



**SCANIA**

***PRESS info***

21. September 2016

## **Bei Scania steht die Transportlösung im Mittelpunkt: Optimierung der Kundenprofitabilität ist das Ziel**

- Scania optimiert den Dialog und die Partnerschaft mit dem Kunden noch weiter und konzentriert sich auf die individuellen Anforderungen jedes Kunden für seine spezifische Anwendung.
- Vernetzte Fahrzeuge, die optimal an ihre jeweilige Transportaufgabe angepasst sind und durch entsprechende Dienstleistungen unterstützt werden, stehen im Mittelpunkt des Scania Angebots.
- Scania Wartung mit flexiblen Plänen ist eine neue Dienstleistung, welche die richtige Wartung zum richtigen Zeitpunkt und höhere Fahrzeugverfügbarkeit sicherstellt.
- Durch den Fokus auf nachhaltige Profitabilität des Kunden definiert Scania den Begriff „Premium“ in der Nutzfahrzeugbranche neu und liefert die dafür optimalen Voraussetzungen - inklusive einer Analyse, wie die Rentabilität gesteigert werden kann.
- Scania konzentriert sich insbesondere auf die Verzahnung von Dienstleistungen, wie Scania Driver Services (z. B. Fahrer Coaching) und Scania Fleet Care (Verfügbarkeit maximieren und Wartung optimieren).

Das Ziel von Scania ist es, der führende Partner bei der Entwicklung nachhaltiger Transportlösungen zu werden. Die vor kurzem eingeführte neue Lkw-Generation beweist, dass Scania diese Herausforderung ernst nimmt. Neben der neuen Lkw-Baureihe führt Scania maßgeschneiderte Lösungen für aktuell 11 verschiedene Anwendungen ein und unterstreicht so das Bestreben, den Kunden für jede Transportaufgabe die nachhaltigste Lösung anbieten zu können. Wertvolle Informationen hierfür stammen von mehr als 210.000 derzeit in Betrieb befindlichen vernetzten Scania Fahrzeugen.

„Mit der Einführung unserer neuen Lkw-Generation konzentrieren wir uns noch stärker auf die Möglichkeiten unserer vernetzten Kunden in Europa, durch ihre Investition in Lösungen von Scania mehr Geld zu verdienen“, so Christopher Podgorski, Senior Vice President, Scania Trucks. „Mit unserer Fokussierung auf Anwendungen, integrierte Lösungen, Modularisierung und nutzerbasierte Daten sind wir branchenweit führend. Anhand dieser Tools können unsere Vertriebsmitarbeiter im Dialog mit den Kunden für alle Transportaufgaben die beste Lösung mit dem Potenzial für eine optimale Profitabilität zusammenstellen.“

Scania betrachtet jeden Lkw als Produktionseinheit: Je besser er auf seine spezifischen Aufgaben abgestimmt ist, und je stärker er durch auf die Anwendung abgestimmte Dienstleistungen unterstützt wird, desto größer das Potenzial des Spediteurs, dass sich seine Investition auszahlt. Das Betriebsergebnis eines Transportunternehmens hängt von zahlreichen Faktoren ab. Einige davon lassen sich leicht identifizieren und beeinflussen. Andere hingegen entziehen sich dem eigenen Einfluss oder scheinen zunächst unerheblich, können sich im Laufe der Zeit jedoch stark auf Kosten und Einkommen auswirken.

„Wir verfügen über die Kenntnisse und Erfahrung, die zur Entwicklung der bestmöglichen Lösung erforderlich sind“, so Podgorski. „Da Scania auch Zugriff auf wichtige Informationen wie tatsächliche Betriebsdaten von Fahrzeugen im realen Einsatz hat, erhält der Kunde durch unsere Arbeitsweise optimierte Lösungen, die alles beinhalten: von nutzungsbasierter Wartung bis hin zu Finanzen und Versicherung.“

### **Auswirkungen der Digitalisierung**

Der Trend hin zur Digitalisierung und die immer größere Verfügbarkeit von Daten zur Entscheidungsfindung – darunter Betriebs- und Performancedaten – ermöglichen es Scania, proaktiv und innovativ zu agieren. Aus einer Fülle von Informationen filtert Scania die relevanten Daten für jede Anwendung und Fahraktivität und analysiert diese.

„Wir leben in einer Welt, die sich rasant verändert und in der Dienstleistungen und die intelligente Nutzung von Informationen die Grundlage für Profitabilität bilden“, erklärt Podgorski. „In der Transportbranche agieren viele Akteure noch mit einem absoluten Fokus auf Kosten. Ein typisches Kriterium ist dabei der Kaufpreis eines Fahrzeugs. In solchen Fällen sollte man berücksichtigen, dass Dinge wie die Fähigkeit, Einkommen zu erwirtschaften – und damit die Frage wie gut das Fahrzeug an seine Aufgabe angepasst ist – einen weit größeren Einfluss darauf haben, ob es für das Unternehmen profitabel ist oder nicht.“

Das neu entwickelte System zur Vertriebsunterstützung ist ein gutes Beispiel dafür, wie Scania die gesammelten Erkenntnisse nutzt. In ihm sind die gesammelten Daten zu Lkw, optimierten Transportlösungen und Branchenbedingungen sowie Kundenanforderungen für die unterschiedlichen Anwendungen enthalten. Das Werkzeug ist das Ergebnis

langjähriger Vorarbeit, während der das umfangreiche Wissen von Scania zur vielschichtigen Lkw- und Transportindustrie zusammengetragen, analysiert und verbreitet wurde.

Scania war einer der Vorreiter in Sachen Vernetzung aller Fahrzeuge zur Optimierung von Auslastung und Verfügbarkeit. Auch bei der Verbesserung des Prozesses zum Optimieren des Aufbaus ist Scania führend. Ein wesentlicher Schritt dabei war die Einführung einer Website zur Unterstützung von Aufbauherstellern, die im Sommer 2016 online ging. Einen weiteren entscheidenden Schritt stellte die Umstellung auf CAN-Bus-Technologie dar. Mit ihr verbesserte Scania das Potenzial zur Konfiguration und Steuerung von Aufbau und entsprechenden Funktionen deutlich.

„Wir arbeiten stetig daran, die Perspektive für unsere Kunden zu verbessern“, so Podgorski. „Der Zugriff auf Echtzeitdaten ist derzeit ein äußerst wichtiges Thema, denn durch ihn ist es möglich, Sicherheit bezüglich Position, Wartungsbedarf oder tatsächlichem Kraftstoffverbrauch des Fahrzeuges zu haben. Durch die Zusammenarbeit mit Scania sind Spediteure also noch besser gerüstet, um ihre Profitabilität zu erhöhen.“

### **Flexible Wartungspläne**

Eines der besten Beispiele hierfür ist Scania Wartung mit flexiblen Plänen – ein Service der vor etwas mehr als einem Jahr erstmals in ganz Europa angeboten wurde. Dieser Prozess ist mit der Einführung der neuen Lkw-Generation nahezu abgeschlossen. Da alle neuen Lkw vernetzt sind, erfolgt die Wartung nicht wie bisher aufgrund der Laufleistung oder nach Zeitintervallen, sondern auf Grundlage der tatsächlichen Nutzung des jeweiligen Fahrzeugs. Die Wartung erfolgt anhand des Wartungsplans, den Scania und der Kunde zusammen erstellen.

„Scania Wartung mit flexiblen Plänen ist der neueste und wichtigste Beitrag zum Service-Portfolio, bestehend aus Werkstattdienstleistungen durch die Scania Betriebe und digitalen Dienstleistungen, den wir anbieten und der ausschlaggebend dafür ist, langfristig nachhaltig wirtschaften zu können“, sagt Podgorski. „Die Fähigkeit, vollständige und individuelle Lösungen maßgeschneidert anbieten zu können und auch Leistungen wie Service und Finanzierung im Portfolio zu haben, ist in unserer Branche von ausschlaggebender Bedeutung. Das ist der Punkt, an dem die Weichen für Profit oder Verlust gestellt werden – in dem einzigen Business, das für den Kunden wirklich zählt: seinem eigenen.“

### **Weitere Informationen erhalten Sie von:**

Örjan Åslund, Head of Product Affairs, Scania Trucks, Tel.: +46 70 289 83 78, E-Mail: [orjan.aslund@scania.com](mailto:orjan.aslund@scania.com)