



Комплексное решение

Войцех Ровински подчеркнул, что премьера обновленного модельного ряда проводится совместно с партнерами Scania. «Вместе мы производим технику для разных сфер применения и предоставляем клиентам комплексные продукты, нацеленные не решение их индивидуальных транспортных задач».

Компания Scania гордится тем, что совместно с партнерами предоставляет клиентам готовый комплексный продукт. На мероприятии можно было не только пообщаться с представителями «Скания-Русь», но и с представителями партнеров.

Одним из партнеров выступила компания MICHELIN. Вся техника Scania была оснащена шинами MICHELIN, в частности автопоезда магистрального и регионального назначения были представлены на шинах линейки MICHELIN X Multi. Пресс-формы для этих шин изготовлены с применением новой технологии 3D-печати. Данная технология позволяет формировать самообновляющиеся блоки протектора, включающие скрытые ламели, которые раскрываются по мере износа. Именно эти скрытые ламели обеспечивают оптимальный уровень сцепления и безопасности при любых погодных условиях на протяжении всего срока службы шины.

Топливным партнером мероприятия выступила компания «Татнефть». Ключевым преимуществом производителя является дизельное топливо Танеко, которым инструкторы заправляют всю технику Scania. Благодаря передовым технологиям производства данное топливо является исключительным по своему качеству и чистоте.

Еще одним партнером выступает Volkswagen Коммерческие автомобили, самостоятельная марка в составе общего со Scania концерна Volkswagen.

Основную долю продаж Scania всегда составляла магистральная техника. И одним из лидеров в сегменте полуприцепной техники является партнер Kögel, который предоставил для тест-драйва три изотермических полуприцепа, шторный полуприцеп, бортовую платформу и самосвальный полуприцеп, а также дополнительный изотермический фургон для статичной экспозиции.

Партнер-кузовостроитель Wielton предоставил самосвальные кузова и самосвальный прицеп, которые представлены как в тест-драйве, так и в зоне статичной экспозиции. Самосвальный прицеп оборудован самими современными решениями WABCO, которые повышают эффективность использования автопарка за счет повышения безопасности, комфорта управления прицепом и сокращения издержек. В качестве еще одного партнера выступает ведущий кузовостроитель в Северо-Западном Федеральном округе - компания ЮФА СНГ. Также представлен мировой лидер среди производителей кранов манипуляторов для лесозаготовительной отрасли - компания Palfinger.

В статичной экспозиции можно увидеть технику, предназначенную для коммунального сегмента, мусоровозы с надстройкой Zoeller и крюковой погрузчик Hiab.

Новый подход к бизнесу

Scania избрала иной подход в отношении своих клиентов, в котором фокус внимания смещен на долгосрочное сотрудничество.

«Мы понимаем, что с отгрузки автомобиля наше партнерство с клиентами только начинается. Scania – это прежде всего поставщик готового решения для рентабельности индивидуального бизнеса, надежная команда и сервисная поддержка», - отмечает генеральный директор ООО «Скания-Русь» Войцех Ровински.

Именно поэтому фокус внимания равномерно распределен между новым продуктом, преимущества которого в полной мере раскрываются во время тест-драйва, и теми услугами, которые позволяют использовать продукт наиболее эффективно и вести бизнес максимально легко:

- Финансирование и страхование
- Сервисные контракты, включая новый сервисный контракт FLEX
- Система мониторинга автопарка FMS и обучение водителей
- Комплексный продукт «Scania Драйв»
- Запчасти и ремонт и обслуживание прицепной техники

«Мы предоставляем комплекс сервисных мероприятий, направленных на усиление позиций бизнеса клиентов. Звеньями этой системы являются качественный сервис и ТО, обеспечение оригинальными запчастями по рыночной стоимости, модификация программы обслуживания в рамках текущего договора при изменении потребностей бизнеса, обучение водителей, финансирование и страхование вашего автопарка», - прокомментировал Войцех Ровински.

Scania гордится результатами по количеству подключенных к системе мониторинга автопарка (FMS) автомобилей за период с января по апрель 2018 года. Количество подключенных автомобилей составляет 92%, что превышает показатель 2017 года на 4%. Стоит отметить и то, что за первую треть текущего года 53% новой техники Scania в России отгружено с сервисными контрактами, и компания намерена системно увеличивать этот показатель, отвечая на запрос рынка.

*По состоянию на апрель 2018 года доля европейских производителей грузовой техники на российском рынке составляет более 43%, из которых доля Scania составила 21,4%.

* Первичная информация по базам данных "Регистрации/Импорт/Экспорт/Производство" предоставлена российским статистическим агентством ООО "ЭВИТОС ИНФОРМ". В расчетных цифрах учитываются только грузовые автомобили полной массой выше 16 тонн, исключая тяжелые многоосные краны, карьерную и специальную дорожную технику, как, например, карьерные самосвалы БЕЛАЗ, дорожные грейдеры и т.п.