

Capgemini Contacts:

Raffaella Poggio
Marketing & Communication Director
raffaella.poggio@capgemini.com
+39 347 4271901

Imageware:

Stefano Bogani
Jessica Morante
capgemini@imageware.it
+39 02 700 251

Capgemini lancia il nuovo servizio AutomotiveConnect for Suppliers

La nuova offering supporta gli OEMs del comparto auto nell'offerta di servizi ad alto valore aggiunto e nel data management, per realizzare vera innovazione e vantaggio competitivo

Milano, 29 febbraio 2016 – [Capgemini](#), uno dei più importanti fornitori globali di servizi di consulenza, tecnologia e outsourcing, ha annunciato il lancio di [AutomotiveConnect for Suppliers](#). Questo nuovo servizio vanta un approccio olistico per supportare i fornitori diretti¹ del comparto automobilistico ad adottare processi globali per l'industrializzazione, incoraggiando l'innovazione e migliorando l'utilizzo dei dati per incrementare la redditività. Questo nuovo servizio è stato studiato per rispondere ai cambiamenti dirompenti del mercato dovuti al significativo impatto del digitale e ai nuovi modelli di business che stanno emergendo nel settore.

Capgemini AutomotiveConnect for Suppliers fa leva su ampie competenze consulenziali e su una profonda esperienza tecnologica per mettere a disposizione servizi focalizzati su tre aree specifiche:

- **Industrializzazione & Agility** - aiuta i fornitori a implementare processi globali all'interno di impianti industriali, centri di progettazione e uffici commerciali rispondendo all'urgente bisogno di standardizzazione in vista dell'espansione nei mercati emergenti, in particolare quello dell'Asia-Pacifico. Aiuterà inoltre a generare efficienza senza sacrificare i requisiti locali o la rapidità necessaria per rispettare le richieste degli OEM (Original Equipment Manufacturer). Questi servizi sono basati sulla lunga esperienza maturata globalmente da Capgemini per aiutare i produttori diretti a fornire vantaggi competitivi.
- **Innovazione & Cambiamento** - supporta l'adozione di nuovi modelli di business e innovazioni tecnologiche per consentire lo sviluppo di nuovi prodotti ricchi di funzionalità da rilasciare sul mercato velocemente ed economicamente. Questa capacità è sempre più importante alla luce delle crescenti tendenze dei produttori interessati a vendere servizi anziché prodotti, e di farlo raggiungendo direttamente i consumatori. Agevolando l'innovazione che costituisce la linfa dei fornitori differenziati, questi servizi aiutano a progettare e adottare quei nuovi processi che accompagnano una nuova idea, dalla fase concettuale fino a quella di vendita, nel più breve tempo possibile e che assicurano che l'innovazione abbia un impatto positivo diretto sui risultati dell'azienda.
- **Insight & Azione** - aiuta i fornitori a ottenere un vantaggio di business concreto da pool di dati in crescita esponenziale generati non solo dalle attività produttive, ma potenzialmente da qualsiasi componente automobilistico connesso che trasmette regolarmente informazioni. Raccogliere,

¹ I fornitori diretti sono produttori che riforniscono un'azienda direttamente senza passare attraverso intermediari o altri produttori.

valutare e analizzare questi enormi volumi di dati real-time per trasformarli in insights permette di raggiungere nuovi livelli di performance e sviluppare nuovi prodotti e servizi.

Jeff Augustin, CIO di Johnson Controls, una società multi-industriale globale *“Abbiamo scelto Capgemini come nostro systems integrator per la sua conoscenza dei processi di business, per la cultura, per le solide capacità di project management e per le competenze globali. Capgemini continua a essere un partner strategico per Johnson Controls in quanto ne apprezziamo la collaborazione in qualità di organizzazione informale che lavora con noi nel ruolo di partner anziché in quello di fornitore”*.

Domenico Cipollone, Vice President e Head of Automotive Sector di Capgemini Italia: *“Il settore automotive sta vivendo un processo di trasformazione entusiasmante quanto volatile. I fornitori diretti si trovano di fronte a un punto di svolta, con l'esigenza di affermarsi nei confronti dei produttori automobilistici come veri e propri partner nel delineare il futuro dell'auto e dei servizi automotive. Per riuscire a stabilire una leadership di mercato, i fornitori diretti devono prepararsi per riuscire a gestire l'equilibrio tra la richiesta di efficienza economica e la necessità di sperimentazione innovativa che comporta cicli di sviluppo iterativi e deployment rapido”*.

Capgemini AutomotiveConnect for Suppliers è un'estensione di AutomotiveConnect for OEMs, servizio lanciato nel gennaio 2015 per supportare i produttori automobilistici nel generare valore per il cliente. Entrambe le proposte sono supportate dall'Automotive Insights Laboratory di Capgemini, dove un team globale specializzato di consulenti, analisti e data scientist raccoglie e analizza dati in tempo reale per ottenere insights sulla clientela e prevedere il comportamento futuro dei consumatori.

Per maggiori informazioni su AutomotiveConnect e su Capgemini Automotive Insights Lab è possibile visitare www.capgemini.com/automotive/automotiveconnect.

Capgemini

Con oltre 180.000 dipendenti in più di 40 paesi nel mondo, Capgemini è uno dei principali fornitori mondiali di servizi di consulenza, information technology e outsourcing. Nel 2015, il Gruppo Capgemini ha registrato ricavi per 11,9 miliardi di euro. Con i propri clienti Capgemini progetta e realizza specifiche soluzioni di business, tecnologiche e digitali, per soddisfare le loro esigenze di innovazione e competitività. L'organizzazione profondamente multiculturale contraddistingue da sempre il Gruppo Capgemini, che utilizza un approccio di lavoro unico e distintivo – la [Collaborative Business Experience™](#) – e un modello globale di produzione distribuita denominato [Rightshore®](#).

Per maggiori dettagli visita il sito www.it.capgemini.com e segui [@CapgeminiItalia](#) su Twitter

Rightshore® è un marchio appartenente a Capgemini

