

O parceiro certo

A Vicauto celebrou, na Motortec Automechanika Madrid 2019, o início da parceria com a ADR 98, grupo espanhol especializado em peças para veículos pesados. Com a entrada do parceiro português, o grupo passou a dispor de 11 membros e a cobrir toda a Península Ibérica

Por: João Vieira



VICAUTO
PEÇAS PARA VIATURAS PESADAS, LDA.



A ADR 98, fundada em 1998, é, como o nome indica, o único distribuidor de peças exclusivamente dedicado aos pesados. Esta particularidade, acrescentado ao facto de terem uma filosofia de trabalho e de negócio muito próxima da Vicauto, foram razões suficientes para a empresa de Viseu entrar para membro do grupo.

Para Ricardo Almeida, diretor de vendas da Vicauto, "a entrada no Grupo ADR 98 foi uma oportunidade que surgiu há dois anos, na Motortec, e que não quisemos perder. Estávamos (e estamos) numa fase de crescimento". Por isso, "a integração num grupo como a ADR 98 faz todo o sentido. Há sinergias que proporcionam acesso a muitos produtos e serviços, que sozinhos

não conseguíamos alcançar", explica. O grande portefólio de marcas que a ADR 98 dispõe pode ser partilhado pela Vicauto, com grandes vantagens para ambos. "O stock de peças que a ADR 98 tem no seu armazém, em San Fernando de Henares, Madrid, permite-nos ter acesso imediato a todas as marcas premium e a muitos milhares de referências. Quando houver neces-

sidade, as encomendas podem ser enviadas diretamente para os clientes portugueses", refere Ricardo Almeida.

■ OTIMISMO PARA O FUTURO

Para o responsável da Vicauto, o futuro apresenta-se risonho. "Se analisamos o ranking TOP 20 dos distribuidores de peças de veículos pesados em Portugal, todos têm cres-



ADR 98 Um percurso de sucesso

Os sócios fundadores da ADR 98 saíram do Grupo Unión cinco anos antes de criarem a nova empresa. Desde o início que o objetivo foi melhorar as condições de compra e oferecer serviços de valor acrescentado aos parceiros. "Não é o mesmo fazer uma compra individual ou comprar para 11 empresas e 33 pontos de venda. E há produtos em que os fornecedores não cobrem a totalidade da gama ou têm problemas de fornecimento. Nestes casos, o armazém tem uma importância fundamental. A norma é o parceiro ter em stock as referências mais vendidas e as restantes estarem no armazém central, porque se tivéssemos de ter 33 stocks de, por exemplo, bombas de água, já teríamos falido", assegura Manuel Gutiérrez, gerente da ADR 98. Desde que inauguraram o armazém, em 2010,

cresceram dois dígitos em cada ano. E a crise não afetou os negócios. Antes pelo contrário. Foi um impulso para os parceiros reorganizarem as empresas. "De modo a conseguirem controlar os stocks, os parceiros não pediram tanto a fornecedores diretos, mas muito mais ao armazém. A crise foi dura para todos, mas o nosso armazém ajudou-os a suportá-la melhor, sobretudo a gerirem melhor os stocks", refere Manuel Gutiérrez. Para continuar a crescer, a ADR 98 não vai, pelo menos para já, abrir a entrada a mais parceiros, mas sim conquistar mais clientes que comprem diretamente ao armazém. E apesar de ter muitos projetos "em carteira", o grupo vai concentrar-se naqueles que tem em andamento e consolidá-los, não deixando de estar atento às novas oportunidades que surjam no mercado. *



Parceiros CGA

A maioria dos parceiros membros da ADR 98 são especialistas em veículos pesados, embora alguns trabalhem, também, em veículos ligeiros. Mas a sua capacidade de compra de peças para veículos de turismo era muito limitada, não tendo potencial para negociar com as marcas. A entrada do grupo para a CGA (Centro Gruposur Asociados), foi a solução encontrada por Manuel Gutiérrez, que afirma que "o objetivo foi oferecer aos nossos parceiros que também trabalham veículos ligeiros uma solução que lhes permitisse

serem competitivos neste mercado. Graças às ferramentas que a CGA disponibiliza, podemos crescer mais na venda de peças para ligeiros. Para nós, os parceiros CGA são como se fossem também nossos parceiros. Não os vemos como concorrência. Alguns já estão a trabalhar connosco e à medida que nos conhecem melhor e entendem a nossa filosofia de trabalho, que se caracteriza pelo serviço que oferecemos e não por vendermos mais barato, vão comprando cada vez mais produtos". *

cido as vendas nos últimos anos, o que significa que o mercado está positivo. Acreditamos no potencial deste mercado e, para isso, temos de estar com os parceiros certos, nomeadamente com as marcas que desenvolvem as novas tecnologias utilizadas na mobilidade do futuro, como os veículos autónomos, as câmaras 360° ou os sensores de ajuda à condução. São

eles que nos vão dar as ferramentas para conseguirmos ter sucesso no presente e no futuro, porque sozinhos não conseguimos ter acesso a essas ferramentas", frisa.

A aposta na comercialização de produtos premium tem permitido que a Vicauto usufrua de algumas ações de formação técnica dessas marcas, como Hella, Valeo ou ZF. Estas ações

irão continuar em 2019, de modo a que as oficinas possam manter-se atualizadas com novos produtos e novas tecnologias. Com uma equipa de nove pessoas e um amplo stock, a Vicauto encara o futuro com muito otimismo, agora reforçado com a sua entrada no Grupo ADR 98.

Os clientes podem encontrar na empresa viseuse todo o tipo de material

para pesados, reboques e autocarros, desde material de motor, embraiagem, caixa de velocidades, suspensão, direção, cabine e carroçaria, entre outros. Um leque alargado de produtos que torna a empresa liderada por Carlos Alberto e João Manuel num dos principais players a operar no setor dos pesados, cuja faturação, em 2018, ascendeu a 2,3 milhões de euros. *

ADR Service Rede de oficinas para veículos pesados

O projeto mais recente da ADR 98 chama-se ADR Service e assume-se como uma rede de oficinas para veículos pesados virada para o futuro. Oferece às oficinas aderentes formação técnica e comercial contínua, ferramentas avançadas para o diagnóstico dos veículos pesados, apoio comercial (que começa com um plano de formação em gestão para aumento das vendas e melhoria do marketing), garantia ibérica (a rede vai estar presente em toda a Península Ibérica), apoio no desenvolvimento de campanhas de marketing e publicidade e ainda

uma imagem multimarca homogénea. Para Manuel Gutiérrez, gerente da ADR 98, "os objetivos da nova rede de oficinas ADR Service é proporcionar às oficinas de pesados os conhecimentos e as novas máquinas, tecnologias e ferramentas que lhes permitam encarar o futuro com confiança. Da nossa parte, podem contar com o apoio de um projeto que oferece garantias e seriedade, além do máximo de assessoria. Cada oficina aderente vai estar ligada ao parceiro ADR que lhe disponibiliza a peça no local e hora marcados". *

