Ad inizio 2017 l'acquisizione di **MobileFleet**.





RICERCA E SVILUPPO

Sviluppo piattaforme di monitoraggio e controllo aree / infrastrutture critiche. Sviluppo soluzioni/tools di centrale per erogazione servizi B2B e B2C. System Integration: sviluppo architetture innovative, di servizi VAS e di servizi per la Sicurezza con integrazione di tecnologie informatiche e TLC.



PRODUZIONE SISTEMI

Consulenza, progettazione e realizzazione di sistemi e soluzioni di informatizzazione verticalizzati e customizzati. Know-how: tecnologia satellitare per TLC, automotive, avionico, militare, difesa del patrimonio ambientale, culturale e P.A.



ASSISTENZA ON FIELD

Siamo presenti sul mercato con una rete capillare di installazione e assistenza tecnica after Market (oltre 2100 installatori). Presenza internazionale attraverso le società del Gruppo e partnership locali in Europa e in oltre 40 paesi in via di sviluppo.



EROGAZIONE SERVIZI

Centri Servizi con operatori specializzati e multilingue. Piattaforma Multidevice, Multiprovider e Multi Service (anche di terze parti). Interfaccia WEB di Centrale Operativa accessibile da qualsiasi cliente.



CANALI COMMERCIALI

CAR CONNECT



POWERED BY VIASAT



INSURANCE



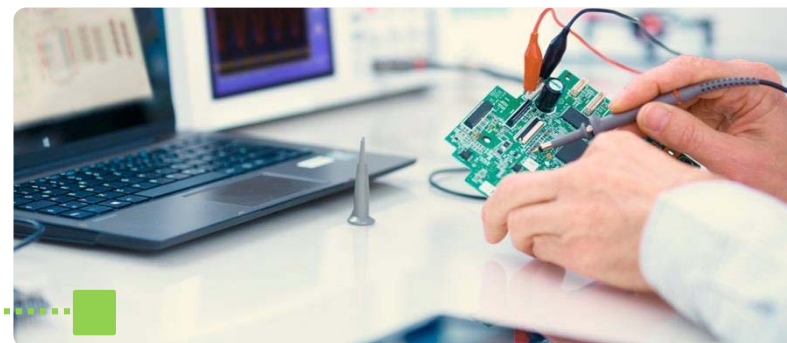
POWERED BY VIASAT



FLEET



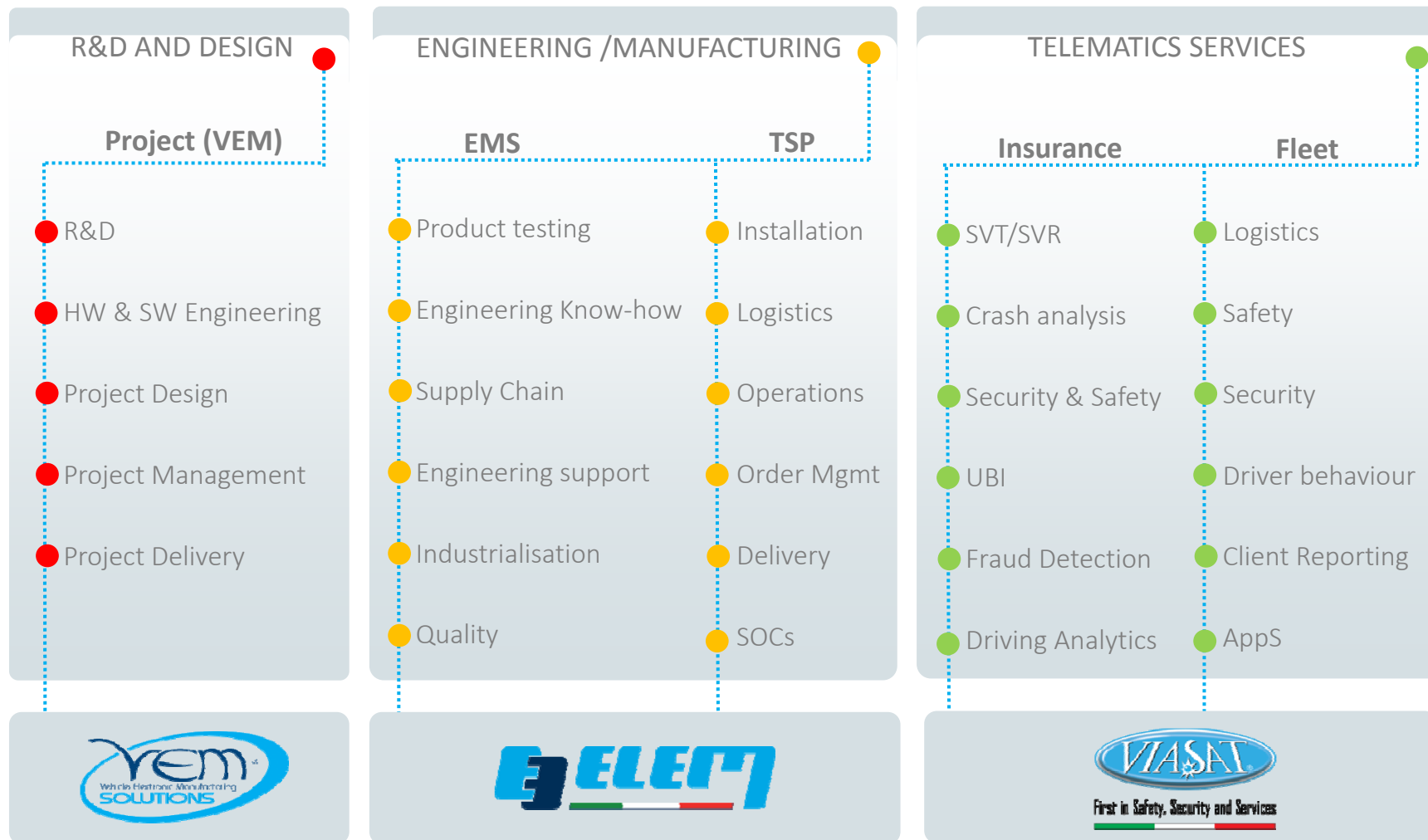
Viasat opera nel mercato della **telematica automotive** e della **produzione di sistemi elettronici**. L'esperienza maturata negli anni, unitamente al livello tecnologico raggiunto, consentono all'azienda di posizionarsi nei settori di riferimento come **player di primo piano**, rinomato anche grazie a un brand riconosciuto e apprezzato sul mercato.



In particolare, il Gruppo, che opera **sin dal 1974**, è nato come operatore specializzato nella **produzione di sistemi elettronici hi-tech**, applicati in particolare ai **settori dell'automotive**. Nei primi anni del nuovo secolo l'attività è stata diversificata nel campo della **telematica automotive**, al tempo pressoché inesplorato.

La capacità di **progettare e realizzare prodotti e relativi servizi dedicati ed erogare gli stessi** nell'ambito del medesimo gruppo di aziende, differenzia Viasat da tutti i competitor europei e fa dell'Azienda il **più rapido, efficace e completo operatore LBS** oggi presente sul Mercato.









1999-2004

Start-up del primo [Security Services](#) e sviluppo delle piattaforme 1; 2.Plus; 3.0; 4.2

2005-2008

Device [piattaforma 5.1](#) modulare e configurabile (hardware e software)

2008-2009

Lancio della piattaforma [Runtracker S](#) dedicata Fleet Management

2009-2010

[SosCall](#) e piattaforma [5.2](#) e integrazione piattaforme [All in One Cellotrack BB – BB Plus - BluBox](#)

2011-2012

[SosCall 2.0](#) e lancio della piattaforma [5.3](#)

2013

[BluTrack](#). Il progressivo di apparati satellitari prodotti, installati e assistiti è di oltre 1 milione di unità

2014 -2016

Lancio della piattaforma [Runtracker 5.4](#). [Nuova Centrale Operativa](#) a Venaria Reale (To) di oltre 500 mq con una capability di 240 operatori su 3 turni. [Linea 3S](#), [Viasat SlimBox](#) (2.0) e [sosCall 2.2](#) (Driving Safety Alert)



STRUTTURA OPERATIVA



- 5 Centrali Operative e Servizio Clienti di proprietà a livello Gruppo (Roma-Torino-Bucarest-Varsavia-Bruxelles)
- Servizio H24, 365 giorni l'anno
- Registrazione delle chiamate
- Centrale automatica di raccolta e trattamento dei dati integrata con la rete di telefonia mobile
- Infrastruttura infotelematica e architettura multi protocollo operante con terminali di bordo e piattaforme di terze parti
- Servizio Clienti per l'attività di promozione / vendita e supporto post-vendita
- Assistenza tecnica
- Piattaforma CRM aziendale per la gestione automatica dei contratti, della logistica e dei contratti estesa alla rete degli installatori
- Servizio sinistri

SERVIZI SATELLITARI



- Servizi base (furto / incidente / assistenza / raccolta-elaborazione dati)
- Servizi su cellulare (Car Finder/Geofence/Controllo velocità/Applicazioni per SmartPhone)

DEVICE



- Ampia gamma di dispositivi specifici per il mercato assicurativo e fleet management system

SERVIZI A VALORE AGGIUNTO



- Gestione sinistri telematica
- Indice rischiosità Viasat
- Perizia telematica
- Attestato di rischio telematico

Fin dal 2007, tramite la controllata [Vem Solution](#), Viasat ha creduto e auto-investito nelle tecnologie telematiche in ambito [Fleet Management Systems](#) realizzando, ad esempio, parte della sperimentazione del progetto NordOvest UIRnet.

Nel 2010, ha sviluppato su propria iniziativa la [Black Box 2.0](#) e [Plus MultiService](#) (soluzione alternativa al terminale Black Box SISTRI) e, nell'ultimo anno, ha progettato e realizzato l'integrazione con due importanti piattaforme istituzionali, [CCISS](#) e [UIRNet](#).

Inoltre, nell'ambito del [floating car data](#), sono in corso da anni alcune collaborazioni strategiche con primarie Aziende specializzate.



Viasat vanta collaborazioni con [le principali Compagnie di Assicurazione](#), con [ANIA](#) e con [i più importanti Gruppi, Associazioni Industriali e di Autotrasportatori](#).

In previsione di nuovi sviluppi è stata realizzata a Torino [una nuova Centrale Operativa](#) per l'erogazione di servizi VAS con una capability a tendere di [oltre 240 operatori](#) su tre turni.



Road to Big Data



La consapevolezza delle opportunità derivanti dai Big Data è in crescita inarrestabile ormai da anni. Questo trend trova conferma tra i CIO e gli Innovation Manager Italiani, che vedono la Business Intelligence, i Big Data e gli Analytics come una delle principali priorità di investimento nel 2017.

Il mercato Analytics nel 2016 si mostra ancora in espansione raggiungendo un valore totale di **905 milioni di euro**, con un **tasso di crescita** rispetto all'anno precedente **pari al 15%**. Al suo interno, la componente relativa alla Business Intelligence cresce del 9% per un valore di 722 milioni di euro, mentre la componente **Big Data** registra un **incremento del 44%**, raggiungendo i **183 milioni di euro**. Gran parte di questo mercato è oggi trainato dalle grandi imprese (sopra i 249 addetti), che sono responsabili dell'87% della spesa complessiva, mentre le PMI (tra i 10 e i 249 addetti) si fermano al 13%.

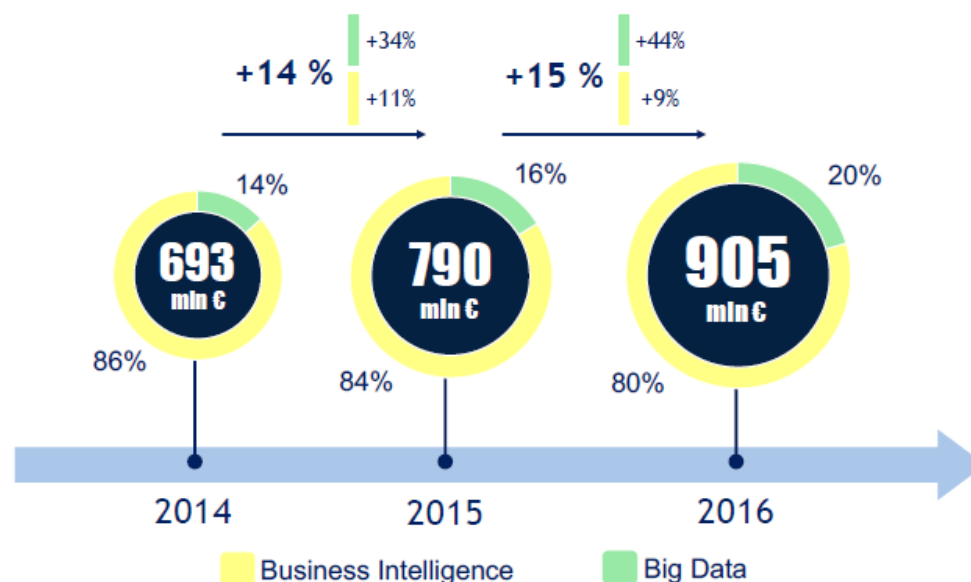


FIG 1. IL MERCATO DEGLI ANALYTICS IN ITALIA - FONTE OSSERVATORI DIGITAL INNOVATION POLITECNICO DI MILANO (WWW.OSSERVATORI.NET)

Fonte dei dati e copyright

Suddividendo il valore del mercato Analytics per settore, emerge come principale contributore il settore Bancario (29%) seguito dal Manifatturiero (22%), Telco e Media (14%), PA e Sanità (8%), altri Servizi (8%), Grande Distribuzione Organizzata (7%), Utility (6%) e infine dal settore delle Assicurazioni (6%). In uno scenario di complessiva crescita del mercato, l'analisi della dinamica dei settori mostra che alcuni crescono più di altri: Assicurazioni, con un tasso di crescita maggiore del 25%; Manifatturiero, Banche e Utility, con tassi di crescita tra il 15% ed il 25%. Seguono Servizi, Telco e Media (crescita compresa tra 10% e 15%) e Grande Distribuzione Organizzata, PAe Sanità, con crescite più modeste.

Di seguito vengono elencate le varie tipologie di analisi possibili, indipendentemente dall'origine dei dati raccolti:

Descriptive Analytics, l'insieme di strumenti orientati a descrivere la situazione attuale e passata dei processi aziendali e/o aree funzionali. Tali strumenti permettono di accedere ai dati secondo viste logiche flessibili e di visualizzare in modo sintetico e grafico i principali indicatori di prestazione;

Predictive Analytics, strumenti avanzati che effettuano l'analisi dei dati per rispondere a domande relative a cosa potrebbe accadere nel futuro; sono caratterizzati da tecniche matematiche quali regressione, forecasting, modelli predittivi, ecc;

Prescriptive Analytics, tool avanzati che, insieme all'analisi dei dati, sono capaci di proporre al decision maker soluzioni operative/strategiche sulla base delle analisi svolte;

Automated Analytics, capaci di implementare autonomamente l'azione proposta secondo il risultato delle analisi svolte.

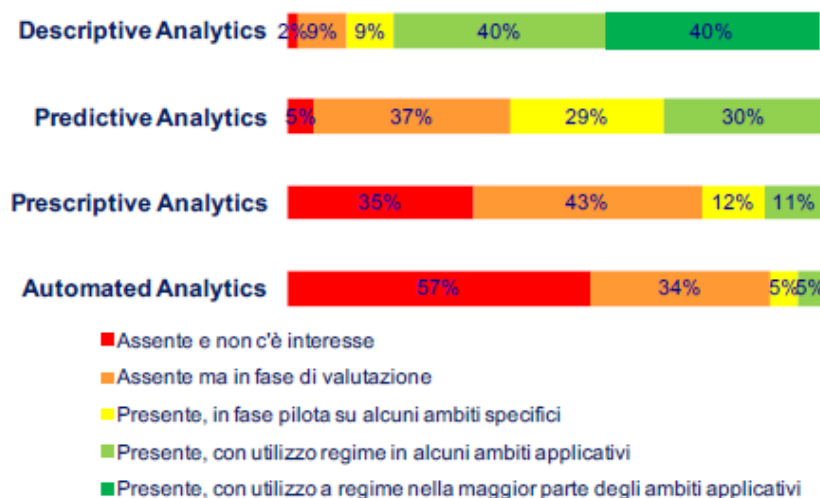


FIG 2. LA DIFFUSIONE DEI MODELLI DI ANALYTICS NELLE GRANDI ORGANIZZAZIONI ITALIANE
CAMPIONE: 149 ORGANIZZAZIONI ITALIANE DI GRANDI DIMENSIONI (AVENTI UN NUMERO DI ADDETTI SUPERIORE A 249) - FONTE OSSERVATORI DIGITAL INNOVATION - POLITECNICO DI MILANO (WWW.OSSERVATORI.NET)

Fonte dei dati e copyright

La valorizzazione dei dati: dall'individuazione dell'insight alla data monetization



La capacità di identificare relazioni nascoste nei dati a disposizione delle organizzazioni, infatti, non consente solo di ottimizzare i processi ed aumentare la competitività, ma permette di aprire nuove opportunità di generazione di valore.

Data Monetization. La monetizzazione dei dati si riferisce al processo di generazione di nuovi ricavi attraverso la vendita o lo scambio dei dati in possesso dell'organizzazione, e attraverso lo sfruttamento di questi per la generazione di nuovi servizi/prodotti. È possibile classificare le opportunità con cui monetizzare i dati distinguendo tra **monetizzazione diretta** e **monetizzazione indiretta**.

L'acquisto avviene nella grande maggioranza dei casi da veri e propri Data Provider (l'86%), inoltre vi sono alcuni casi di imprese che si rivolgono ad altre organizzazioni all'interno del proprio settore (26%) oppure appartenenti ad altre industry (29%). La relazione d'acquisto viene instaurata con una frequenza che varia da caso a caso: la scelta ad oggi preferita risulta essere l'acquisto a sottoscrizione (84%), con frequenza di aggiornamento che dipende dalla tipologia di dato e può essere mensile (36%), giornaliera (14%), settimanale (12%), annuale (12%) o real-time (10%), rispetto all'approccio a progetto, utilizzato nel 16% dei casi.

La possibilità di vendere dati è ancora poco diffusa tra le organizzazioni italiane, che al momento non sembrano riuscire a sfruttare appieno questa opportunità: solo il 7% del campione intervistato dichiara di vendere i propri dati. Vi è però un 26% delle imprese che afferma di essere in fase valutativa, mostrando quindi la volontà di comprendere come sia possibile realizzare questa nuova attività di business.

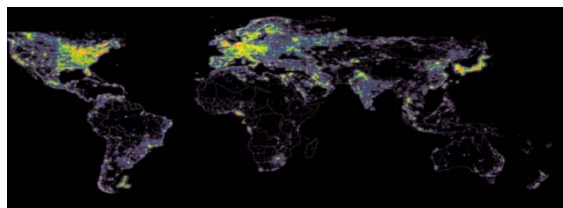


Fonte dei dati e copyright



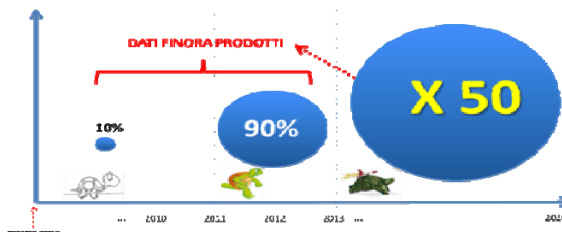
Come si fa a capire se ho a che fare con i Big Data?

Perché parliamo di Big Data? Le 3 V...



perché in un anno la popolazione mondiale è capace di sviluppare 17,5 exa di dati = 17,5 miliardi di giga!

VOLUME



perché solo negli ultimi 2 anni è stato generato il 90% dei dati finora prodotti e nei prossimi 7 anni se ne produrranno 50 volte tanto

VELOCITA'

VERIDICITA'

I BIG DATA devono:

- Essere **VERI**, ossia **AUTENTICI**
- Rappresentare un fenomeno **REALE**

VALORE

I BIG DATA devono:

- Essere **UTILI**, e per questo **MONETIZZABILI**
- **REMUNERARE** l'investimento fatto per ottenerli e lavorarli

...a cui si aggiungono le altre 2 V



DATI STRUTTURATI



DATI DESTRUTTURATI



VARIETA'



Volume: miliardi di dati / mese



Velocità: Incremento costante



Varietà: Abbastanza elevata: abbiamo a che fare con dati strutturati e di tipologia simile che aumenterà in un futuro prossimo



Coloro che hanno aderito alla sperimentazione «Guida Sicuro» di **Fondazione ANIA** per la Sicurezza Stradale, dispongono di:

- Dispositivo **sosCall 2.2** con funzione **Driving Safety Alert** per ricevere informazioni puntuali (alert vocali e luminosi) riguardo la pericolosità georeferenziata della propria guida rispetto alle condizioni ambientali con l'obiettivo di prevenire il rischio d'incidenti stradali
- **interfaccia web** di facile consultazione, ad accesso riservato (login e password)
- **applicazione mobile per smartphone** per consultare le proprie statistiche di guida.

VALUTAZIONE DEL RISCHIO

- **IRV – Indice di Rischiosità Viasat** (Rischio territorio, tipologia strada, durata viaggio, velocità, utilizzo veicolo, orario di utilizzo, crash, stile di guida)
- **Black Point ANIA / Viasat** (punti ad alto rischio incidenti)
- **Red Point Viasat** (tratte pericolose)
- **Condizioni meteo** della direttrice stradale in tempo reale
- **Limiti dinamici della velocità** in funzione del contesto stradale (traffico, meteo, ecc.)



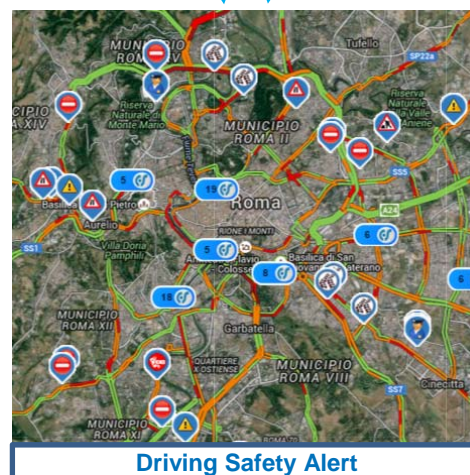
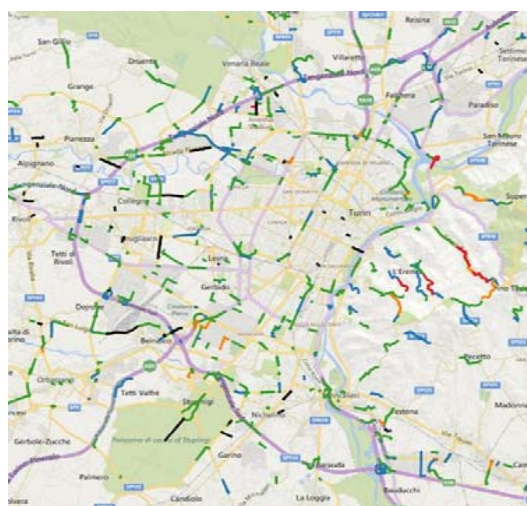
Mappe del rischio



IRV – Indice di
Rischiosità Viasat



Infotrafic

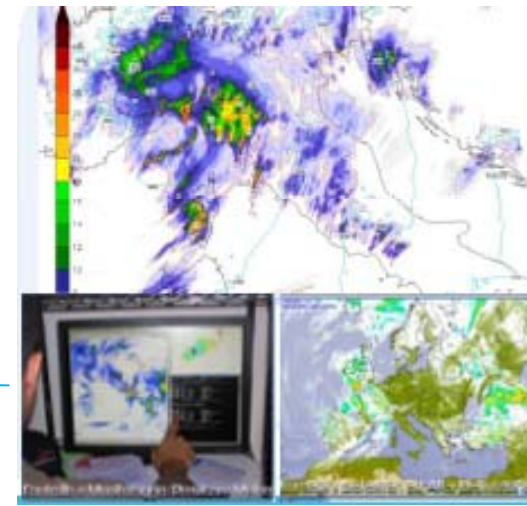


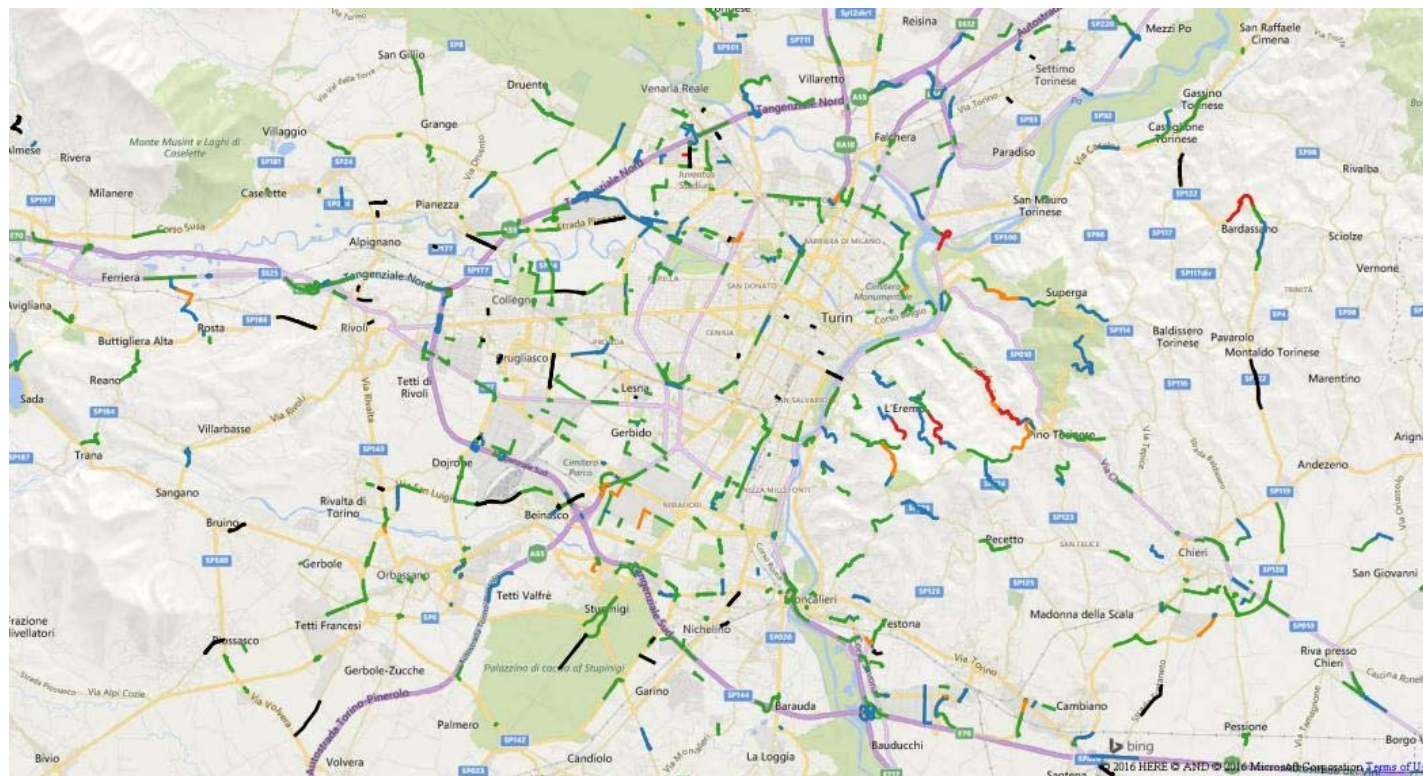
Driving Safety Alert

Mappa del rischio



Meteo





Legenda

RedPoint:

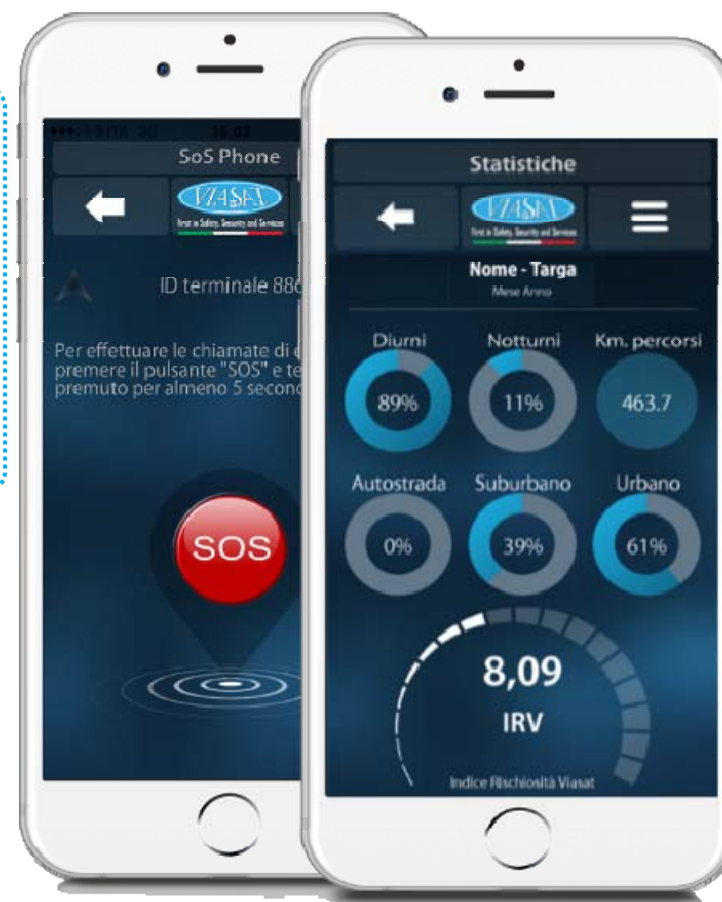
verde, blu, arancio e rosso in ordine di pericolosità crescente calcolati da Viasat (verde = meno pericoloso; rosso = più pericoloso)

BlackPoint:

punti stradali evidenziati in nero sulla base dei dati di Fondazione ANIA/Viasat

Tramite la **Viasat appS** si può accedere alla funzione **Statistiche** che propone un quadro sinottico riepilogativo del proprio **IRV – Indice di Rischiosità Viasat**.

La funzione **Driving Safety Alert** (*segnalazioni luminose e vocali*) del dispositivo **sosCall 2.2**, rappresenta un'evoluzione dello stesso **IRV** verso un'applicazione esperta, in grado di coniugare **i dati di guida dell'automobilista** con informazioni georeferenziate di **contesto ambientale** che possano incidere sulla potenziale **rischiosità alla guida** (*traducendosi in informazioni preventive utili a migliorare al sicurezza stradale*).



Il terminale Sos Call 2.2

Il dispositivo fornisce **informazioni preventive** agli automobilisti, in tempo reale, circa la **rischiosità georeferenziata** della strada percorsa, in funzione di una serie di fattori monitorati.



Un **segnale luminoso** e un **alert vocale** ti avvertono in caso di **guida pericolosa** legata al contesto



Grazie dell'attenzione.



www.viasatgroup.it
marketing@viasatgroup.it