

LoJack

I NUOVI ORIZZONTI del “cantiere digitale”



La filiale italiana dell'azienda americana ha recentemente presentato una nuova tecnologia per la manutenzione predittiva nelle macchine per le costruzioni, che va ad aggiungersi alla sua ampia offerta di prodotti dedicati alla protezione dai furti. Una chiara testimonianza di quanto il settore “off-highway”, seppur lontano dai numeri dell'automotive “on-highway” in termini di volumi, sia centrale nei piani di business della società

di Daniele Smiraglia

Monitorare in tempo reale alcuni tra i parametri più importanti che determinano l'operato delle macchine da lavoro, prevenire eventuali guasti e ottimizzare la gestione dei veicoli in modo da evitare avarie e dispendiosi fermi macchina. Sono queste le principali caratteristiche del-

la nuova soluzione tecnologica annunciata lo scorso mese di ottobre in occasione dell'Assemblea annuale dell'associazione Assodimi da LoJack Italia, la società di intelligenza connessa che aiuta le aziende e le persone a tracciare, monitorare e recuperare in caso di furto veicoli e asset.

“Questa svolta tecnologica costituisce un nuovo step nel nostro approdo al ‘can-

tiere digitale’, un approccio che consente di rendere smart e digital la manutenzione predittiva dei mezzi. Uno strumento prezioso che può aiutare il noleggiatore a rendere più efficiente la gestione della flotta e prevenire dispendiosi guasti e fermi delle macchine”, ha spiegato Nicola Mannari, “Senior Sales Director” di LoJack Italia e “SML Automotive EMEA”.

La manutenzione predittiva

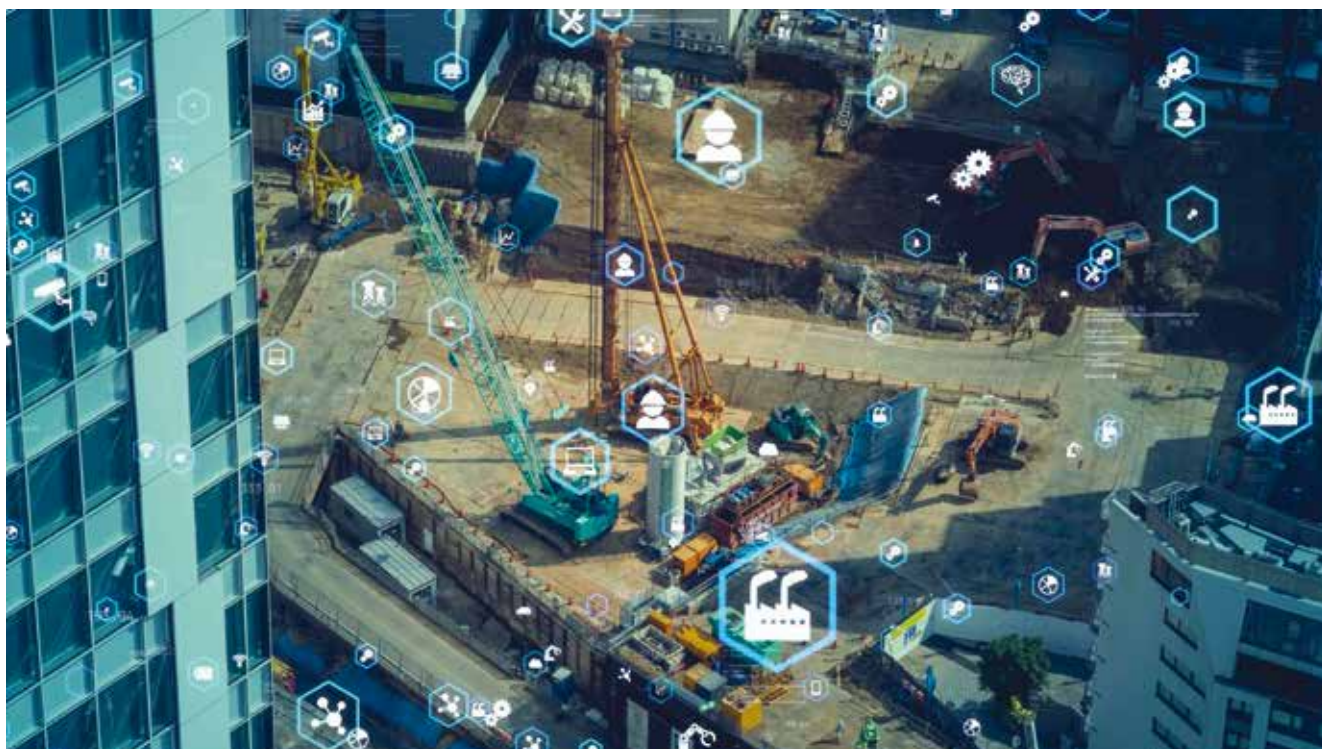
La nuova soluzione offerta da LoJack permette di tenere sotto controllo, all'interno di una piattaforma web di facile accesso e consultazione, i dati rilevati dagli apparecchi installati sulle macchine da lavoro che forniscono precise informazioni sulla localizzazione del mezzo, sui chilometri percorsi e sulle ore di accensione del motore. Non solo: questo strumento smart e digitale, che si aggiunge all'offerta LoJack già esistente, è anche in grado di segnalare eventuali avarie e malfunzionamenti del veicolo prima che si accendano le relative spie. Una soluzione, questa, che rafforza la protezione dal furto grazie alla tecnologia in radio-frequenza e che monitora altri parametri, come ad esempio le ore di funzionamento, oltre all'accensione e allo spegnimento e i tragitti precorsi dal mezzo, che possono essere visualizzabili con un controllo da remoto attraverso "dashboard" personalizzate e alert costruiti ad hoc per rispondere a specifiche esigenze. Non è un caso che questa tecnologia, appena lanciata in Italia ma già disponibile negli Stati Uniti da diverso tempo, sia stata recentemente selezionata da OEM off-Highway, prestigiosa rivista nazionale americana dedicata al-



LA NUOVA SOLUZIONE OFFERTA DA LOJACK PERMETTE DI TENERE SOTTO CONTROLLO I DATI RILEVATI DAGLI APPARECCHI INSTALLATI SULLE MACCHINE DA LAVORO, I QUALI FORNISCONO PRECISE INFORMAZIONI SULLA LOCALIZZAZIONE DEL MEZZO, SUI CHILOMETRI PERCORSI E SULLE ORE DI ACCENSIONE DEL MOTORE



lo sviluppo di prodotti per OEM mobili a livello globale, come uno dei migliori nuovi prodotti per il 2024 nel settore delle attrezzature mobili on- e off-road. "Nello specifico settore delle macchine per le costruzioni i clienti si rivolgono a noi in primo luogo per esigenze legate ai furti, dato che abbiamo una reputazione molto importante soprattutto



NEGLI ULTIMI ANNI, LA RICHIESTA DA PARTE DELLE AZIENDE CHE UTILIZZANO MACCHINE PER IL SETTORE DELLE COSTRUZIONI HA FATTO REGISTRARE UNA CRESCITA MOLTO IMPORTANTE, PORTANDO LOJACK A ENTRARE CON DECISIONE IN QUESTO SPECIFICO SEGMENTO



► **NICOLA MANNARI**
"SENIOR SALES DIRECTOR" DI LOJACK
ITALIA E "SML AUTOMOTIVE EMEA"

dai furti e manutenzione predittiva sono due esigenze diverse, anche se spesso concomitanti nel settore delle macchine Off-highway, che vengono trattate attraverso prodotti e soluzioni diverse che possono essere vendute insieme oppure proposte singolarmente. La nuova tecnologia è nata oltreoceano, dove la casa madre vanta accordi importanti con alcuni costruttori del settore, e sta ottenendo risultati di vendita davvero ottimi. In Europa, nonostante LoJack per il momento non vanti accordi diretti con i costruttori e operi esclusivamente nell'ambito dell'aftermarket, siamo convinti che il prodotto possa comunque avere un ottimo riscontro".



► **CLAUDIO MARTIGNONI**
"SENIOR BUSINESS DEVELOPMENT
MANAGER" DI LOJACK ITALIA

in quest'ambito di applicazione", spiega Claudio Martignoni, "Senior Business Development Manager" di LoJack Italia. "Nel corso del tempo è tuttavia emersa una nuova richiesta in termini di gestione e manutenzione delle macchine ed è per questo motivo che abbiamo deciso di adattare le nostre soluzioni anche per risolvere a tale nuova funzione. Protezione

L'importanza delle macchine per costruzioni

LoJack nasce nel settore automotive e in pochi anni riesce a conquistare una posizione di leadership nell'offerta di soluzioni telematiche per il recupero dei veicoli rubati. Negli ultimi anni, tuttavia, come conferma Claudio Martignoni, la richiesta da parte delle aziende che utilizzano

macchine per il settore delle costruzioni ha avuto una crescita molto importante. "Per noi si tratta di un business molto importante per due ragioni. La prima è che si tratta di un mondo in cui i furti purtroppo avvengono e, di conseguenza, le esigenze in termini di protezione sono notevoli e molteplici. Basti pensare ai significativi danni economici che un furto

UN PIONIERE NELL'INNOVAZIONE

LoJack è un pioniere della telematica che guida la trasformazione in un'economia globale connessa. Con oltre 40 anni di esperienza nel recupero dei veicoli rubati, l'azienda si è specializzata nell'offerta di soluzioni telematiche e servizi innovativi applicati al settore Automotive per offrire soluzioni "end-to-end" e modulabili

sulle esigenze di case costruttrici di automobili, concessionari, flotte, noleggiatori, assicurazioni e driver. Oggi LoJack può contare su circa un milione di clienti in tutta Europa, avvalendosi della tecnologia telematica e dei servizi software proprietari per creare un nuovo livello di innovazione per i partner del settore Automotive, appunto, ma



anche del mercato assicurativo, delle società di noleggio e dei loro clienti finali, attraverso soluzioni innovative facilmente fruibili.





// LA SVOLTA TECNOLOGICA DI LOJACK COSTITUISCE UN NUOVO STEP NEL SUO APPRODO AL 'CANTIERE DIGITALE', CHE CONSENTE DI RENDERE SMART E DIGITALE LA MANUTENZIONE PREDITTIVA DEI MEZZI //



LA PROTEZIONE DAI FURTI E LA MANUTENZIONE PREDITTIVA SONO DUE ESIGENZE DIVERSE, ANCHE SE SPESSO CONCOMITANTI NEL SETTORE DELLE MACCHINE "OFF-HIGHWAY". ESIGENZE CHE VENGONO TRATTATE ATTRAVERSO PRODOTTI E SOLUZIONI DIFFERENTI E CHE POSSONO ESSERE VENDUTE INSIEME O PROPOSTE SINGOLARMENTE

può causare in questo comparto, sia per l'alto valore del singolo mezzo, sia per l'impatto negativo che ciò può riflettersi sulla produttività legata al suo utilizzo. La seconda invece riguarda il fatto che il mercato, pur essendo caratterizzato da numeri molto più ridotti rispetto a quello generico dell'automotive, che per noi rappresenta il core business, è comunque in forte crescita. Di conseguenza, dal momento in cui abbiamo deciso di entrare in questo specifico segmento, tra il 2018

e il 2019, nel corso degli anni siamo riusciti a regalarci grandi soddisfazioni". Questa crescita del mercato si è tradotta in un 2024 molto positivo per l'azienda, che si aspetta un ulteriore salto di qualità anche in prospettiva. "Il 2024 è andato molto bene, dato che siamo riusciti a consolidare i rapporti con i nostri principali clienti nel settore e abbiamo anche siglato accordi con nuove aziende. Si è trattato di un anno di crescita e ci impegneremo affinché si possa garan-

tire continuità anche nel corso del 2025 e in quelli immediatamente successivi. Del resto la nostra casa madre annovera tra i suoi più importanti clienti nel settore delle macchine "off-highway" un marchio come Caterpillar, oltre a vantare accordi con altre grandi aziende costruttrici come Bobcat e Kubota. Per questo motivo, sebbene in Italia e in generale in tutta Europa la situazione sia diversa - perché LoJack, come accennato, è presente più nel comparto dell'aftermarket che come fornitore di primo impianto -, i nostri colleghi d'oltreoceano ci spingono fortemente a replicare i successi che si stanno verificando in America". ■