

# José Pires. “Queremos levar a rede DTCO+ ao interior do país”

O diretor-geral da Krautli falou com a Turbo Oficina durante a Reunião Nacional da VDO em Coimbra. Nela discutiram-se oportunidades e desafios futuros nesta área, os novos produtos e serviços que lhe estão associados, bem como as soluções de telemática para uma gestão eficaz de frotas. No final, José Pires explicou-nos qual a estratégia da VDO para o mercado nacional.

TEXTO E FOTOS TIAGO PALMA

**A** Krautli já trabalhava com a VDO noutras áreas. Como surgiu a oportunidade de distribuir igualmente os seus tacógrafos?

Nós trabalhámos com a VDO noutras áreas, é verdade, mas também nesta [tacógrafos], logo desde o início da nossa atividade. A Krautli Portugal iniciou a sua atividade em 1990 como distribuidor exclusivo da VDO na área dos tacógrafos, que é aquilo que volta a ser agora. Mas pelo meio houve um ligeiro interregno.

**A que se deveu esse afastamento?**

Durante estes 23 anos o que se passou é que houve uma série de transferências de negócio. Quando nós começámos a VDO era uma empresa familiar, depois foi comprada pela Mannesmann, logo em seguida pela Siemens, agora é da Continental... Isto teve algumas implicações em termos de distribuição. O que é um facto é que, mesmo quando nós deixámos de ter a responsabilidade da distribuição da VDO, continuámos a trabalhar a marca. E mesmo antes de termos esta nomeação de representantes da marca já éramos líderes de mercado com ela.

**Mas concorda quando digo que é diferente ser distribuidor ou revendedor da marca?**

A mudança que existe agora tem que ver com a responsabilidade acrescida de representar um fabricante que é líder do mercado. Nós podíamos ser líderes em termos de volume, mas, de facto, o trabalho de venda e de representação são diferentes. Agora temos de estar mais perto das autoridades, por exemplo, do que antes. Esse é o trabalho de um representante.

**Que outras responsabilidades vai ter a Krautli?**

Temos a responsabilidade acrescida de gerir a forma como funcionam as redes da VDO, o que é uma perfeita novidade para nós. É um trabalho mais próximo do mercado, ou melhor dizendo, próximo da ligação entre o utilizador e o fabricante. Nós estamos aqui no meio – nós e os centros técnicos – entre a frota, o dono do camião, o utilizador do tacógrafo e o fabricante. E é nesta ponte que



a nossa responsabilidade aumenta.

**Como se faz essa “ponte”, como lhe chama?**

As nossas atividades durante os próximos anos têm que ver com a estruturação correta das redes. As redes já existem, mas têm que ser apuradas. Sentimos que as necessidades

dos membros dessas redes passam por soluções que não existem ainda disponíveis neste momento e que nós, em colaboração com a Continental, vamos disponibilizar. É preciso acompanhar muito de perto os centros técnicos e trabalhar o mercado através deles.

**Qual é o peso da formação neste processo? É essencial. Vamos disponibilizar formação nestas novas soluções, tanto na área do tacógrafo em si, como na telemática, por forma a que as redes tenham habilitações para disponibilizar soluções aos utilizadores finais.**

**Por último, pergunto-lhe se pretendem aumentar o número de centros DTCO+ atualmente existentes? E os serviços oficiais?**

No caso dos DTCO+, como foi dito nesta reunião, eles estão muito concentrados no litoral, entre Lisboa e Braga, como tal, é nosso objetivo alargar a rede por forma a cobrir geograficamente o país inteiro. No caso dos serviços oficiais, a cobertura é muito maior. Estamos a falar de um número a rondar as cem oficinas.📍



“NÓS PODÍAMOS SER LÍDERES EM TERMOS DE VOLUME, MAS, DE FACTO, O TRABALHO DE VENDA E DE REPRESENTAÇÃO SÃO DIFERENTES.”