



Reunir tropas

➤ A Krautli Portugal reuniu os agentes da rede VDO, na Figueira da Foz, para fazer o balanço da atividade em 2015. A empresa, líder no setor dos tacógrafos, centrou o evento em torno na importância da telemática para o negócio

Por: **Jorge Flores**

Todos os anos, a Krautli Portugal toca o clarinete para reunir as suas tropas e fazer o balanço da atividade da rede de agentes oficiais na área dos tacógrafos. O quartel-general da Reunião Nacional de Serviços Oficiais VDO 2016 foi o Sweet Atlantic Hotel, na Figueira da Foz. Sala repleta pelos 39 agentes da rede. José Pires, administrador da Krautli Portugal, foi quem proferiu as primeiras palavras do encontro. Salientou a oportunidade criada por esta iniciativa para os parceiros de negócio, "permitindo acompanhar a evolução dos tacógrafos e ficar a conhecer as novidades em matéria de produtos e serviços".

Para finalizar a sua intervenção, José Pires deixou uma mensagem manifestando a sua convicção de que a empresa saberá "reforçar a posição de liderança" de que goza, hoje, neste mercado.

Por seu turno, Carlos Silva, diretor de vendas e *marketing* da Krautli Portugal, fez um balanço da rede VDO em 2015, deixando as perspetivas para o ano em curso. "Temos, felizmente, uma marca líder dentro deste setor. Dispomos dos melhores agentes do país, dos melhores centros técnicos e dos melhores especialistas em tacógrafos. Portanto, o balanço é superpositivo", disse. E acres-



António Costa, especialista em tacógrafos (à esquerda) e Carlos Silva, diretor de vendas e marketing da Krautli Portugal

centou, ainda em declarações ao Jornal das Oficinas: "Estamos muito contentes com o que temos feito até aqui. Todavia, há muito para fazer. O mote desta reunião nacional é o desafio da telemática.

Para estas empresas e para nós próprios, também. Estamos muito empenhados em contagiar a nossa rede, para que possam investir tempo, recursos nesta área, para que esta seja uma realidade de sucesso".

■ IMPORTÂNCIA DA TELEMÁTICA

Durante os trabalhos realizados ao longo do dia, foram apresentados alguns

números que ajudam a explicar a "saúde" que a rede VDO tem evidenciado no nosso país. Facto a que não será alheia a subida da venda de veículos pesados, na ordem dos 27,6%, relativamente ao ano anterior (2014). Segundo adiantou Carlos Silva, atualmente, os tacógrafos digitais da VDO estão presentes em perto de 33 mil veículos (de um total de 115 mil com este equipamento). Ou seja, 36,7% deste mercado passa, diretamente, pela sua rede. Carlos Silva sublinhou, durante o seu discurso, a importância da telemática para o futuro dos tacógrafos. E para o "presente". Uma realidade que ainda não foi interiorizada pela maioria do setor: apenas "1%" dos agentes recorre a esta solução, que tantos benefícios poderá trazer ao negócio dos tacógrafos.

O diretor de vendas e *marketing* da Krautli Portugal chamou ainda a atenção para a uniformização dos preços destes equipamentos na UE. Um objetivo assumido pela Continental VDO, de modo a "regular a entrada dos produtos de outras origens, com preços baixos". Nos designados produtos *no flexibles*, como os tacógrafos, por exemplo, desde 1 de abril último que os preços "são válidos e iguais para todos os países da Europa", realçou Carlos Silva. *