



4 september 2017

Tjänster och partnerskap med Scania vägen till lönsamhet

Vägen till uthållig lönsamhet är kantad av tuffa prövningar för många åkare. Utmaningarna är många och marginalerna är små, därför kan oförutsedda utgifter eller intäktstapp snabbt bli ett påtagligt problem. Ett partnerskap med Scania beträffande olika slags tjänster, såväl fysiska som digitala eller finansiella, är ett sätt att som åkare skapa sinnesro och rätt förutsättningar för långsiktig lönsamhet i det egna företaget.

– De Scania-kunder som är verksamma inom bygg- och anläggningsindustrin ingår så gott som alltid i en större process och är därmed också viktiga kuggar i ett flöde där avbrott aldrig kan accepteras, säger Anders Lampinen, Product Director for Construction, Scania Trucks. Därför är det helt avgörande att skraddarsy en helhetslösning som gör att hjulen alltid snurrar och att åkaren aldrig missar sina leveranser.

Uppkopplad kunskap

Scania har skapat ett helt ekosystem med tjänster av olika slag som alla i grunden har ett och samma syfte: att Scantias kunder ska kunna förbli lönsamma och få en rimlig avkastning på sin investering, via sitt partnerskap med Scania. Grunden utgörs av mer välkända tjänster som underhållskontrakt och Fleet Management-tjänster, men Scantias erbjudande är idag så oerhört mycket bredare:

– Inte minst det faktum att samtliga fordon som lämnar Scania sedan ett antal år är uppkopplade har skapat en mängd nya möjligheter, säger Anders Lampinen. Och den kunskapen kommer förstås kunderna till del, i deras egna verksamheter men också i form av att vi kan följa upp hur fordonen används och erbjuda exempelvis flexibelt underhåll eller förebyggande byten av komponenter.

Skraddarsydd träning

En nyhet inom ramen för Scania Driver services är att en rad marknader under 2017 har börjat erbjuda applikationsbaserad förarträning som kan skraddarsys även för bygg- och anläggningskörning. Inom fjärrtrafik är förarträning en etablerad tjänst där fokus främst ligger på ecodriving och trafiksäkerhet, däremot har det tidigare inte funnits någon anpassad tjänst för bygg- och anläggningsapplikationer i utbudet. De nyutvecklade modulerna är Produktivitet, Säkerhet & Trygghet samt Miljöprestanda, inom ramen för dessa kan en förarträning skraddarsys utifrån lokala behov.

– Vi har fått mycket bra gensvar på detta, säger Anders Lampinen. Att köra anläggningsbil är ur flera aspekter mer krävande än att köra fjärrbil. Anläggningsbilarna rör sig i flera olika miljöer, det handlar om allt från motorväg till ingen väg alls. Addera sedan faktorer som lastning, tippning, godssäkring, offroad-körning och andra moment som föraren kan påverka så inser man hur mångfacetterat uppdraget är.



För den som kör Scania finns det även hjälp att få i vardagen, antingen direkt av eller via de uppkopplade tjänster Scania erbjuder. Förutom att bilen själv ger feedback till föraren beträffande hur förutseende han eller hon har varit när det gäller gaspådrag, inbromsningar etc. kan förarna också, via appen Scania Fleet, få ytterligare tips om hur de kan förbättra sin körning (förutsatt att deras åkeri har ett abonnemang på Fleet Management-tjänster hos Scania eller att föraren har genomgått Scania Driver Training). I sin mest avancerade form handlar det om att de förare som har genomfört en förarträning får personlig, uppföljande coachning av en Scania Academy-utbildad förarcoach.

Trygg finansiering

En ofta förbisedd aspekt, åtminstone initialt, när man väljer lastbil till sitt åkeri är hur den finansieras och försäkras. Fokus hamnar lätt på hästkrafter, lastförmåga och färg medan de i praktiken ofta helt avgörande ekonomiska aspekterna kommer längre ner på prioriteringslistan.

– Till de tuffa utmaningar som anläggningsåkare har att hantera hör ekonomin, säger Anders Lampinen. Det handlar om hård drift som sliter på materialet, samtidigt är uppdragen mångskiftande och inkomsterna riskerar att fördela sig ojämnt över året. Finansierar man via Scania Finans kan det finnas möjligheter att jämna ut amorteringarna och de toppar och dalar som påverkar inkomsterna i dialog med oss. Samtidigt är man alltid garanterad snabba och korrekta reparationer eftersom vi förstår har ett gemensamt intresse i bilen och åkarens ekonomi även efter att köpet är gjort.

I säljdialogen med kunderna har Scania lagt bakom sig branschens traditionella sätt att tänka ekonomi kring lastbilar där fokus främst hamnar på att hålla nere de synliga kostnaderna. För att nå den bästa totala driftsekonomin över tid måste helheten vägas in i kalkylen och då är även variabler som intjäningsförmågan, tillgängligheten och finansieringen avgörande.

– Hemligheten – som vi gärna berättar mer om – är att skraddarsy en helhetslösning och att ompröva och utvärdera både sådant man tror sig veta och de aspekter man aldrig har vägt in förut, säger Anders Lampinen. De gamla hjulspåren är sällan rätt väg, men vår säljkår har verktygen, kunskapen och de data som krävs för att utforma exakt rätt lösning. Det kan handla om till synes små detaljer, som valet av utväxling i bakaxeln, som över tid får stor effekt på allt från bränsleekonomin till hur många dagar bilen faktiskt är i arbete och genererar intäkter.

Håller koll på trailern

Scania Fleet Management har nu utvidgats med en funktion för uppföljning av lastbilssläp, Scania Trailer Control. Den ger åkerierna möjlighet att få tillgång till viktig information om sådant som position och temperatur i lastutrymmet – extremt viktigt för alla slags kyltransporter – direkt i Scanias Fleet Management-portal. Ytterligare funktionalitet är på väg att introduceras, exempelvis information om viktiga faktorer som axeltryck, lufttrycket i däcken och bromsarnas status. Scania Trailer Control kan i dagsläget hantera data från 35 släpvagnstillverkare med inbyggda telematiksystem.



Handla digitalt på Scania One

Tidigare i år introducerades Scania One, en nyskapande säljkanal för Scantias digitala tjänsteutbud. Via Scania One får kunderna tillgång till såväl Scantias egna som andras tjänster via surfplattor med Android.

Scania One gör det enkelt att interagera digitalt med Scania, vilket ökar värdet av de investeringar kunderna gör i såväl fordon som kringtjänster och skapar förutsättningar för uthållig lönsamhet.

I starten innehåller Scania One bland annat Scania Fleet Management, ett system för uppföljning och analys i realtid som bistår åkeriet med exempelvis fordonsplanering med positionsdata och servicebehov. Andra exempel på appar är Guide Me, en unik, digital variant av instruktionsboken som använder augmented reality för att hjälpa föraren att på ett snabbt sätt få information om olika funktioner i fordonet samt Check, en digital, märkesoberoende checklista före körning. Första marknaden att introducera Scania One kommersiellt är Tyskland.

Scania sköter flottan

Ytterligare en underhållsrelaterad tjänst som Scania nyligen har introducerat och just nu rullar ut på Europamarknaderna är Scania Fleet Care. Tjänsten innebär att Scania åtar sig ett helhetsansvar för att planera allt servicebehov och alla reparationer. Målet är att öka den totala tillgängligheten för kundens fordonsflotta samtidigt som kostnadskontrollen och förutsägbarheten förbättras.

– Det finns en insikt bland kunderna att ingen har djupare kunskaper beträffande långsiktig underhållsplanering för våra fordon än Scantias egna experter, säger Anders Lampinen. Genom att överlåta till Scania att planera underhåll och förebyggande byten kan åkarna koncentrera sig på själva jobbet i trygg förvisning om att deras arbetsredskap är i goda händer.

För ytterligare information, kontakta:

Anders Lampinen, Product Director, Construction, Scania Trucks
Phone: + 46 73 655 04 48, e-post: anders.lampinen@scania.com

Örjan Åslund, Head of Product Affairs, Scania Trucks
Telefon: +46 70 289 83 78, e-post: orjan.aslund@scania.com

Scania är en världsledande leverantör av transportlösningar. Tillsammans med våra partners och kunder driver vi övergången till ett hållbart transportsystem. År 2016 levererade vi 73 100 lastbilar, 8 300 bussar samt 7 800 industri- och marinmotorer till våra kunder. Nettoomsättningen uppgick till nästan 104 miljarder kronor, varav cirka 20 procent var tjänste-relaterade. Scania grundades 1891 och är idag verksamt i mer än 100 länder och har cirka 46 000 medarbetare. Forskning och utveckling är koncentrerad till Sverige, med filialer i Brasilien och Indien. Tillverkning sker i Europa, Latinamerika och Asien, med regionala produktionscentrum i Afrika, Asien och Eurasien. Scania är en del av Volkswagen Truck & Bus GmbH. För mer information besök www.scania.com.