



4. September 2017

Mit Scania Partnerschaft und Dienstleistungen zur Profitabilität

Vielfältige Anforderungen und geringe Margen sind für viele Transportunternehmer eine echte Herausforderung. Scania bietet seinen Kunden eine Partnerschaft, die sämtliche Dienstleistungen wie Werkstatt- und digitale Services sowie Finanzierung umfasst. Dies schafft Sicherheit und fördert die langfristige Profitabilität.

„Scania Kunden aus der Baubranche sind in den meisten Fällen in einen übergeordneten Ablauf eingebunden. Als solches bilden sie einen elementaren Teil einer Prozesskette, in der Ausfallzeiten keinen Platz haben“, so Anders Lampinen, Product Director, Construction, Scania Trucks. „Es ist daher entscheidend, eine komplette Lösung zu entwickeln, die für ein reibungsloses Zusammenspiel sorgt, damit dem Spediteur keine Aufträge entgehen.“

Vernetztes Wissen

Scania hat ein komplettes Portfolio aus verschiedensten Services zusammengestellt, die alle dasselbe Ziel haben: die Profitabilität der Scania Kunden zu erhöhen und ihnen durch ihre Partnerschaft mit Scania eine angemessene Rendite zu sichern. Dies basiert auf Services, wie z. B. den Reparatur- und Wartungsverträgen sowie Fleet Management und Tachograph Services. Das Angebot von Scania umfasst jedoch weit mehr.

„Dadurch dass alle Fahrzeuge, die von Scania stammen, seit mehreren Jahren vernetzt sind, bieten sich zahlreiche neue Möglichkeiten“, bestätigt Lampinen. „Und von diesem Nutzen profitieren unsere Kunden, sowohl in ihrer Tätigkeit als auch dadurch, dass wir verfolgen können, wie die Fahrzeuge eingesetzt werden und wir beispielsweise flexible Wartungspläne oder präventiven Austausch von Komponenten anbieten können.“

Maßgeschneidertes Training

Die Scania Driver Services umfassen anwendungsspezifische Fahrtrainings, welche auf die Einsatzart der Kunden abgestimmt sind. Dies betrifft die einzelnen Segmente wie Fern-, Verteiler- und Baustellenverkehr aber auch einen Einsatzmix. Bausteine im Rahmen der Trainingsmodule sind auch Produktivität, Sicherheit und Umweltschutz.

„Die Reaktionen hierauf sind sehr gut“, bestätigt Lampinen. „Ein Baustellenfahrzeug zu fahren, ist in vielerlei Hinsicht anspruchsvoller als ein Fernverkehrsfahrzeug. Baustellenfahrzeuge kommen in den unterschiedlichsten Umgebungen zum Einsatz, auf Autobahnen bis hin zu Orten, wo es gar keine Straße gibt. Hinzu kommen Arbeiten, wie z. B. das Beladen, Abkippen, Sichern der Ladung, Geländeeinsatz und



weitere Faktoren, auf die der Fahrer einen Einfluss hat. Daran zeigt sich die Vielfältigkeit der Aufgaben.“

Jeder, der einen Scania fährt, kann im Alltag auf Unterstützung und Hilfe zählen, sei es direkt oder indirekt durch die vernetzten Dienste, die Scania anbietet. Zusätzlich zu dem Feedback, das der Fahrer zu vorausschauendem Fahren in puncto Beschleunigen, Bremsen usw. über das Kombiinstrument erhält, können Fahrer sich auch Tipps zur Verbesserung des Fahrstils über die App Scania Fleet anzeigen lassen (vorausgesetzt ihr Unternehmen verfügt über ein Abonnement für die Scania Fleet Management Services). Auf ein Scania Fahrtraining folgt im Optimalfall ein persönliches Fahrer Coaching mit einem von der Scania Fahrer Akademie geschultem Fahrer Coach.

Gesicherte Finanzierung

Ein Aspekt, der zumindest anfänglich bei der Wahl eines Lkw für ein Transportunternehmen häufig vernachlässigt wird, ist die Finanzierung und Versicherung. Man konzentriert sich auf Leistung, Nutzlast und Farbe – während sich die wichtigen wirtschaftlichen Aspekte weiter unten auf der Prioritätenliste befinden.

„Die wirtschaftlichen Faktoren gehören zu den größten Herausforderungen von Transportunternehmen in der Baubranche“, betont Lampinen. „Sie kämpfen mit rauen Bedingungen, die zu Verschleiß an der Ausrüstung führen, indes sind die Aufträge höchst unterschiedlich und die Einkünfte ungleich über das Jahr verteilt. Wird der Kauf in Verbindung mit einer Scania Finanzierung abgeschlossen, besteht die Möglichkeit Rückzahlungen anzupassen und Schwankungen der Einkünfte im Dialog mit Scania zu berücksichtigen. Gleichzeitig sind schnelle und erforderliche Reparaturen stets garantiert, denn wir haben natürlich ein gemeinsames Interesse am Fahrzeug und der Profitabilität des Transportunternehmers – auch nach dem Kauf.“

In den Verkaufsgesprächen mit Kunden lässt Scania die traditionelle Denkweise in der Branche der Lkw-Finanzierung hinter sich, bei der der Fokus hauptsächlich darauf liegt, die sichtbaren Kosten niedrig zu halten. Um im Laufe der Zeit die beste Gesamtwirtschaftlichkeit zu erzielen, muss breiter gedacht werden. Und da kommen die Variablen, wie beispielsweise Rentabilität, Betriebszeit und Finanzierung ins Spiel.

„Wir möchten Ihnen das Konzept einer maßgeschneiderten, umfassenden Lösung näherbringen und alle zu berücksichtigenden Faktoren gemeinsam mit Ihnen ermitteln“, erklärt Lampinen. „Bei uns gilt, wer neue Wege gehen will, muss alte Pfade verlassen. Unser Vertriebsteam verfügt über die Tools, das Fachwissen und die Informationen, um genau die richtige Lösung zu konzipieren. Dazu gehören möglicherweise feine Details, wie z. B. die Wahl des Übersetzungsverhältnisses für die Hinterachse. Diese haben mit der Zeit einen erheblichen Einfluss auf alles – vom Kraftstoffverbrauch bis zur Anzahl der Tage, die das Fahrzeug im Einsatz ist und Einkommen generiert.“



Scania Trailer Control

Scania Fleet Management Services wurde nun um Funktionen zur Überwachung von Trailern erweitert: Scania Trailer Control. Diese Dienstleistung ermöglicht es Transportunternehmen wesentliche Informationen, wie Position des Trailers und Temperatur im Laderaum, direkt im Scania Fleet Management Portal abzufragen. In den kommenden Monaten wird der Service um weitere Funktionen ergänzt, wie beispielsweise Informationen zu Achslast, Reifenluftdruck und dem Status des Bremssystems.

Digitales Arbeiten dank Scania One

Scania One, eine neue digitale Plattform für vernetzte Dienste, wurde Anfang des Jahres eingeführt. Mit Scania One erhalten Kunden über ein Android Tablet Zugriff auf effizienzsteigernde Dienste von Scania und anderen Unternehmen.

Die Plattform erleichtert die digitale Interaktion mit Scania und steigert den Wert der Investitionen, die Kunden in Fahrzeuge und Dienste tätigen und schafft die Voraussetzung für nachhaltige Profitabilität. Darüber hinaus bietet Scania One diverse Funktionen wie beispielsweise „Guide me“, ein Tool, das sich der Augmented-Reality-Technologie bedient, damit Fahrer schnell auf Informationen zu verschiedenen Funktionen im Fahrzeug zugreifen können und „Check before drive“ (Abfahrtskontrolle), eine digitale Checkliste für die tägliche Abfahrtskontrolle eines markenunabhängigen Fahrzeugs vor Fahrtantritt. Scania One wird zunächst kommerziell in Deutschland eingeführt.

Scania hält den Fuhrpark in Bewegung

Ein weiterer wartungsbasierter Service, der kürzlich von Scania präsentiert wurde und nun im europäischen Markt eingeführt wird, ist Scania Fleet Care. Hierbei übernimmt Scania die Gesamtverantwortung für die Planung des kompletten Wartungsbedarfs sowie aller Reparaturen. Ziel ist es, die Gesamtbetriebszeit des Kundenfuhrparks und gleichzeitig die Kostenkontrolle und Planbarkeit zu erhöhen.

„Kunden wissen, dass keiner besser über die langfristige Wartungsplanung für sie Bescheid weiß als die Experten bei Scania“, sagt Lampinen. „Wenn Transportunternehmer die Planung von Wartung und präventivem Austausch Scania überlassen, können sie sich auf ihre die eigentliche Aufgabe konzentrieren, im Wissen, dass ihr Fuhrpark in guten Händen ist.“

Weitere Informationen erhalten Sie von:

Anders Lampinen, Product Director, Construction, Scania Trucks
Tel. +46 73 655 04 48, E-Mail: anders.lampinen@scania.com

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



Scania gehört zu den weltweit führenden Anbietern von Transportlösungen. Gemeinsam mit unseren Partnern und Kunden treiben wir den Umstieg auf ein nachhaltiges Transportsystem voran. 2016 lieferten wir 73.100 Lkw, 8.300 Busse sowie 7.800 Industrie- und Marinemotoren an unsere Kunden aus. Der Umsatz betrug 2016 knapp 104 Milliarden SEK (10,9 Milliarden Euro), wobei circa 20 Prozent davon auf Serviceleistungen entfielen. Scania wurde 1891 gegründet und beschäftigt heute weltweit etwa 46.000 Mitarbeiter in mehr als 100 Ländern. Forschung und Entwicklung befinden sich in Schweden sowie an den Standorten Brasilien und Indien. Die Produktion ist in Europa, Südamerika und Asien konzentriert, regionale Produktionsstätten befinden sich in Afrika, Asien und Eurasien. Scania gehört zur Volkswagen Truck & Bus GmbH. Scania Deutschland verzeichnete 7.163 neu zugelassene Scania Lkw im Jahr 2016 und damit einen Marktanteil von 11,5 Prozent. Der Umsatz der Scania Deutschland Gruppe betrug 2016 928 Millionen Euro.