



23 agosto 2016

Servizi su misura che garantiscono la massima profittabilità

- Scania sta ampliando il proprio raggio di azione nei servizi di connettività, semplificando le attività sia dei conducenti che degli autotrasportatori, con particolare attenzione alla redditività dei clienti
- Grazie alla manutenzione con piano flessibile, i clienti Scania possono contare su una manutenzione personalizzata e accurata, basata sull'utilizzo effettivo dei veicoli
- La manutenzione con piano flessibile e la conseguente maggiore produttività del veicolo contribuiscono ad aumentare l'efficienza delle attività degli autotrasportatori
- Grazie all'introduzione di una nuova generazione dello Scania Communicator, l'azienda svedese salvaguarda il futuro dell'"intelligenza" dei veicoli
- Il 95% degli autocarri Scania consegnati in Europa è connesso e dispone di una piattaforma di servizi che ottimizzano produttività e disponibilità
- Scania introduce funzionalità più avanzate per i servizi mobile
- Ecolution by Scania riduce ulteriormente i consumi grazie a soluzioni ottimizzate, formazione e manutenzione intelligente
- Le soluzioni finanziarie e assicurative integrate di Scania garantiscono agli autotrasportatori livelli maggiori di redditività

Un ecosistema di servizi, sia fisici presso i concessionari Scania che digitali grazie alla connettività, è essenziale per gestire un'azienda in modo sostenibile e a lungo termine nell'attuale competitivo settore dei trasporti. Per quanto riguarda i veicoli connessi, Scania è all'avanguardia nel settore e, grazie all'introduzione della nuova generazione di veicoli, sta ulteriormente rafforzando la propria posizione in quest'area. Proprio come accade per il veicolo, la capacità di personalizzare soluzioni e impostazioni individuali per i vari tipi di autotrasportatori è il fattore che può fare la differenza tra profitti e perdite.

Circa un anno fa, Scania ha iniziato a proporre in tutti i mercati europei il servizio di manutenzione con piano flessibile. Il servizio si basa sulla connettività dei veicoli per cui il loro servizio di assistenza può essere stabilito sulla base dei dati di utilizzo effettivo e non con il metodo tradizionale del chilometraggio o del calendario. Questo significa che, in funzione delle condizioni operative e utilizzando l'olio Scania a lunga durata, gli intervalli di sostituzione dell'olio possono arrivare fino a 150.000 chilometri.



Grazie alla manutenzione con piano flessibile basata sulla connettività e sul modello di utilizzo effettivo del veicolo, le attività di manutenzione sono decisamente più accurate. Le soluzioni Scania assicurano che ogni autocarro venga sottoposto agli interventi di manutenzione richiesti e al momento giusto. Questo riduce i tempi di intervento in officina e permette al veicolo di essere operativo per un maggior numero di giorni l'anno rispetto ai piani di manutenzione fissi.

"I vantaggi per il cliente sono evidenti, come dimostra ad esempio la riduzione delle visite in officina", dichiara Lars Karlsson, Head of Services Range presso Scania. "I clienti non sono più obbligati a ricordare quando devono eseguire gli intervalli di assistenza fissi e a organizzarsi di conseguenza, perché è Scania a contattarli per scegliere insieme il momento più opportuno per la visita in officina. Naturalmente, questo cambiamento è basato sul concetto di connettività dei veicoli. Se si aggiungono altri servizi, ad esempio diagnosi remota e servizi relativi ai rimorchi e agli allestimenti (VRS, Vehicle Related Services), Scania può stabilire una relazione proattiva con il cliente e aumentare le probabilità che il veicolo sia sempre operativo grazie a una manutenzione pianificata e preventiva".

Una corretta calibrazione della manutenzione influisce considerevolmente su aspetti importanti, quali disponibilità e valore dell'usato. Quando un veicolo viene sottoposto alla quantità ottimale di interventi di assistenza, può viaggiare per un maggior numero di giorni e generare più guadagni, mantenendo un maggior valore dell'usato.

"Sappiamo che con l'approccio utilizzato prima della connettività alcuni veicoli venivano sottoposti a interventi insufficienti e altri a interventi eccessivi, perché ogni autocarro ha esigenze uniche", afferma Lars Karlsson. "Probabilmente siamo tutti d'accordo che la soluzione migliore consiste nel garantire esattamente gli interventi necessari".

Negli ultimi anni, Scania ha introdotto in diversi mercati numerosi servizi legati ad assistenza e manutenzione. Grazie al proprio personale, Scania può gestire la flotta di veicoli dei clienti nella misura che questi desiderano. Scania invia, infatti, un suo esperto presso la sede del cliente, se necessario anche in officina, per pianificare la manutenzione dei veicoli. In alternativa, il

cliente può avvalersi della collaborazione con i nostri tecnici o creare officine temporanee in occasione, ad esempio, di lavori di costruzione importanti.

"Siamo sempre aperti al dialogo", sottolinea Lars Karlsson. "Ogni cliente possiede un modello aziendale diverso ed esigenze proprie e abbiamo notato che il valore della collaborazione Scania è sempre più apprezzato. I veicoli sono avanzati e i tempi di fermo non pianificati possono essere estremamente costosi. La creazione, insieme ai rappresentanti Scania, di una soluzione completa fornita da un solo partner consente di gestire tutti gli elementi, dalla manutenzione degli pneumatici al piano di manutenzione personalizzato con un costo mensile prevedibile".

La connettività è essenziale per la redditività

Nell'Europa del 2016, la connessione dei veicoli è ormai inevitabile e Scania dispone attualmente di oltre 200.000 veicoli connessi. Gli esperti del settore concordano che la capacità di utilizzare al meglio la connettività è fondamentale per mantenersi competitivi anche in futuro. Ma come possono i singoli autotrasportatori orientarsi tra le infinite possibilità che vengono loro offerte?

"Secondo Scania, entro alcuni anni caratteristiche come qualità, facilità di utilizzo e i vantaggi effettivi derivanti dai servizi consentiti dalla connettività segneranno nel settore una linea di demarcazione tra i produttori di qualità e tutti gli altri", dichiara Mattias Lundholm, Head of Connected Services presso Scania. "In futuro, anche i veicoli dovranno supportare la sostenibilità e garantire un'elevata produttività. L'offerta di una gamma di servizi intelligenti e a valore aggiunto aumenta la competitività degli autotrasportatori e contribuisce a incrementarne i profitti".



I veicoli connessi rappresentano una parte essenziale del puzzle che consente di creare soluzioni di trasporto sicure e sostenibili. Scania possiede un sistema completo di eco-servizi inclusi nell'offerta e basati, parzialmente o per intero, sulla connettività dei veicoli. Questi contribuiscono a promuovere trasporti sostenibili e ad aumentare i profitti dei singoli autotrasportatori.

La gamma di servizi Scania esistente in Fleet Management e Driver Services viene continuamente ampliata con l'aggiunta di ulteriori funzioni sempre più avanzate. I servizi in fase di introduzione nell'area dei Servizi integrati per i

prodotti includono la gestione remota del riscaldatore ausiliario del veicolo e numerosi miglioramenti apportati alla comunicazione tra conducenti e autotrasportatori, tra cui un nuovo portale dotato di funzionalità ancora più sofisticate. L'interfaccia e le funzionalità sono state completamente rielaborate. Ad esempio, elementi quali messaggi, indirizzi e indicazioni stradali possono ora essere inviati direttamente al sistema Infotainment del veicolo dal team di gestione del traffico che opera negli uffici delle aziende di trasporto.

"Affermare che l'unico limite è l'immaginazione può sembrare uno stereotipo, ma è la realtà", spiega Mattias Lundholm. "Disponiamo di numerose funzioni per aumentare la produttività e/o ridurre i costi, servizi riguardanti fattori quali pianificazione degli itinerari e manutenzione dei veicoli, diverse funzioni di sicurezza e protezione dai furti e di supporto per i conducenti".

La prevedibilità si traduce in tranquillità

Servizi quali Ecolution by Scania sono sul mercato da ormai diversi anni e hanno avuto il tempo di dimostrare più volte il proprio valore. Prestando attenzione a tutti i fattori, dalle specifiche del veicolo alla formazione dei conducenti e al coaching di follow-up, oltre che alla manutenzione pianificata, è possibile ottenere risultati positivi sotto forma di aumento del fatturato per veicolo, traguardo che solo dieci anni fa era ritenuto quasi impossibile.

"L'obiettivo di Ecolution by Scania è ottimizzare costi ed entrate per gli autotrasportatori", dichiara Mattias Lundholm. "Veicoli adeguati e conducenti preparati offrono gli strumenti giusti per garantire all'azienda la migliore economia complessiva. Se questa soluzione viene ulteriormente estesa aggiungendo i servizi di finanziamento e assicurazione Scania, la tranquillità per i proprietari è garantita. Grazie a costi contenuti e prevedibili e veicoli praticamente sempre disponibili, gli autotrasportatori possono dedicarsi a migliorare il servizio ai propri clienti e a raggiungere una redditività sostenibile per l'azienda".



Nonostante i veicoli Scania siano estremamente avanzati e dotati di una serie completa di sistemi di supporto, il conducente è ancora determinante ai fini del consumo di carburante e dell'affidabilità del veicolo. I conducenti preparati guidano meglio, sotto tutti i punti di vista.

La nuova generazione di veicoli offre a Scania numerose nuove opzioni riguardanti la capacità del veicolo di comunicare con il resto del mondo e basate sullo strumento integrato Scania Communicator. Sia gli autotrasportatori che i conducenti hanno accesso alla nuova interfaccia e ai servizi, che non sono vincolati alle soluzioni tecnologiche esistenti.

Per ulteriori informazioni, contattare:

Örjan Åslund, Head of Product Affairs, Scania Trucks
tel. +46 (0)70 289 8378
email orjan.aslund@scania.com