



21 settembre 2016

## Soluzioni Scania incentrate sulle applicazioni: L'obiettivo di Scania è di ottimizzare la redditività dei clienti

- Scania sta ulteriormente sviluppando il suo approccio ed il suo dialogo con i clienti, concentrandosi in particolar modo sulle esigenze individuali di ciascun cliente in materia di applicazioni specifiche.
- I veicoli connessi, ottimizzati per le specifiche esigenze di utilizzo e supportati dai relativi servizi integrati, sono le pietre miliari delle soluzioni Scania.
- La manutenzione con piano flessibile Scania è un servizio unico che garantisce una manutenzione adeguata nonché una maggiore disponibilità del veicolo.
- Scania sta rivoluzionando la definizione di eccellenza nel settore delle imprese di trasporto, focalizzandosi sulle condizioni ottimali che devono essere garantite ai clienti per il raggiungimento di una redditività sostenibile, inclusa l'ottimizzazione della loro capacità di guadagno.
- Scania punta in modo particolare ad offrire servizi integrati quali i Driver Services (Driver training e driver coaching) e il Fleet Care (gestione e manutenzione delle flotte).

L'obiettivo di Scania è di consolidare la propria posizione di leader nello sviluppo di soluzioni di trasporto sostenibili. La nuova generazione appena presentata è la prova lampante che Scania ha preso seriamente questa sfida. Oltre alla nuova gamma di prodotti, infatti, Scania propone soluzioni personalizzate per ben 36 diverse applicazioni, a dimostrazione dei suoi sforzi per essere sempre in grado di offrire ad ogni cliente le soluzioni più idonee per ciascuna missione di trasporto. A questo scopo, preziose informazioni provenienti da più di 210.000 veicoli connessi operanti in tutto il mondo vengono continuamente registrate ed elaborate.

“Con l'introduzione della nuova generazione Scania ci siamo ulteriormente concentrati sulle opportunità di guadagno che si prospettano attraverso l'investimento nelle soluzioni Scania per i nostri clienti europei – afferma Christopher Podgorski, Senior Global Vice President, Scania – La nostra particolare attenzione alle applicazioni, alle soluzioni integrate, ai sistemi modulari e ai dati basati sull'utilizzo ci rende l'industria leader nel settore. Grazie a questi strumenti, i nostri addetti commerciali – in costante dialogo con i clienti - sono in grado di offrire soluzioni personalizzate potenziando le capacità di guadagno per ogni tipologia di trasporto”.

Scania considera ogni veicolo industriale alla stregua di un'unità produttiva: più esso è modellato specificatamente sulle modalità e condizioni di utilizzo e più è supportato da servizi specifici e personalizzati, più grande sarà il ritorno di guadagno rispetto all'investimento iniziale. Per il singolo trasportatore, i ricavi vengono influenzati da una serie di fattori. Alcuni di essi sono relativamente semplici da individuare e da regolare. Altri, invece, dipendono da circostanze non prevedibili o che sembrano apparentemente irrilevanti; ciononostante, nel lungo termine, possono avere un impatto notevole sia sui costi che sui ricavi.

“Noi abbiamo le conoscenze e l'esperienza necessarie per creare le migliori soluzioni per i nostri clienti – afferma Podgorski – Grazie al fatto che Scania può accedere ad informazioni di cruciale importanza (quali i dati sull'utilizzo dei veicoli), il nostro approccio lavorativo dà un potente vantaggio competitivo ai nostri clienti in termini di soluzioni personalizzate, che spaziano dal campo della manutenzione con piano flessibile, fino a quello finanziario ed assicurativo”.

### **Gli effetti della digitalizzazione**

Il graduale passaggio alla digitalizzazione e il significativo aumento della possibilità di accesso ai dati - compresi i dati operativi e prestazionali - permettono a Scania di essere un'azienda proattiva e innovativa. Da un enorme volume di informazioni, Scania seleziona e analizza quelle più rilevanti per ogni applicazione e per ogni missione di trasporto.

“Stiamo entrando rapidamente in un mondo in cui i servizi e la gestione intelligente delle informazioni stanno alla base della redditività - afferma Podgorski - Molti nell'industria dei trasporti lavorano ancora con un'attenzione esagerata ai costi, di cui il più significativo è senz'altro il costo iniziale di acquisto del veicolo. In casi come questi, è invece importante ricordare che fattori quali la capacità di guadagno (che è in larga parte influenzata dal modo in cui un veicolo venga ottimizzato per le sue specifiche condizioni di utilizzo) hanno un impatto assai maggiore sulla perdita o sul guadagno di profitto per l'impresa”.

Un buon esempio del modo in cui Scania utilizza la sua profonda conoscenza in materia è dato dal nuovo sistema di supporto vendite. Esso è il risultato della concretizzazione di tutte le informazioni che Scania ha raccolto relativamente ai veicoli, alle soluzioni di trasporto ottimizzate, alle

condizioni dell'industria e alle esigenze reali dei clienti in materia di applicazioni. Questo strumento di vendita è il derivato di anni di lavoro trascorsi raccogliendo, analizzando e condividendo il know-how di Scania in merito alla polierdica industria dei veicoli industriali e dei trasporti.

Scania è stata uno dei pionieri nel campo della connettività: collegando tutti i suoi automezzi ha ottenuto, fra l'altro, l'ottimizzazione delle loro modalità di utilizzo e della loro disponibilità. Inoltre, Scania è stata all'avanguardia nell'implementazione del processo di montaggio della carrozzeria dei veicoli. Nell'estate del 2016 è stato compiuto un passo importante in questo senso attraverso la promozione di un sito web il cui obiettivo è supportare i costruttori di carrozzerie. Un altro momento decisivo lo si è registrato con il passaggio alla tecnologia CAN-bus e il conseguente aumento della possibilità di configurare e controllare la costruzione della carrozzeria e delle relative funzioni.

“Siamo sempre impegnati nel migliorare le prospettive dei nostri clienti – afferma Podgorski - L'accesso ai dati in tempo reale è ormai cruciale ed imprescindibile, e significa che non è più necessario immaginare dove si trovi un veicolo, o quali siano le sue esigenze di manutenzione, o, ancora, quale sia il suo consumo di carburante. In sintesi, una collaborazione con Scania è sinonimo di massima profittabilità: per ogni operatore del sistema di trasporto questo significa trovarsi nella miglior posizione possibile per aumentare la propria capacità di guadagno”.

### **Manutenzione con piano flessibile**

Uno dei migliori esempi al riguardo è dato dal servizio di manutenzione con piano flessibile Scania. Si tratta di un servizio disponibile da poco più di un anno in Europa, il cui processo di diffusione, dopo l'introduzione della nuova generazione, è quasi ultimato. La manutenzione con piano flessibile si basa sull'elaborazione dei dati raccolti grazie alla connessione di tutti i nuovi veicoli e all'analisi delle loro missioni operazionali - e non più sul tradizionale conteggio dei chilometri percorsi o sulle programmazioni fissate sulla base del calendario. Con il piano di manutenzione con piano flessibile Scania e il cliente collaborano attivamente per disegnare un contratto di manutenzione altamente personalizzato.

“La manutenzione con piano flessibile Scania è l'ultimo e più importante contributo alla gamma di servizi che offriamo e ricopre un ruolo cruciale nella promozione di quelle attività che fanno della sostenibilità a lungo termine uno dei loro punti fermi - illustra Podgorski - Avere la competenza e la possibilità di realizzare soluzioni personalizzate ed individuali (che comprendono anche i servizi e i finanziamenti) è di basilare importanza nella nostra industria. Ed è proprio qui che vengono create le condizioni che stanno alla base del profitto per l'unica impresa che conta per il cliente. La sua”.

**Per ulteriori informazioni rivolgersi a:**

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