



23 de agosto de 2016

Servicios y contratos que ofrecen unos beneficios óptimos para el cliente

- Scania va a ampliar su oferta de servicios conectados que facilitan las cosas tanto a los conductores como a los transportistas, dando importancia a la rentabilidad del cliente.
- Gracias a los planes flexibles, los clientes de Scania reciben un mantenimiento totalmente personalizado para sus vehículos, basado en el uso real.
- La recepción en tiempo real de datos sobre la necesidad de mantenimiento y la mayor disponibilidad que se tiene del vehículo ayudan a mejorar la eficacia de transporte.
- Con la introducción de una nueva generación de Scania Communicator, la "caja negra" conectada que automáticamente envía información del vehículo, Scania salvaguarda un futuro donde la conectividad será clave.
- El 95 % de todos los camiones Scania entregados en Europa están conectados; se trata de una plataforma de servicios que mejoran la productividad y la disponibilidad.
- Scania presenta una funcionalidad mejorada para servicios móviles.
- Ecolution by Scania reduce aún más el consumo de combustible con ayuda de soluciones optimizadas, formación y mantenimiento inteligente.
- Las soluciones de seguro y financiación integradas a través de Scania aumentan las posibilidades de que la actividad de los transportistas sean sostenibles y rentables.

Para poder dirigir una compañía de forma sostenible a largo plazo en el competitivo sector del transporte actual, es fundamental disponer de un ecosistema de servicios, tanto físicamente en los concesionarios Scania como digitalmente a través de la conectividad. Scania es pionera en lo que se refiere a vehículos conectados y, con la introducción de la nueva generación de camiones, la compañía va a reforzar su destacada posición en esta área. Al igual que con el propio vehículo, la capacidad para personalizar configuraciones y soluciones individuales para todo tipo de transportistas es el factor que podría marcar la diferencia entre sufrir pérdidas y obtener beneficios en el único negocio que le interesa al cliente: el suyo.

Hace casi un año, Scania empezó a implantar su servicio de Mantenimiento Scania con planes flexibles en todos los mercados de Europa, un proceso que estará prácticamente implementado cuando se presente la nueva generación de camiones. El servicio se basa en la idea de que todos los camiones estén conectados y sean sus datos de uso reales, en lugar del tradicional método basado en el kilometraje o el calendario, los que determinen cómo se deben mantener, conforme al contrato de mantenimiento que exista entre Scania y el cliente. Esto puede significar que los

intervalos de cambio de aceite puedan llegar a ser de hasta 150.000 kilómetros, siempre y cuando las condiciones de funcionamiento sean adecuadas y se utilice el aceite de larga duración de Scania.



Con el Mantenimiento Scania con planes flexibles basado en la conectividad y en el patrón de uso real del vehículo, se consigue una precisión de mantenimiento significativamente superior. La solución de Scania garantiza que todos los camiones reciban el mantenimiento adecuado en el momento adecuado. Esto reduce el tiempo que se necesita en el taller y permite que el vehículo esté en funcionamiento durante más días al año.

"Esto conlleva unos beneficios obvios para el cliente, como una significativa capacidad para reducir las visitas al taller", afirma Lars Karlsson, responsable de la gama de servicios de Scania. "En lugar de que sean los clientes quienes tengan que controlar y acomodarse a unos intervalos de mantenimiento fijos, es Scania quien se pone en contacto con ellos para fijar una fecha y una hora adecuadas para visitar el taller. Naturalmente, este cambio se basa en la idea de que todos los vehículos están conectados. Si además el cliente luego se conecta a otros servicios, como el Diagnóstico remoto y VRS (Servicios relacionados con el vehículo), podemos ser proactivos en nuestra relación con dicho cliente y mejorar sus posibilidades de mantener su vehículo en funcionamiento mediante un programa de mantenimiento planificado y preventivo".

La correcta calibración del mantenimiento tiene un gran impacto en aspectos importantes como la disponibilidad y los valores de reventa. Un vehículo que recibe exactamente la cantidad adecuada de mantenimiento funcionará y generará beneficios durante más días, y además conservará mejor su valor residual.

"Sabemos que con el método antiguo, antes de que los vehículos estuvieran conectados, había tanto vehículos sometidos a un mantenimiento excesivo como vehículos con un mantenimiento escaso, ya que no existe una fórmula válida para todos", afirma Lars Karlsson. "Creo que todos estamos de acuerdo en que lo mejor que se puede dar a cada vehículo es exactamente la cantidad de mantenimiento que necesita".

En los últimos años, Scania ha introducido en diversos mercados una serie de servicios relacionados con la reparación y el mantenimiento. Por ejemplo, con su

propio personal, Scania puede responsabilizarse en mayor o menor medida de la flota de vehículos de un cliente. Esto supondría la presencia de un experto de Scania en las instalaciones de transporte de un cliente (y, si es necesario, en el propio taller del cliente) que planificara y estableciera el mantenimiento de los vehículos. También podría hacerse contratando a técnicos o estableciendo talleres temporales, por ejemplo, en relación con grandes proyectos de construcción.

"Siempre estamos abiertos al diálogo", afirma Lars Karlsson. "Cada cliente tiene unos modelos y unas necesidades de negocio diferentes, pero estamos observando que cada vez se aprecia más el valor de establecer lazos con Scania. Un tiempo de inactividad imprevisto puede resultar muy costoso. Mediante el diseño de una solución integral con los representantes de Scania, obtendrá todo tipo de servicios, desde el mantenimiento de los neumáticos hasta planes de mantenimiento personalizados con un coste mensual predecible".

La conectividad es clave para la rentabilidad

Los camiones conectados son una realidad en la Unión Europea de 2016 y Scania cuenta actualmente con más de 200.000 vehículos conectados. Los expertos del sector están de acuerdo en que la capacidad de beneficiarse de la conectividad es fundamental para la competitividad en el futuro. Pero entonces ¿cómo puede un transportista orientarse con tantas posibilidades?

"La valoración de Scania es que, en unos años, la calidad, la facilidad de uso y el beneficio real de los servicios que hacen posible la conectividad marcarán la gran línea divisoria entre los fabricantes de máxima calidad y el resto", afirma Mattias Lundholm, responsable de servicios conectados de Scania. "Los vehículos también tendrán que permitir la sostenibilidad y tener una alta disponibilidad en el futuro. El hecho de ofrecer valor añadido y una gama de servicios diseñados de forma inteligente aumenta la ventaja competitiva de un transportista y contribuye a aumentar sus beneficios".



Los vehículos conectados son una pieza fundamental del puzzle en la creación de soluciones de transporte seguras y sostenibles. Scania cuenta con un amplio número de medidas sostenibles enfocadas a favorecer al máximo al medio ambiente y que se basan total o parcialmente en la conectividad de los vehículos. Todas ellas ayudan a fomentar un transporte sostenible y contribuyen a aumentar los beneficios del transportista.

La gama de servicios existentes de Scania dentro de los servicios de gestión de flotas y servicios para conductores está en constante expansión, con la incorporación de nuevas funciones y el desarrollo de otras. Entre los servicios que se están introduciendo en el área de Servicios integrados de producto, está la gestión remota del precalentador del vehículo y diversas mejoras para la comunicación entre el conductor y el transportista. Estamos hablando de un nuevo portal con funciones mejoradas. Se ha renovado por completo la interfaz y la apariencia del portal. Por ejemplo, el equipo de gestión de tráfico ubicado en la oficina del transportista puede transferir los mensajes, las direcciones y las indicaciones en ruta directamente al sistema.

"Tal vez el dicho de que los únicos límites los pone la imaginación esté muy manido, pero en realidad es cierto", afirma Mattias Lundholm. "Contamos con una serie de funciones que mejoran la productividad y/o reducen los costes en la carretera, servicios relacionados con aspectos como la planificación de rutas, el mantenimiento de vehículos, diversas funciones de robo y seguridad, y la asistencia a conductores".

La predictibilidad aporta tranquilidad

Los servicios como Ecolution by Scania llevan varios años en el mercado y han tenido tiempo suficiente para demostrar su valía en muchas ocasiones. Si se presta una atención considerable a todo, desde la especificación del vehículo hasta la formación del conductor, pasando por el coaching de seguimiento y el mantenimiento planificado, se pueden conseguir resultados en forma de mayores ingresos por vehículo, algo que pocos habrían creído posible hace tan solo una década.

"Ecolution by Scania se centra tanto en los gastos como en los ingresos de los transportistas", afirma Mattias Lundholm. "La receta que garantiza la posibilidad de conseguir la mejor economía general en su negocio consiste en tener vehículos adecuados y conductores formados. Si luego amplía su solución añadiendo la financiación y el seguro de Scania, puede esperar resultados seguros. Con unos gastos predecibles y bastante bajos, así como unos vehículos que estén siempre disponibles, los transportistas podrán centrarse en hacer un buen trabajo para sus clientes a la vez que son rentables y sostenibles".



Aunque los camiones actuales de Scania están muy avanzados y cuentan con una gama de sistemas de asistencia para conductores, el conductor sigue teniendo una influencia considerable tanto en el consumo de combustible como en la fiabilidad del vehículo. Los conductores con formación conducen mejor, en todos los aspectos.

Con la nueva generación de camiones, Scania también está abriendo nuevas opciones con respecto a la capacidad del camión para comunicarse con el resto del mundo, basándose en el Scania Communicator integrado. Tanto los transportistas como los conductores pueden acceder a la nueva interfaz y a los nuevos servicios.

Si desea obtener más información, póngase en contacto con:

Örjan Åslund, Head of Product Affairs, Scania Trucks, tel. +46 (0)70 289 8378,
e-mail: orjan.aslund@scania.com