



A força da Nexus chega às redes de oficinas em Portugal

O Grupo Nexus Automotive, presente em mais de 60 países, vai trazer para Portugal as redes NexusAuto e NexusTruck, para ligeiros e pesados, respetivamente. Philippe Guyot, responsável pelas redes, explica a estratégia.

TEXTO CLÁUDIO DELICADO

A Nexus Automotive vai trazer para Portugal os seus dois conceitos oficinais: NexusAuto (para ligeiros) e NexusTruck (para pesados). O grupo internacional de distribuição de peças fundado há menos de dois anos teve um crescimento avassalador em toda a Europa. Portugal não foi exceção e, apesar da presença ser mais recente e feita através do Grupo Serca (e dos seus parceiros Krautli Portugal, Soulima, Bragalís e Cosimpor), a aposta no nosso país é forte. É por isso que os conceitos oficinais que o grupo já lançou internacionalmente vão chegar a Portugal, tal como confirmou em exclusivo à Revista PÓS-VENDA Philippe Guyot, diretor de desenvolvimento de negócios. Os conceitos serão sempre trabalhados através dos parceiros no mercado nacional e, agora, há um novo membro, a Reta, que será também responsável por dinamizar a rede oficial para pesados, juntamente com a URVI, associação composta por uma rede de distribuição de

peças para viaturas pesadas – camiões, semirreboques, tratores, entre outros – com 21 sócios em Espanha e membro do Grupo Nexus para a área dos pesados.

“O nosso objetivo é claramente trazer os dois conceitos oficinais para Portugal. Vamos discutir isso com os nossos parceiros distribuidores em Portugal para os ligeiros e com a Reta, o nosso novo distribuidor de peças para pesados, que se juntou recentemente a nós”, explica Philippe Guyot, diretor de desenvolvimento de negócios da Nexus Automotive. Ainda não há datas que possam ser avançadas, mas a avaliar pela dinâmica deste grupo, os conceitos deverão chegar em breve ao nosso mercado, onde há ainda muitas oportunidades de crescimento para as redes de oficina. “Portugal é um país onde há uma cultura automóvel muito forte e chegou o tempo de estruturar o negócio”, explica o responsável, que acrescenta: “A nossa grande oportunidade, além do crescimento que as redes começam a ter em Portugal é a



qualidade dos nossos parceiros. A um nível internacional nós comprometemo-nos a apoiá-los e a partilhar com eles a experiência que temos, em todos os mercados europeus e também fora da Europa".

Para os conceitos oficiais o que a Nexus Automotive oferece são "as regras básicas, a moldura e a estrutura do conceito e toda a nossa experiência. O sucesso das redes vem do conhecimento que podemos aportar e da experiência local dos nossos distribuidores. É um trabalho de equipa, e a boa notícia para aqueles que serão os nossos parceiros e venham a fazer parte da rede, é que temos um espírito de equipa muito forte, tanto na Nexus International, no Grupo SERCA como na URVI", sublinha Philippe Guyot.

A promessa que o responsável deixa é a de levar aos parceiros portugueses atuais "todas as explicações para que percebam como funcionam os nossos conceitos oficiais, além de apoio total para implementar esses conceitos de uma forma rápida e eficiente. Somos muito pragmáticos e profissionais e não perdemos tempo com teorias de voar demasiado alto, apenas em estar perto e apoiar em tudo os nossos parceiros e aderentes à rede", sublinha.

DOIS CONCEITOS

A Nexus International está a trazer para o mercado dois conceitos distintos: um para ligeiros (NexusAuto) e outro para pesados (NexusTruck). "Hoje, qualquer grupo que queira ser confiável e eficiente no apoio aos seus membros, seja qual for a sua atividade, deve desenvolver e garantir redes eficazes. Isto faz todo o sentido no negócio automóvel: as oficinas independentes (para ligeiros e para pesados) têm que ser apoiadas para conseguirem fazer frente às redes oficiais das marcas, devido à evolução tecnológica que a manutenção automóvel tem tido", explica Philippe Guyot.

O aparecimento destes dois conceitos oficiais surgiu pela "necessidade de apoiar as oficinas independentes. Temos membros que já estão em redes oficiais e membros que nos pedem uma rede há algum tempo, uma vez que não encontram uma solução válida na oferta atual de mercado". Com uma rede de distribuição mundial muito forte, este acabou por ser um passo natural na estratégia do grupo. "Desde o início que não colocámos limites na cobertura geográfica (estamos já presentes em quatro continentes, com presença na Europa, Médio-Oriente, África, América do Norte e do Sul, Ásia-Pacífico) ou em termos de valências no aftermarket (distribuidores para ligeiros e pesados, fast-fitters, plataformas online). Decidimos oferecer imediatamente um apoio completo à rede de distribuição, ou seja, às oficinas, clientes dos nossos membros."

Os mercados prioritários e que estão no



arranque das redes oficiais do grupo são França, Polónia, Espanha, Roménia, Itália e Argélia, mas há muitos outros países que se seguirão, como Portugal. Neste momento, a NexusAuto tem 80 oficinas a implementar o conceito, mas muitas se vão seguir no próximo ano. Na Polónia são 60 oficinas em fase de conversão. O Grupo SERCA, em Espanha, está

São quatro os pilares das redes Nexus: imagem e sinalética; gestão de dados (catálogo eletrónico e sistema ERP); marketing; e formação (técnica e comercial)

a estudar como tornar a sua rede SPG parte da NexusAuto. Estão também em reconversão 50 oficinas na Roménia e 100 oficinas em implementação na Argélia. Em relação à NexusTruck, há duas oficinas importantes em implementação pela URVI em Valência, Espanha, sendo que mais vão surgir na Polónia, Argélia, Grécia e Arábia Saudita.

"Quem adere à nossa rede recebe um pacote de apoio eficiente e pragmático para que possa entrar e vingar num mercado muito competitivo. Para os nossos membros da distribuição, é uma possibilidade de desenvolverem o negócio junto dos seus clientes oficina, conseguindo aumentar a sua lealdade e fidelização no que diz respeito a compras", resume Philippe Guyot, que traça os objetivos da chegada destas duas redes ao mercado: "O objetivo principal é trazer para o mercado uma rede

com muita qualidade. Não colocamos pressão nos nossos ombros nem nos ombros dos nossos parceiros em termos de número de oficinas. Quando desenvolvemos conceitos de qualidade num nível local, as oficinas e os profissionais de qualidade vão-se juntar a nós, com uma visão de relação de longo prazo". Até porque, acrescenta o responsável, "o futuro está definitivamente nas redes, já que é a única forma de beneficiar de apoio em marketing, comercial, técnico e de formação".

A força da rede do Grupo Nexus passa por juntar o conhecimento com uma escala global, mas criar conceitos diferenciados à imagem de cada região, sempre tendo em conta aspetos culturais ou especificidades nacionais ou regionais. Por exemplo, "estamos neste momento a desenvolver a rede NexusAuto na China e estamos a ouvir os nossos parceiros para ajustarmos o conceito a este mercado tão específico", exemplifica o responsável. ○

