

O trunfo da especialização

A Krautli defende a especialização como um dos seus trunfos. A estratégia de futuro passa pelo crescimento sustentado, sempre com recurso ao autofinanciamento



A empresa fundada por José Novais Pires, em Dezembro de 1989, tinha um objetivo muito concreto: representar a VDO na área dos tacógrafos. Mas o negócio evoluiu rapidamente. Um ano mais tarde, integra o Grupo Krautli, através da entrada em cena do seu novo sócio maioritário: Markus Krautli, atual gerente da empresa. Tal mudança permitiu o desenvolvimento em áreas do aftermarket independente. Houve, contudo, um momento de viragem na história da empresa. Aconteceu em 1992 com a celebração do acordo para a distribuição nacional da Beru. Estava dado o tiro de partida para a Krautli “se tornar um distribuidor de referência no aftermarket independente”, recordam os responsáveis. Mas houve outros momentos relevantes na história da empresa: a abertura das plataformas logísticas do Porto e Coimbra, que garantem, atualmente, a existência de stocks mais próximos dos mercados locais.

▶ TRÊS FORÇAS DISTINTAS

São três os fatores decisivos no modus operandi da empresa. “Em primeiro lugar, os nossos jogadores – as pessoas que trabalham dedicadamente na Krautli para prestar aos nossos parceiros de negócio o melhor serviço e para que os nossos objetivos sejam atingidos. Sem eles, o sucesso da empresa não seria possível”, sublinham os responsáveis da Krautli. Depois,

destaque para o “facto de trabalharmos com fabricantes de peças originais, que fornecem o primeiro equipamento. A qualidade dos produtos que distribuimos é original, inquestionável, o que oferece a melhor garantia aos nossos parceiros locais de distribuição”. Em terceiro lugar, “o fator especialização”. Embora atue em áreas distintas do aftermarket independente, “cada uma destas é tratada de acordo com as suas necessidades específicas, com equipas de gestores de vendas e produtos próprios, conforme os mercados e tipos de clientes a que se destinam”, refere a empresa. Para tal, a Krautli dispõe de uma Divisão de Vendas com áreas distintas: Revenda Aftermarket, para apoio a distribuidores locais (peças e acessórios); Tacógrafos e Serviços Especializados, para produtos e sistemas que envolvem um apoio e formação diretos aos instaladores (tacógrafos, ar condicionado, áudio e navegação). A distribuição da Valvoline é feita através de Distribuidores Oficiais regionais e é também uma divisão específica dentro da organização da Krautli.

▶ CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL

A Krautli pretende vincar a sua posição como fornecedor completo preferencial da revenda profissional, sem entrar nas áreas da colisão e dos pneus. Em Portugal, a empresa começou como especialista na área elétrica, mas cedo sentiu que, para crescer ao nível que desejava, era necessário

abraçar o setor da mecânica, onde começou, há alguns anos, a trabalhar a área da “travagem”. de acordo com os responsáveis da Krautli, “é aqui que temos maior potencial de crescimento”. No futuro, portanto, a estratégia passa pelo crescimento sustentável, segundo as “possibilidades de autofinanciamento” da empresa. Todos os lucros da Krautli, assumem, serão reinvestidos na própria estrutura, a fim de suportar o seu crescimento. Para este ano, as perspetivas apontam para um volume de vendas superior ao do ano transato (11 milhões de euros), na ordem dos 12 milhões de euros.

CARGOS DIRETIVOS

Fundador

José Novais Pires

Administradores

Markus Krautli e José Novais Pires

Morada

Rua Horta dos Babelos, n.º. 17
2691-002 Sta. Iria da Azóia
Tel.: 219 535 600
www.krautli.pt

Marcas

Beru, Delco Remy, VDO, Webasto,
Valvoline, Tectyl,
Eagle One, etc.