



As instalações da Krautli Portugal nas imediações de Lisboa

Presente em Portugal desde 1990, a Krautli afirma-se hoje como o espelho do dinamismo. Porém, a grande aposta da Krautli prende-se com a valorização da informação técnica - alias, uma prova da sensibilidade da Krautli para as novas tecnologias de informação é a sua presença na World Wide Web através de um portal comum a todo o Grupo, com um atalho específico para cada filial nacional.

O triunfo da informação técnica

A história da Krautli principia em plena década de 30, quando o suíço Gottlieb Krautli partiu para a Bélgica para conquistar o mercado de peças sobressalentes e acessórios para automóveis. Hoje, fruto de uma apurada política de expansão internacional, existem filiais da Krautli em Bruxelas, Zurique, Milão, Roma e Lisboa (esta última desde 1990), situando-se a facturação total de todo o Grupo na casa dos 50 milhões de Euros por ano. A transferência da Krautli Portugal para as instalações

actuais (em remodelação à data de realização desta entrevista) dá-se em 1992, ano em que é criado o Departamento Náutico da Krautli Portugal, reflexo da capacidade de expansão das áreas de negócios por parte desta empresa.

Porém, e segundo José Pires, director da empresa, o ramo automóvel continua a representar a maior fatia das vendas desta firma especializada "principalmente em sistemas e acessórios eléctricos - a mecânica não é o nosso "metier" em Portugal". No vasto catá-

logo da Krautli, destaque para as representações exclusivas da VDO, da Beru e da Delco Remy ("esta última desde o ano passado"), para além "da Osram, com quem a Krautli tem já uma relação de 50 anos."

Actualmente, a informação técnica surge como o grande arma da Krautli face às necessidades do mercado. Apostando num esquema de distribuição assente em parcerias sólidas com distribuidores locais, a Krautli tenta assim obter uma cobertura integral do mercado nacional, complementada

por "uma equipa de duas pessoas, cuja função se resume a dar assistência técnica aos produtos que distribuimos", sendo que "há casos de produtos específicos para os quais fazemos acções de formação".

Apesar de uma crescente colaboração com as redes de equipamento original (nomeadamente através da chamada gama de "produtos de conforto"), as oficinas independentes continuam a ser um forte cliente indirecto da Krautli (segundo estudos recentes, "70 % do mercado automóvel está ainda nas mãos do mercado independente"). A estas, quando confrontadas com a crescente sofisticação que tem vindo a imperar no mundo automóvel, resta apenas uma de duas hipóteses - evoluir ou morrer - ao que José Pires acrescenta que, de facto, "o essencial é, para as oficinas independentes, juntarem-se a quem lhes possa dar o máximo de informação técnica", num sector onde o reforço das infra-estruturas (nomeadamente informáticas) e da profissionalização terá que imperar - "há uma infinidade de dados que se podem recolher na Internet, e os mecânicos têm que se habituar a trabalhar com ela".

Questionado sobre a possibilidade de fusões a este nível, José Pires realça que "isso é exactamente o que tem acontecido noutros países, nomeadamente em Espanha, onde os grupos de compras e os grupos de oficinas proliferam", e onde os interesses se situam num plano meramente comercial, "onde o que conta, de facto, são as quantidades e os preços para a compra em si, mas não existirá aquela relação - para nós fundamental - com as oficinas através dos nossos distribuidores, de forma a que eles tenham acesso a toda a informação que necessitem."



José Pires mostra-nos o recém reformulado armazém

Mas estará a cultura portuguesa preparada para esses grandes grupos de compras? "Sobre esse tema, tenho grandes pontos de interrogação a colocar. Talvez seja mesmo uma questão de cultura, de facto. Talvez o espírito associativo aqui

em Portugal não seja tão forte como em outros países, e isso limita bastante, à partida, qualquer projecto, tanto em termos dos interesses de cada empresário, como no tocante ao perfil do próprio consumidor nacional", conclui José Pires.



"o essencial é, para as oficinas independentes, juntarem-se a quem lhes possa dar o máximo de informação técnica"

José Pires
Director **ha** Gerente



A KRAUTLI REPRESENTA/DISTRIBUI EM PORTUGAL OS PRODUTOS:



KRAUTLI PORTUGAL, LDA.

Horta dos Bacelos, Lote 2 • 2695-390 Sta. Iria de Azóia • Tel.: 21 953 56 00 - Telefax: 21953 56 33 • E-mail: contact@krautli.pt