

Internacional



FINIXA

Simplificar o processo de reparação

Especialista em produtos no-paint, a Finixa mantém uma parceria com a GravityPaint, com a qual apoia as oficinas a melhorar os processos de repintura

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

AChemicar Europe projeta produtos no-paint para as necessidades das oficinas de repintura sob a marca Finixa. Com sede na Bélgica, foi fundada em 1983 e atualmente está presente em quase 100 países, nos quais estabelece parcerias com distribuidores exclusivos e não-exclusivos. “Posicionamos a Finixa no topo dos fornecedores no-paint. Podemos não estar presentes no mercado há tanto tempo como algumas marcas e não ser uma empresa tão grande como alguns concorrentes, mas temos uma gama completa de produtos inovadores e de qualidade, assim como uma nova identidade de marca e uma logística fiável. Esforçamo-nos para trabalhar num ambiente cada vez

mais limpo, desenvolvendo produtos à base de água de alto desempenho, em vez de produtos à base de solventes”, indica Dirk Van Driessche, Sales Director da Chemicar Europe. “O nosso objetivo é simplificar o processo de reparação e aumentar a durabilidade dessas reparações, com produtos tecnicamente avançados na nossa gama e partilhando o nosso conhecimento sobre como utilizar os produtos, com os nossos revendedores e utilizadores finais”. A Finixa melhora continuamente o desempenho da gama de produtos que disponibiliza, “para permitir que o utilizador trabalhe mais rápido e utilize menos produto, para obter um processo mais rentável, gerando também menos resíduos na oficina e menos energia”.



COMO PODE A FINIXA AJUDAR AS OFICINAS DE COLISÃO A AUMENTAREM A RENTABILIDADE?

Dirk Van Driessche, Sales Director, Chemicar Europe

“O desenvolvimento de novos artigos na Finixa é focado em produtos que tornam as reparações mais duráveis e simplificam os processos. E processos de trabalho mais eficientes significam economia de tempo, o que por sua vez significa economia de custos. Em média, 55% do custo total para reparar danos num carro é atribuído à mão de obra. Para dar um exemplo; os discos de lixa SharpWhite lixam até 20% mais rápido do que o disco de lixa médio, reduzindo assim os tempos de lixamento e os custos de mão de obra, proporcionando tempo extra para mais reparações, o que leva a maior receita e permite um maior uso do equipamento e cabines de pintura, dando um retorno mais rápido do investimento”.

Linhos de produto Finixa:

- Material de lixar para uso com máquina ou à mão
- Produtos de processamento de tinta - copos de mistura, o sistema de pintura Finixa, pistolas de pulverização
- Produtos de mascaramento
- Limpeza e desengorduramento pré-pintura - desengraxante à base de água, panos de limpeza, etc.
- Gama completa de massas, incluindo massa UV
- Gama de sprays técnicos multiusos
- Gama de produtos à base de água - pasta de polimento, produtos para cabines de pulverização, produtos para limpeza de automóveis, etc.

Quais os pontos diferenciadores da Finixa?

Dirk Van Driessche, Sales Director, Chemicar Europe

GAMA COMPETITIVA - Marca forte e reconhecida; ampla gama de produtos; relação qualidade/preço; lucrativa para os distribuidores; desenvolvimento de produto em instalações próprias ou subcontratadas.

ALTA QUALIDADE DO PRODUTO - Controlo de qualidade interno; mesma qualidade do produto em todo o mundo.

FIABILIDADE LOGÍSTICA - Grande stock disponível; anos de experiência em distribuição global; mínimo de pedidos pendentes

APOIO CONTÍNUO - Programas de marketing; marca forte; programas de formação; coaching de vendas; apoio técnico

COMPROMISSO NA PARCERIA - Compromisso para ajudar os parceiros a crescer.



GravityPaint

A empresa mostra-se muito satisfeita com a parceria que mantém com a Gravitypaint no nosso país. “A GravityPaint está muito empenhada em desenvolver a marca Finixa em Portugal. Fazem muita divulgação da marca e participam em formações técnicas no centro de formação da Bélgica. Apesar de estarmos muito satisfeitos com os resultados que a GravityPaint está a ter com a Finixa no mercado português, não excluímos qualquer futura expansão de uma rede de distribuição selecionada em Portugal para maximizar o potencial do produto, mas apenas se puder ser realizado em harmonia com a GravityPaint”, indica o responsável, que acrescenta: “É importante apoarmos continuamente as oficinas nos desafios que estão a enfrentar, como na tecnologia de tratamento de superfícies, mudanças na tecnologia dos veículos, desafios em tornarem os processos mais eficientes e a sustentabilidade, com as ferramentas e produtos adequados”. A Chemicar desenvolve fichas técnicas, fichas de segurança e o catá-

logo em português e pretende, no próximo ano, ter também o seu website totalmente operacional em língua portuguesa. O responsável considera que a marca tem ainda muito espaço no mercado para crescer, “não só no sentido de chegar a mais oficinas, mas também inovando e desenvolvendo produtos ainda melhores: mais amigos do ambiente e com melhor desempenho. Vamos conquistar o crescente mercado de oficinas de qualidade em Portugal”.

Futuro

Dirk Van Driessche indica que o objetivo da Finixa é trabalhar com foco no cliente em todos os departamentos, nomeadamente na digitalização. “As estatísticas dizem que quase metade da população mundial está ativa na Internet. Ser capaz de fazer negócios com rapidez e agilidade tornou-se quase uma necessidade diária. Pretendemos trabalhar na digitalização do nosso negócio para acompanharmos as tendências globais e as expectativas dos clientes”.

