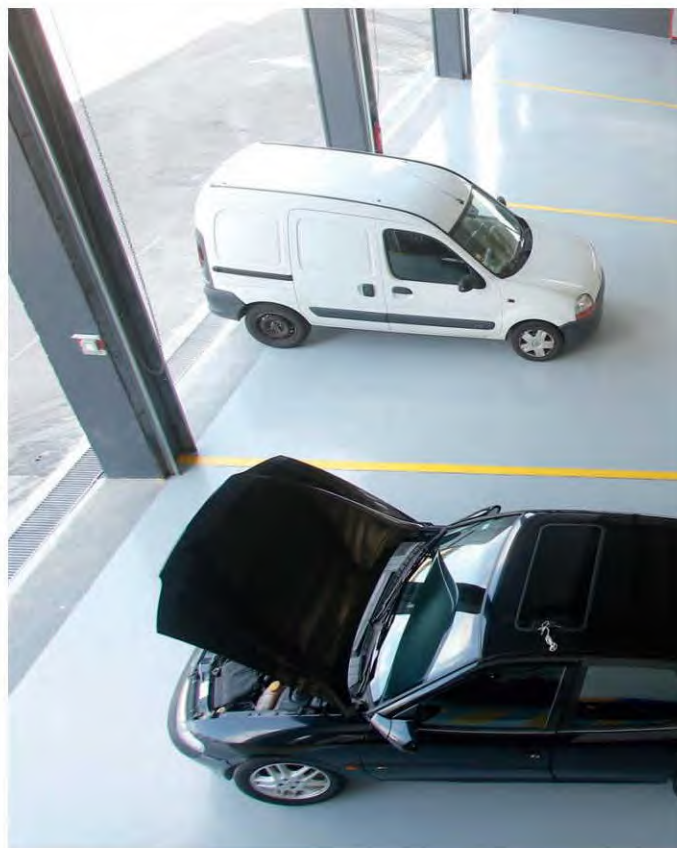




Dossier

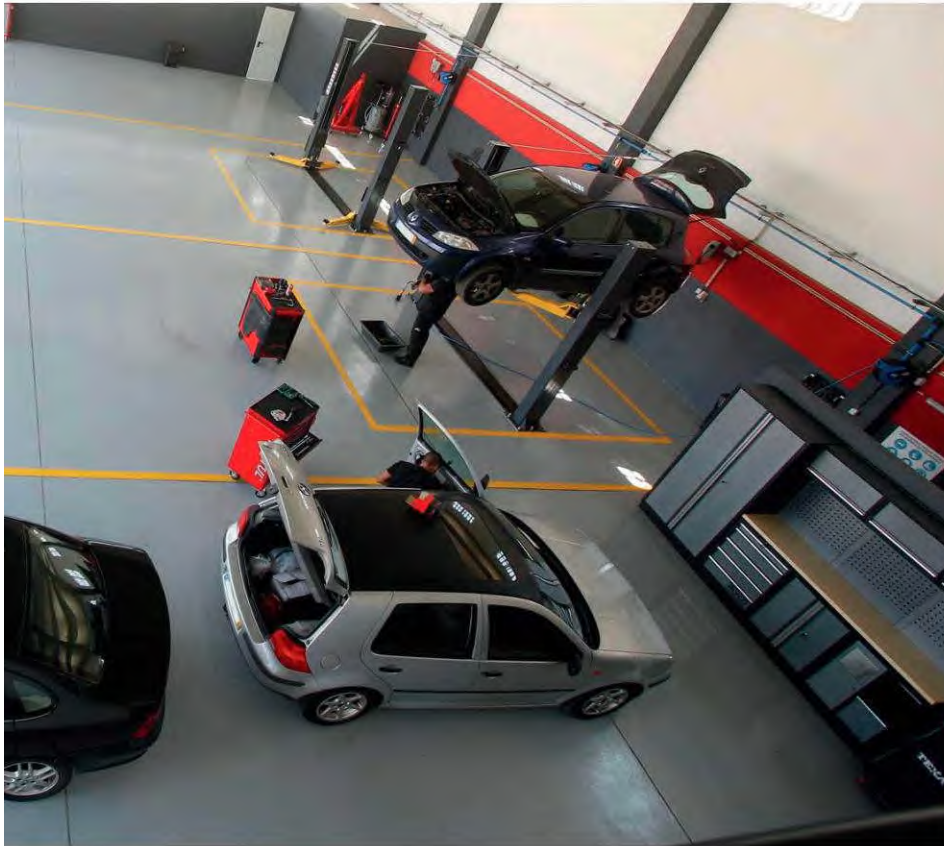


DOSSIER REDES OFICINAIS

Preparadas para o futuro

O número de redes oficiais tem vindo a aumentar nos últimos anos, com as oficinas independentes a terem cada vez mais dificuldade em sobreviver num mercado em constante inovação tecnológica

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO



Com a cada vez maior complexidade eletrónica e mecânica dos veículos que entram nas oficinas, os reparadores sentem cada vez mais a necessidade de se associarem a uma rede oficial, por forma a manterem a sua competitividade no mercado. Para além disso, a maior exigência por parte do cliente leva a que o serviço seja obrigatoriamente de maior

qualidade, de maior proximidade e com preços competitivos. A disponibilidade de acesso a ferramentas digitais, aos dados técnicos dos fabricantes, a condições de compra mais atrativas e uma imagem padronizada são algumas das vantagens que as redes oferecem às oficinas, para além de toda a capacidade técnica ao nível de equipamentos e ações de formação. Num futuro próximo, apenas as estrutu-

ras oficiais com grande capacidade de gestão e acompanhamento da tecnologia e dinâmica no mercado irão conseguir manter-se independentes e ter sucesso no mercado. O objetivo deste artigo é o de apresentar o panorama do setor das redes em Portugal, dando ferramentas de escolha às oficinas independentes que estejam a ponderar a adesão a uma rede. ●



QUESTÕES

1 - Quais são hoje os principais argumentos utilizados para que uma oficina independente (ou nova oficina) aderir a uma rede?

2 - Pode uma oficina independente ter sucesso, mesmo não aderindo a uma rede?

3 - Qual o principal aspeto diferenciador da vossa rede face à concorrência?

4 - Quais os desafios futuros que se colocam às redes oficiais?



Motrio

Fundação 2014

N.º de oficinas aderentes 2018 42

Objetivo 2019 60

Tipo de oficina Todos os serviços

Perfil de oficinas procurado Entre 3 a 4 funcionários. Perfil será analisado pela dimensão e localização

Investimento inicial Sem investimento inicial
 Tempo médio para entrada na rede Até 2 meses

N.º médio de funcionários 4

Obrigação de venda de peças do master à rede Acordado com o cliente

Obrigação de imagem exterior sim

N.º mensal médio de entradas nas oficinas da rede Variável

Campanhas anuais para o cliente final Campanhas a decorrer em algumas oficinas.

Gestor de rede Paulo Santos - 218 361 000

Fornecedor:

Pneus Motrio

Lubrificantes Motrio

Peças Motrio

Colisão Renault

Tintas e acessórios de pintura Ixell

Software de gestão Motio/ Renault Parts /DMS

Equipamentos de diagnóstico Actia /clip

Formação técnica e não técnica 2.º trimestre de 2019

Principais acordos:

Seguros Em negociação

Gestoras de frota Algumas oficinas já têm acordos

Outras entidades 2.º trimestre de 2019

Opinião de Paulo Santos

1 - Imagem, distribuição, vantagens comerciais, rapel e formação.

2 - O sucesso requer esforço pela tecnologia, métodos de reparação ou legislação ambiental.

3 - A qualidade/preço e a importância que damos aos parceiros.

4 - Acompanhar a evolução tecnológica dos veículos.

RecOficial Service

Fundação 2018

N.º de oficinas aderentes 2018 4

Objetivo 2019 25

Tipo de oficina reparação e manutenção multimarca

Perfil de oficinas procurado oficinas com foco no cliente e na excelência do serviço
 Investimento mínimo inicial: Sem investimento inicial

Tempo médio para entrada na rede Imediato

N.º médio de funcionários 4 produtivos + 1

Rececionista (variável)

Obrigação de venda de peças do master à rede Compromisso de compra de peças e produtos RecOficial

Obrigação de imagem exterior Sim

Gestor de rede Bruno Pires Peres - 912 532 220

Fornecedor:

Pneus Em negociação

Lubrificantes RecOficial

Peças RecOficial

Colisão RecOficial

Tintas e acessórios de pintura RecOficial

Dados técnicos RecOficial / Recalvi

Formação técnica e não técnica RecOficial / Recalvi

Opinião de Bruno Pires Peres

1 - O acesso a ações formativas, a plataformas de informação técnica e aos dados técnicos dos fabricantes.

2 - A possibilidade de acesso aos dados técnicos e informação dos fabricantes é mais fácil com a adesão a uma rede.

3 - Somos a 1.ª Rede Ibérica de Oficinas Especializada na Manutenção e Reparação de Veículos 100% Elétricos.

4 - Acrescentar valor às oficinas em termos comportamentais, comerciais e técnicos, e definir estratégias de relacionamento com o cliente.



Auto Check Center

Fundação julho de 2013
N.º de oficinas aderentes 2018 64
Objetivo 2019 75
Tipo de oficina Oficinas Multimarca e Multisserviços, incluindo Pneus
Perfil de oficinas procurado Qualquer localização com boa acessibilidade. Mínimo de 300 m², 3 técnicos e 1 rececionista. Oficinas com visão de negócio e qualidade de serviço.
Investimento mínimo inicial Variável. Investimento ajustado a cada caso.
Tempo médio para entrada na rede 2 meses
N.º médio de funcionários 4 operativos + 1 rececionista
Obrigação de venda de peças do master à rede Sim
Gestor de rede Rui Damas - 919 986 775
Fornecedor:
Equipamentos de diagnóstico Texa e Bosch
Dados técnicos: Vivid, Auto Data, Informação O.E., apoiados por estrutura técnica própria
Formação técnica: Estrutura própria, e também a ATEC.
Formação não técnica Várias.
Principais acordos:
Gestoras de Frotas LeasePlan
Outras Entidades TecLife, INEM

Opinião de Rui Damas

- 1 - A complexidade do automóvel, a maior exigência e conhecimento do cliente.
- 2 - Poder pode, mas será sempre mais difícil e mais caro fazê-lo sozinho.
- 3 - Acesso a processos e fluxos de trabalho integrados numa plataforma.
- 4 - A exigência por processos de trabalho mais produtivos e a conectividade do automóvel.

A Oficina

Fundação junho de 2008
N.º de oficinas aderentes 2018 84 aderentes; atual 92.
Objetivo 2019 100
Tipo de oficina Oficinas Multimarca e Multisserviços, incluindo Pneus.
Perfil de oficinas procurado Qualquer localização com boa acessibilidade. Mínimo de 300 m², 3 técnicos e 1 rececionista. Oficinas com visão de negócio e qualidade de serviço.
Investimento inicial para aderir à rede: Variável. Investimento ajustado a cada caso.
Tempo médio para entrada na rede 2 meses
N.º médio de funcionários 4 operativos + 1 rececionista
Obrigação de venda de peças do master à rede Sim
Gestor de rede Rui Damas - 919 986 775
Fornecedor:
Equipamentos de diagnóstico Texa e Bosch
Dados técnicos: Vivid, Auto Data, Informação O.E., apoiados por estrutura técnica própria
Formação técnica Estrutura própria, e também a ATEC.
Formação não técnica Várias.
Principais acordos:
Gestoras de Frotas Lease Plan
Outras Entidades TecLife, INEM

Opinião de Rui Damas

- 1 - A complexidade do automóvel, a maior exigência e conhecimento do cliente.
- 2 - Poder pode, mas será sempre mais difícil e mais caro fazê-lo sozinho.
- 3 - Acesso a processos e fluxos de trabalho integrados numa plataforma.
- 4 - A exigência por processos de trabalho mais produtivos e a conectividade do automóvel.

Confortauto

Fundação 2007
N.º de oficinas aderentes 2018 98
Objetivo 2019 110
Tipo de oficina: pneus e mecânica
Perfil de oficinas procurado A analisar
Tempo médio para entrada na rede imediato
Obrigação de imagem exterior Sim.
Campanhas anuais para o cliente final Campanhas bimensais constantes
Gestor de rede José Elisiário Coelho - 229 699 480
Fornecedor:
Pneus Hankook, Michelin, Pirelli, Bridgestone, Goodyear, Dunlop, Laufenn, Insa Turbo, Sailun, Torque, Habilead, Maxam, etc.
Lubrificantes Marcas próprias (Confortauto, Blacktire, Ecological Drive)
Peças Parcerias
Formação técnica Diversas
Formação não técnica Diversas
Principais acordos:
Gestoras de frota Goldcar

Opinião de José Elisiário Coelho

- 1 - A capacidade em auxiliar e acrescentar valor ao negócio do nosso parceiro.
- 2 - Terá que ter um histórico de atividade com provas dadas, ter uma carteira sustentável de clientes, ter tesouraria e capacidade inovadora.
- 3 - Somos uma rede multimarca.
- 4 - A capacidade de se adaptarem à revolução automóvel, de manter acordos com marcas de qualidade, de diversificar produtos e serviços e em criar programas de fidelização.



Norauto

Fundação 1996 em Portugal

N.º de oficinas aderentes 2018 26 centros auto + 1 Norauto Shop (sem oficina) + 4 Oficinas Móveis. Tudo sucursais

Objetivo 2019 28 centros auto + 1 Norauto Shop (sem oficina) + 4 oficinas móveis.

Tipo de oficina Pneus, mecânica, serviços rápidos

Perfil de oficinas procurado Edifícios entre 700 e 1000 m² localizados em centros urbanos; fácil acesso e visibilidade. Média entre 14 e 20 colaboradores

Gestor de rede Jorge Miguéis (Responsável Expansão) / José-Luis Barbajosa (Diretor Geral) - 912 215 711

Opinião de Jorge Miguéis

1 - As redes têm a melhor dinâmica do mercado, uma maior capacidade para enfrentar os desafios do presente e preparar o futuro, seja ao nível de equipamentos, formação, marketing ou gestão.

2 - Tendo em conta o parque português ainda existe viabilidade para uma oficina independente ter sucesso nos próximos anos, mas será muito mais exigente o caminho para preparar o futuro.

3 - A inovação está no nosso ADN.

4 - As redes de oficinas terão que estar preparadas para dominar os avanços na tecnologia e potencializar o negócio de forma rentável.



Glassdrive

Fundação 2002

N.º de oficinas aderentes 2018 138

Objetivo 2019 140

Tipo de oficina Substituição e reparação de vidro automóvel

Perfil de oficinas procurado dimensão: 250 m²/ valências: vidro/média nº funcionários: 3/ localização: nacional e Ilhas

N.º médio de funcionários 3/4

Obrigação de venda de peças do master à rede Sim

Obrigação de imagem exterior Sim

Campanhas anuais para o cliente final Variável (3 a 4 campanhas)

Gestor de rede Licínio Nunes - 227 536 150

Principais acordos:

Equipamentos de diagnóstico ADAS

Vidros Saint-Gobain Sekurit

Opinião de Licínio Nunes

1 - Especialização e o patrocínio do maior produtor de vidro automóvel: Saint-Gobain Sekurit.

2 - Não.

3 - Vidro, marca, qualidade e dimensão da rede.

4 - Os veículos automóveis ditarão o encerramento de muitas redes oficiais.



Auto Global

Fundação março 2017

N.º de oficinas aderentes 2018 2

Objetivo 2019 3

Tipo de oficina Reparação e Manutenção mecânica Multimarca, Pneus.

Perfil de oficinas procurado Não se aplica. é um projeto exclusivo do Grupo Auto Industrial.

N.º médio de funcionários 3

N.º mensal médio de entradas nas oficinas da rede 100 a 120

Gestor de rede Auto Industrial - Coimbra - Francisco Escudeiro - 239003097 / Leiria - José Vitarinho - 244 003 227





Feuvert

Fundação 2005

N.º de oficinas aderentes 2018 15

Objetivo 2019: 15

Tipo de Oficina: Centro Auto com Loja e Oficina (Serviços rápidos, Pneus, Mecânica, Chapa e Pintura e Acessórios para Automóvel)

Perfil de oficinas procurado: com áreas entre 700-1000m², em zonas urbanas de grande tráfego

N.º médio de funcionários 16

N.º mensal médio de entradas nas oficinas da rede: Cerca de 900 entradas por oficina
Campanhas anuais para o cliente final: todos os meses do ano

Gestor de rede Jorge Lobato de Faria - 219 199 888

Fornecedor:

Pneus principais marcas de pneus do mercado.

Lubrificantes principais marcas de lubrificantes do mercado.

Peças BOSCH, em filtros e travagem. Nas restantes gamas: marcas de notoriedade com a melhor relação qualidade/preço

Colisão parcerias com importantes players

Equipamentos de diagnóstico Gutmann e Texa

Principais acordos:

Gestoras de frota LEASEPLAN e FINLOG

Opinião de Jorge Lobato de Faria
1 - Condições de compra atrativas, aposta na formação e uma imagem padronizada.

2 - Acredito que com uma correta gestão do negócio e sobretudo com uma qualidade de serviço elevada é possível ter sucesso.

3 - A nossa qualidade de serviço.

4 - Estar sempre ao lado do cliente e também o acompanhamento da evolução tecnológica e das novas tendências de mobilidade.

Identica

Fundação 1999

N.º de oficinas aderentes 2018 17

Tipo de oficina carroçaria e pintura

Perfil de oficinas procurado com colisão, no mínimo 2 pintores, receção e sala de espera

Tempo médio para entrada na rede 3 meses

N.º médio de funcionários 10

Obrigação de venda de peças do master à rede? Apenas pintura (produtos paint)

Obrigação de imagem exterior? Sim

N.º mensal médio de entradas nas oficinas da rede 130

Gestor de rede Ricardo Mattos Coelho - 912 121 910

Fornecedor:

Pneus opção de cada parceiro

Lubrificantes Galp / opção de cada parceiro

Peças opção de cada parceiro

Colisão opção de cada parceiro

Tintas Spies Hecker

Acessórios de pintura opção de cada parceiro

Software de gestão opção de cada parceiro

Equipamentos de diagnóstico opção de cada parceiro

Dados técnicos opção de cada parceiro

Formação técnica e não técnica Spies Hecker

Opinião de Ricardo Mattos Coelho

1 - Apoio técnico, na gestão, imagem e comunicação.

2 - A adesão a uma rede é importante para qualquer oficina independente, pelas mais-valias que confere.

3 - Somos a única rede em Portugal especializada em colisão e pintura.

4 - Aumentar os padrões de gestão das oficinas para serem mais competitivas e facilitar a integração num mercado digital.

First Stop

Fundação 1997

N.º de oficinas aderentes 2018 74

Objetivo 2019 90

Tipo de oficina: Pneus, Serviços Rápidos, Mecânica Geral, Pintura, Vidros, Electricidade, Carregamento Eléctrico e Assistência.

Perfil de oficinas procurado Não existe um perfil. Cada caso é analisado.

Investimento mínimo inicial Depende de cada situação.

Tempo médio para entrada na rede 2 meses

N.º médio de funcionários 8

Obrigação de venda de peças do master à rede Não

Obrigação de imagem exterior Sim

Campanhas anuais para o cliente final 2 nacionais e a nível local quando solicitado.

Gestor de rede Mário Mendes - 910 050 200

Fornecedor:

Pneus Bridgestone/Firestone

Lubrificantes Galp

Peças Create Buisness, AD Parts, Autozítânia

Tintas e acessórios de pintura Axalta

Software de gestão Genes

Equipamentos de diagnóstico Gutman, Bosch

Dados técnicos TecCat, Haynes Pro

Formação técnica Grupo Eina, fornecedores da Central de Compras

Formação não técnica Grupo Eina

Principais acordos:

Seguros Europe Assistance

Gestoras de frota LeasePlan, ALD, Finlog, VWBanking Etc

Vidros CarGlass

Opinião de Mário Mendes

1 - Acesso a ferramentas que permitem rentabilização e desenvolvimento.

2 - Sim, com um desafio mais exigente.

3 - Qualidade humana e profissional dos nossos parceiros.

4 - Adaptação à digitalização e mobilidade.



Rody

Fundação 1998 em Portugal
N.º de oficinas aderentes janeiro 2019 - 31
Objetivo 2019 33
Tipo de oficina Serviços Oficina Multimarca, mecânica, pneus
Perfil de oficinas procurado Área tipo 700m2/ 7 boxes / área de venda entre 300 a 380m2, zona de tráfego, estacionamento, boa visibilidade e acessos.
Investimento mínimo inicial 75 000€
Tempo médio para entrada na rede plano de formação médio de 5 meses.
N.º médio de funcionários nas oficinas 13
Obrigação de venda de peças do master à rede valor de fidelidade para a distribuição logística e fornecedores.
Obrigação de imagem exterior Sim
Campanhas anuais para o cliente final Mínimo 12
Gestor de rede Patrícia Sénico - 969 968 791
Fornecedor:
Pneus em constante avaliação ao mercado.
Lubrificantes principais marcas e marca própria.
Peças em constante avaliação ao mercado.
Software de gestão Próprio da Rede
Equipamentos de diagnóstico Bosch
Dados técnicos Apoio interno para Formação
Técnica e Assistência externa
Formação técnica e não técnica FORDIS
Principais acordos:
Gestoras de frota ARVAL/LEASEPLAN
Outra entidades ACP

Opinião de Patrícia Sénico
 1 - Apoio de uma estrutura centralizada.

2 - O facto de pertencer a uma rede potencia o sucesso de uma oficina.

3 - A proximidade ao cliente.

4 - Acompanhar e antecipar as tendências.

Magneti Marelli Checkstar

Fundação 2005
N.º de oficinas aderentes 2018 42
Objetivo 2019 80
Tipo de oficina Multimarca e Multiserviços. Eletricidade, Eletrónica, Mecânica, Manutenção.
Perfil de oficinas procurado Flexível, com requisitos mínimos.
Investimento mínimo inicial Pack imagem a partir de 3 000€ e com base em acordo com o distribuidor.
Tempo médio para entrada na rede imediato.
Obrigação de venda de peças do master à rede consumo mínimo de produtos Magneti Marelli.
Obrigação de imagem exterior Rótulo, bandeira e menu especialidades.
Campanhas anuais para o cliente final De 1 a 3 por ano.
Gestor de rede: Joan Rubi - +34 93 841 35 30
Fornecedor:
Pneus Eleição livre.
Lubrificantes Magneti Marelli com a marca EXEL
Peças Magneti Marelli nas gamas da marca. Outras gamas, eleição livre.
Colisão Eleição livre.
Tintas e acessórios de pintura Eleição livre.
Software de gestão Eleição livre.
Equipamentos de diagnóstico Obrigatório Magneti Marelli.
Dados técnicos AUTODATA / RETIS. (Haynespro).
Formação técnica e não técnica Bombóleo.
Principais acordos:
Gestoras de frota LEASEPLAN (2019)

Opinião de Joan Rubi

1 - Os avanços tecnológicos, a necessidade de apoio por serviços de call center e formação.

2 - Pode ter sucesso se estiver dotada de capacidade técnica e formação.

3 - Somos uma rede com poucos requisitos para pertencer à rede.

4 - Office 4.0 e conectividade.

Vulco

Fundação 1993
N.º de oficinas aderentes 2018 40
Tipo de oficina Pneus, Serviços Rápidos, Revisão Oficial Multimarca, Mecânica Geral
Perfil de oficinas procurado Perfil e localização de acordo com estratégia de expansão
N.º médio de funcionários 7
Obrigação de venda de peças do master à rede Não
Obrigação de imagem exterior Sim
N.º mensal médio de entradas nas oficinas da rede 25 000
Quantas campanhas de serviço ao cliente final são efetuadas anualmente Mais de 12
Gestor de rede: Rui Neves - 210 349 000
Fornecedor:
Pneus: Goodyear, Dunlop, Fulda, Sava e Debica
Lubrificantes Vulco, Galp, Mobil
Peças Create Business, PSA Group e outros
Software de gestão Etlcadata
Equipamentos de diagnóstico Cometil, Darringos&Morgado e outros
Formação técnica Tuv Sud/Cepra, Cometil e outros
Principais acordos:
Seguros ADN
Gestoras de frota Leaseplan, Arval, GE, Finlog, Sadorent e outras

Opinião de Rui Neves

1 - A principal preocupação é o cliente.

2 - Estar ligado a uma rede oferece um grau de especialização superior.

3 - A consolidação da marca Vulco na Península Ibérica e a geração de negócios orientada para novos consumidores.

4 - O carro conetado, o elétrico, híbrido, autónomo, partilhado.



Eurorepar Car Service

Fundação 2015 em Portugal

N.º de oficinas aderentes final 2018 123

Objetivo 2019 150

Tipo de oficina Reparação e manutenção multimarca

Perfil de oficinas procurado analisado em função da zona geográfica

Investimento mínimo inicial Sem investimento inicial

Tempo médio para entrada na rede 1 mês

N.º médio de funcionários 4

Obrigação de venda de peças do master à rede sim

Obrigação de imagem exterior sim

Gestor de rede Nuno Gregório - rede@eurorepar.com

Fornecedor:

Pneus Eurorepar

Lubrificantes Eurorepar

Peças Eurorepar

Software de gestão PSA GROUPE

Equipamentos de diagnóstico ACTIA

Dados técnicos Eurorepar.DOC

Formação técnica TTT

Principais acordos:

Gestoras de frota Fintlog, Leaseplan,

Outra entidades Würth

Opinião de Nuno Gregório

1 - As economias de escala, as condições na aquisição de peças, as ações promocionais, a comunicação, formações e parcerias.

2 - Haverá sempre espaço para diferentes tipologias de operadores.

3 - Apostamos numa rede com personalidade e imagem própria.

4 - Os métodos de trabalho enquadrados nas necessidades do cliente e o dotar as redes de competências técnicas para viaturas híbridas e elétricas.



Caetano Glass

Fundação Maio 2014

N.º de oficinas aderentes 2018 25

Objetivo 2019 25

Tipo de oficina Reparação e Substituição de Vidros, Serviços de reparação e pintura multimarca, mecânica das marcas do Grupo Salvador Caetano, via verde e venda de viaturas novas e usadas

Perfil de oficinas procurado Não trabalhamos em franchising

N.º médio de funcionários 3

N.º mensal médio de entradas nas oficinas da rede 600

Campanhas anuais para o cliente final 4

Gestor de rede Ana Fazenda - 91 636 14 25

Fornecedor:

Pneus, e Lubrificantes recomendados pelas marcas do Grupo

Peças OEM - peças de origem em todas as marcas do Grupo

Colisão Caetano Colisão

Tintas: Spies-Hecker

Acessórios de pintura 3M

Software de gestão Spiga

Equipamentos de diagnóstico Marcas do Grupo

Dados técnicos Multimarca

Formação técnica Importadores das marcas do Grupo

Formação não técnica Toyota Caetano Portugal

Principais acordos:

Seguros Grupo Fidelidade, Seguradoras Unidas, Ageas, Ocidental, Lusitana, Mapfre, Zurich, Liberty, Allianz, Caravela.

Gestoras de frota Fintlog, Leaseplan, Arval, ALD, Athlon

Vidros Saint Gobain, AGC, Guardian, Pilkington.

Outra entidades Sika

Opinião de Ana Fazenda

1 / 2 - Não trabalhamos em franchising, todas as lojas são próprias.

3 - A capacidade de exceder as expectativas dos clientes.

4 - A satisfação das necessidades dos clientes.



NewCar

Fundação Outubro 2011

N.º de oficinas aderentes 2018 55

Objetivo 2019 60 /65

Tipo de oficina Serviços de Reparação e Substituição de vidros em viaturas automóveis. Existe a possibilidade de alargar o tipo de serviços à área de serviços rápidos na carroçaria Perfil de oficinas procurado: PME's com capacidade de gestão e empreendedores com capacidade técnica. De 2 a 6 pessoas por empresa. Portugal Continental e Ilhas. Investimento mínimo inicial Na ordem dos 20 000€

Tempo médio do processo de entrada na rede 2 a 4 meses

N.º médio de funcionários 4

Obrigação de venda de peças do master à rede Aquisição dos produtos diretamente ligados à atividade da reparação e substituição de vidros

Obrigação de imagem exterior Necessidade de aplicação da imagem corporativa da Newcar de acordo com o manual de identidade existente.

N.º mensal médio de entradas nas oficinas da rede +/- 135

Campanhas anuais para o cliente final Varia em função das diversas necessidades e da estratégia nacional/local definida.

Gestor de rede Luis Oliveira - 253 300 340

COM O APOIO

www.winmotornext.com

solware
partner auto

AutoCrew

Fundação 2013

N.º de oficinas aderentes 2018 62

Tipo de oficina multimarca e multiserviços
Perfil de oficinas procurado Variável, dependendo de requisitos mínimos

Investimento mínimo inicial instalações, equipamento e ferramentas, entre outros.

Tempo médio para entrada na rede Dependente das condições da oficina.

N.º médio de funcionários Variável

Obrigação de venda de peças do master à rede? Sim, consumo de peças Bosch

Obrigação de imagem exterior sim

N.º mensal médio de entradas nas oficinas da rede Variável

Campanhas anuais para o cliente final Pelo menos 4 a 6, e outras a nível regional e individual

Coordenadora de rede Mónica Alves - Autocrew.Portugal@pt.bosch.com

Fornecedor:

Pneus e Lubrificantes Em desenvolvimento

Peças Bosch e outras marcas nas gamas em que a Bosch não está presente

Colisão não é especialidade da rede

Software de gestão Em desenvolvimento

Equipamentos de diagnóstico Bosch e outras marcas em gamas que a Bosch não está presente

Formação técnica Centro de Assistência Técnica Bosch e outras parcerias.

Formação não técnica formação externa em especialista na área

Principais acordos:

Vídeos não é área de especialidade da rede
Outras entidades ATEC, SafetyKleen, GT Motive, AMb3E, INEM, entre outras.

Opinião de Mónica Alves

1 - Ferramentas para estar preparada para os avanços tecnológicos.

2 - Não será tão fácil.

3 - A pertença a uma rede do principal fabricante de peças e sistemas para o automóvel.

4 - A digitalização e a eletrificação.

Center's Auto

Fundação 2014

N.º de oficinas aderentes 2018 46

Objetivo 2019 50

Tipo de oficina Especialistas de pneus e mecânica rápida

Perfil de oficinas procurado cujo core business seja pneus

Investimento mínimo inicial para aderir à rede Quota mensal de 50€ + Iva

Tempo médio para entrada na rede? Alguns dias

N.º médio de funcionários Cerca de 5

Obrigação de venda de peças do master à rede? Não

Obrigação de imagem exterior? Não

Campanhas anuais para o cliente final

Mínimo 3
Gestor de rede Armando Lima Santos - 962 239 024

Fornecedor:

Pneus Tiresur Portugal

Opinião de Armando Lima Santos

1 - As empresas devem procurar sinergias e parcerias para poder ser mais eficientes em várias vertentes: compras, comunicação, imagem, acordos comerciais, apoio logístico, etc.

2 - Depende de muitas variáveis, mas existem casos de sucesso de oficinas independentes.

3 - Plano de fidelização abrangente, com foco no atendimento e apoio personalizado.

4 - Formação técnica, foco numa estratégia operacional vencedora, continuidade, gestão financeira e gestão de tesouraria.

TopCar

Fundação 2012

N.º de oficinas aderentes 2018 81

Tipo de oficina Mecânica, colisão e pintura. Algumas têm ser viço de pneus e/ou vidros.

Investimento mínimo inicial: Variável, mas o principal custo está relacionado com a aplicação da imagem.

Tempo médio para entrada na rede 2 meses

N.º médio de funcionários 4

Obrigação de venda de peças do master à rede? Sim

Obrigação de imagem exterior Sim

Campanhas anuais para o cliente final No mínimo 1

Gestor de rede Vanessa Barros

Fornecedor:

Lubrificantes Marca WOLF, através de parceiros AS Parts integra dos na rede de TOPPARTNERS

Peças Clientes parceiros AS Parts integra dos na rede de TOPPARTNERS

Colisão Clientes parceiros da AS Parts integra dos na rede de TOPPARTNERS

Principais acordos:

Seguros Generali, Fidelidade

Gestoras de frota Leaseplan, Fintog, Ald Automotive

Opinião de Vanessa Barros

1 - Plano de formação completo, call center, imagem moderna, parcerias e ações de marketing personalizadas.

2 - No futuro a informação necessária à reparação estará muito limitada, o que tornará difícil para uma oficina independente conseguir realizar reparações.

3 - A TopCar apresenta um conceito de rede que promove duas valências: mecânica e colisão.

4 - A mobilidade, a telemática, os carros elétricos e/ou carros autónomos, entre outros.



RedService

Fundação 2016
N.º de oficinas aderentes 2018 32
Objetivo 2019 50
Tipo de oficina Serviços rápidos, diagnóstico, pneus, manutenção e reparação
Perfil de oficinas procurado bem localizadas, com dimensão mínima de 300m2, com receção e sala de espera, mínimo 3 funcionários
Investimento mínimo inicial: Variável
Tempo médio para entrada na rede? 1 a 2 meses
N.º médio de funcionários 5
Obrigação de venda de peças do master à rede? Sim
Obrigação de imagem exterior Sim
Campanhas anuais para o cliente final 12
Gestor de rede Jorge Salvador - 910 280 350
Fornecedor:
Pneus Goodyear, Dunlop, Hankook, Debica, Delinte
Lubrificantes Motul
Peças Bosch, TRV, Valeo, Sachs, Hella, Dayco, SKF, Purflux, Sidat, Krios, Simens, VDO
Equipamentos de diagnóstico Bosch, Hella Gutmann, CarmanScan
Dados técnicos ESI [tronic], HGS Data, VRC
Formação técnica e não técnica Leiritis
Principais acordos:
Seguros Temos acordo
Gestoras de frota Temos acordo
Vidros Temos acordo
Outras entidades Temos acordo

Opinião de Jorge Salvador

- 1 - Ajudar no desenvolvimento do negócio, criação de uma imagem corporativa forte, uma equipa de marketing, serviço de apoio técnico e condições comerciais especiais.
- 2 - Uma oficina para ter sucesso depende sempre do seu trabalho e da forma como gere o seu negócio.
- 3 - A estratégia de fidelização, com atribuição de um cartão de cliente.
- 4 - A digitalização, conectividade e alteração do perfil do condutor.



Pador Auto Service

Fundação 2016
N.º de oficinas aderentes 2018 51
Tipo de oficina Mecânica
Perfil de oficinas procurado O perfil é analisado tendo em conta a zona onde atua e a visão que o gestor tem do seu negócio.
Investimento mínimo inicial: Sem investimento inicial
Tempo médio para entrada na rede imediato
N.º médio de funcionários 4
Obrigação de imagem exterior não
Gestor de rede Sérgio Nunes - 936 549 653
Fornecedor:
Pneus escolha livre,
Lubrificantes escolha livre
Peças Todas as marcas parceiras da Rodapeças, com ênfase na marca Pador
Colisão Todas as marcas parceiras da Rodapeças
Software de gestão Em desenvolvimento
Equipamentos de diagnóstico Em desenvolvimento
Dados técnicos Em desenvolvimento
Formação técnica Mecatrónica online
Formação não técnica ACM

Opinião de Sérgio Nunes

- 1 - Perante a nova realidade, o isolamento não é uma boa opção.
- 2 - Uma oficina independente pode ter sucesso se tiver no seu modelo de negócio um nicho de mercado.
- 3 - O Pador Auto Service é um Programa de Fidelização.
- 4 - A necessidade de constante evolução no que diz respeito às ferramentas colocadas à disposição das oficinas aderentes.



Eco Oficina

Fundação 1996
N.º de oficinas aderentes 2018 262
Objetivo 2019 280
Tipo de oficina mecânica
Perfil de oficinas procurado 5 ou mais funcionários, localização central, com serviço predominantemente mecânico e em fase de crescimento
Investimento mínimo inicial podem variar em função das necessidades da oficina e dos requisitos do master (espaço, equipamento oficial, imagem interior e exterior, etc.). O investimento inicial ronda os 9 000€
Tempo médio para entrada na rede 3 a 6 meses
N.º médio de funcionários 5
Obrigação de venda de peças do master à rede? Não
Obrigação de imagem exterior Sim
Gestor de rede Pedro Rosado - 214 415 610
Principais acordos:
Outras entidades Banco Santander Totta

Opinião de Pedro Rosado

- 1 - Ao agregar-se a uma rede, a oficina está a proteger a continuidade da existência.
- 2 - Seria necessário reinventar o modelo de negócio eliminando as necessidades conseguintes do mesmo, o que pode não ser fácil. Caso não o faça, no futuro será possível observar declínio.
- 3 - Preocupação ambiental acrescida.
- 4 - Marcar a diferença com qualidade acrescida.

COM O APOIO

www.winmotornext.com


solware
partner auto


POINT S

Fundação 1997

N.º de oficinas aderentes 2018 37

Objetivo 2019 40

Tipo de oficina Pneus, Serviços rápidos, mecânica.

Perfil de oficinas procurado Localização e Valências.

Investimento mínimo inicial Com e sem investimento

Tempo médio para entrada na rede 30 dias

N.º médio de funcionários 7

Obrigação de venda de peças do master à rede Sim

Obrigação de imagem exterior Sim

Campanhas anuais para o cliente final 3

Gestor de rede Jorge Correia / Ivo Carvalho - 219 898 110

Fornecedor:

Pneus Vários

Lubrificantes Cepsa

Peças Vários

Colisão Vários

Tintas e Acessórios de pintura Vários

Software de gestão PHC e outros

Equipamentos de diagnóstico Vários

Dados técnicos AutoData

Formação técnica e não técnica Várias

Principais acordos:

Gestoras de frota: Leaseplan e outras

Opinião de Jorge Correia

1 - Obtenção de melhores condições comerciais, Imagem, comunicação.

2 - Depende da sua maturidade no negócio e localização.

3 - Sermos Independentes

4 - Diversificar na oferta dos serviços prestados.



RINO

Fundação 2005

N.º de oficinas aderentes 2018 34

Objetivo 2019 45

Tipo de oficina Oficinas com todas as valências.

Perfil de oficinas procurado preferencialmente em sedes de Distrito, mecânica de A a Z e colisão.

Investimento mínimo inicial Variável

Tempo médio para entrada na rede 1 mês

N.º médio de funcionários 5

Obrigação de venda de peças do master à rede? Não

Obrigação de imagem exterior Sim

N.º mensal médio de entradas nas oficinas da rede Variável

Campanhas anuais para o cliente final 4

Gestor de rede Pedro Monteiro - 917 854 903

Fornecedor:

Pneus Tiroso Pneu

Lubrificantes Shell / BP

Peças MCoutinho Peças / AZ Auto

Colisão Onedrive

Tintas PPG

Acessórios de pintura Impeste

Software de gestão VRC

Equipamentos de diagnóstico Bosch / Actia

Dados técnicos TecDoc

Principais acordos:

Gestoras de frota Leaseplan / Finlog

Outra entidades: INEM / Visabeira / TLCI / ASAE / Ordem Enfermeiros

Opinião de Pedro Monteiro

1 - Formação, potencialização de condições de compra, aumento da faturação mensal.

2 - Pode. No entanto o caminho a percorrer é tremendamente difícil.

3 - Somos a única rede a oferecer de forma integrada peças de marca com cobertura de 97% do parque circulante e componentes de aftermarket com a totalidade da gama de mecânica.

4 - A Adaptabilidade às constantes mutações do mercado.



Bosch Car Service

Fundação 1921

N.º de oficinas aderentes 2018 142

Objetivo 2019 manter ou aumentar a cobertura

Tipo de oficina Multimarca, multiserviço.

Perfil de oficinas procurado Requisitos técnicos e equipamento oficial, receção, apoio administrativo, solidez financeira, visão de futuro, orientação para o cliente.

Investimento mínimo inicial plano personalizado.

Tempo médio para entrada na rede Depende do cumprimento dos requisitos pelo parceiro.

N.º médio de funcionários 5,4

Obrigação de venda de peças do master à rede Sim

Obrigação de imagem exterior Sim e exclusiva.

Campanhas anuais para o cliente final 2 ou mais.

Gestor de rede Raquel Marinho - 936 239 707

Fornecedor:

Pneus Diversificado

Lubrificantes Diversificado

Peças Bosch

Colisão Diversificado

Tintas e Acessórios de pintura Diversificado

Software de gestão ERP próprio

Equipamentos de diagnóstico Bosch

Dados técnicos Esi-(tronic)

Formação técnica Bosch

Formação não técnica Bosch em parceria com empresas especializadas

Seguros Não centralizado.

Principais acordos:

Gestoras de frota LeasePlan

Vidros Não centralizado.

Outra entidades ADAC, Europ Assistance, DECO, Mapfre Assistência, Robert Bosch, SING.

Opinião de Raquel Marinho

1 - Aceder a soluções ajustadas às necessidades do negócio.

2 - Ainda pode, mas cada vez sentirá mais limitações.

3 - Solidez.

4 - Aceder à informação, corresponder às necessidades do cliente, dominar as ferramentas digitais e formar as equipas.

COM O APOIO

www.winmotornext.com

solware
partner auto

ContiService

Fundação 2015**N.º de oficinas aderentes 2018** 90**Objetivo 2019** 97**Tipo de oficina** Manutenção de pneus e mecânica rápida**Perfil de oficinas procurado** Pneus como core business e localização**Tempo médio para entrada na rede** Depende da relação existente entre o agente e a Continental**N.º médio de funcionários** Depende da dimensão e dos serviços prestados pelo agente
Obrigação de imagem exterior da rede? Sim
N.º mensal médio de entradas nas oficinas da rede Depende da dimensão**Campanhas anuais para o cliente final:** Disponibilizamos um calendário de campanhas que cada oficina implementa em função dos serviços que disponibiliza**Gestor de rede** Sandra Melo - 252 499 400**Pneus** Continental**Lubrificantes** sem acordo**Peças** sem acordo**Formação técnica** Programa de formação específico com a ATEC**Formação não técnica** definido em função dos objetivos de formação

Opinião de Sandra Melo:

1 - O facto de a rede disponibilizar aos seus clientes uma oferta completa.

2 - Não podemos afirmar que será impossível sobreviver de forma independente, pois é sempre possível encontrar oficinas com um nível de preparação superior à média.

3 - A nossa flexibilidade na abordagem aos parceiros.

4 - O investimento em novos equipamentos e na otimização de processos são essenciais para prestar um serviço de qualidade.



ExpressGlass

Fundação 2002**N.º de oficinas aderentes final 2018** 87**Objetivo 2019** 90**Tipo de oficina** Substituição e Reparação de Vidros**Investimento mínimo inicial** 20 000€**N.º médio de funcionários** 3**Obrigação de imagem exterior** Sim**Gestor de rede** Manuel Freitas Silva - 808 211 690

1 / 3 - A ExpressGlass é um dos principais players portugueses no sector de reparação e substituição do vidro automóvel, está no mercado desde 2002 e é atualmente a única empresa do setor em Portugal com capital exclusivamente nacional. Possui acordos com as seguradoras e gestoras de frotas, eliminando toda a burocracia junto do cliente final. A ExpressGlass aposta na qualidade de serviço e na formação dos seus colaboradores, através de um plano exaustivo de formação de toda a rede de lojas, não só ao nível das competências técnicas, mas também das designadas "soft skills", que cada vez mais são valorizadas pelos clientes.



CGA Car Service

Fundação 1 janeiro 2013**N.º de oficinas aderentes 2018** 16**Objetivo 2019** 75**Tipo de oficina** Serviços rápidos e mecânica**Perfil de oficinas procurado** Mínimo de 2 trabalhadores, 200 m2 e expansão em Portugal.**Investimento mínimo inicial** Feito pela rede central.**Tempo médio para entrada na rede** Imediato.**N.º médio de funcionários** 4**Obrigação de venda de peças do master à rede?** Sim**Obrigação de imagem exterior** sim**N.º mensal médio de entradas nas oficinas da rede** 70 viaturas**Campanhas anuais para o cliente final** 3**Gestor de rede** Fernando Checa - +34 670722784**Pneus** Multimarca.**Lubrificantes** CGA, Motul**Peças** KYB, PURFLUX, ATE, FERODO, VALEO, ZF, etc.**Colisão** Vários**Tintas e Acessórios de pintura** Não**Software de gestão** Sim**Equipamentos de diagnóstico** FOXWELL e CGA.**Dados técnicos** AUTODATA, HEYNES PRO, ATELIO.**Formação técnica** CARS, MAROBE, TECNOCUB, FORMALAUTO e BOSCH.**Formação não técnica** VALCOR.**Seguros** sim**Gestoras de frota** sim**Vidros** não**Outra entidades** financiamento à reparação

Opinião de Fernando Checa

1 - A oficina precisa de informação, formação e atualização.

2 - Cada dia será mais difícil ficar sozinho.

3 - Muitos serviços muito importantes, por pouco dinheiro.

4 - Mudanças tecnológicas: veículo elétrico, veículo ligado e veículo autónomo.

COM O APOIO

www.winmotornext.com



solware
partner auto



Euromaster

Data fundação 2012 em Portugal

Número de oficinas aderentes final 2018 - 68
Objetivo 2019 71-73

Tipo de oficina Pneus e manutenção de veículos.

Obrigação de imagem exterior? Sim

Campanhas anuais para o cliente final 30

Gestor de rede Vítor Soares - 210 492 290

Fornecedor:

Pneus Michelin

Lubrificantes Shell

Opinião de Vítor Soares

1 - Aceso à ferramentas e clientes que de outra forma não teriam, conhecimento técnico, comunicação, etc.

2 - As oficinas independentes não vão deixar de existir, mas vão diminuir em número. Hoje em dia a tendência é as oficinas integrarem redes, para encontrarem as sinergias necessárias para estarem dentro do mercado.

3 - O grande fator diferenciador é a diversidade de oferta. Viemos de uma génese de casas de pneus, mas que agora tem uma oferta muito ampla.

4 - As marcas, para terem acesso ao mercado, têm de ter uma oferta mais ampla, que lhes permita aceder a um mercado ao qual estavam limitadas.



Ford Quicklane

Fundação Fevereiro 2016

Tipo de oficina serviços rápidos, pneus e mecânica

Perfil de oficinas procurado Localização física num ponto em aberto na rede Ford e fundamentalmente em zonas rurais.

Tempo médio do processo de entrada na rede 1 mês

Obrigação de venda de peças do master à rede As concessões Ford são os fornecedores preferenciais dos reparadores "Ford Quicklane"

Obrigação de imagem exterior Sim, de acordo com os standards da rede "Ford Quicklane"

Gestor de rede José Pallares

Fornecedor:

Pneus Bridgestone, Continental, Michelin, Goodyear e Pirelli

Lubrificantes Castrol

Peças Ford e Omnicraft

Colisão e Tintas BASF, Spies Hecker, PPG, etc.

Acessórios de pintura Rodim, Wurth e Berner

Dados técnicos Ford

Empresa de formação técnica Polivalor

Empresa de formação não técnica Ford

Opinião de José Pallares

1 - Chegar aos clientes com veículos Ford mais antigos, complementar a atual cobertura de rede, melhorar a satisfação dos clientes e reforçar as suas decisões de compra.

2 - Depende de vários fatores: proatividade de comercial, capacidade técnica e nível de satisfação dos clientes, etc.

3 - Dinâmica comercial do departamento de Pós-Venda da Ford Lusitana.

4 - Passa por alcançarem um nível de rentabilidade que lhes permita um crescimento sustentável.

Número de oficinas em rede

	2016	2019	Objetivo 2019
A Oficina	72	92	100
Auto Check Center	52	64	75
Auto Crew	56	62	-
Auto Global	0	2	3
Bosch Car Service	137	142	-
Caetano Glass	29	25	25
Carglass*	50	68	-
Center's Auto	34	46	50
CGA Car Service	0	16	75
Checkstar	64	42	80
Confortauto	98	98	110
Contiservice	65	90	97
Eco Oficina	199	262	280
Euromaster	68	68	73
EuroRepar	23	123	150
Express Glass	81	87	90
Feu Vert	13	15	15
First Stop	72	74	90
FIX'N'GO*	7	7	-
Glassdrive	135	138	140
GoCarmat*	10	6	-
Identica	18	17	-
J. Alves Oficinas*	12	15	-
Megamundi (PointS)	36	37	40
Midas*	66	80	-
Motrio	20	42	60
Newcar	50	55	65
Norauto	25	26	28
Pador Auto Service	-	51	-
Precision*	25	15	-
Quick-Lane	-	5	-
Recoficial	0	4	25
RedService	6	32	50
Rino	32	34	45
Roady	31	31	33
Top Car	55	81	-
Vulco	40	40	-

* FORAM CONTACTADOS MAS NÃO RESPONDERAM. INFORMAÇÃO DO SITE DAS EMPRESAS





N.º 43
ABRIL 2019 - 2€
PERIODICIDADE MENSAL

www.posvenda.pt

 /revistaposvenda
 /company/revista-pos-venda
 /RevistaPOSVENDA
 /revista_posvenda/

PUBLICIDADE

ADITIVOS & LUBRIFICANTES ESPECIAIS


PUBLICIDADE

MONROE
 SUSPENSÃO




Redes
oficinais

Dois anos depois voltamos a fazer o levantamento das redes oficiais que existem em Portugal

À CONVERSA COM AS OFICINAS
OUVIMOS OS MECÂNICOS NA PRIMEIRA PESSOA SOBRE O SEU DIA-A-DIA NAS OFICINAS

ATUALIDADE
FOMOS À MOTORTEC E CONTAMOS-LHE TUDO SOBRE O MAIOR SALÃO IBÉRICO DO SETOR DO PÓS-VENDA AUTOMÓVEL

PERSONALIDADE
LUÍS SANTOS EXPLICA COMO A IMPOESTE TEM FOCADO A SUA ATUAÇÃO NA RENTABILIDADE DAS OFICINAS DE REPINTURA

PROBLEMAS NA SUSPENSÃO?



PRO4MATIC

air suspension center






239 700 760 | www.pro4matic.com