

Triângulo perfeito

A estrutura da **Krautli** assenta na equipa, nos fabricantes de peças originais a que recorre e à sua elevada especialização



“A nossa visão é sermos um fornecedor completo preferencial da revenda profissional, afirma José Pires, administrador da Krautli

São três os pilares em que assenta o sucesso da Krautli em Portugal. O primeiro e o mais forte é a equipa que a constitui, os seus “jogadores”, as pessoas que, todos os dias, trabalham dedicadamente na empresa, de modo a prestar aos parceiros de negócio os melhores serviços e zelando para que os objetivos sejam cumpridos. O segundo pilar reside no facto de a Krautli trabalhar com fabricantes de peças originais, aqueles que fornecem o primeiro equipamento, o que faz com que a qualidade dos produtos distribuídos seja original e inquestionável.

Por último, o terceiro pilar, é sua especialização. Apesar de a empresa atuar 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 de produtos próprias, consoante os mercados e os tipos de clientes a que se destinam.

Nesse sentido, a estrutura da Krautli incorpora divisões de vendas 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 (p.ex. tacógrafos, ar condicionado, áudio e navegação). Por outro lado, a distribuição da Valvoline é realizada através de Distribuidores Oficiais regionais, constituindo, também, uma divisão específica da empresa.

▶ FORNECEDOR COMPLETO

Numa visão de futuro, a Krautli pretende ser um fornecedor completo e preferencial da revenda profissional, não prevendo contudo entrar nas áreas da colisão e dos pneus.

A empresa iniciou a atividade em Portugal como especialista da área elétrica, mas cedo sentiu que, para poder crescer significativamente, teria de envolver-se na mecânica, tendo

iniciado actividade nesta área com componentes de travagem já há alguns anos. É onde vislumbra maior potencial de crescimento. A estratégia da empresa passa pelo crescimento sustentado, de acordo com as suas possibilidades e com autofinanciamento. Todos os lucros são reinvestidos na empresa para suportar o crescimento.

▶ DISTRIBUIDOR DE REFERÊNCIA

Preparando-se para celebrar 25 anos de actividade, a Krautli Portugal tem muitos momentos emblemáticos na sua história. Um dos mais relevantes, mais recentemente, foi o acordo para a distribuição nacional da Valvoline, em 2010, algo que tornou clara para o mercado a estratégia de crescimento do portefólio da empresa no sentido de se tornar “fornecedor global” do aftermarket independente. Marcantes foram ainda as aberturas das plataformas logísticas no Porto e em Coimbra, que permitiram à Krautli ter stocks mais próximos dos mercados locais.

CARGOS DIRETIVOS

Fundador: José Novais Pires
Administradores: Markus Krautli e José Novais Pires

DADOS DA EMPRESA

Nome: Krautli Portugal, Lda.
Morada (sede): Rua Horta dos Bacelos, 17, 2691-002 Sta. Iria de Azóia
Telefone: 219 535 600
Fax: 219 535 601
Email: contact@krautli.pt
Site: www.krautli.pt / www.mykp.com.pt
Início de actividade: Janeiro de 1990
Tipo de Sociedade: Sociedade por quotas
N.º de colaboradores: 52
Área total das instalações: 4.000 m²
N.º de clientes ativos: Mais de 1.700
Volume de faturação em 2013: €13.163.000

DIVISÃO REVENDA AFTERMARKET

Beru, Delco Remy, VDO, Pierburg, Yuasa, Wahler, Mann Filter, Textar, Ruvilla, Trico, Lift-Tek, Osram

DIVISÃO TACÓGRAFOS E SERVIÇOS ESPECIALIZADOS

VDO, Vitrifrigo, Delphi, Behr Hella, Webasto, Eberspächer, Ctek, Pioneer, Garmin

DIVISÃO VALVOLINE:

Valvoline, Tectyl, MOP

