PRESS RELEASE

23. August 2016

Dienstleistungen und Verträge mit optimalem Kundennutzen

- **Scania setzt auf Kundenprofitabilität und erweitert das Angebot an vernetzten Diensten: Fahrer und Unternehmer profitieren gleichermaßen**
- **Scania Wartung mit flexiblen Plänen bietet Scania Kunden Serviceleistungen, die auf der tatsächlichen Fahrzeugnutzung basieren**
- **Individuelle Wartungen und erhöhte Fahrzeugverfügbarkeit tragen zu Effizienzsteigerungen der Transportunternehmen bei**
- **Mit der Einführung einer neuen Communicator-Generation sichert Scania die Zukunft der Nutzfahrzeugintelligenz**
- **95 Prozent aller in Europa ausgelieferten Scania Lkw sind vernetzt – eine Plattform für Dienste, die Produktivität und Verfügbarkeit für den Kunden erhöhen**
- **Scania erweitert den Funktionsumfang für mobile Dienste**
- **Ecolution by Scania, eine optimale Lösung zur Senkung des Kraftstoffverbrauchs über ein optimales Zusammenspiel von Fahrzeugspezifikation, Fahrtraining und Fahrer Coaching**
- **Integrierte Finanzierungs- und Versicherungslösungen von Scania tragen zur nachhaltigen Profitabilität der Transportunternehmen bei**

Damit ein Unternehmen in der heutigen wettbewerbsorientierten Transportindustrie auf lange Sicht nachhaltig geführt werden kann, ist es entscheidend, dass ein Service-Portfolio aus Werkstattleistungen durch die Scania Betriebe sowie digitalen Dienstleistungen miteinander vernetzt ist. Scania ist Vorreiter bei der Vernetzung von Fahrzeugen und festigt seine führende Position in diesem Bereich nun auch durch die Einführung der neuen Lkw-Generation. Die Möglichkeit, individuelle Konfigurationen und Lösungen für individuelle Transportanforderungen anzubieten, kann das maßgebliche Kriterium sein, das über Gewinn oder Verlust entscheidet – und zwar beim einzigen Geschäftsbereich der zählt: dem eigenen.

Vor knapp einem Jahr hat Scania begonnen, die Dienstleistung „Scania Wartung mit flexiblen Plänen“ in allen europäischen Märkten vorzubereiten. Mit der neuen Lkw-Generation ist die Einführung fast vollständig abgeschlossen. Die Dienstleistung basiert auf der Annahme, dass alle Lkw

Scania
Corporate Relations
SE-151 87 Södertälje
Sweden

Telephone +46 8 553 810 00
www.scania.com

Facebook.com/ScaniaGroup
Instagram.com/ScaniaGroup
Youtube.com/ScaniaGroup
Twitter.com/ScaniaGroup

vernetzt sind und die Wartung durch die tatsächlichen Nutzungsdaten des Fahrzeugs bestimmt wird und nicht mehr durch die herkömmliche Laufleistung oder Kalendermethode. Für den Kunden kann dies beispielsweise Ölwechselintervalle von bis zu 150.000 Kilometer ergeben, sofern die entsprechenden Betriebsbedingungen (leichter Einsatzzweck) gegeben sind und Scania Long-Life-Öl verwendet wird.

Durch Scania Wartung mit flexiblen Plänen, die auf Vernetzung und tatsächlichem Nutzungsverhalten des Fahrzeugs beruht, ergibt sich eine viel besser abgestimmte Wartung. Die Lösung von Scania stellt sicher, dass bei jedem Lkw genau zum richtigen Zeitpunkt genau die richtige Wartung durchgeführt wird. Dies führt zu einer geringeren Standzeit des Fahrzeugs in der Werkstatt und zu längerem Einsatz in Tagen pro Jahr gegenüber festen Wartungsplänen.

„Die Vorteile für den Kunden sind eindeutig: Scania Wartung mit flexiblen Plänen kann die Anzahl der Werkstattbesuche reduzieren“, sagt Lars Karlsson, Head of Services Range bei Scania. „Kunden müssen keine festen Serviceintervalle beachten und sich an diese anpassen, sondern werden von Scania kontaktiert, damit ein für sie geeigneter Zeitpunkt für einen Werkstatttermin vereinbart wird. Diese Änderung beruht auf dem Gedanken, dass alle Fahrzeuge vernetzt sind. Werden dann weitere Dienstleistungen, wie z. B. Remote Diagnostics und Vehicle Related Services (VRS), eingebunden, können wir die Fahrzeugverfügbarkeit für unsere Kunden durch individuelle und präventive Wartung erhöhen.“

Die korrekte Abstimmung der Wartung hat einen entscheidenden Einfluss auf wichtige Faktoren, wie z. B. Verfügbarkeit und Wiederverkaufswert. Ein Fahrzeug, dessen Wartung exakt abgestimmt ist, funktioniert länger, erwirtschaftet an mehr Tagen Umsatz und verbessert seinen Wiederverkaufswert.

„Wir wissen, dass die Fahrzeuge vor der Vernetzung durch das bisherige Konzept teilweise zu viel oder auch zu wenig gewartet worden sind. Von einer Einheitslösung profitiert keiner richtig“, erklärt Lars Karlsson. „Ich bin

überzeugt, dass ein auf jedes Fahrzeug exakt abgestimmter Wartungsumfang das Beste ist."

In den vergangenen Jahren hat Scania in zahlreichen Märkten eine Reihe von Dienstleistungen zu Service und Wartung eingeführt. Scania kann beispielweise die Betreuung des Fuhrparks für einen Kunden in unterschiedlichem Umfang übernehmen, indem Scania eigene Mitarbeiter einsetzt. Dies kann so aussehen, dass ein Fachmann von Scania am Standort des Transportunternehmens oder in der kundeneigenen Werkstatt die Wartung der Fahrzeuge plant und festlegt. Dies kann aber auch ein Verleih unserer Servicetechniker oder die Errichtung temporärer Werkstätten bedeuten, beispielsweise in Verbindung mit großen Bauprojekten.

„Wir sind stets zum Dialog bereit", betont Lars Karlsson. „Unterschiedliche Kunden haben unterschiedliche Geschäftsmodelle und Bedürfnisse. Wir stellen jedoch vermehrt fest, dass immer mehr Kunden einen Schulterschluss mit Scania zu schätzen wissen, weil die Fahrzeuge technisch komplex sind. Unsere Servicestützpunkte bieten daher alles aus einer Hand, angefangen von der Reifenwartung bis hin zu maßgeschneiderten Wartungsplänen mit kalkulierbaren, monatlichen Kosten."

Konnektivität ist der Schlüssel zu Profitabilität

Vernetzte Lkw sind in der EU im Jahre 2016 nicht mehr wegzudenken. Derzeit sind mehr als 200.000 Scania Fahrzeuge vernetzt. Branchenexperten sind sich einig, dass Vernetzung für die Wettbewerbsfähigkeit in der Zukunft unerlässlich ist. Aber wie kann man sich als einzelner Transportunternehmer bei all den angebotenen Visionen zurechtfinden?

„Scania geht davon aus, dass innerhalb weniger Jahre Qualität, Benutzerfreundlichkeit und eigentlicher Nutzen der Dienstleistungen, die durch Konnektivität ermöglicht werden, den großen Unterschied in der Industrie zwischen Premium-Herstellern und dem Rest ausmachen werden", so Mattias Lundholm, Head of Connected Services bei Scania. „Fahrzeuge müssen auch für Nachhaltigkeit ausgelegt sein und zeichnen sich heute und in Zukunft durch hohe Verfügbarkeit aus. Mit durchdachten Dienstleistungen, die den Kunden einen Mehrwert bieten, lässt sich die Wettbewerbsfähigkeit eines Spediteurs erhöhen und er kann so Gewinn erzielen."

Vernetzte Fahrzeuge sind ein entscheidendes Detail im Puzzle für die Schaffung von sicheren und nachhaltigen Transportlösungen. Scania verfügt über ein umfassendes Portfolio an ineinander greifenden Dienstleistungen, die Teil des Angebots sind und ganz oder teilweise auf der Fahrzeugvernetzung basieren. Sie fördern nachhaltigen Transport und tragen zum Gewinn für den einzelnen Unternehmer bei.

Das vorhandene Portfolio an Scania Dienstleistungen bei Fleet Management, Tachograph Services und Driver Services wird ständig durch zusätzliche und weiterentwickelte Funktionen ergänzt. Zu diesen gehören u. a. die Aktivierung der Standheizung und eine Reihe von Verbesserungen im Bereich der Kommunikation zwischen Fahrer und Transportunternehmen. Es handelt sich dabei um das neue Scania Fleet Management Portal mit zusätzlichen Funktionalitäten, dessen Auftritt und Benutzeroberfläche zudem optimiert wurden. Nachrichten, Adressen und Routenbeschreibungen beispielsweise können nun direkt vom Disponenten-Team im Speditionsbüro an das Infotainment-System des Fahrzeugs gesendet werden.

„Das Sprichwort, dass die einzige Grenze die eigene Fantasie ist, mag etwas abgedroschen klingen, ist jedoch sehr treffend“, meint Mattias Lundholm. „Wir werden mit einer Reihe effizienter Funktionen aufwarten, wie Dienstleistungen zu Routenplanung, Fahrzeugwartung, verschiedenen Diebstahl- und Sicherheitsfunktionen sowie Fahrerassistenz, um einen wichtigen Beitrag zur nachhaltigen Produktivitätssteigerung und Kostensenkung bei unseren Kunden zu leisten.“

Planbarkeit schafft Sicherheit

Eine Dienstleistung wie Ecolution by Scania gibt es bereits seit Jahren und sie hat sich vielfach im Markt bewährt. Angefangen von der Fahrzeugspezifikation über das Fahrtraining und Fahrer Coaching bis hin zu planmäßiger Wartung: Wenn diesen Aspekten die nötige Aufmerksamkeit gewidmet wird, lassen sich Kostensenkungen pro Fahrzeug erzielen, die man vor zehn Jahren kaum für möglich gehalten hat.

„Ecolution by Scania zielt sowohl auf die Kosten als auch auf die Einnahmen eines Transportunternehmens ab“, erklärt Mattias Lundholm. „Die richtige Fahrzeugspezifikation und geschulte Fahrer sind die ideale Kombination, um beste Gesamtwirtschaftlichkeit zu garantieren. Wenn diese Dienstleistung durch eine Finanzierungs- und Versicherungslösung von Scania ergänzt

wird, hat man sich für eine nachhaltige Lösung entschieden. Kalkulierbare und erfreulich niedrige Kosten sowie Fahrzeuge, die grundsätzlich immer einsatzbereit sind, bedeuten, dass Transportunternehmen Aufträge für ihre Kunden zu voller Zufriedenheit erledigen und gleichzeitig selbst langfristig profitabel sein können."

Auch wenn die heutigen Scania Lkw sehr modern und mit vielen Fahrerassistenzsystemen ausgestattet sind, so hat der Fahrer dennoch einen erheblichen Einfluss auf Kraftstoffverbrauch und Zuverlässigkeit des Fahrzeugs. Geschulte Fahrer fahren in jeder Hinsicht besser.

Mit der neuen Lkw-Generation bietet Scania auch eine Reihe neuer Optionen zur Kommunikation des Lkw mit der Außenwelt – dank des integrierten Scania Communicator. Transportunternehmer wie auch Fahrer haben Zugriff auf die neue Benutzeroberfläche und Dienstleistungen, die nicht an vorhandene technologische Lösungen gebunden sind.

Weitere Informationen erhalten Sie von:

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