



21 września 2016

Dedykowane i kompleksowe usługi Scania: Wsparcie klientów w zwiększaniu zysku

Otwarcie na indywidualne potrzeby klienta, wynikające ze specyfiki wykonywanych zadań transportowych, to dominujący trend w rynkowej strategii Scania. Kluczowym elementem oferty firmy są doskonałe pojazdy połączone systemem telematycznym oraz odpowiednio dobrane usługi, optymalnie dostosowane do różnorodnych zadań. Obecnie po drogach porusza się ponad 210 tys. pojazdów Scania połączonych w ramach sieci.

Wprowadzenie pojazdów ciężarowych Scania nowej generacji oraz rozwiązań dostosowanych do 36 rodzajów zastosowań jest najbardziej wymiernym przejawem tej strategii. Firma nadaje nowe znaczenie klasie „premium”, zapewniając klientom warunki do wypracowania zysku oraz narzędzia do jego zwiększania. Szeroki wachlarz usług i rozwiązań Scania w obszarze zrównoważonego transportu, stawia firmę w pozycji kompetentnego partnera w tej dziedzinie.

*– Wprowadzając pojazdy nowej generacji, kładziemy jeszcze większy nacisk na możliwość maksymalizacji zysku, jaką naszym europejskim klientom stwarza inwestycja w rozwiązania Scania oparte na teledatyce. Modularyzacja, zintegrowane usługi i powiązane z nimi aplikacje opierające się na danych od użytkowników, czynią z nas liderów w branży pojazdów użytkowych. Za pomocą tych narzędzi przedstawiciele handlowi Scania w porozumieniu z klientami mogą proponować rozwiązania, służące optymalizacji zysku, niezależnie od rodzaju prowadzonego transportu – komentuje **Christopher Podgorski, Senior Vice President, Scania Trucks.***

Każdy pojazd ciężarowy Scania stanowi źródło zysku – im lepiej auto jest dostosowane do pełnionych zadań za pomocą odpowiednio dobranych usług, tym większy zwrot inwestycji może przynieść przewoźnikowi. Wyniki firmy transportowej zależą od wielu czynników. Niektóre można łatwo zidentyfikować i na nie wpływać. Inne pozostają poza kontrolą i są nieoczywiste, choć z upływem czasu mogą znacząco wpływać na poziom kosztów i zysk.

*– W Scania mamy dostęp do kluczowych informacji z pojazdów aktualnie poruszających się po drodze. Zgromadziliśmy wiedzę i doświadczenie potrzebne, aby tworzyć optymalne rozwiązania transportowe, od obsługi wykorzystującej analizę rzeczywistych warunków eksploatacji, poprzez finansowanie, aż do ubezpieczeń – mówi **Podgorski.***

Wykorzystanie danych z pojazdów

Cyfryzacja wraz z ułatwionym dostępem do danych o przebiegu eksploatacji oraz stylu jazdy kierowcy oznacza, że specjaliści Scania mogą aktywnie reagować na podstawie aktualnej sytuacji pojazdu. Z wielu informacji wyławiają i analizują istotne dane, dotyczące różnorodnych zastosowań pojazdu i zachowania kierowców.

*– Wchodzimy w erę rozwoju, w której podstawą zysku przewoźnika są usługi i inteligentne zarządzanie informacją. Niekiedy wciąż pokutuje podejście do kosztów oparte głównie na cenie zakupu pojazdu. W tym wypadku pomija się zdolność generowania zysku, wynikającą z optymalnego wykorzystywania pojazdu w ramach wyznaczonych, konkretnych zadań. Właśnie to ma decydujący wpływ na zysk lub stratę firmy – dodaje **Podgorski**.*

Dobrym przykładem efektywnego wykorzystania zgromadzonej wiedzy, jest system wsparcia sprzedaży, opracowany przez ekspertów Scania. Łączy on w sobie informacje o pojazdach, optymalnych rozwiązaniach transportowych oraz warunkach w branży, uzupełniając je o rzeczywiste potrzeby klientów. Narzędzie to jest wynikiem wielu lat gromadzenia, analizowania i wymiany różnorodnych danych związanych z transportem.

Scania należy do pionierów stosujących systemy telematyczne w pojazdach ciężarowych, w celu optymalizacji ich wydajności i dyspozycyjności. Firma znalazła się również w czołówce producentów ułatwiających proces zabudowy pojazdów. Kamieniem milowym było uruchomienie latem 2016 roku strony internetowej przeznaczonej dla firm zabudowujących. Kolejnym ważnym krokiem stało się zastosowanie sieci CAN, która znacząco ułatwia wykonanie zabudowy i skoordynowanie funkcji podwozia i nadwozia.

*– Stale doskonalimy się z myślą o naszych klientach. Dostęp do danych w czasie rzeczywistym ma współcześnie niebagatelne znaczenie. Dzięki temu nie trzeba zgadywać, gdzie znajduje się pojazd, czy wymaga obsługi oraz ile zużywa paliwa. Mówiąc wprost, jesteśmy partnerem dla przewoźnika, oferując mu najlepszy punkt wyjścia do zwiększania zysku – komentuje **Podgorski**.*

Dynamiczne kontrakty serwisowe

Najlepszym przykładem takiego podejścia są programy obsługowo-naprawcze Scania z dynamicznymi kontraktami serwisowymi, po raz pierwszy zaoferowane w Europie przeszło rok temu. Wraz z prezentacją pojazdów nowej generacji usługa ta przybiera docelową formę. System telematyczny rejestruje faktyczne warunki pracy pojazdów i określa ich potrzeby serwisowe skuteczniej niż tradycyjne metody oparte na przebiegu, czy okresie eksploatacji. Obsługa odbywa się w ramach kontraktów serwisowych, które są wynikiem wspólnych ustaleń Scania i klienta.

*– Programy obsługowo-naprawcze Scania z dynamicznymi kontraktami serwisowymi to nasze najnowsze rozwiązanie mające na celu efektywne zarządzanie obsługą pojazdu, skierowaną na długoterminowy, zrównoważony rozwój przedsiębiorstwa. Oferta kompletnych, zindywidualizowanych rozwiązań, a wśród nich serwisu i finansowania ma tu kluczowe znaczenie. Stwarza warunki eliminowania strat i wzrostu zysków, w jedynym biznesie, który dla klienta ma znaczenie – jego własnym – mówi **Podgorski**.*

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 wymienności 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