Dossier

SEMIRREBOQUES

Foco no serviço pós-venda

O contexto económico devido à Covid-19 não impede os grandes players do setor dos semirreboques de apostarem no aumento da tecnologia dos produtos que comercializam e num serviço pós-venda cada vez mais dedicado ao cliente

TEXTO **NÁDIA CONCEIÇÃO**

Os últimos anos têm mostrado uma aposta das empresas em renovarem as suas frotas, para usufruírem das novas tecnologias associadas aos semirreboques, que se adaptam cada vez melhor às necessidades dos transportes, e também para conseguirem uma maior redução dos custos de operação ao longo da vida útil do semirreboque. Aliado à tecnologia, está o foco crescente no serviço pós-venda, tanto na sua qualidade, como na capilaridade e rapidez, que tem vindo a ser um dos principais pontos em que as empresas

se tentam diferenciar. "Este foi um ano totalmente atípico, com um início muito forte e depois a sofrer a partir do mês de março com o efeito do Covid-19 a penalizar grandemente as vendas, recuperando com ajuda de alguns setores específicos relacionados com a construção e distribuição alimentar", afirma José Botelho, do Grupo ACXXI. Por sua vez, Pedro Santos, da Keytrailer, indica que "mais do que nunca, é impossível analisar o mercado em que nos inserimos. O que se verifica é que, tendo em vista o contexto, existe uma falta de confiança que contribui para inibir o investimento". A PÓS-VENDA PESADOS falou com alguns dos maiores operadores deste setor que, apesar do momento incerto que o mercado vive, devido à pandemia, continuam a focar-se na qualidade dos produtos e no serviço pós-venda, para fidelizarem os seus clientes. ⬢

Questões

1 – Quais as marcas de semirreboques que comercializam em Portugal?

2 – Quais as mais recentes novidades introduzidas pela vossa empresa no mercado ao nível dos semirreboques?

3 – Quais são os principais pontos fortes ou aspetos diferenciadores da marca / marcas que representam ao nível dos semirreboques?

4 – Têm oficinas de reparação / manutenção próprias? Quantos pontos de assistência têm em Portugal (próprios e agentes/parceiros)?

5 – Qual a política de peças que é seguida pela marca, ao nível do pós-venda de semirreboques?

6 – Principais argumentos que têm ao nível do pós-venda de semirreboques.

KRONE Keytrailer

Pedro Santos
www.keytrailer.pt

1 - A Keytrailer comercializa em Portugal a marca de semirreboques Krone.

2 - A Krone é uma empresa que tem tido sempre presente a inovação e a melhoria dos seus produtos. No âmbito das preocupações ambientais, a Krone desenvolveu um semirreboque frigorífico

PUBLICIDADE

Papel térmico certificado para tacógrafos digitais
8 metros

Certificado e aprovado nos termos da legislação europeia, nomeadamente, pelo Regulamento (UE) n.º 1266/2009 de 12 de dezembro

Papel tacógrafos digitais
Caixa com 3 rolos

PREÇO DE CAMPANHA 2€ CADA CAIXA

CAMPANHA VÁLIDA ATÉ 31 DE DEZEMBRO DE 2020

ROSETE
AUDITORIA & CONSULTORIA

rosete.pt
Encomendas: 244 837 760

com recuperação de energia a partir da força de travagem, de modo a transferi-la para o motor de frio. Em conjunto com a empresa holandesa THT New cool, apresentou um motor de frio, inteiramente alimentado pela energia elétrica, sem recurso a um motor a combustão, o que permite um transporte de frio isento de CO2. No âmbito do semirreboque de lonas, a Krone apresentou um Profiliner redesenhado, continuando a otimizar o veículo ao nível da resistência e facilidade de utilização. O painel frontal e a sua ligação aos chassis foram reforçados, aumentando a segurança da carga. O piso também foi substancialmente otimizado, cumprindo com a norma EN283, resistindo a 8 toneladas por rodado de empilhador. Foi também concebido um para-choques com um formato que visa melhorar a segurança rodoviária. Um estudo realizado pelo Instituto Alemão de Acidentes Graves (GIDAS) descobriu que 60% das colisões entre ligeiros e pesados são mortais. O novo design permitirá reduzir em 78% a letalidade das colisões traseiras.

3 – A marca apresenta vários pontos fortes: a qualidade de construção geral; a robustez do chassi e da carroçaria; a facilidade de manuseamento do teto de elevar; a tara.

4 – Temos uma oficina que presta assistência e estamos a investir numa nova unidade, de modo a aumentar a capacidade de resposta. Fora da nossa área geográfica, temos vários parceiros que asseguram essa função.

5 – Houve uma preocupação em integrar o produto com peças de marca própria, o que facilitou significativamente a identificação e aprovisionamento.

6 – Antes de mais, o produto foi concebido para ter um nível de fiabilidade que não propicie tempos de paragem. No âmbito do pós-venda, fazemos tudo para garantir que o nosso stock em Portugal tenha capacidade suficiente para responder prontamente.

SCHMITZ CARGOBULL

José Botas e Bruno Lopes
www.cargobull.com/pt

1 – A Schmitz Cargobull tem sido líder de mercado em Portugal e na Europa nos últimos 20 anos, sendo de destacar em Portugal quotas de mercado globais de aproximadamente de 30%, em que no mercado relevante em que mais unidades comercializamos temos tido quotas de mercado nos semirreboques de lona de aproximadamente 30% e de frigoríficos de aproximadamente 50%, sendo estas tipologias as que representam, até á data, um maior volume de negócio para a Schmitz Cargobull. Não podemos deixar de referir outras tipologias onde temos estado presentes e com crescendo nos últimos anos, tal como os porta contentores ou as caixas fechadas rígidas para transporte de equipamentos de alto valor como sejam porta-fatos, tabaco, eletrodomésticos, entre outros, que representam um volume de mercado mais pequeno.

2 – A Schmitz Cargobull tem-se pautado desde sempre por desenvolver e introduzir no mercado Europeu e em Portugal permanentemente novidades que sejam absolutas, sejam de melhorias de produtos já existentes para adaptá-los cada vez melhor às necessidades atuais e futuras da logística e dos transportes. As mais recentes são, por exemplo, uma versão otimizada do nosso S.CS Power Curtain, onde se destaca a total ausência de réguas laterais de alumínio para sujeição das cargas, com lona lateral reforçada com "Aramid", um material com resistência semelhante ao kevlar, o qual além de funcionar como equipamento complementar de anti furto, permite que os semirreboques equipados com esta tecnologia estejam conforme várias certificações europeias de segurança de carga, como sejam a EN 12642 XL incluindo transporte de bebidas e a Daimler 9.5. Este tipo de equipamento é altamente recomendado para quem tem elevados ciclos diários de carga e descarga, como sejam a indústria automóvel, o transporte de bebidas e outros, demonstrando igualmente a sua versatilidade ao poder ser aplicada esta carroçaria em chassis para porta bobines, chassis aligeirado (X-Light), entre outras. O que determinou este desenvolvimento foi essencialmente a redução dos custos de operação ao longo da vida útil do semirreboque, ao ter menos equipamentos manipuláveis, ser mais segura para o operador com menores riscos de acidentes pessoais e ser mais rápida na operação de carga e descarga face a veículos sem esta tecnologia. Na área dos veículos com temperatura controlada, aqui também foram feitas consideráveis alterações com o nosso S.KO Cool Smart, a que chamamos de V7, desde o chão em alumínio de fabrico próprio com uma resistência e duração 35% superior, parede frontal com melhor isolamento térmico, novos batentes traseiros para melhor absorção de impactos nos cais, chassis modular para uma mais fácil reparação em caso de sinistro, novos difusores de ar para melhorar e otimizar o fluxo de ar dentro da caixa e isto sem esquecer um dos melhores coeficientes isotérmicos do mercado com um fator K= 0,33W/m2K. O nosso semirreboque frigorifico vem equipado originalmente com sistema telemático Schmitz Cargobull e pode ter certificação para transporte de produtos farmacêuticos (a pedido do cliente). Em conjunto com esta nova geração, foi igualmente introduzida a nova geração da nossa máquina de frio, S.CU V2, respeitando a diretiva sobre emissões de gases de efeito de estufa para máquinas industriais de Nivel V, utilizando um motor diesel common-rail, com niveis de consumo de menos 10%, face á anterior geração, menor nível de ruido, menor nível de vibrações, longos ciclos de descongelação, gestão de temperatura exata através de controlo muito preciso, longos períodos entre manutenções, entre outros. Com tudo isto pretende-se um otimizado custo de operação durante o ciclo de vida da unidade, TCO, (Total Cost of Ownership). Na reta final deste ano seria apresentado várias novidades para IAA, local onde normalmente são apresentadas as maiores e mais diferenciadoras melhorias. Na impossibilidade devido à pandemia que

15

ANOS A CRESCER CONSIGO

OBRIGADO!

CARF

DISTRIBUIÇÃO DE MERCADORIAS, LDA.

se instalou, o grupo Schmitz Cargobull promoveu ações digitais tendo como nome os "Smart Trailer Days". Esta ação era composta por várias publicações nos canais digitais mais variados, como redes sociais, website e também a possibilidade de fazer apresentações via plataformas online para os nossos clientes. Todos os liders de produto a nível internacional apresentaram em vídeos as inovações e o seu impacto para o cliente na sua gestão de frota diariamente. Deixo lhe um breve resumo das novidades apresentadas entre 3 de setembro e 31 de Outubro: Para uma gestão eficiente no transporte digital - TrailerConnect telemática transforma o semirreboque Smart: Telemática agora standard no S.CS Smart, semirreboque lona; TrailerConnect CTU - a nova solução de telemática especialmente para lonas e furgões fechados; TrailerConnect Portal – para monitorizar a sua frota em tempo real; TrailerConnect Gestão de Pneus; TrailerConnect Controlo automatizado de fecho de porta; S.CS Curtainsider - Novo: A geração inteligente; O chassi calandrado, aparafusado e galvanizado, é agora um princípio consistente para todos os chassis, desde o novo semirreboque X-Light com peso otimizado até à versão heavy-duty com alta capacidade de carga. Apresentando uma garantia vitalícia contra corrosão em todas as peças de chassi galvanizadas; Forte e leve: O novo semirreboque X-Light, com uma tara a partir de 4.975 kg, combina carga máxima com a robustez comprovada da Schmitz Cargobull. O chassi pode ser combinado com várias variantes de carroçaria, como Mega, Coil ou Paper; 100% Smart: todos os S.CS Lonas estão equipados com o nosso sistema de telemática CTU TrailerConnect de série. Dando total transparência á sua frota de semirreboques; Nova lona Power Curtain, totalmente certificada para o transporte de pneus e bens não estáveis. Semirreboque frigorífico Smart S.KO Cool: Frio e segurança: Novo sistema robusto de distribuição de ar otimiza o fluxo de ar no semirreboque. Para um arrefecimento eficiente e uniforme da carga; A nossa impressora de temperatura de última geração pode imprimir dados de temperatura atuais e históricos dos últimos 12 meses em 21 idiomas; Controlo automatizado de fecho de porta com uso de geofencing: Fecho e desbloqueio do sistema de fecho de porta TL3 sem esforço manual para um rápido desempenho para o motorista. Economiza tempo e aumenta a segurança; O S.KOe E-Trailer é perfeito para zonas de "emissão zero" nas cidades: A unidade de arrefecimento elétrico S.CUe usa energia do nosso novo eixo elétrico do semirreboque, o que significa que as emissões de NOx e CO2 são reduzidas a zero. Caixas isotérmicas: Nova geração de caixas isotérmicas para camião, M.KO/Z.KO caixa rígida sobre camião e reboques de lança fixa: Certificação ATP/ FRC para modelos M.KO Cool – com um design de caixa otimizado para um isolamento ainda melhor; Redução de peso para mais carga útil e melhores possibilidades de carga nas configurações de reboque com lança fixa; Máxima flexibilidade e desempenho de arrefecimento para operações Multi-Temperatura, com paredes de partição permitindo a divisão 1/3 e 2/3 do corpo; Nova proteção contra colisão lateral, proteção opcional do canto frontal. Veículos basculantes: peso para baixo - flexibilidade para cima: A nova geração de chassis dos semirreboques basculantes S.KI oferece até 180 kg a mais de carga útil com qualidade consistentemente alta e de melhor proteção contra a corrosão; De volta à gama: O Z.KI, reboque de eixos centrais, com caixa basculante recém-desenvolvido, oferece largura para paletes como padrão e aproximadamente 60 kg a mais de carga útil; O Nosso M.KI caixa rígida basculante para camiões oferece agora isolamento térmico otimizado para a carga otimizada para o setor de construção de estradas. Universalmente aplicável: com 18 m3 de capacidade. O M.KI é ideal para o transporte de pequenas quantidades de asfalto e materiais a granel. Serviços para o transporte diário - sempre com segurança na estrada: Entre os contratos de manutenção está o contrato de entrada ServiceTrailer, que cobre custos materiais e de mão de obra para manutenção e desgaste de componentes de eixo e travagem.

3 – A Schmitz Cargobull iniciou o seu plano estratégico de diferenciação no mercado há mais de 20 anos. Objetivo: ser líder incontestado do mercado europeu em todas as tipologias de veiculos que desenvolve e fabrica. Esse plano incluía a ligação estreita com o cliente através do conhecimento profundo das necessidades da cadeia logística, em primeira mão das necessidades dos operadores logísticos, das evoluções tecnológicas emergentes e consequentemente das necessidades que daqui surgiam aos transportadores para satisfazer os seus clientes diretos. A isto acresce a ligação emocional entre o cliente e a marca, através da estrutura comercial. Com este plano estratégico em mente, desenvolveram-se produtos sempre inovadores, seja equipamentos, seja serviços de valor acrescentado, como a financeira da marca, a Cargobull Finance, o sistema Telemático para rastreamento e controlo de frota, os contratos de manutenção com tudo incluído, as peças de reposição originais Schmitz Cargobull, a rede de serviço pós venda e de 24H por toda a Europa, o parque de veículos usados disponível através de uma simples consulta pelo sitio de internet da Schmitz Cargobull e formaram-se equipas comerciais de grande valor e profissionalismo para acompanhar e aconselhar os clientes e parceiros na melhor decisão de investimento dentro do portefólio de produtos e serviços do grupo.

4 – Nas nossas instalações temos uma oficina oficial da marca que dispõe de todos os serviços de manutenção e reparação especializada da própria marca, com enfoque especializado na mecânica geral do semirreboque, ferroplast (estruturas das caixas) e unidades de frio. Temos vários pontos de assistência em Portugal apoiados por parceiros de serviço, igualmente qualificados para poder satisfazer a necessidade do cliente com mais proximidade geográfica. Neste momento dispomos de nove parceiros de serviços, bem como quatro parceiros de serviço especializados em grupos de frio de norte a sul do país para providenciar um serviço de rápida eficácia e excelência.

5 – É uma forte aposta da empresa nos serviços complementares e de pós-venda à compra do semirreboque ou manutenção do mesmo. Estamos focados em fornecer peças de reposição com o selo de qualidade Schmitz Cargobull, colocando-as nas instalações do cliente com rapidez, assegurando os tempos de curtos de paragem para manutenção dos equipamentos. A Schmitz Cargobull foca-se em ser um parceiro de negócio do cliente desde o aconselhamento do melhor produto para o cliente trabalhar, mas também em prolongar a vida do semirreboque, garantindo peças de reposição que irão de encontra a neces-

sidade do cliente desde aquisição do seu equipamento até ao término da vida útil do mesmo.

6 – Um dos elementos diferenciadores na tomada de decisão de compra por parte de um cliente está ligado não só à qualidade, mas também aos serviços prestados em pós-venda. A Schmitz Cargobull olha para esse fator como um ponto determinante para a satisfação do cliente, garantindo pontos de assistência não só em Portugal como em toda a Europa, sendo um ponto diferenciador na escolha da Schmitz Cargobull como parceiro de negócio. Os serviços de valor acrescentado são uma aposta clara do grupo na manutenção do cliente e satisfação do mesmo, permitindo prestar um serviço de pós-venda com igual qualidade aos equipamentos que comercializa. Podemos então concluir que o cliente ao escolher a Schmitz Cargobull como parceiro de negócio, escolhe um equipamento de qualidade, bem como um acompanhamento profissional para o seu equipamento.

GALUCHO

Nuno Gama Lobo

http://galucho.pt

1 – Tanto em Portugal como no estrangeiro, comercializamos exclusivamente os semirreboques produzidos por nós, e de marca Galucho.

2 – Destaco um novo equipamento que foi produzido no decorrer do ano 2020 para celebrar o centenário da empresa, que foi o Black Edition, que se trata de uma edição especial numerada e limitada do nosso produto de maior venda, que é o reboque basculante de 3 eixos, e que foi feita com uma qualidade de pintura e acabamentos ao nível da indústria automóvel. Foi uma série especial que vendemos uma quantidade muito limitada aos nossos clientes mais antigos, e que serviu para celebrar o centenário da Galucho que celebrou 100 anos em 2020. Vamos ter bastantes novidades no ano de 2021, uma vez que decidimos não libertar estas novidades durante o ano de 2020 devido à conjuntura económica que vivemos, e essas novidades irão passar por uma nova gama de porta-máquinas e por uma nova gama de reboques basculantes ligeiros de 3 eixos, esta mais focada para o mercado espanhol, assim como um re-styling aos nossos madeireiros. Serão estas as 3 grandes novidades para 2021.

3 – Os aspetos que diferenciam a

Galucho da restante oferta de mercado, são o facto de que a nossa marca construiu aquilo que é a base do seu sucesso e do seu nome com base na qualidade dos equipamentos e na sua robustez. O slogan do Centenário é inclusivamente "Máquinas para a vida" e demonstra bem aquilo que é grande parte da fama que os produtos Galucho têm, que é serem produtos robustos, duráveis, com muita qualidade e que permitem uma relação custo/qualidade muito acima da média daquilo que são os restantes operadores de mercado nacional.

4 – Neste momento não temos ainda uma oficina de reparação própria, mas é algo que também vamos inaugurar no ano 2021. Será uma oficina na Galucho e que terá dois pontos de assistência, um na nossa fábrica de São João das Lampas e outro na nossa fábrica em Albergaria a Velha. Com estes dois pontos de assistência a nível nacional cobrimos tudo o que é a necessidade de assistência dos nossos clientes e inclusivamente temos um serviço de mobilidade que em caso de necessidade, ou pedido do cliente, podemos também ir às instalações do próprio fazer pequenas reparações.

5 – A nossa política de peças e de pós-venda é exatamente a mesma que temos na nossa política comercial. O nosso objetivo é ter produtos de elevada qualidade a um preço competitivo. É exatamente essa política que seguimos, também, no nosso negócio de peças para o setor dos transportes. Temos, não só as peças que fabricamos, componentes de fabrico próprio da Galucho, como também as outras peças de reposição e desgaste que utilizamos nos nossos equipamentos como os eixos, cilindros, entre outros, nos quais usamos fornecedores de 1.ª linha e que temos sempre disponíveis para venda ao público que necessite de poder adquirir peças de substituição ao desgaste dos nossos equipamentos.

6 – Os principais argumentos que temos ao nível do pós-venda é acima de tudo uma qualidade de equipamentos que permite que a robustez e a durabilidade dos mesmos façam com que a sua vida útil não tenha grande necessidade de intervenção ao longo do tempo e não obstante essa ser a nossa política base, quando necessitamos de efetivamente intervir juntos dos clientes no pós-venda, temos uma disponibilidade e uma capacidade técnica acima da média no nosso mercado. Resumindo, a grande política de pós-venda e os principais argumentos que temos é a disponibilidade, a rapidez no serviço e também o facto de que os nossos equipamentos pela sua robustez e durabilidade serem projetados para não terem durante a sua vida útil uma grande necessidade de assistência por parte da Galucho, mas quando é necessário cá estamos disponíveis para podermos resolver todas as questões que forem necessárias juntos dos nossos clientes.

FM5 / FLIEGL / SOR IBÉRICA Grupo ACXXI

José Botelho

www.acxxi.com

1 – O Grupo ACXXI foi nomeado Distribuidor Oficial para Portugal da conceituada marca FM5. O Grupo ACXXI é o Importador Oficial para Portugal da marca Alemã Fliegl. O Grupo ACXXI foi nomeado Distribuidor Oficial para Portugal da SOR Iberica, prestigiada marca de Semirreboques e Reboques Frigoríficos.

2 – A introdução no nosso mercado do conceito Euromodular tanto a nível da Sor Ibérica como da Fliegl. A consolidação da assistência a cisternas de Gás como de combustível. Acordo com a Wabco Transics na implementação e montagem de sistema de telemetria. Acordo com a Marca da Provia para fornecimento de material de desgaste. Gestão da manutenção e reparação por sistema remoto (Telemetria).

3 – Os semirreboques da Fliegl são económicos, seguros e eficientes. A Fliegl garante reboques e semirreboques inovadores, robustos e duráveis que estabelecem novos padrões. A diferença em relação aos nossos concorrentes está no peso do mesmo, em alguns casos quase menos 900 kg que os restantes o que permite uma melhor otimização dos custos operacionais, e menos emissões de CO2 contribuindo, desta forma, para um melhor equilíbrio ambiental. Como especialistas em frigoríficos, desenvolvemos um chassis exclusivo para carroçarias SOR. Um chassis com os reforços e pontos de amarração que as nossas carroçarias exigem e uma tara ideal. Os motoristas destacam os nossos semirreboques pela sua resistência, robustez e manobrabilidade. O conjunto caixa + Chassis SOR oferece uma tara mais otimizada. Com a Sor temos, neste momento, o semirreboque mais leve do mercado, com chassis total embutido na caixa e com um dos melhores coeficientes isotérmicos. Produzimos cada unidade de acordo com as necessidades do cliente. Os semirreboques FM5 atendem aos mais rigorosos padrões de qualidade, eficiência e sustentabilidade. A diferença em relação à concorrência é que produzimos cada unidade conforme as necessidades do cliente, integrando os melhores equipamentos do mercado.

4 – Sim temos cinco oficinas, localizadas em Turquel, Aveiro, Carregado, Porto e Sesimbra.

5 – O objetivo é ter stock permanente disponível nas várias oficinas e praticar uma política de preços bastante competitivos.

6 – Maior rede própria de Pós-venda em Portugal para semirreboques colocada em locais estratégicos. Somos oficina autorizada das principais marcas de equipamento para os semirreboques,- tal como SAF, BPW, JOST, Haldex, Knorr, Wabco, Transics e Provia. Mais de 25 técnicos qualificados dispersos pelo país só para assistência a semirreboques. Especialistas em vários tipos de equipamentos tais como cisternas de combustíveis e gás, sistemas EBS e todo tipo de eixos como carroçarias. Todos os tipos de soluções para manutenção e reparação de semirreboques. Gestão e monitorização por telemetria das avarias do semirreboque prevendo a manutenção. Serviço 24 Horas em todas as unidades.

PEÇAS, MANUTENÇÃO E REPARAÇÃO
PÓS VENDA

GUIA DO AFTERMARKET

A sua ferramenta de trabalho

2021/22

Produzido pela revista Pós-Venda

Faça JÁ a SUA RESERVA para a edição de 2021

NOVA DATA
SETEMBRO
2021

Para mais informações
Anabela Machado
anabela.machado@posvenda.pt
Tel. 96 538 09 09

www.posvenda.pt

Feldbinder

Eduardo de la Fuente
www.feldbinder.com

1 – Em Portugal comercializamos a marca Feldbinder, com o logo FFB.

2 – A inovação é muito importante para o grupo Feldbinder. Recentemente, apresentámos a nova cisterna para cimento FFB EUT 35, ainda mais leve. Também introduzimos equipamentos de segurança para todas as unidades: cabo de segurança certificado, sistema anti-tombamento, inclinómetro, sensores de distância, etc.

3 – A Feldbinder é a marca líder na Península Ibérica no sector das cisternas para produtos pulverulentos e destaca-se pela tara muito ligeira, pelo design otimizado para cada tipo de trabalho, pela qualidade dos acabamentos e pela vida útil da viatura. Depois de muitos anos, os veículos FFB mantêm um grande valor de mercado.

4- Em Portugal, a FFB tem o serviço técnico oficial na Roques, com instalações em Santarém e Maia.

5- O pós-venda é muito importante para a Feldbinder. Enviamos peças sobressalentes para toda a Península Ibérica a partir do armazém ibérico da Feldbinder em Madrid. Em 24 horas os nossos clientes podem receber a peça que precisam.

6- O pós-venda para a Feldbinder é baseado em 3 pilares fundamentais: Bom atendimento ao cliente com suporte eficiente da fábrica na Alemanha; Serviço de envio de peças eficiente; Colaboração com fornecedores líderes que possuem a sua própria rede de manutenção (Wabco, Haldex, Jost, SAF, BPW, etc.).

Que oportunidades/ desafios existem neste setor, nos próximos anos?

Pedro Santos
KEYTRAILER
"O desafio do setor, julgo, será transversal a todos os setores da economia, sobreviver a esta crise inédita. Oportunidades, nesta altura, lamento, mas não vejo".

José Botelho
GRUPO ACXXI
"O principal desafio é poder ter várias soluções com qualidade que se enquadrem nos diversos setores de atividade, tal como Transportes de mercadorias, distribuição alimentar, construção e agricultura. Em termos de oportunidade é poder completar o mercado com outras soluções diferentes das atuais como aluguer de curta ou longa duração para cerealíferos, Basculantes, piso móveis. Também poder complementar o pôs venda com a manutenção e reparação dos semirreboques, alargando o leque de oferta em relação aos serviços".

Eduardo de la Fuente
FELDBINDER
"Cada vez mais produtos são transportados em cisternas com descarga de pressão pneumática. A basculante é mais versátil, válida para todos os produtos e ideal para uma fácil lavagem. A plana é mais leve e é a melhor solução para otimizar a tara. Cada tipo de cisternas tem as suas vantagens para cada tipo de cliente. Em Portugal existe a necessidade de continuar a renovar a frota e os transportadores portugueses sabem com que tipo de cisterna podem aumentar a sua rentabilidade".

Que novas tecnologias serão incorporadas aos semirreboques no futuro?

José Botelho
GRUPO ACXXI
"Um dos conceitos que irão ser

implementados ao nível do transportes serão as várias soluções Euromodulares como o Link trailer e o Duo-trailer, com a finalidade de reduzir as emissões de CO2 na ordem dos 30% e baixar os custos operacionais. Colocação de eixos com novos sistemas de direção auxiliar eletro-hidráulico. O eixo de reboque eletrificado, que recupera energia durante a travagem. Integração de sistemas de telemática para gerir todo o conceito".

Eduardo de la Fuente
FELDBINDER
"Atualmente, estamos a entregar veículos com tecnologia digital FFB SILO 4.0. É um sistema eletrónico que permite o acionamento digital através de uma exibição das diferentes funções da cisterna (carga, descarga, etc.). Também permite o controlo remoto do veículo desde as oficinas centrais (temperatura de descarga, pressão, possíveis avarias, etc.). Tudo para maior segurança, conforto, eficiência e rentabilidade do cliente".

Negometal
A universe of services

SERVIÇOS DEDICADOS AOS PROFISSIONAIS DO TRANSPORTE

É responsável pela gestão de uma frota de pesados ou de ligeiros

Viaja pela Europa e procura um dispositivo único para vários países

Procura uma solução para poupar no combustível e outros tipos de despesas

Pretende recuperar o IVA e impostos sobre o gasóleo nos países da União Europeia

Emprega trabalhadores ou motoristas destacados

Precisa de uma gestão de frota e das suas equipas em tempo real

www.negometal.com/pt
contact.lusoiva@negometal.com