



21 de septiembre de 2016

## **La oferta de Scania se centra en las soluciones: El objetivo de Scania reside en conseguir la mejor rentabilidad para sus clientes**

- Scania sigue trabajando en el acercamiento y el diálogo con sus clientes, centrándose en las necesidades concretas de cada uno de ellos en lo relativo a aplicaciones específicas.
- La piedra angular de la oferta de Scania son los vehículos conectados que se adaptan a la perfección a distintas funciones y que cuentan con el apoyo de los servicios relacionados.
- El Mantenimiento Scania con planes flexibles es un servicio exclusivo que garantiza precisamente el mantenimiento adecuado así como la mayor disponibilidad del vehículo.
- Scania está redefiniendo el significado del término 'premium' en el sector de los camiones, al centrarse en ofrecer a los clientes las mejores condiciones para una rentabilidad sostenible y en saber cómo mejorar su capacidad de generar ingresos.
- Scania se centra especialmente en servicios relacionados integrados, así como en Servicios al Conductor (formación) y Cuidado de la Flota (operación y mantenimiento de flotas).

El objetivo de Scania consiste en convertirse en socio principal en el desarrollo de soluciones de transporte sostenibles. La nueva generación de camiones presentada recientemente constituye una clara prueba de que Scania se toma esta cuestión en serio. Además de la nueva gama de productos en sí, Scania también presenta soluciones a medida para 36 aplicaciones distintas como parte de su esfuerzo de ofrecer a los clientes las soluciones más sostenibles para cada tipo de transporte asignado. Obtenemos continuamente información muy valiosa de los más de 210.000 vehículos Scania actualmente en servicio.

«Con la presentación de la nueva generación de camiones, estamos poniendo un énfasis aún mayor en las oportunidades para los clientes europeos conectados en generar ingresos a partir de su inversión en soluciones de Scania», afirma Christopher Podgorski, Vicepresidente senior global de camiones Scania. «Nuestro interés en las aplicaciones, soluciones integradas, modularización y datos basados en los usuarios nos convierten en líderes del sector. Con la ayuda de estas herramientas, nuestro personal de ventas -en contacto con los clientes- puede crear soluciones optimizadas a medida con el potencial de lograr el máximo rendimiento para todo tipo de conducción asignada».

Para Scania, cada camión constituye individualmente una unidad de producción: cuanto mejor se adapte a sus funciones exclusivas y cuanto mayor apoyo tenga de los servicios a su medida, mayor será el potencial de la empresa para obtener el rendimiento de su inversión. Los resultados del camión dependen de distintos factores. Algunos son de identificación e influencia relativamente sencillas. Otros dependen de circunstancias más allá de su control o parecen insignificantes a primera vista, a pesar de que con el paso del tiempo pueden influir mucho en los gastos e ingresos.

«Contamos con los conocimientos y la experiencia necesarios para crear soluciones optimizadas», comenta Podgorski. «Scania también tiene acceso a información esencial, como es el caso de los datos operacionales al instante de vehículos reales, de modo que nuestro método de trabajo beneficia enormemente a nuestros clientes gracias a unas soluciones optimizadas que lo tienen todo en cuenta, desde el mantenimiento basado en la utilización, hasta la financiación y la garantía».

### **Los efectos de la digitalización**

Con el cambio en curso hacia la digitalización y el aumento constante al acceso de datos para la toma de decisiones, incluidos los datos de funcionamiento y rendimiento, Scania puede ser proactiva e innovadora. En un mar de datos, Scania selecciona y analiza la información pertinente de cada aplicación y actividad de conducción.

«Nos encaminamos hacia un mundo en el que los servicios y la gestión inteligente de la información conforman los cimientos de la rentabilidad», explica Podgorski. «Mucho personal en el sector de transportes sigue trabajando centrándose en los costes, siendo el precio de adquisición del vehículo el factor más representativo. En casos como este, es importante recordar que cosas tales como la capacidad de generar ingresos, que depende en buena medida del grado de optimización del vehículo para sus funciones particulares, tiene un impacto mucho mayor si supone un beneficio o una pérdida para el negocio».

Un buen ejemplo de cómo Scania rentabiliza su conocimiento pleno es el nuevo sistema de asistencia en ventas. Condensa todo el conocimiento colectivo de la empresa relativo a camiones, soluciones de transporte optimizadas y condiciones del sector así como las necesidades reales del

cliente para distintas aplicaciones. Esta herramienta de trabajo es el resultado de muchos años de recopilación, análisis y transmisión del significativo conocimiento de Scania relativo al sector multidimensional de los camiones y el transporte.

Scania fue una de las pioneras en conectar todos los vehículos para optimizar el uso y la disponibilidad. Asimismo, Scania ha estado a la vanguardia en la mejora del proceso de llevar a cabo tareas de reparación en la carrocería de los vehículos. En el verano de 2016, lanzamos un sitio web especializado en prestar apoyo a los carroceros, lo que supuso un paso fundamental. La transición de Scania a la tecnología CAN-bus también supuso un paso decisivo, ya que mejora considerablemente el potencial de configuración y de control de la carrocería y de funciones relacionadas.

«Trabajamos constantemente para mejorar la satisfacción del cliente», manifiesta Podgorski. «El acceso a datos en tiempo real es muy popular en estos momentos, ya que significa el fin de las suposiciones en lo relativo a la ubicación del vehículo, sus necesidades de mantenimiento o su consumo real de combustible. En resumen, trabajar con Scania se traduce en un mejor posicionamiento de los transportistas para mejorar su rendimiento».

### **Planes de mantenimiento flexibles**

Uno de los mejores ejemplos de lo anteriormente mencionado es este Mantenimiento con planes flexibles de Scania, un servicio que inicialmente fue ofrecido en toda Europa hace poco más de un año. Este proceso ya está casi finalizado, ahora que la nueva generación de camiones ya está aquí. Con todos los camiones conectados, el servicio se basa en saber cómo se utilizan estos vehículos -y no planteamientos tradicionales basados en kilometraje o calendarios- para establecer, en consecuencia, un plan de mantenimiento acordado por Scania y el cliente.

Según Podgorski, «El Mantenimiento Scania con planes flexibles es la contribución principal y más reciente al ecosistema de servicios, tanto físicos como digitales, que ofrecemos, siendo esencial para gestionar negocios sostenibles a largo plazo. Poder elaborar soluciones a medida que sean completas e individuales, que integren cuestiones como el mantenimiento y la financiación, es algo determinante en nuestro sector. Aquí es donde se crean las condiciones para la generación de ingresos o pérdidas, en la única operación que interesa realmente al cliente: la suya».

### **Información de contacto:**

Örjan Åslund, Responsable de Asuntos de producción,  
+46 70 289 83 78, [orjan.aslund@scania.com](mailto:orjan.aslund@scania.com)