



4 de Setembro de 2017

## Serviços e parceria com a Scania – o caminho para a rentabilidade

O caminho para a rentabilidade sustentável é marcado por difíceis provações para muitos transportadores. Os desafios são muitos e as margens apertadas, pelo que as despesas imprevistas ou a perda de rendimento podem rapidamente tornar-se um sério problema. Uma parceria com a Scania que abrange todos os tipos de serviços – físicos, digitais e financeiros – é uma maneira de os transportadores terem paz de espírito e as condições certas para a rentabilidade da sua empresa a longo prazo.

“Os clientes Scania que operam no sector da construção quase sempre fazem parte de um processo mais vasto. Por conseguinte, também são engrenagens importantes num fluxo de trabalho em que as interrupções nunca são aceitáveis,» afirma Anders Lampinen, Diretor de Produto, Construção, Scania Trucks. “Portanto, é absolutamente crucial criar uma solução completa que mantenha as rodas em movimento para que o transportador nunca falhe nas suas entregas.”

### Conhecimento ligado

A Scania criou um ecossistema completo, que abrange serviços de vários tipos, todos essencialmente com a mesma finalidade: permitir que os seus clientes continuem a ser rentáveis e obtenham um retorno razoável do seu investimento, através da parceria com a Scania. Na base deste sistema estão serviços mais conhecidos, como contratos de reparação e manutenção e Serviços de Gestão de Frotas, mas a oferta da Scania é muito mais ampla.

Em particular, o facto de todos os veículos que saíram da Scania durante muitos anos terem sido conectados criou uma abundância de novas oportunidades,» diz Lampinen. “E este conhecimento beneficia naturalmente os clientes, tanto nas suas próprias operações como pelo facto de podermos controlar como os veículos são utilizados e, por exemplo, oferecer uma manutenção flexível ou a substituição preventiva de componentes.”

### Formação personalizada

Uma inovação em relação ao Scania Driver Services é que, durante 2017, vários mercados começaram a oferecer formação de motoristas, baseada nas aplicações, que também podem ser personalizados para operações de construção. A formação dos condutores é um serviço estabelecido em operações de longo curso, cujo foco é principalmente a eco-condução e a segurança rodoviária, mas a Scania ainda não tinha na sua gama um serviço adaptado à aplicação na construção. Os módulos recém-desenvolvidos são Produtividade, Proteção e Segurança e Desempenho Ambiental. Podem ser utilizados como enquadramento para adaptar a formação de motoristas com base nas necessidades locais.



"Tivemos uma resposta muito boa," diz Lampinen. "Conduzir um veículo de construção é mais difícil sob muitos aspectos do que conduzir um veículo de longo curso. Os veículos de construção operam em muitos ambientes diferentes, desde uma autoestrada até à ausência de estrada. Acrescentem-se fatores como a carga, o basculamento, a fixação das mercadorias, a condução fora da estrada e outros em que o motorista pode ter influência e aí percebe-se até que ponto a tarefa é multifacetada."

Para quem conduz um Scania, também existe ajuda no quotidiano, diretamente ou através dos serviços ligados que a Scania oferece. Além de o próprio veículo dar feedback ao motorista sobre a sua intuição em matéria de aceleração, travagem, etc., os motoristas também podem obter dicas sobre como melhorar a condução através da aplicação Scania Fleet (desde que o seu empregador tenha adquirido os Serviços Scania Fleet Management ou o motorista tenha feito a formação Scania Driver Training). Na sua forma mais avançada, os motoristas que fizeram a formação de motoristas beneficiam de uma instrução de acompanhamento por um instrutor formado na Academia Scania.

### **Financiamento seguro**

Um aspeto que é muitas vezes negligenciado, pelo menos inicialmente, ao escolher um camião para uma empresa de transporte rodoviário, é o modo como ele é financiado e segurado. O foco acaba por ser a potência, a capacidade de carga e a cor, enquanto, na prática, os aspetos económicos cruciais aparecem frequentemente mais abaixo na lista de prioridades.

"A economia é um dos desafios difíceis que os transportadores do sector da construção enfrentam," diz Lampinen. Trabalham em condições gravosas, que desgastam o equipamento, as operações são muito diversificadas e o rendimento pode distribuir-se de forma irregular ao longo do ano. Se a compra for financiada via Scania Finance podem existir opções para suavizar os reembolsos e os altos e baixos que afetam o rendimento, em diálogo com a Scania. Ao mesmo tempo, o transportador tem sempre a garantia de reparações rápidas e adequadas, porque naturalmente temos um interesse comum no veículo e nas finanças do transportador, mesmo depois da compra."

No seu diálogo de vendas com os clientes, a Scania abandonou a forma tradicional de a indústria ver o financiamento de camiões, que se foca principalmente em reduzir os custos visíveis. Para conseguir a melhor economia operacional total ao longo do tempo, o cálculo deve ter em conta o quadro geral e é aí que variáveis como a capacidade de rendimento, o tempo de atividade e o financiamento são cruciais.

"O segredo que gostaríamos de lhe explicar melhor consiste em personalizar uma solução abrangente e rever e avaliar tanto aquilo que acha que sabe como os aspetos que nunca teve em consideração anteriormente", diz Lampinen. "As vias anteriores raramente são o caminho certo, mas a nossa equipa de vendas dispõe das ferramentas, do conhecimento e dos dados para desenhar a solução certa. Podem estar em causa detalhes aparentemente simples, como a escolha da relação de transmissão no eixo traseiro que, ao longo do tempo, tem um efeito significativo em



tudo, desde a economia de combustível até ao número de dias em que o veículo está efetivamente em operação, a gerar rendimento.”

### **Controlar o reboque**

O sistema Scania Fleet Management (gestão de frotas Scania) acaba de ser expandido com uma função para controlar os reboques, o Scania Trailer Control. Esta função permite às empresas de transporte rodoviário aceder a informações importantes sobre aspetos como a posição e a temperatura na zona de carga – extremamente importantes para todos os tipos de transporte refrigerado – diretamente no Portal Scania Fleet Management. Está prestes a ser introduzida uma nova funcionalidade, como informações sobre fatores importantes, tais como o peso do eixo, a pressão do ar dos pneus e o estado dos travões. O Scania Trailer Control atualmente consegue processar dados de 35 fabricantes de reboques, através de um sistema de telemática integrado.

### **Operar digitalmente no Scania One**

O Scania One, um canal de vendas recém-criado para a oferta de serviço digital Scania, foi introduzido no início deste ano. Através do Scania One, os clientes têm acesso tanto aos serviços da própria Scania como aos de outros fornecedores, via tablets Android.

O Scania One facilita a interação digital com a Scania, valorizando os investimentos que os clientes fazem tanto nos veículos como nos serviços, e cria as condições para uma rentabilidade sustentável.

Quando lançado, o Scania One contém o sistema Scania Fleet Management, um sistema de monitorização e análise em tempo real, que ajuda os transportadores, por exemplo, no planeamento da frota, fornecendo dados de posição e requisitos de manutenção. Outros exemplos de aplicações são o Guide me, uma versão digital única do manual do operador, que utiliza a realidade aumentada para ajudar o condutor a aceder rapidamente a informações sobre as várias características do veículo, e o Check before drive, uma lista de verificação digital pré-condução, independente da marca. O primeiro mercado a introduzir comercialmente o Scania One é a Alemanha

### **A Scania cuida da frota**

Outro serviço baseado na manutenção que a Scania introduziu recentemente e que está a ser lançado no mercado europeu é o Scania Fleet Care. Com este serviço, a Scania assume a responsabilidade global pelo planeamento de todas as necessidades de manutenção e todas as reparações. O objetivo é aumentar o tempo total de atividade da frota do cliente e simultaneamente melhorar o controlo de custos e a previsibilidade.

“Os clientes têm a perceção de que ninguém possui um conhecimento mais vasto sobre o planeamento da manutenção a longo prazo para os nossos clientes do que os especialistas da própria Scania,” diz Lampinen. “Delegando na Scania o planeamento da manutenção e substituições preventivas, os transportadores podem



concentrar-se no trabalho propriamente dito, certos de que a sua ferramenta de trabalho está em boas mãos.”

**Para mais informações, contacte:**

Anders Lampinen, Segment Director, Construction, Scania Trucks  
Tel.: + 46 73 655 04 48, email: [anders.lampinen@scania.com](mailto:anders.lampinen@scania.com)

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

*A Scania é um dos principais fornecedores mundiais de soluções de transportes. Juntamente com os nossos parceiros e clientes, continuamos na via rumo a um sistema de transportes sustentável. Em 2016 fornecemos aos nossos clientes 73 100 camiões, 8300 autocarros e 7800 motores industriais e marítimos. As vendas líquidas atingiram quase os 104 mil milhões de coroas suecas, das quais cerca de 20% estiveram relacionadas com serviços. Fundada em 1891, a Scania opera atualmente em mais de 100 países e emprega cerca de 46 000 pessoas. A investigação e o desenvolvimento estão concentrados na Suécia, com delegações no Brasil e na Índia. A produção está centralizada na Europa, na América Latina e na Ásia, com centros regionais de produção em África, na Ásia e na Eurásia. A Scania faz parte da Volkswagen Truck & Bus GmbH. Para mais informações, visite o site [www.scania.com](http://www.scania.com).*

[\[170905EN\]](#)