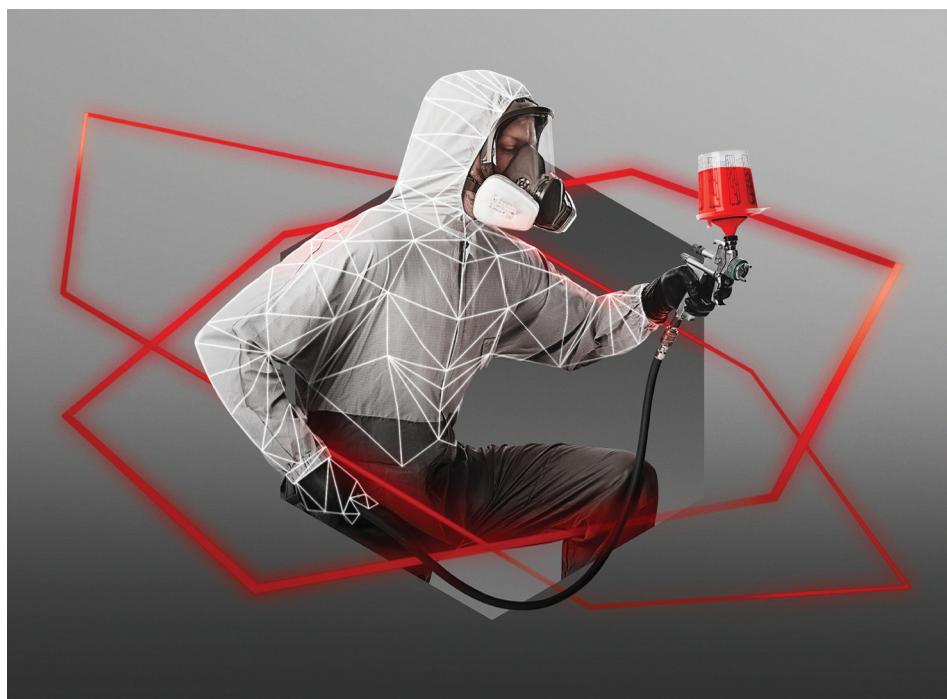


Dossier



REPINTURA AUTO

Fazer bem à primeira

As marcas de repintura automóvel disponibilizam produtos cada vez mais tecnológicos, para levar as oficinas a serem mais rápidas e eficientes nos processos de repintura

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

A prioridade atual das marcas ligadas ao negócio da repintura auto procuram cada vez mais oferecer produtos e equipamentos que ajudem as oficinas a rentabilizar os trabalhos de repintura. Além disso, a aposta das grandes marcas tem sido aliar à qualidade dos produtos os serviços complementares de informação técnica, ações de formação, vídeos explicativos e serviços de consultoria e acon-

selhamento, assim como apoio à gestão do negócio, por forma a que os clientes adotem as metodologias corretas, usando os produtos da melhor forma para atingirem o máximo de rentabilidade, num negócio onde as margens são cada vez mais reduzidas e o serviço tem de ser rápido e eficiente, não permitindo erros. A REVISTA PÓS-VENDA foi conhecer a oferta atual de alguns dos maiores players desta indústria. ●

QUESTÕES

- 1 - Qual a mais recente novidade de produto ou serviço introduzida pela vossa marca de tintas auto?
- 2 - Quais têm sido os principais desenvolvimentos da marca de tintas que comercializam no que diz respeito à digitalização da oficina de colisão?
- 3 - Que vantagens proporciona a vossa marca de tintas em relação à restante oferta do mercado?



ROBBIALAC

Standex

Luís Alves

www.tintasrobbialac-standox.pt

1No presente ano não houve até ao momento nenhum lançamento de novos produtos, no entanto, há cerca de um ano foi lançado o novo verniz VOC Xtreme Plus Clear K9600, um produto que estabelece um novo nível de qualidade, sendo perfeito para as oficinas que procuram e desejam aplicações eficientes, com alto rendimento e em simultânea redução de custos operacionais. Especialmente desenvolvido para uma secagem a baixas temperaturas, secando entre 10 a 15 minutos a 40 graus C e a 20 graus C em 30 a 55 minutos, tendo ainda a opção de 5 min/60 graus C. O verniz apresenta uma grande flexibilidade, podendo ser aplicado em 1,5 ou em 2 demãos, graças ao seu bom corpo permite cobrir facilmente pequenos pontos ou partículas de pó, minimizando o esforço necessário para o polimento. Quando utilizado como parte do Sistema Xtreme deixa de ser necessário adicionar endurecedor à base bicamada Standoblue, simplificando o processo de utilização. A mais-valia do sistema Xtreme consiste no facto de oferecer um equilíbrio ideal entre a economia de energia e rendimento. Em baixas temperaturas, o consumo energético pode ser reduzido em até 70%. Por outro lado, as oficinas podem usar o sistema Xtreme para reduzir o tempo necessário de reparação incluído tempos de flash-off e secagem para cerca de uma hora, permitindo uma maior produtividade e tornando as pequenas reparações mais rentáveis. Relativamente ao serviço, este ano já surgiram algumas novidades e inovações relacionados com gestão oficial com objetivo de ajudar os nossos clientes e oficinas a otimizar os seus processos, aumentando assim a sua eficiência. Através do Paintshop Cockpit extensão do programa Standowin IQ já é possível fazer uma gestão oficial no que diz respeito à gestão de tempos e workflow, que permite potenciar recursos e processos de trabalho através da monitorização de todas as etapas no processo de repintura, o painel de KPI foi também aprimorado, oferecendo cada vez mais uma visão clara dos principais indicadores de pintura. Esta ferramenta permite ainda uma gestão de stock das Não Tintas.

Que serviços estão associados à comercialização da vossa marca de tintas (informação técnica, formação, etc.)?

Standex, Luís Alves

"A Robbialac é importador exclusivo da marca Standox, atualmente pertencente à Axalta Coatings System. A Standox sempre se posicionou no segmento premium do mercado, com soluções de alta tecnologia, a elevada notoriedade das duas marcas foi sempre evivende, com reconhecimento pelo mercado e clientes. Robbialac/Standex disponibiliza uma parte do constante desenvolvimento de produto um conjunto de serviços que tem como foco a manutenção do padrão de qualidade e serviço, através de ferramentas digitais e consultoria de forma a garantir que todas as oficinas Standox sejam mais rentáveis e produtivas de forma a poderem encarar os presentes desafios de uma forma otimista. Para além disso, a Robbialac/Standex apresentam: 12 lojas próprias Robbialac especialistas em repintura automóvel; 20 distribuidores especializados; Equipa técnica – comercial com elevado know-how; Centro de formação na fábrica em S. João da Talha (Loures), equipada com todos os recursos e equipamentos mais recentes; Centro de formação na fábrica em S. João da Talha (Loures) equipada com todos os recursos e equipamentos mais recentes; 10 cursos de formação que abordam todas as etapas existentes num processo de repintura automóvel; Standotheks – publicações técnicas sobre diferentes temas relacionados com o trabalho de oficina; Standovision Portual – canal de youtube com diversos vídeos onde são demonstrados procedimentos e dicas para a correta utilização e optimização dos produtos Standox; Standopedia – Enciclopédia on-line contém informações técnicas importantes, não só para jovens profissionais, mas também para pintores experientes – que procuram atualizar e aperfeiçoar as suas competências; Suporte Axalta com serviços, software e desenvolvimento digitais."

Mota & Pimenta, Margarida Mota

"A Mota & Pimenta, Lda tem o seu objetivo muito bem direcionado e o principal foco é a assistência técnica no local de trabalho dos clientes, a formação teórico-prática no centro de formação, informação técnica através de newsletter mensais e informações disponíveis no site da empresa. A juntar a todos estes pontos disponibilizados pela empresa, ainda temos um apoio da marca no que diz respeito às reformulações de cores que sempre que são solicitadas à fábrica tem um tempo de resposta de 24h".

AkzoNobel, Nuno Tomé

"Na AkzoNobel, nós podemos dizer que mais do que apenas comercializarmos os nossos produtos de elevada qualidade nos mercados onde estamos presentes, nós também disponibilizamos um conjunto de serviços, que passam por vários aspetos, desde a assistência técnica, à elevadíssima

Continental
The Future in Motion



O original mantém-se original.

A VDO é agora Continental.

A Continental é um grupo global de tecnologia e um dos principais fornecedores automóveis do mundo, que está sempre em desenvolvimento contínuo. Agora, as peças sobressalentes originais da VDO foram consolidadas na marca Continental.

As peças sobressalentes originais da VDO e os equipamentos de serviço são agora entregues na nova embalagem da Continental. É claro que os nossos produtos continuam a ser as mesmas peças sobressalentes de alta qualidade. Como a mudança das embalagens é realizada sem interrupções, poderão ocorrer entregas mistas. Por isso, os produtos tanto podem ser entregues na nova embalagem Continental quanto na já conhecida embalagem VDO. Seja como for, é claro que recebe sempre o produto original idêntico!

Pode encontrar todos os produtos no catálogo online TecDoc na Continental/VDO.

www.continental-aftermarket.com

D

EQUIPAMENTOS

qualidade das nossas ferramentas de cor, passando pela formação contínua. Pois acreditamos que uma empresa como a AkzoNobel, cuja abordagem diária é de uma aposta permanente na inovação e no desenvolvimento de novos produtos. Uma empresa como a AkzoNobel que aposta em produtos de elevada qualidade e de valor acrescentado para quem com eles trabalha, pois naturalmente depois também deve apostar na formação, na assistência técnica e na elevada qualidade das suas ferramentas de cor, pois é algo que funciona como um seguimento no mercado para todos esses processos de inovação e de desenvolvimento que desenvolvemos. E claro, o nosso objetivo é que os nossos parceiros tenham em nós um parceiro que lhe fornece produtos de elevada qualidade, mas também um parceiro que lhes disponibiliza um conjunto de serviços inovadores e diferenciadores, algo que também é fundamental para retirar dos nossos produtos todas a qualidade dos mesmos”.

Axalta, Virgílio Maia

“A Spies Hecker caracteriza-se por oferecer um suporte personalizado aos seus clientes. Possui uma proposta de valor que engloba diversas soluções de produtos Premium a um conjunto de serviços que vão desde a formação, assistência técnica, consultadoria, aconselhamento e apoio ao negócio, que se ajusta às reais necessidades das oficinas”.

Renault Portugal, André Lemos

“A utilização da marca IXELL pressupõe produtos, equipamentos e métodos. Assim, conseguimos garantir a eficiência e rentabilidade que os clientes procuram. Para isto, todos os produtos têm as suas fichas técnicas e de segurança disponíveis para consulta nos computadores de pintura. Adicionalmente, e não menos importante, a formação da metodologia correta e o acompanhamento da nossa equipa IXELL fornecem todas as ferramentas necessárias a um bom resultado. Por último, os sistemas de gestão de tintas permitem um seguimento mais concreto e preciso permitindo um melhor alinhamento de estratégias e planos de ação”.

Hella, Frederico Abecasis

“A HELLA dispõe de uma oficina/escola a que chamamos TFT (taller formación técnica), no qual damos formação teórico-prática de como trabalhar com a nossa marca de pintura e como tirar a melhor rentabilidade possível em cada trabalho executado”.

2 Digitalização da cor é e continuará a ser um tópico marcante no setor de repintura automóvel, a Standox significa também tecnologia sendo este um pilar na marca que já tinha como prioridade a digitalização através de processos, serviços e ferramentas maioritariamente digitais. Atualmente, quando se fala em colorística, é inevitável falar do digital e das novas soluções de gestão de cor de última geração, desde o software Standwin IQ, que permite que todos os intervenientes no processo trabalhem com mais segurança, mais eficiência e de uma forma mais simples, ao espectrofotómetro GENIUS, ferramenta ideal e a nosso ver “obrigatória” numa oficina de referência. Sabemos que a digitalização é um processo de grande importância e que continuará a ser um tópico marcante no setor, tendo a consciência que são as oficinas que decidem a velocidade com a qual avançam no processo de digitalização, mas cabendo a nós garantir que as oficinas Standox têm disponíveis as ferramentas necessárias que permitam desenvolver e evoluir os seus negócios para o futuro, passo a passo.

3 A Standox como marca premium que é tem disponíveis uma ampla variedade de ferramentas onde se destaca o website totalmente em português, o canal de YouTube Standox Portugal, estas plataformas aliadas com as soluções de gestão de cor da marca, desde o software Standwin IQ, Genius e o constante desenvolvimento de produto como é notório através do lançamento do verniz VOC Xtreme Plus K9600, produto de elevada tecnologia, ideal para o aumento da rentabilidade e produtividade com baixos consumos energéticos, respondem às necessidades dos clientes e permitem que os mesmos acompanhem a evolução do mercado de repintura automóvel e em simultâneo desenvolvam os seus negócios.

“

“Para além das tintas, a melhor forma de conseguir uma maior rentabilidade é garantir que o trabalho fique impecável “à primeira”

Frederico Abecasis, Hella



DEBEER

Mota & Pimenta

Margarida Mota

www.motapimenta.com

1/2 A DeBeer tem um compromisso para com os clientes de garantir que o consumidor esteja equipado com produtor de reparação premium e que traduzam em rentabilidade. Como tal, tem progredido com a nova tecnologia de cura ultravioleta, permitindo criar produtos revolucionários. Assim, os produtos que foram introduzidos mais recentemente no mercado por parte da nossa marca de tintas DeBeer são o 1-350 betume pistolável ultravioleta e o 1-351 diluente pistolável ultravioleta.

3 A linha DeBeer é uma solução completa de repintura que permite às oficinas trabalharem produtivamente em qualquer ambiente de repintura. O seu design compacto e versátil torna a escolha perfeita para oficinas que procuram qualidade e simplicidade, combinada com controlo de stock simplificado e apoio ao cliente ágil. A DeBeer tem o compromisso de uma experiência de retoque premium, dia após dia. A qualidade consistente dos produtos e métodos de trabalho, combinada com uma abordagem responsável para com o meio ambiente, é garantida através da utilização de um sistema integral de “Saúde, Meio Ambiente, Qualidade e Segurança”. Este sistema é baseado na ISO 9001 (processos de trabalho) e ISO 14001 (meio ambiente) e é controlado e certificado pela TÜV Nederland. A partir dessas certificações, outorgadas em 1996 e 1999, fica claro que nossos objetivos incluem, por um lado, controlar e garantir os mais altos padrões de qualidade e, por outro, o mínimo de poluição ambiental.



SIKKENS

AkzoNobel

Nuno Torné

www.sikkensvr.com/pt

1 Na AkzoNobel, a aposta em processos de inovação e desenvolvimento de novos produtos e serviços é algo perma-

nente, sustentado e extremamente consistente. Podemos mesmo dizer que é a nossa forma de estar. E claro, naturalmente, os novos produtos e serviços que constantemente vão surgindo no mercado, refletem precisamente esta nossa abordagem esta nossa forma de estar. E seria sempre injusto de alguma forma mencionar apenas uma novidade, preferimos antes realçar o nosso trajeto de inovação ao longo dos anos e especialmente nos últimos anos, algo que é diariamente testemunhado pelos nossos parceiros de negócio, e se reflete não só na elevada qualidade dos nossos produtos inovadores, como também em ferramentas de cor que refletem também esta nossa abordagem e postura e que permitem aos nossos parceiros de negócio trabalharem produtos de elevada qualidade e serviços de cor inovadores o que lhes permite abordar o mercado da melhor maneira, ou seja, de uma forma inovadora e com produtos de elevada qualidade.



Todas as oficinas que pretendam rentabilizar os trabalhos de repintura em veículos têm cada vez mais de analisar alguns indicadores da atividade da secção de pintura”

Lúis Alves, Robbialac

2 Na AkzoNobel, existem, claramente, áreas chave, como a Inovação e o Desenvolvimento de novos produtos e serviços de elevada qualidade, a Formação e a Digitalização. E claro, isto é algo que se reflete, mais uma vez, no dia-a-dia. A área das Ferramentas de cor é, precisamente, uma das faces visíveis desta aposta consistente não só na Digitalização, como também na inovação e no desenvolvimento de novas soluções. Quando analisamos a evolução das nossas ferramentas de cor ao longo dos últimos anos, constatamos, precisamente e de forma natural, esta aposta, cada vez mais, no digital e na inovação e desenvolvimento. E claro, com todos os benefícios, vantagens e valor acrescentado que isso representa para as oficinas de colisão,



*Não fazemos
manutenção automóvel,
mas fazemos a manutenção
da sua terminologia!*



TRADUÇÃO E DOCUMENTAÇÃO TÉCNICA

Criamos e traduzimos manuais técnicos à melhor relação qualidade/preço do mercado. Temos profissionais especializados em várias áreas da indústria e uma tecnologia que nos permite criar projetos à medida de cada cliente.

CONHEÇA O PROGRAMA PARCEIRO JABA

Através da identificação e alinhamento de todas as traduções antigas do parceiro JABA, é criada uma base de dados que permite detetar todas as repetições em novos projetos e baixar consideravelmente o valor final do documento, mantendo a terminologia e o estilo de comunicação já existentes. Um programa criado a pensar em si!



A maior rentabilidade da operação é obtida sobretudo pela segmentação das operações e respetiva especialização com a padronização dos processos de reparação associados

Virgílio Maia, Axalta

nomeadamente, através da otimização de processos de trabalho nesses mesmos locais. Mas para a AkzoNobel é isso mesmo que representa uma parceria, ou seja, encontrar soluções inovadoras que beneficiem as partes envolvidas, nomeadamente, nós próprios e os nossos parceiros de negócio. E claro, beneficiando indiretamente, também o consumidor final. Aliás, as parcerias são algo que muito valorizamos e alimentamos, pois acreditamos na AkzoNobel que é fundamental criar valor e construir parcerias fortes e estruturadas que beneficiem todas as partes envolvidas.

3 Antes de mais, gostaríamos de realçar que mais do que fazer qualquer tipo de comparação com a restante oferta no mercado, parece-nos mais importante realçar aquilo que somos e aquilo que é a nossa abordagem diária, até porque ao fazê-lo já estamos a definir, claramente, a nossa identidade no mercado e a delinear de forma clara, aquilo que nos caracteriza. Na AkzoNobel valorizamos a qualidade, por isso disponibilizamos nos mercados onde estamos, produtos de elevadíssima qualidade. Mas não ficamos por aqui, a formação dos nossos parceiros é algo que para nós também é essencial e, claramente, diferenciadora. Isto porque quando se aposta de forma consistente em processos de inovação e de desenvolvimento, pois a formação dos nossos parceiros é essencial para que possam retirar das nossas inovações todas as mais valias das mesmas, e isso obtém-se através do conhecimento detalhado do produto e da sua forma de aplicação. E claro, depois o valor que damos às nossas parcerias, ou seja, acreditamos

na importância de parcerias fortes, consolidadas e estruturadas que beneficiem todos os envolvidos na mesma. E a nossa abordagem no mercado vai refletindo, no dia-a-dia, exatamente, tudo isto. Os nossos parceiros de negócio vão testemunhando diariamente, exatamente tudo isto. Este caminho de inovação, de formação de uma aposta na digitalização e na sustentabilidade. E acima de tudo de como as parcerias são extremamente importantes e valorizadas na AkzoNobel.



SPIES HECKER

Axalta

Virgílio Maia

www.spieshecker.pt

1 A marca Spies Hecker respondeu à necessidade crescente da cor azul introduzindo um novo corante para o seu sistema de camada base 480 Hi-TEC Permahyd. A tinta azul-esverdeada em Brilliant Blue 480 WT 318 Hi-TEC Permahyd permite reparar perfeitamente muitos dos tons de azul dos fabricantes automotivos de hoje. Essa nova tonalidade pode ser usada tanto para cores de efeito quanto para cores sólidas. Este ano, a Spies Hecker também expandiu seu portfólio de corantes Permahyd 280/285 com uma nova adição à gama de tonalidades Brilliant Blue Magenta Red WB 810. É ideal para acabamentos de efeito e cores sólidas. Ao expandir o sistema de produtos Permahyd 280/285 com outra cor vermelha muito cromática, a Spies Hecker responde à crescente tendência de cores muito cromáticas. No entanto, a reparação destas cores intensas, ricas e vibrantes é um desafio para os pintores. Graças ao WB 810 Brilliant Magenta Red, a Spies Hecker ajuda os pintores a reproduzir a cor original. A Spies Hecker otimizou ainda mais muitas formulações de cores para o Permahyd 280/285, garantindo até melhores resultados quando se reproduz a famosa cor especial Mazda 46V Soul Red Crystal, assim como outras cores. As novas fórmulas de cores agora estão disponíveis no software de cores Phoenix.

2 A Spies Hecker porta a identificação de cores digital portátil ainda mais fácil com o Phoenix Cloud. Graças a uma base de dados baseada na Web e a uma ligação Wi-Fi entre os diferentes dispositivos da oficina, todo o processo, desde a leitura das cores e pesquisa de

Além das tintas, como pode uma oficina de colisão conseguir maior rentabilidade na sua operação?

Robbiat, Luís Alves

"Todas as oficinas que pretendam rentabilizar os trabalhos de repintura em veículos têm cada vez mais de analisar alguns indicadores da atividade da secção de pintura. Para além dos produtos inovadores e de alta tecnologia Standex é importante referir que as oficinas, para garantir a rentabilidade dos seus trabalhos e uma maior eficiência dos mesmos, dispõem de vários KPI no programa de gestão de cor Standwin IQ da Standex, onde são apresentados diversos indicadores de gestão oficial. A Standex disponibiliza ainda um serviço de consultoria para a análise desses indicadores para garantir um ajuste de processos, caso necessário. As ferramentas que hoje temos disponíveis nas oficinas, quer no Standwin IQ, quer noutras plataformas de orçamentação, ajudam a valorizar o trabalho realizado pelas oficinas e quantificar o custo do material e da mão-de-obra. A análise destes dados é imprescindível para garantir rentabilidade do processo em todo o tipo de reparações".

Mota & Pimenta, Margarida Mota

"Onde as oficinas podem obter maior rentabilidade é sem dúvida nos consumíveis, tais como lixas, fitas, coadores, entre outros. Nestes produtos, as oficinas optando por qualidade vão obter uma maior rentabilidade no seu trabalho".

Axalta, Virgílio Maia

"A oficina de colisão é uma empresa e como tal tem por fim a obtenção de lucro. Para isso necessita de uma boa rentabilidade da sua operação. A maior rentabilidade da operação é obtida sobretudo pela segmentação das operações e respetiva especialização com a padronização dos processos de reparação associados. A digitalização dos processos vem potenciar uma maior rentabilidade desde a angariação de novos clientes, à divulgação dos serviços prestados, à maior celeridade nos procedimentos de orçamentação e respetiva aprovação e principalmente à organização dos processos de trabalho de reparação. A oficina de colisão tem também de estar atenta às oportunidades que surgem. Nestes tempos de energia economicamente mais cara é necessário apostar em eficiência energética maior. Porquê ligar uma estufa para a secagem de um guarda-lamas ou

cores até à seleção da fórmula das cores, pode ser controlado a partir de qualquer lugar na oficina ou até no escritório. A correspondência de cores através de lamelas de cor pertence ao passado na maioria das oficinas de reparação de automóveis. As cores são determinadas com dispositivos de medição digitais e a fórmula de mistura correta pode ser escolhida em segundos utilizando um software de correspondência de cores moderno. Esta tecnologia digital proporciona muita eficiência e flexibilidade por ser simples e rápida. Isto tem um efeito positivo nas operações de uma oficina e facilita o trabalho dos pintores.

3 A Spies Hecker trabalha para melhorar a eficiência energética das oficinas. Durante este ano, em que os preços da energia têm apresentado uma subida contínua, ainda mais sentido fazem as diversas soluções que a Spies Hecker possui para ajudar as oficinas a reduzir a sua fatura energética. Além disso, a Spies Hecker é uma marca que mantém uma relação de estar perto dos clientes e com essa proximidade cria-se a empatia que permite ajudar os clientes com os melhores serviços e soluções para as suas necessidades.



GLASURIT / R-M BASF

Victor Videira
www.basf.com/pt

1 A Glasurit lança uma oferta renovada de verniz através da sua nova gama Pro Class, a gama mais avançada de produtos e soluções com uma combinação única de qualidade e velocidade nos processos. A sustentabilidade tornou-se uma tendência fundamental na sociedade e a Glasurit identificou uma procura crescente por soluções sustentáveis na indústria de repintura. Ao mesmo tempo, os nossos clientes continuam em busca de soluções altamente eficientes. Agora, a Glasurit posiciona-se novamente

um para-choques? É possível realizar esta operação muito rapidamente em secagem ao ar. Em resumo a oficina de colisão tem mais a ganhar se pensar a operação como um negócio no seu todo, aconselhando-se com os seus parceiros de negócio, do que particularizar determinado aspeto da operação”.

Renault Portugal, André Lemos

“A rentabilidade da operação tem muitos fatores, a tinta é apenas um deles. Na IXELL, para atingir a rentabilidade desejada, os produtos têm de estar aliados aos equipamentos certos, a metodologia correta e os sistemas de gestão adequados. Só assim garantimos que a máquina processual pode funcionar como um todo e atingir o seu potencial máximo”.

Hella, Frederico Abecasis

“Para além das tintas, a melhor forma de conseguir uma maior rentabilidade é garantir que o trabalho fique impecável “à primeira”. Conseguindo isso, garantidamente vamos ter uma significativa melhoria da rentabilidade na oficina de colisão”.

noutro nível, tornando-se a primeira marca no mercado a oferecer um conjunto de soluções que combinam a eficiência com a alta tecnologia: a nova gama de vernizes Pro Class. A R-M apresenta uma nova geração de vernizes que proporcionam aos clientes uma vantagem diferenciadora em relação à concorrência. Com a sua linha inovadora Advance Series, os novos produtos e serviços adaptam-se a todos os tipos de reparações de automóveis altamente produtivas, incluído uma velocidade de aplicação exclusiva e uma qualidade impressionante. A sustentabilidade tornou-se uma necessidade social e isso refletiu-se numa maior procura por soluções sustentáveis na indústria de reparações de automóveis. Os produtos R-M eSense lançados em 2018 foram os primeiros produtos do seu segmento de mercado que atenderam a essa necessidade, antecipando desafios futuros. Ao mesmo tempo, os clientes também permanecem

focados em soluções altamente produtivas e eficientes. Hoje a R-M está mais uma vez noutro patamar, tornando-se a primeira do mercado com um conjunto único de soluções que combinam produtividade e alta tecnologia com a série Advance.

2 A digitalização está cada vez mais presente no nosso setor, o que nos traz grandes vantagens que devemos saber aproveitar. A possibilidade de continuar a manter contato com os nossos clientes em períodos de confinamento, de realizar formações online ou de resolver problemas eletronicamente, são alguns exemplos. O nosso objetivo na BASF é facilitar os processos da oficina, partilhando, integrando e oferecendo ao mercado plataformas online, em cloud, que permitam à oficina gerir todas as suas atividades relacionadas com a pintura de forma rápida, ágil e segura.

3 Na BASF, procuramos sempre estar o mais próximo possível tanto da nossa rede de distribuição como das nossas oficinas. O lançamento de novas tecnologias, serviços, soluções e produtos, apostando sempre na sustentabilidade, que nos permitam melhorar os processos dos nossos clientes e, conseqüentemente aumentar a sua rentabilidade e eficiência, é um dos nossos pontos-chave. A nossa oferta formativa, tanto presencial no nosso Refinish Competence Center, como online, bem como a nossa vasta gama de serviços de consultoria, são outros elementos que nos permitem acompanhar os nossos clientes para o sucesso e sermos únicos neste mercado.



CROMAX Portepim

Manuel Pires
www.portepim.pt

1 A mais recente novidade é o novo equipamento de leitura de cor, o novo espectrofotómetro Acquire Color Compact,

PUB

filourem
PEÇAS AUTO

BREMSI®



que é um salto qualitativo em relação ao modelo anterior. Este novo modelo permite leituras de cor com ainda mais precisão, ligação wifi, base de carregamento e cobertura de proteção.

Os sistemas de repintura que atualmente instalamos nas oficinas permitem a gestão de cor com acesso online às bases de dados globais da Cromax tendo como base milhares de leituras de cor a nível global e sendo por isso bastante completas e cada vez mais fiáveis. O processo de repintura automóvel está claramente em transição, tendo vindo a afastar-se de processos baseados em catálogos físicos e utilizando cada vez mais processos digitais baseados em leituras de cor via espectrofotómetros e software de gestão de cor. O software de gestão de cor da Cromax (ChromaWeb) permite às oficinas maior rapidez no processo de colorimetria, com ganhos claros a nível de eficiência e, consequentemente, rentabilidade das oficinas. Através deste software as oficinas têm também acesso a indicadores de performance, muito úteis a nível da gestão. Para além disso, disponibilizamos aos nossos clientes a possibilidade de integração do software de gestão de cor no seu software de gestão oficial, o que permite o controlo de custos e proveitos por reparação.

Creio que a nossa grande vantagem em relação à concorrência é a qualidade do serviço que prestamos, especialmente ao nível do apoio técnico ao cliente final. O apoio técnico que providenciamos tem duas vertentes, uma mais diária, no apoio à resolução dos problemas com que se deparam as oficinas diariamente, nomeadamente na aplicação de produtos e colorimetria, e outra, com uma vertente mais pedagógica, através de ações de formação no nosso centro de treino.



IXELL

Renault Portugal

André Lemos

www.renault.pt

A linha Boost Formula está a ser lançada e vem incrementar eficiência e rentabilidade à gama já existente. A Ixell é uma marca de referência no mercado reconhecida pelos profissionais. Temos uma gama de produtos e equipamentos

que permitem uma elevada rentabilidade e resultados de alta qualidade.

A digitalização dos processos é crucial para a repintura automóvel e tem sido uma aposta nossa com a renovação dos computadores de pintura Ixell que iniciámos há cerca de dois anos. Adicionalmente, temos um sistema de gestão de toda a atividade de pintura, que controla stocks, taxas de retorno, consumos por viatura, entre muitas outras funcionalidades, o que permite maximizar a rentabilidade das oficinas.

A Ixell é bastante bem-conceituada no mercado, o que se verifica pela crescente rede de máquinas a nível nacional e com clientes que querem continuar a trabalhar com marca. A qualidade dos produtos, equipamentos e métodos em conjunto com formação e apoio da nossa equipa especializada de técnicos permitem uma qualidade de trabalho excelente. A gama bastante alargada que cobre todas as fases do processo conseguindo uma eficiência de topo.



CROMAUTO

Félix Moreno

www.cromauto.com

O novo Cromauqua Pro, com excelente cobertura. A combinação de cores lisas, metálicas e peroladas é garantida com ferramentas específicas, como o espectrofotómetro X-RITE e a nova cartela de cores. Ambos compõem o sistema PremiumColors. Amplas possibilidades de aplicação. O sistema possui uma gama de produtos específica para se adaptar às diferentes condições climáticas. Controle total da partícula metálica devido à escolha perfeita dos pigmentos. Facilidade de lixar. Os defeitos da pintura podem ser eliminados; Aparência estética fabulosa; Ótima verticalidade; Ideal em processos de indefinição. O Cromauqua Pro é a evolução lógica do sistema de bicamadas à base de água Cromauqua. Reprodutibilidade perfeita de cores, excelente poder de cobertura, secagem rápida e ótima verticalidade são as marcas do produto. O sistema, criado para se adaptar e evoluir com o mercado, é composto por 68 bases nos formatos 0,5L e 1L. Em combinação com a gama de produtos Cromauto, constitui um equipamento perfeito e moderno

Quais as principais oportunidades/desafios futuros do negócio de repintura auto?

Mota & Pimenta, Margarida Mota

O principal desafio atual é mesmo a falta de matéria-prima e dos aumentos diários que não têm fim à vista. Estes pontos criam uma enorme incerteza no futuro da repintura automóvel. Outro desafio que poderá estar para surgir, passa pela possível alteração do processo de pintura automóvel. Com isto mencionamos os tempos e temperaturas de secagem dos produtos em estufas. Estamos a caminhar para um futuro de carros elétricos e cada vez com mais detalhes relacionados com a eletrónica (ADAS). Todos estes componentes têm limites de temperatura e tempo de exposição a determinadas temperaturas, a que podem estar expostos. Excedendo um destes pontos, qual será o impacto para a validade das baterias e do sistema eletrónico do carro? Aqui coloca-se a questão: estarão os produtos e as suas condições de aplicação preparados para a nova geração de veículos?"

Axalta, Virgílio Maia

O ambiente, o principal pilar da sustentabilidade, está sob ameaça devido às alterações climáticas. O cenário de urgência crescente à volta desta questão significa que é essencial que a indústria de repintura tenha o equilíbrio correto de crescimento económico, cuidado ambiental e responsabilidade social. Os proprietários de automóveis são cuidadosos em relação às suas escolhas e são cada vez mais perspicazes sobre as credenciais ecológicas das empresas. A Spies Hecker está empenhada em apoiar as oficinas nos respetivos esforços para terem uma filosofia ecológica e reduzirem o consumo de energia".

Renault Portugal, André Lemos

O futuro breve do negócio irá passar sempre pela digitalização, facilitando a rapidez dos processos. No que toca a um futuro a longo prazo, a repintura automóvel irá sofrer grandes alterações a nível de equipamentos, automatização de processos e o robotizar tarefas repetíveis".

Hella, Frederico Abecasis

Os principais desafios são a redução do número de pequenos toques citadinos devido à proliferação dos sistemas ADAS de travagem automática nos automóveis. Mas creio que a oportunidade está aí para as oficinas que invistam em bom equipamento, em marcas de qualidade e em sistemas que permitam libertar mais rentabilidade".

para a reparação automóvel profissional. Também o novo Cromacryl Pro. Na Cromauto apresentamos CromacrylPro, é o nosso sistema de tinta Monocamada UHS ou Brilho Direco que visamos especialmente para a repintura de automóveis e veículos industriais, frotas comerciais, autocarros, camiões, etc. Com este sistema podemos oferecer aos nossos distribuidores e oficinas um óptimo rendimento em acabamentos de excelente qualidade com toda a nossa gama de cores sólidas, poupando também tempo na aplicação e, desta forma, tornando-a rentável. Com o CromacrylPro terá acesso à máxima gama de cores formuladas no mercado em Monocamada UHS ou Brilho Directo, atendendo as atuais normas de emissão de VOC. Graças ao nosso sistema Premium Colors terá acesso a mais de 50.000 cores. Com o CromacrylPro trabalhará tanto com a nossa cartela de cores quanto com o nosso Espectofotómetro, assim como já faz com o CromaquadPro. Destacamos a redução do tempo no processo de pintura, tanto na aplicação quanto na secagem; facilidade de aplicação, com a qual melhora a velocidade da sua aplicação pela sua simplicidade e muito intuitivo, grande poder de cobertura, obtendo

ótimo rendimento e ótima combinação de cores, sólido, resistente à luz solar e às intempéries.



SONNE
Hella
Frederico Abecasis
www.hella.com

1 A nossa marca Sonne está com uma nova imagem, e estamos a começar com um distribuidor novo para o mercado Português. A mais recente novidade é a incorporação de uma nova ferramenta de colorimetria denominada CIS (color integral system) que permite uma melhor identificação de cor.

2 - O principal desenvolvimento tem a ver com a introdução de um novo software (Mixit) totalmente baseado em cloud que permite o acesso a uma base de dados de misturas de mais de 2 milhões de cores, entre muitas outras

funções de gestão e optimização oficial. É um salto quântico relativamente ao paradigma actual da nossa concorrência.

3 A Sonne oferece ao cliente uma gama de produtos de elevada qualidade a um preço muito competitivo, ao que acrescenta um portefólio de ferramentas digitais únicas no mercado. O resultado é claro: um enorme incremento de rentabilidade na oficina.



O futuro breve do negócio irá passar sempre pela digitalização, facilitando a rapidez dos processos.

André Lemos, Renault Portugal

PUB

DRIVING THE FUTURE.

ENEOS X



www.eneoseurope.com
info@energia-eneos.com

DRIVEN BY PASSION.