

# ATE. Aposta nos Centros de Travões em Portugal

Os Centros de Travões ATE estão em fase de crescimento no nosso país, graças a um conceito inovador que coloca as oficinas aderentes numa patamar de conhecimento e formação acima da média. Saiba aqui quais são as vantagens

TEXTO CLÁUDIO DELICADO



O mercado de assistência a veículos está há anos a viver uma mudança significativa. O número crescente de sistemas eletrónicos que os carros incorporam tem aumentado o nível de exigência para quem está do lado da reparação, que se viu obrigado a apostar em formação, mas também em equipamentos para conseguir manter o seu negócio e torná-lo rentável. A especialização pode dar frutos e os Centros de Travões ATE garantem um conceito inovador em Portugal para esta área tão importante e específica da mecânica automóvel.

“Há muito interesse neste conceito porque é novo em Portugal e não há nada parecido. É uma grande oportunidade para que uma oficina independente consiga aumentar os seus lucros. Uma oficina sozinha é muito difícil de sobreviver, mas com os Centros de Travões ATE é uma ótima oportunidade de sobreviver. As pessoas estão a gostar muito do conceito e existe cada vez mais interesse”, explica Manuel Mota, diretor-geral da AZ Auto, a empresa escolhida pela ATE para sua parceira em Portugal e que gere os centros de travagem no nosso país. Os serviços de travagem são um dos

EM PORTUGAL EXISTEM 13 CENTROS DE TRAVAGEM, MAS SERÃO 20 ATÉ FINAL DO ANO E 50 NO FINAL DE 2013. O CONCEITO TEM UMA FORTE PENETRAÇÃO NA REDE RINO, MAS ESTÁ ABERTO A TODAS AS OFICINAS INDEPENDENTES.



negócios mais prósperos para as oficinas independentes. Até porque os travões são algo que não pode faltar num veículo, por mais antigo e usado que seja. E o mercado é também cada vez mais competitivo, especialmente agora que os proprietários dos veículos podem fazer a sua assistência numa oficina independente sem perder a garantia de fábrica, desde que todas as recomendações do construtor sejam respeitadas. É aí que entra a principal e a maior rede de centros de travagem do país.

#### APOIO DA CONTINENTAL

Uma das mais-valias deste conceito é ter o apoio da Continental. “Temos todo o seu suporte em termos de formação, o que garante uma qualidade superior. As pessoas ligam a ATE à qualidade e isso é fundamental”, explica Manuel Mota. Até porque, continua, “vivemos numa crise profunda e hoje uma oficina tem que oferecer mais do que os concorrentes. Este conceito é uma vantagem e uma importante ferramenta para eles pela imagem, formação e qualidade do produto”. O diretor-geral da AZ Auto remata que “quem trabalha bem e com qualidade tem sempre lugar no mercado e garante a margem de lucro par que o negócio continue”. Para as oficinas independentes é cada vez mais difícil estarem sozinhas no mercado e precisam cada vez mais de apoio e conhecimento de um parceiro forte. É por isso que a Continental criou a marca de Centros de Travões ATE, com um conceito inovador que vai desde a imagem comum a todos os centros, até aos equipamentos necessários e, mais importante do que nunca, a formação. Até porque estes centros bebem também a experiência e a forte presença de um grupo como a Continental no mercado de primeiro equipamento, know-how que é depois passado para o aftermarket. E uma das vantagens deste conceito é que

as oficinas não precisam de perder a sua independência nem pertencer a nenhuma rede. Existe uma check-list de requisitos que é necessário cumprir para que se possa tornar um Centro de Travões ATE. Mas há coisas que não podem falhar, como a qualidade do serviço, equipamento adequado, mecânicos qualificados e a vontade de investir e participar em treino e formação. Obviamente requer também algum investimento inicial, nomeadamente em algum equipamento necessário e também num pequeno stock que evite as quebras de trabalho. O valor varia muito, consoante as instalações que já existem e também o equipamento que a oficina já dispõe.

#### AZ AUTO É O PARCEIRO PORTUGUÊS

Em Portugal, é a AZ Auto que deve ser contactada por qualquer oficina que se queira tornar num centro de travagem.

### NOVA UNIDADE PARA TROCA DE ÓLEO DE TRAVÕES

Na Automechanika destaque para o lançamento da nova unidade de troca de fluidos de travões e sangramento ATE FB 30SR, com extrator integrado. Este novo equipamento permite uma mudança de óleo de travões rápida, fácil e simples, aumentando assim a rentabilidade desta operação. Este equipamento permite trabalhar todas as gerações de veículos. O sistema permite quatro níveis de pressão para responder às especificações de fábrica de cada modelo. O ATE FB 30SR tem um inovador controlo de pressão eletrónico, que permite manter a pressão pré-selecionada de forma constante ao longo de todo o processo. Um dispositivo de corte automático impede ainda que o ar seja transportado para o sistema de travagem.

### NOVO EQUIPAMENTO DE TESTE DE ÓLEO DE TRAVÕES

Outra novidade na Automechanika foi o sistema de teste de fluidos de travão ATE BFT 320P, que permite economizar tempo. Basta ligar o equipamento à bateria do veículo, introduzir a sonda de medição no reservatório de expansão e carregar no botão start. Em apenas 30 segundos é mostrado no ecrã a temperatura, juntamente com as recomendações de mudança no display.

Depois, de forma gratuita, é feita uma análise aos requisitos necessários e tomada a decisão. Depois de cumpridos todos os objetivos e concluído o processo de formação é assinado o contrato de parceria. Uma das vantagens é que nessa altura a oficina recebe logo um pack de boas-vindas que inclui material publicitário para que a oficina possa comunicar com os seus clientes e com a comunidade envolvente.

Todos os centros beneficiam de um programa gratuito de formação, com módulos formativos como travagem hidráulica e componentes mecânicos de travagem, mas também reparação e manutenção de sistemas mais modernos e avançados com aplicações eletrónicas como ABS, ESP e também com novos sistemas de travagem cerâmicos. Para mostrar in loco o funcionamento e as novidades dos centros ATE, a AZ Auto levou até à Automechanika, em Frankfurt, seis clientes que já se tornaram centros de travagem em Portugal. Todos eles são unânimes em ver esta aposta como uma mais-valia e uma forma de ganhar mais clientes, mas também mais nome no mercado.

Para António Carocinho, responsável de vendas da AZ Auto, que acompanhou os clientes nesta viagem e num evento especial de convívio onde a Turbo Oficina esteve presente, “estas ações são também importantes para que os responsáveis dos centros estejam perto dos formadores e dos responsáveis internacionais da marca”. Isto reforça uma relação que existe também durante os períodos de formação, dada por técnicos ATE, especialmente importante “numa altura em que o mercado português atravessa uma crise grande. Hoje ser um Centro de Travões com esta qualidade e nome no mercado é uma boa saída para que uma oficina sobreviva. Nenhum dos parceiros que entrou para este conceito em Portugal saiu. É bom sinal!”, conclui.

# Bert Lembens.

## “Os portugueses usam muito os travões”

O responsável de formação dos Centro de Travões ATE deu uma entrevista às Turbo Oficina durante a Automechanika deste ano onde fala do papel de Portugal, onde os condutores gastam muitos travões, mas também das vantagens deste conceito para as oficinas.

TEXTO CLÁUDIO DELICADO

**O** que representa o mercado português para a ATE? É um mercado muito interessante para nós. É curioso que da nossa experiência reparamos que os condutores portugueses aceleram um pouco mais e isso faz também com que tenhamos um bom negócio em Portugal, porque usam-se os travões com mais frequência e também com mais potência. E olhando para o parque automóvel português temos peças que abrangem praticamente 100% dos carros que circulam.

**Qual é a estratégia para os próximos meses?**

A estratégia é crescer com a AZ Auto, o nosso parceiro em Portugal. E é exatamente isso que procuramos em todos os mercados, ter um parceiro e não apenas um distribuidor.

A maior diferença no negócio é o serviço e a parceria. Queremos manter isso. Mas para haver serviço tem que ser rentável e haver lucro. Uma boa parceria é quando todos têm lucro e é isso que propomos aos nossos parceiros. Em troca damos imagem, formação e muita informação técnica. Sem ela torna-se cada vez mais difícil trabalhar. Queremos alargar o conceito em Portugal e ir diretamente às oficinas mostrar a mais-valia.

**Quais as grandes vantagens para as oficinas?**

Uma das grandes vantagens é em termos do produto. Conseguimos juntar um grande know-how, uma vez que somos nós que fazemos também para primeiro equipamento, testamos, homologamos e depois conhecemos muito bem todo o aftermarket. É isso que passamos para as oficinas. Qualidade, know-how e formação, algo que é um factor-chave.

**Mas o preço não pode afastar alguns potenciais clientes?**



Bert Lembens, Responsável de formação de Aftermarket da ATE

O preço é importante, e temos que olhar para ele. Mas quando toca à segurança, ao chassis, à direção ou aos travões, não há compromissos, não há como falhar com uma marca barata que vai trazer problemas. Podemos poupar algum dinheiro noutras coisas e mostramos nas nossas formações o que os vendedores devem vender e o mínimo para garantir segurança. Depois é o cliente que decide. Mas ninguém sai de um centro ATE sem garantia de qualidade, segurança e de um trabalho sem erros.

**Como é feita a escolha de novos centros?**

Há 23 anos que apareceram os centros de travagem ATE e desde então o crescimento tem sido sempre constante mas sustentado. Não me interprete mal, mas não queremos toda a gente a ser centro ATE. Queremos parceiros e queremos manter a qualidade, mas também é fundamental não atacar os centros que já temos, abrindo outro na

porta ao lado. Protegemo-los e fazemos estudos para ver qual a distância mínima entre dois centros para que não entrem em concorrência direta um com o outro.

**E como serão os próximos anos na travagem?**

A tecnologia está a evoluir muito rápido e isso vai chegar ao aftermarket nos próximos anos. Vamos ver algumas mudanças para uma vertente cada vez mais elétrica, como os travões de estacionamento, mas também travões cerâmicos e sistemas de travagem cada vez com mais componentes eletrónicos e de segurança. Hoje temos já disponíveis equipamentos de diagnóstico para essas novas tecnologias. É aí que está a nossa forte aposta na formação para os próximos anos, em que temos previstos, pelo menos, dois dias por ano nesta área das novas tecnologias. As oficinas estão já a perceber que mexer nos travões já não se faz à antiga.