



23 sierpnia 2016

Usługi i kontrakty Scania dla branży transportowej

- Scania poszerza ofertę usług telematycznych, które usprawniają pracę kierowców i przewoźników, przyczyniając się do zwiększania ich zysku.
- Dynamiczne kontrakty serwisowe pozwalają klientom Scania optymalnie dostosować obsługę serwisową pojazdu do sposobu, w jaki jest użytkowany.
- Przewidywalne przeglądy i większa dostępność pozwalają przewoźnikom działać bardziej wydajnie.
- Nowa generacja modułu Scania Communicator wyznacza drogę do inteligentnego transportu przyszłości.
- 95 proc. wszystkich ciężarówek Scania dostarczanych w Europie jest połączonych w ramach sieci przesyłania informacji. Jest to platforma usług zwiększających wydajność przewozów.
- Scania wprowadza nowe funkcje usług mobilnych.
- „Ecolution by Scania” pozwala jeszcze skuteczniej obniżyć zużycie paliwa dzięki zoptymalizowanym rozwiązaniom, szkoleniom dla kierowców i odpowiednio zaplanowanym przeglądom.
- Usługi finansowe i ubezpieczeniowe Scania przyczyniają się do zwiększania rentowności przewozów.

Dostęp do kompleksowej oferty usług ma kluczowe znaczenie dla przewoźników, którzy dążą do wypracowania trwałych zysków na niezwykle konkurencyjnym, współczesnym rynku transportowym. Usługi Scania

są dostępne u dilerów firmy oraz za pośrednictwem systemu telematycznego. Scania jest pionierem w stosowaniu telematyki, a wprowadzając pojazdy nowej generacji, umacnia swoją pozycję w tym obszarze. Tak jak w przypadku wyposażenia auta, możliwość indywidualnego dostosowywania rozwiązań wspomagających zarządzanie transportem jest jednym z czynników, które mogą zdecydować o tym, czy użytkownik pojazdu odnotuje zysk czy stratę.

Jedną z nowości w ofercie serwisowej Scania są dynamiczne kontrakty serwisowe, które zaczęły obowiązywać na rynkach europejskich blisko rok temu. Zostaną one w pełni wdrożone równocześnie z wprowadzeniem nowej gamy pojazdów. Podstawą usługi jest analiza danych eksploatacyjnych przesyłanych zdalnie przez systemy zamontowane w pojazdach. Dzięki temu obsługa serwisowa jest planowana zgodnie z zawartą umową na bazie rzeczywistych warunków eksploatacji, a nie tradycyjnie, na podstawie przebiegu i kalendarza.

Oznacza to, że wymiana oleju w pojeździe może zostać przeprowadzona po przejechaniu nawet 150 000 km, o ile warunki użytkowania na to pozwalają i stosowany jest długowieczny olej zalecany przez Scania.



Dynamiczne kontrakty serwisowe, które opierają się na zdalnym gromadzeniu danych o rzeczywistym sposobie eksploatacji pojazdu, pozwalają na dopasowanie liczby i zakresu przeglądów zależnie od potrzeb. Rozwiązanie Scania gwarantuje, że każdy samochód ciężarowy przechodzi odpowiedni przegląd we właściwym czasie. W porównaniu z tradycyjną metodą opartą na przebiegu, czas spędzany przez pojazd w serwisie ulega skróceniu. Wzrasta zatem jego dyspozycyjność.

– *Dynamiczne kontrakty serwisowe są źródłem wielu korzyści dla właściciela samochodu. Przede wszystkim pozwalają na ograniczenie liczby wizyt w serwisie. Klient Scania nie musi pamiętać o stałych okresach przeglądów i dostosowywać się do nich. Zamiast tego nasz przedstawiciel kontaktuje się z nim, aby umówić wizytę w warsztacie w najbardziej dogodnym czasie. Usługa ta opiera się na założeniu,*

*że wszystkie pojazdy są połączone w ramach sieci przesyłania informacji. Korzystając z dodatkowych usług, takich jak zdalna diagnostyka czy VRS, czyli oferta części zamiennych do naczeł i zabudów, możemy reagować na potrzeby klienta i zwiększać dyspozycyjność jego pojazdów za pomocą przeglądów planowych i zapobiegawczych – komentuje **Lars Karlsson, dyrektor działu serwisu w Scania.***

Właściwa obsługa ma duże znaczenie przez cały okres użytkowania pojazdu, wpływa na jego niezawodność, a także na wartość przy odsprzedaży. Prawidłowo serwisowany pojazd będzie opuszczał mniej dni pracy, przyniesie większy zysk i zachowa wysoką wartość rezydualną.

– *Zanim telematyka weszła do powszechnego użytku, pojazdy mogły niedostatecznie często lub zbyt często odwiedzać serwis. Tymczasem jedno podejście nie jest dobre dla każdego. Optymalnym rozwiązaniem jest natomiast, serwisowanie pojazdu w takim stopniu, w jakim jest to konieczne* – zauważa **Lars Karlsson**.

W ostatnich latach na licznych rynkach udostępniono wiele usług Scania obejmujących serwis i przeglądy. Pracownicy Scania mogą przejąć część odpowiedzialności za utrzymanie floty klienta w jak najlepszym stanie. Co więcej, mogą pracować w jego siedzibie, a w razie potrzeby nawet w jego warsztacie, by planować i przeprowadzać przeglądy.

– *Zawsze jesteśmy otwarci na dialog. Różni klienci mogą mieć odmienne metody działania i potrzeby biznesowe. Za to wszyscy coraz wyżej cenią wartość, jaką przynosi współpraca z firmą Scania. Tworząc kompleksowe rozwiązania możemy zaoferować każdy rodzaj wsparcia, od opieki nad ogumieniem po niestandardowe plany przeglądów ze stałymi kosztami miesięcznymi* – zaznacza **Lars Karlsson**.

Telematyka kluczem do rentowności

Ciężarówki połączone w ramach sieci stają się niezbędne we współczesnej Europie. Dlatego też flotę pojazdów Scania połączonych w ramach sieci tworzy obecnie około 200 000 aut. Specjaliści zgadzają się, że korzyści wynikające z łączności mają kolosalne znaczenie dla zachowania konkurencyjności w biznesie transportowym. W jaki sposób przewoźnik może najbardziej skorzystać z tak rozbudowanej oferty?

– *W naszej ocenie w ciągu najbliższych kilku lat jakość, wysoka funkcjonalność oraz korzyści wynikające ze stosowania usług telematycznych wyznaczą w branży wyraźny podział między producentami premium, a pozostałymi. Pojazdy przyszłości są proekologiczne i zapewniają wysoką dostępność. Warto pamiętać o tym, że wybór zestawu usług dopasowanych do indywidualnych potrzeb przewoźnika zwiększa jego konkurencyjność i przyczynia się do wzrostu dochodów* – komentuje **Mattias Lundholm, dyrektor Connected Services w Scania**.



Pojazdy połączone w ramach sieci to kluczowy element wpływający na tworzenie bezpiecznych i proekologicznych rozwiązań transportowych. Oferta Scania obejmuje kompleksowy system usług proekologicznych, które w całości lub częściowo bazują na łączności z pojazdem. Wspierają one rozwój proekologicznego transportu i przyczyniają się do poprawy rentowności przewoźników.

Gama usług oferowanych w ramach Scania Fleet Management oraz szkolenia dla kierowców są systematycznie poszerzane o nowe, rozbudowane funkcje. Wśród najnowszych rozwiązań znalazło się zdalne zarządzanie dodatkowym ogrzewaniem pojazdu oraz usprawnienia w komunikacji między kierowcą, a przewoźnikiem. Usprawnienie komunikacji było możliwe dzięki nowemu portalowi, rozbudowanemu o dodatkowe funkcje. Jego wygląd i interfejs przeszły gruntowną przebudowę. Takie elementy jak komunikaty, adresy i kierunki tras mogą być przesyłane z biura dyspozytora bezpośrednio do systemu informacyjno-rozrywkowego w ciężarówce.

– *Twierdzenie, że ogranicza nas tylko wyobraźnia, jest być może nadużywane, ale w naszym przypadku jak najbardziej prawdziwe. Udostępniamy wiele funkcji, które wpływają na podnoszenie wydajności i ograniczanie kosztów prowadzonej działalności, a także liczne usługi obejmujące planowanie trasy, zarządzanie pojazdem oraz zapobieganie kradzieżom. Nasze rozwiązania zwiększają bezpieczeństwo i wspomagają kierowcę na drodze* – mówi **Mattias Lundholm**.

Przewidywalność zapewnia spokój

Usługi takie jak „Ecolution by Scania” są dostępne na rynku już od kilku lat. W tym czasie użytkownicy mogli wielokrotnie przekonać się o ich użyteczności. Współpraca ze Scania pozwala na osiągnięcie większych przychodów za pojazd, ponieważ opiera się na uważnej analizie specyfikacji pojazdu, szkoleniach kierowców i późniejszym coachingu, a także planowaniu przeglądów. Dekadę wcześniej niewielu wierzyło, że pozytywne efekty będą tak znaczące.

– Usługa „Ecolution by Scania” zapewnia kontrolę zarówno kosztów, jak i zysków przewoźników. Odpowiednie pojazdy i właściwe przeszkolenie kierowców to pewna recepta na osiągnięcie przez firmę najlepszych wyników. Jeśli dodać do tego finansowanie i ubezpieczenie oferowane w ramach Scania, można myśleć o własnych pojazdach ze spokojem. Dzięki przewidywalnym i niskim kosztom oraz pojazdom, które są zawsze gotowe do pracy, przewoźnicy mogą skupić się na świadczeniu usług wysokiej jakości i osiągnięciu stabilnych zysków – dodaje **Mattias Lundholm**.



Współczesne pojazdy ciężarowe Scania są bardzo zaawansowane i wyposażone w szereg systemów wspomagających jazdę, niemniej to kierowca w dalszym ciągu ma znaczny wpływ na zużycie paliwa i niezawodność pojazdu. Przeszkoleni kierowcy prowadzą lepiej pod każdym względem.

Wraz z nową generacją pojazdów Scania otwiera się szereg nowych możliwości w zakresie komunikowania się pojazdu z resztą świata przy użyciu modułu Scania Communicator. Przewoźnicy i kierowcy zyskują dostęp do nowego interfejsu i nowych usług, które wybiegają ponad obecnie stosowane rozwiązania techniczne.

SCANIA W POLSCE

Scania Polska S.A. jest generalnym dystrybutorem i przedstawicielem Scania CV AB, światowego lidera w produkcji pojazdów ciężarowych przeznaczonych dla ciężkiego transportu, autobusów miejskich (również napędzanych etanolem) i turystycznych oraz silników przemysłowych i morskich. W Polsce sieć Scania tworzą: 11 dilerów i 38 autoryzowanych serwisów oraz własne centrum szkoleniowe. Scania Polska S.A. oferuje szeroki wachlarz usług dodatkowych, m.in. umowy obsługowo-naprawcze, szkolenia kierowców w Szkole Jazdy Scania, 24h serwis drogowy Scania Assistance, wynajem krótkoterminowy i długoterminowy oraz usługi leasingowe Scania Finance Polska. Pozycja Scania na polskim rynku i rozwinięta sieć serwisów dają użytkownikom pojazdów Scania w Polsce gwarancję usług na najwyższym poziomie.

SCANIA NA ŚWIECIE

Scania jest jednym z wiodących światowych producentów samochodów ciężarowych, autobusów oraz silników przemysłowych i morskich. Coraz większy udział w działalności firmy mają produkty i usługi finansowe oraz serwisowe, zapewniające klientom Scania opłacalne rozwiązania transportowe i maksymalną dyspozycyjność. Scania zatrudnia 42 000 pracowników i działa w blisko 100 krajach. Działania badawcze i rozwojowe skoncentrowane są w Szwecji, podczas gdy produkcja odbywa się w Europie i Ameryce Południowej, w ramach strategii globalnej wymiennosci zarówno podzespołów, jak i kompletnych pojazdów. W roku 2014 wartość sprzedaży wyniosła 92,10 mld koron szwedzkich, przy zrealizowanym zysku netto na poziomie 6,0 mld koron.

Scania Polska S.A.

Stara Wieś, Al. Katowicka 316
05-830 Nadarzyn

Tel. +48 22 3560 100

Fax +48 22 3560 101

Paweł Paluch tel. (022) 3560 277

Monika Bładowska tel. (022) 3560 218