



“Fazemos todos os serviços em todas as **marcas**”

A rede de oficinas Precision iniciou mais um novo ciclo na sua história em Portugal, mas que será, acima de tudo, uma aposta na continuidade de um projeto com futuro.

A revista PÓS-VENDA foi falar com o CEO da Precision, João Paulo Cruz.

{ TEXTO PAULO HOMEM }

Para os menos atentos, João Paulo Cruz é um profundo conhecedor da Precision. O seu historial nesta rede oficial é muito grande, estando à frente do maior franchisado da Precision em Portugal. Foi durante muitos anos CEO da Precision, até 2011. Agora volta a desempenhar o cargo.

Quem gere atualmente a rede Precision?

A Kalcurecord foi o maior franchisado da Precision, sendo neste momento o detentor da totalidade das operações da Precision em Portugal. Isto é, somos agora o Master desta marca para Portugal, posição que detemos desde outubro passado.

Desta forma a Kalcurecord é detentora da Precision Centros de Manutenção Automóvel que, por sua vez, é detentora da Precision Tune Auto Care para Portugal e países africanos de língua oficial portuguesa.

Qual é o momento atual da rede Precision em Portugal?

A rede sofreu uma reestruturação grande por via das diversas alterações que houve no controlo da marca em Portugal. A rede chegou a ter 40 oficinas em Portugal em 2011. O fundo que geriu a rede a partir dessa data levou a que muitas oficinas deixassem de pertencer à rede por razões diversas. Atualmente são

20 oficinas, das quais cinco já eram da Kalcurecord, sendo que quatro delas pertencem a três franchisados.

Existem projetos para abrir mais oficinas nos próximos meses?

Neste momento temos contratos para abrir mais duas oficinas franchisadas e uma terceira oficina que surgirá aqui na sede da empresa. Porém, o nosso objetivo passa por abrir cinco novas oficinas durante o ano de 2016. Por curiosidade, refira-se que em 2016 gostaríamos de dar os primeiros passos em Moçambique, reforçando a presença que já temos em Angola.

Estrategicamente, pretendem apostar a médio prazo em centros próprios ou em centros franquizados?

Será uma situação mista. Faz sentido abrir centros próprios nas zonas onde já operamos, pois aproveitamos sinergias dos centros que temos e dessa forma conseguimos rentabilizar melhor a nossa operação. Mais para o interior faz sentido apostar em franquizados, até porque vem ao encontro do conceito Precision de oficina de bairro.

Qual o conceito oficial que pretendem implementar na Precision?

Não vamos alterar a linha que vinha sendo seguida, isto é, não somos uma oficina de serviços rápidos. Queremos fazer todos os serviços em todas as marcas, que é isso que nos diferencia e sempre diferenciou da concorrência.

Por outro lado, ao sermos um prestador de serviço global, permite-nos também trabalhar com os grandes operadores de frotas, no segmento da reparação e da manutenção, com um serviço de qualidade equivalente ao pós-venda oficial, com a grande vantagem de os tempos de intervenção serem muito mais curtos.

Serem oficinas de bairro é também estratégico para a Precision, atendendo até que as oficinas de marca têm vindo a afastar-se dos centros das cidades?

Nós queremos estar dentro das cidades. Para nós isso é estratégico, pois é onde um conceito como o da Precision faz sentido. Queremos estar onde as pessoas vivem ou onde as pessoas trabalham, com oficinas pequenas, que

fazem parte do nosso conceito. Não queremos ter oficinas de passagem, pois não temos o conceito de serviços rápidos.

Em que outros aspetos podem marcar a diferença?

Acredito que temos o nível dos concessionários, aplicando peças de qualidade equivalente, trabalhando em horários alargados e mais convenientes para os clientes.

Para além do acordo com a Leaseplan, o mercado das empresas também é importante para a Precision?

Para nós é muito importante. Diria que o mercado das empresas representa 20% na nossa faturação, sendo um tipo de cliente em que nos interessa continuar a crescer, até porque acreditamos que lhe conseguimos agregar mais valor em função dos nossos horários, podendo marcar intervenções para quando a frota está parada. Neste aspeto acho que temos o produto perfeito para as empresas.

Qual é a vossa estratégia de preço?

Dentro do tipo de peças que utilizamos, de qualidade equivalente, e com a garantia de dois anos dos nossos serviços, temos seguramente dos melhores preços. Sabemos que existe quem faça mais barato, mas temos que comparar aquilo que os outros fazem, o tipo de peças que aplicam e as garantias que dão. Nós neste aspeto não queremos correr riscos.

A Precision faz também a "Revisão Oficial"?

Nós temos um produto que se chama "revisão como na marca". Alteramos o nome pois não

queremos entrar em guerra com os concessionários. Não temos receio de fazer as operações como na marca, até porque seguimos o plano de revisão de cada carro.

As oficinas clandestinas são para vocês um problema grave?

Se queremos mais quota de mercado é a este tipo de oficinas que a devemos ir buscar, não às marcas. Infelizmente ninguém fiscaliza essas oficinas clandestinas ou ilegais, mas penso que em algumas zonas de Portugal, por intermédio da ASAE, tem sido feito um esforço para acabar com este problema. Para se obter resultados tem que se mudar a forma de fiscalizar, em que todos sejam fiscalizados de igual forma.

O que sei é que as nossas oficinas continuam a ser fiscalizadas regularmente.

Porque razão, no seu entender, ainda existem tantas oficinas independentes que não pertencem a redes?

Em determinados países da Europa, como França, Inglaterra e Alemanha, as redes têm maior protagonismo pois são detidas por gigantes do setor automóvel. Nesses países também existe uma fiscalização que funciona e que obriga as oficinas a associarem-se em rede, para poderem cumprir as suas obrigações legais e ambientais.

Quantas oficinas pretende a Precision vir a ter em Portugal?

No limite 45 centros. O nosso conceito para ser bem sucedido não alberga muito mais que 40 a 45 oficinas. ○



CONTACTOS

PRECISION

CEO: João Paulo Cruz

213 000 700

precision@precision.pt

www.precision.pt

