



Dossier



FERRAMENTAS MANUAIS/ESPECIAIS

Mercado competitivo

Num setor onde há diversas soluções de preço e qualidade, os operadores apostam na oferta de equipamentos específicos, de alta qualidade e desempenho

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

O mercado de ferramentas manuais/especiais em Portugal é, atualmente, marcado pela competitividade, onde as várias marcas apostam na diferenciação pela qualidade e pela venda de equipamentos para operações e modelos específicos. Este tipo de ferramentas tem tido uma melhoria ao nível da performance e desempenho, acompanhando a exigência e a evolução do setor automóvel. Pedro Sardinha, da Merpeças, lamenta que em Portugal não exista grande divulgação de ferramentas especiais: “Os representantes estão mais dedicados à ferramenta corrente, como as chaves de bocas ou as chaves de impacto”.

QUALIDADE

Relativamente à existência de marcas

de menor qualidade no mercado, Pedro Sardinha afirma que “São poucas as oficinas que não procuram as versões low cost de ferramentas especiais. O preço é sempre a prioridade”.

David Oliveira, da Snap-On, é da opinião contrária, referindo que a procura de ferramentas de qualidade tem sido prioridade das oficinas: “O cliente cada vez mais percebe que pode ter um custo menor a médio prazo, e a satisfação em ter equipamento de qualidade verifica-se também com a melhoria de produtividade e segurança”. Pedro Azevedo, da SNA Europe, segue a mesma linha de pensamento: “sendo o preço um fator importante, o setor acaba sempre por decidir pela solução que lhe trará produtividade e isso passa pela qualidade”. Miguel Mestre, da Tecnerverca, afirma



que “há o mercado de profissionais conscientes do valor do material de qualidade e o mercado de amadores, que adquirem ferramentas de baixo custo. Comprar uma ferramenta de qualidade inferior acaba por ser um erro, uma vez que são artigos facilmente deterioráveis”.

Os responsáveis das várias marcas acreditam que é necessário que haja nas oficinas a noção de que as ferramentas devem ser rentáveis, tanto do ponto de vista da durabilidade como da poupança de tempo ao executar uma determinada tarefa. No entanto, os investimentos feitos pelas oficinas têm sido reduzidos, devido à quantidade de ferramentas que já possuem: “Compram apenas as novidades e repõem a ferramenta partida”, refere Marco Simões, da Forch.

No que se refere à evolução do setor, António Lima, da Lusilectra, evidencia o acompanhamento da evolução tecnológica dos veículos, o cuidado com a segurança, a aposta na ergonomia e nos armários modulares de arrumação. Miguel Mestre também evidencia a importância de acompanhar a evolução tecnológica. “Há 5 anos atrás não existia tanta oferta a nível de ferramenta isolada para veículos híbridos e elétricos como existe hoje em dia”.

A aposta em ferramentas e equipamentos exclusivos para determinadas funções é também cada vez maior, tal como indica Augusto Atalaia, da Cometil: “Os desenvolvimentos visam criar ferramentas e equipamentos que facilitem o trabalho do mecânico, direcionados para operações e modelos específicos”. ●

EXEDY
Focus on Basics



**TECHNOLOGY
AND
QUALITY**

QUESTÕES

- 1-Que marca ou marcas de Ferramentas Manuais / Especiais representam?
- 2-Quais foram as mais recentes novidades introduzidas ao nível do catálogo de Ferramentas Manuais / Especiais?
- 3-Que novidades vão lançar ou introduzir na gama, no futuro próximo, ao nível do catálogo de Ferramentas Manuais / Especiais?
- 4-Que serviços estão associados à comercialização da ou das marcas de Ferramentas Manuais / Especiais?
- 5-Porque razão uma oficina de automóveis deve optar pela ou pelas vossas marcas de Ferramentas Manuais / Especiais?



MONTENEGRO, FERNANDES & CA

José Coelho
JCoelho@montenegrofernandes.pt
www.montenegrofernandes.pt

- 1 - Somos representantes exclusivos da marca de ferramenta manual Teng Tools.
- 2 - Lançámos este ano uma linha de ferramentas especiais auto, para pistões, cilindros, cintas de travão, bombites, etc.
- 3 - Continuamos a apostar no “Get Organized”. Tudo tem o seu sitio, evitando assim trabalho desnecessário. A Teng Tools vai continuar a apostar no conceito de armazenagem, apostando assim, além da qualidade, na organização.
- 4 – A formação e responsabilização.
- 5 – A qualidade e preço dos produtos, garantia dos produtos que excedem todas as normas vigentes na EU, stock permanente e por sermos uma empresa certificada.



MERPEÇAS

Pedro Sardinha - Gerente
pedro.sardinha@merpecas.com
256360147 / 256098682
www.merpecas.com
www.pichler-werkzeug.com/willkommen.html
www.youtube.com/user/PichlerWerkzeugCOM/videos

- 1 - Representamos a marca Pichler em ferramentas especiais para especialistas.
- 2 - A ferramenta mais recente, é uma chave articulada com bits, para utilizar em locais de difícil acesso.
- 4 - A Pichler tem um departamento próprio de desenvolvimento. Tem um canal no Youtube com demonstrações. Está em estudo constante de ferramentas que ajudem os profissionais a rentabilizar o seu tempo. Tem até um slogan: “As nossas inovações são provenientes das suas necessidades”.

- 5 - Os clientes da Merpeças têm apoio técnico especializado e as ferramentas mais adequadas ao serviço ou dificuldade dos nossos clientes, não podem ser exceção. As ferramentas especiais que representamos têm soluções exclusivas e patenteadas. Os kits de ferramentas podem ser adquiridos completos ou peça a peça. Está em estudo uma forma de alugar para os conjuntos de ferramentas mais “pesadas”.

BERNER

João Correia
comercial@berner.pt
214 489 060
www.berner.pt

- 1 - A Berner comercializa ferramentas com marca própria.
- 2 - Recentemente introduzimos na nossa gama as seguintes ferramentas: Jogo Extratores Terminais, Roquete reversível 1/2 e 1/4 60Z e Kit Extratores para Porcas de Segurança.

- 3 - A nossa linha de ferramentas está em constante evolução e acompanhamento das necessidades de mercado. Procuramos soluções que facilitem o trabalho dos nossos clientes. Nesse sentido, temos já planeada a introdução de novas ferramentas até ao final do ano, como é o caso do jogo de roquetes reversíveis.

- 4 - Todas as nossas ferramentas têm garantia e dispõem de um serviço pós-venda que intervém sempre que necessário para solucionar todas as situações.

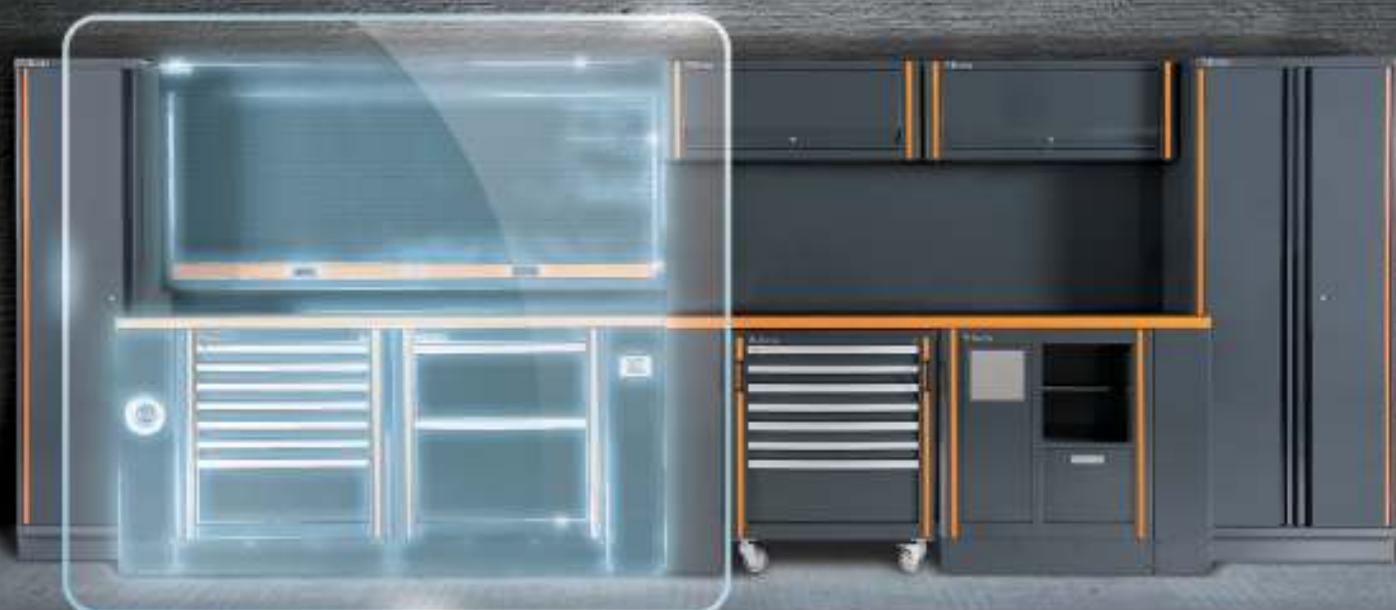
- 5 - Os produtos Berner caracterizam-se pela excelente relação qualidade/preço. Temos a solução completa para as oficinas. Todos os produtos que introduzimos são submetidos a testes de qualidade que garantem a melhor performance. Temos uma rede de venda com cerca de 170 comerciais prontos para aconselhar e acompanhar o nosso cliente. Dispomos ainda de Call-center, 3 lojas e loja on-line com todos os detalhes sobre os artigos.



FORCH

Marco Simões, Responsável comercial
marco.simoies@forch.pt
937990903
www.forch.pt

- 1 - A Forch tem ferramenta de marca própria, de 3 linhas distintas e representa também a Sthalwille em ferramenta manual e a Klann y Hazet em ferramenta especial.
- 2 - Temos reforçado a linha eco com novos produtos porque sentimos que o mercado recebe bem esta ferramenta,



CSS B-PRO + CSS M1 + CSS PSP + CSS M2

A NOVA OFICINA MODULAR

Importador exclusivo em Portugal:

BOLAS - Máquinas e Ferramentas de Qualidade, S.A. | www.bolas.pt

adicionamos referências com muitas peças a excelente preço. Nas especiais lançamos mensalmente novidades, tentando ser os primeiros com ferramentas úteis para as oficinas que visitamos.

3 - Vamos explorar a necessidade de ferramenta para as viaturas elétricas e continuar a inovar nas ferramentas especiais.

4 - Garantia, assim como vídeos explicativos para utilização correta da ferramenta. Encomendas das marcas representadas que não estejam em catálogo conseguimos obter, mas demoram cerca de 2 semanas a chegar.

5 - Qualidade, garantia e gama. Temos também excelentes preços, mas no final penso que muitos clientes não focam no preço quando a ferramenta é de utilização diária.



SARRAIPA

Pedro Sarraipa
pedro@sarraipa.pt
pedro@memoderiva.pt
917202865

www.sarraipa.pt
www.memoderiva.pt

1 - Fasano Tools.

2 - O novo catálogo Fasano Tools introduziu mais de 200 novos produtos: Chaves simples resistentes, chaves de impacto, chaves T-Handle com barra fixa, Nova linha de alicates com alças de dupla PVC, Nova linha de alicate ajustável, com um nível de qualidade muito maior do que antes, Nova linha de chaves dinamo-métricas, Novo conjunto dedicado aos injetores diesel, conjunto de extração de rolamento interno, novo modelo de "Instalação / Remoção de rolamentos de roda", 15 novos conjuntos de ferramentas de temporização e gama completa de ferramentas para a rotação da cambota de Camião, Nova linha de sacos porta ferramentas, Nova versão da caixa de ferramentas chamada FG 103 e a Nova linha de bandejas de plástico para caixas

de ferramentas.

3 - No final do ano, a Fasano lançará um novo catálogo, com alguns novos produtos muito especiais e interessantes. Estas novidades estão ainda em segredo, mas algumas delas serão realmente revolucionárias!

4 - Temos um novo Demo-Van equipado com todas as ferramentas Fasano. Apoiamos os nossos distribuidores durante a visita aos seus clientes com agendamento prévio. O nosso furgon está disponível de Norte a Sul em Portugal Continental e ainda nas ilhas.

5 - A gama de ferramentas Fasano está focada em produtos muito especiais com uma alta qualidade de material utilizado para a sua produção. O departamento de R&D está continuamente a estudar novas soluções para o setor.



FEIRAMAQ

Rui de Castro - Diretor comercial
rui.castro@feiramaq.pt
256181942

www.feiramaq.pt

1 - Estamos atualmente a representar a AST-Automotive Specialised Service Tools, do Reino Unido. A AST é conhecida como sendo inovadora em ferramentas e tecnologia para motores.

2 - Essencialmente os jogos de sincronização para 1.6 DCI Renault e a nova geração de motores VAG 1.4/1.6/20 TDI.

3 - Estamos com algumas novidades que iremos anunciar até ao final do ano. Estamos a viver internamente um momento de viragem, mas sempre com o core business direcionado para o nosso mercado específico. Já estamos, por exemplo, a preparar o making of para o novo catálogo geral da marca que contará com mais de 40 novas referências. Mas as novidades não ficam por aqui.

4 - Não prescindimos de uma das com-

ponentes necessárias ao nosso negócio, como é o apoio técnico especializado com um serviço Call Center direcionado e experiente com know how necessário para prestar qualquer tipo de apoio ou esclarecimento aos nossos distribuidores.

5 - A AST desenvolve com a origem os seus produtos, por isso temos a certeza que os nossos produtos funcionam sempre. Somos a única marca, até ao momento, que junto de todos os seus jogos de sincronização disponibiliza um CD, com as instruções de utilização e funcionamento das ferramentas que o cliente adquire.



LUSILECTRA

António Lima - Gestor de Área
equip.oficina@lusilectra.pt
226 158 667

www.jonneswaytools.com

1 - A marca que comercializamos, como é do conhecimento do mercado, é a Jonnesway cujo lema é "The Right Way".

2 - A Lusilectra apostou na introdução de diversos kits de ferramentas especiais para trabalhos específicos, como por exemplo, em motores, em caixas de velocidades e/ou em diferenciais. Estes kits estão organizados por marca e modelo automóvel e representam um significativo melhoramento técnico para as oficinas independentes.

3 - Tentamos estar permanentemente atentos às várias necessidades específicas dos nossos clientes e potenciais clientes, e claro, às situações pontuais do mercado. Neste sentido, temos prevista a introdução de novas composições de ferramentas, que foram estudadas de forma exaustiva para as diversas aplicações na área automóvel. Continuaremos também a alargar a área das ferramentas profissionais para mecânica e iremos introduzir novas ferramentas pneumáticas, estas mais compactas, mais leves e com ótima qualidade/performance.

4 - Tal como o fazemos em todos os nossos produtos, a Lusilectra criou para

as ferramentas Jonnesway um serviço pós-venda que permite prolongar a vida útil de muitas ferramentas que noutras marcas são descartadas - especialmente na área das ferramentas pneumáticas. Para tal possuímos kits de reparação, peças de substituição a custos controlados, e claro, pessoas qualificadas. Outro dos nossos serviços está ligado com a nossa carrinha Jonnesway que se encontra equipada com toda a gama de ferramenta Jonnesway e que serve de apoio ao serviço técnico e comercial, ambos extremamente valorizados pelos nossos clientes.

5 - As ferramentas Jonnesway devem ser a primeira escolha de todas as oficinas devido à sua completa e personalizável gama de produtos, e ao seu ótimo posicionamento de Qualidade/Preço. Denominamos desta forma como preço, o triângulo: qualidade, quantidade de moeda necessária e custo de utilização. Sendo nesta realidade que conseguimos ter elevadas taxas de satisfação por parte dos nossos clientes, o que resulta na sua fidelização. Assumimos que, a ferramenta

é um produto que serve para aumentar de uma forma direta a produtividade de cada uma das empresas, e os nossos produtos disponíveis assentam nesta premissa, isto quer dizer que, ao comprar Jonnesway as oficinas adquirem também um valor intrínseco de qualidade e utilidade, que quando adequadas permitem baixar e otimizar os tempos de trabalho, sendo desta forma mais competitivos.

Convidamos assim, a quem não nos conhece a entrar em contacto connosco ou com os distribuidores oficiais, por forma a verificar pragmaticamente os nossos valores.

COMETIL

Augusto Atalaia, Business Development
 geral@cometil.pt
 219379550

www.cometil.pt

1 - Representamos a marca Hazet que tem um sortido vasto de ferramentas manuais e detém uma presença forte nas denominadas ferramentas especiais ou

OEM. A Hazet comercializa através da marca Vigor ferramentas manuais, equipamentos direcionados para apoio às tarefas integradas na atividade oficial, que não podem ser executadas apenas com recurso a ferramentas manuais e disponibiliza também algumas ferramentas especiais com aplicação em determinados modelos de vários fabricantes de automóveis.

2 - Destacamos o Aquecedor por Indução cuja utilização nas Unidade Oficinas permite poupar tempo quando um simples parafuso está bloqueado e existe o risco de rutura ao tentar solta-lo.

Uma das particularidades deste equipamento consiste em permitir desbloquear as barras de ajustamento da convergência nas caixas de direção, porque dispõe de um cabo condutor flexível que pode ser enrolado ao pendural da caixa de direção e desta forma a peça recebe calor em todo o seu perímetro, o que facilita o seu desbloqueio.

3 - Vamos lançar a chave de caixa de impacto especial Mercedes-Benz, a qual

PUBLICIDADE

MCOUTINHO

PEÇAS

A referência nas peças



Um clique à frente

www.mcoutinhopecas.pt

detém um perfil interno tipo estrela e que permite desapertar sem danificar a cabeça dos pernos de rodas dos veículos mais recentes da marca.

Outra das novidades consiste num saca para os cubos de roda fechados, como os que equipam os Smart Fortwo/Forfour e os Renault Twingo de última geração, está ferramenta torna esta tarefa simples e rápida.

A Hazet disponibiliza uma chave de caixa tubular necessária para o acionamento da união roscada do para choques do Mercedes-Benz W213, última geração do Classe E, a qual permite que o parafuso seja apertado com o binário de aperto exigido pelo Fabricante.

Outra solução lançada pela Hazet consiste numa chave anular aberta dupla que permite desapertar/apertar os tubos de injeção (17 mm) nos motores a gasóleo do Grupo VW e também tem aplicação adicional nos sensores de gases de escape no mesmo tipo de motores do Grupo VW. O facto de a Hazet trabalhar em parceria com Construtores de Automóveis como a Mercedes-Benz, Grupo VW e BMW, entre outros e Fabricantes de sistemas e componentes como a Bosch, Siemens e Denso, permite que este Fabricante (Hazet) disponibilize um conjunto de ferramentas recomendadas para os vários modelos destes construtores e também, para os sistemas de injeção das marcas referidas.

As brochuras com informação técnica e comercial das Marcas Hazet e Vigor dão informações detalhas sobre os produtos referidos e muitos outros.

4 – Formação e aconselhamento técnico. Muitas vezes somos abordados com dificuldades e pedem-nos soluções para as mesmas, o que nos obriga a encontrar soluções técnicas através das ferramentas e equipamentos que temos disponíveis. E não basta vender, é necessário deter os instrumentos de trabalho indicados e utilizá-los da forma correta, sempre de acordo com os métodos e procedimentos exigidos pelo fabricante.

5 - As vantagens das ferramentas e equipamentos da Hazet/Vigor são amplamente conhecidas como a qualidade de construção, fiabilidade, resistência a utilização intensiva, folgas e tolerâncias muito apertadas o que se traduz em ferramentas com grau de exatidão muito elevado. Por outro lado, a disponibilização de ferramentas OEM é outro dos pontos fortes da marca.



NEOPARTS

GEDORE

Filipe Ferreira - Gestor de Produto

Filipe.ferreira@neoparts.pt

939 979 002

www.neoparts.pt

1 – Geodore, Geodore Automotive, Carolus.

2 – A Chave Dinamométrica Electrónica E-Torc Q, premiada na Feira de Colónia em 2016. É a LDB-10 – uma máquina para aperto de carris. A LDB-10 funciona com bateria, com um peso inferior a 20 kg, pode ser utilizada por apenas uma pessoa, com precisão máxima.

3 - O Grupo Gedore está atravessando um rebranding geral em todas as linhas de produto e marcas - as várias empresas e marcas do grupo estão a ser reorganizadas e praticamente todas hoje são Gedore. A par das novidades de produto, esta é a principal novidade: a reestruturação das empresas do grupo, com o compromisso de valorizar e fortalecer todas as áreas de negócio e produtos: Losomat – Passou a Gedore; Torqueleader - Passou a Gedore; Klann – Passou a Gedore Automotive; Carolus – Está sofrer uma alteração de produtos e a receber a nova gama vinda da Klann.

A Gedore, até à data, um “telhado” de várias marcas, como por exemplo Klann, Torqueleader, Rahsol, Losomat, é hoje, reforçando ainda mais a qualidade e a procura de inovação, uma marca de referência de ferramentas reunidas sob um mesmo carimbo de qualidade. Em Portugal, a Neoparts representa a marca desde 2013,

ao longo destes anos desenvolveu-se um setor específico de ferramentas na empresa de forma a dar resposta a um exigente mercado. A Neoparts, tradicionalmente conhecida no mercado Português pela representação exclusiva da marca Karcher, onde somos o mais antigo e maior distribuidor internacional Karcher, há 38 anos.

4 – Existe na empresa uma estrutura física e humana totalmente dedicada às ferramentas manuais. Apostamos num serviço logístico, apoio técnico e comercial para todos os nossos clientes. Apostamos na formação, carrinhas de demonstração, logística e inovação. Temos ao dispor dos nossos clientes duas carrinhas de demonstração, um novo armazém centralizado que faz a distribuição para todo o país e uma equipa comercial que cobre o território nacional.

5 - Porque a Gedore, não só fabrica as ferramentas como está junto das marcas automóvel quando estas estão a desenvolver os seus novos modelos, daí apresentar constantemente soluções muito específicas para o ramo. A fiabilidade, durabilidade e alta qualidade são os motivos principais para que uma oficina use as nossas ferramentas.



SNA EUROPE

Pedro Azevedo

pedro.azevedo@snaeurope.com

www.snaeurope.com

1 – As marcas de ferramentas que fabricamos e comercializamos são Bahco e Irimo, sendo que a marca principal é a marca Bahco.

2 – As novidades são: Foram lançados no mercado mais alguns equipamentos relacionados com as baterias: O booster híbrido que recorre a condensadores eletrónicos para fornecer a energia necessária ao arranque do motor em vez das tradicionais baterias incorporadas nos arrancadores convencionais. Carregador estabilizador de 100 Amperes. Este equipamento para além de fazer o carregamento das baterias



GEDORE
TOOLS FOR LIFE

NEOPARTS
EQUIPAMENTOS, S.A.
-DESDE 1980-



A QUALIDADE
NAS SUAS MÃOS



 www.neoparts.pt
OFFICIAL GENERAL IMPORTER

Centro de Distribuição e Assistência
Porto (Maia) / Ribatejo / Lisboa / Algarve / Madeira

em ciclos de carga, diagnóstico e regeneração, funciona também uma fonte de energia com tensão completamente estável a diferentes níveis de intensidade de corrente. Esta estabilidade é absolutamente crítica em operações de diagnóstico e reprogramação dos automóveis atuais. O booster para veículos pesados, que, para além de ter a potência e energia necessária para arrancar motores de veículos pesados têm rodas incorporadas, a par da facilidade de transporte. E o novo equipamento de teste de baterias com e sem impressora, para todos os tipos de baterias capazes de diagnosticar em dois segundos o estado das mesmas. Em pneus e travões, destacam-se o kit para sensores de pressão com as ferramentas para desmontagem e montagem dos sensores de pressão que inclui as ferramentas de aperto com o torque ajustado para evitar danos nos equipamentos de monitorização da pressão dos pneus. Temos também os diferentes componentes do kit para venda em separado. A caneta de teste do fluido dos travões, que testa de uma forma completamente automática o estado do óleo dos travões. E ainda instrumentos e medição de discos de travão.

3 - Estamos neste momento a preparar o lançamento da nova gama de carros de ferramenta que vem substituir os atuais que já são uma referência de qualidade no mercado. Apesar da distribuição se iniciar no final do mês de setembro, a apresentação da gama completa será feita em novembro na FIL na feira Mecânica.

4 - À parte da assistência técnica, formação e garantia vitalícia, a Bahco oferece um serviço de personalização que vai desde o as soluções de armazenagem até à gravação de cada uma das ferramentas com o texto que o profissional pretender. Esta solução é mais um passo em frente ao nível da eficiência do utilizador e ao nível da gestão da oficina.

TECNIVERCA

Miguel Mestre - Gestor de produto
Miguel@tecniverca.pt
www.tecniverca.pt

1 - A Tecnicverca detém a exclusividade para Portugal das marcas Kraftwerk e Laser Tools.

A Kraftwerk é dedicada a ferramenta manual de alta qualidade, enquanto que a Laser está direcionada para ferramentas especiais, nomeadamente kits de bloqueio para motores auto.

2 - Existem diversas adições ao catálogo de ferramentas manuais, destacando-se as novas malas para transporte de ferramentas (com ou sem ferramenta incluída). Outra novidade importante na gama foi a introdução de mobiliário de oficina modular, também disponível na nova promoção.

3 - Existem novidades a serem lançadas diariamente. A Laser Tools irá adicionar novos artigos à sua gama. Uma dessas novidades é o extrator de injetores para os motores ecoboost da Ford e o kit de bloqueio para os novos motores 1.0 e 1.4 turbo incluídos nos novos Astra K, Corsa E Turbo SIDI e ecoflex. A Tecnicverca irá lançar uma nova promoção com bastantes novidades e que poderão ser vistas em primeira mão pelos clientes que comparecerem à inauguração das nossas novas instalações do Porto.

4 - A Tecnicverca dispõe de aconselhamento e suporte técnico, de forma a auxiliar o cliente na escolha da ferramenta adequada ao serviço a ser efetuado.

5 - As ferramentas Kraftwerk aliam-se ao compromisso de alta qualidade a um preço acessível, dando ao cliente a garantia que pode trabalhar com um equipamento/ferramenta de forma tranquila sem ter de pagar um valor excessivo. As ferramentas Laser Tools, além da qualidade referenciada, garantem também um excelente suporte que inclui diverso material multimédia e assegura um apoio ao cliente rápido e eficiente, através da Tecnicverca, para o território português.



LEIRILIS

Ana Rita Soares - Marketing
leirilil@leirilil.com
244850080
www.leirilil.com

1 - A Leirilil representa em Portugal a marca Sonic.

2 - A Sonic tem apostado essencialmente no desenvolvimento de sistemas de

armazenamento, como carros e móveis. Pontualmente, são detetadas novas necessidades no mercado e são desenvolvidas novas ferramentas soltas.

3 - De momento, não temos conhecimento de nenhum produto a ser lançado. No entanto, a partir do momento em que a Sonic lança um produto a Leirilil tem-no logo disponível.

4 - A Leirilil aposta forte no serviço pós-venda, com a entrega e montagem das ferramentas de maior volume. Quando se tratam de ferramentas mais específicas a Leirilil também providencia formação.

5 - Através da marca Sonic, a Leirilil consegue oferecer um amplo programa de ferramentas manuais, especiais para automóveis, bem como carros de ferramentas e sistemas de armazenamento. Tal como as grandes marcas, Ferrari e Mercedes-Benz, as oficinas podem contar com a qualidade da ferramenta Sonic e num único local, encontram toda a ferramenta que necessitam.



QUCAAN

Carlos Coelho - Business Manager
Carlos.coelho@qucaan.com
geral@qucaan.com
229 605 437
www.qucaan.com

1 - A Toptul.

2 - No ano de 2017, introduzimos mais de 350 novos produtos no nosso catálogo oficial, desde máquinas pneumáticas a chaves específicas, entre muitos outros artigos. Procuramos inovar constantemente

as soluções exigidas pelos mercados onde estamos envolvidos, de forma a satisfazer o mais plenamente possível as necessidades dos nossos clientes.

3 - O departamento de Investigação e Desenvolvimento da Toptul tem uma aposta clara e incisiva na modernização de produtos que aumentem o rendimento e eficiência no trabalho dos seus utilizadores. Vamos continuar a investir fortemente na nossa política de inovação de soluções para o mercado, com introdução de novos artigos para as mais diversificadas áreas de atuação da Toptul.

4 - Acreditamos que o serviço que prestamos, nomeadamente a proximidade do cliente, é fulcral no momento da decisão da compra pelo cliente, até ao pós-venda dos produtos Toptul. O acompanhamento das necessidades e pretensões dos nossos clientes é um dos aspetos que se destacam na nossa política. Mais do que garantir a qualidade da ferramenta, pretendemos garantir uma qualidade a jusante e a montante de tudo o que envolve o processo de decisão dos nossos clientes. A nossa política assenta em parcerias comerciais duradouras e não em negócios pontuais.

5 - Todos os clientes da área das oficinas devem apostar na ferramenta Toptul pelo facto de garantir uma excelente performance e qualidade no trabalho diário, a um preço extremamente competitivo para uma marca premium. Acreditamos que o binómio qualidade/preço das ferramentas Toptul é o mais competitivo do mercado, estando por isso mais próximo de satisfazer plenamente as necessidades dos clientes.



LYNXPORT

Snap-On
David Oliveira - Manager
D.oliveira@lynxport.com
914016198
www.lynxport.com

1 - Snap-On Blue-Point.

2 - Na gama de ferramenta manual temos



RODA PEÇAS

INOVAÇÃO | VANGUARDA | CONFIANÇA

- PEÇAS DE MARCA
- PNEUS
- PEÇAS USADAS
- DESMANTELAMENTO DE VIATURAS
- PEÇAS RECONSTRUÍDAS
- DISTRIBUIDOR OFICIAL PADOR



CARRIÇO | POMBAL | CALDAS DAS RAINHA | FIGUEIRA DA FOZ | LEIRIA NORTE | POUSOS

236 959 360 | www.rodapecas.com

tido alguns upgrades em roquetes, alicates, chaves luneta com roquete, etc.

3 - Será divulgado no início do próximo ano.

4 - A garantia vitalícia tem-nos posicionado no mercado, em que a substituição ou reparação é efetuada sem objeções pela marca sendo esse serviço garantido pela Lynxport (importador oficial Snap-On).

5 - O tipo de aço assim como o tratamento térmico que as ferramentas Snap-On possuem são bastante diferenciadoras, a garantia é também um dos pontos fortes, em que também não é muito utilizada pelos clientes pela qualidade original de toda a gama.



WURTH

Bruno Gonçalves
bruno.goncalves@wurth.pt
www.wurth.pt

1 - A Wurth comercializa a sua própria marca de produtos, tendo a linha de ferramenta manual a Marca Zebra e a nova Linha de ferramenta específica para Motor Toolcompass.

2 - Durante o mês de setembro lançamos uma nova linha de ferramentas específicas para motores.

O Toolcompass é um projeto diferenciador face ao que existe no mercado, pelo facto de apresentar um portfólio enorme de produtos com centenas de referências, dando a oportunidade de escolha aos clientes mediante a sua real necessidade.

3 - Temos várias novidades para os próximos meses, nomeadamente novos Kits adequados já para os modelos mais recentes.

4 - O Toolcompass está disponível no site da Wurth onde também está integrada uma base de dados completa, que permite ao cliente uma rápida consulta sobre a ferramenta adequada para a viatura que pretende saber informação.

5 - A Wurth apresenta ao mercado uma linha de ferramenta com elevados padrões de qualidade e serviço, no caso do Toolcompass o cliente passa a dispor de conteúdos que o ajudam na utilização deste tipo de produtos, nomeadamente vídeos de aplicação, imagens, e base de dados com as respetivas homologações. Outra razão que contribui para os clientes continuarem fidelizados com a nossa marca, tem muito a ver com a nossa especializada rede de vendas, não tenho dúvidas que temos os melhores “consultores” do mercado.



BOLAS

Elizabete Bolas
elizabete.bolas@bolas.pt
www.bolas.pt

1 - A Bolas, S.A. representa em exclusivo a marca de ferramentas manuais Beta no mercado português, Angola e Moçambique deste Janeiro de 2013. A Beta possui um portfólio bastante diversificado que abrange todo o tipo de ferramenta manual, carros de ferramentas, ferramentas pneumáticas, soluções especiais para o setor automóvel, equipamento para oficina e ainda vestuário e calçado de trabalho. Investe continuamente em investigação e desenvolvimento, no sentido de apresentar anualmente novas soluções, otimizar a ergonomia do produto e garantir uma notável capacidade de produção e entrega.

2 - A nível de novidades destacamos o sistema modular de mobiliário para oficina Beta RSC 55, que permite uma excelente organização do local de trabalho. Estão disponíveis bancadas de trabalho com tomadas incorporadas, carros de ferramentas, painéis perfurados, armários com gavetas ou portas. Com a vantagem de se poder selecionar os módulos mais adequados ao espaço disponível.

A Beta continua a apostar na linha de ferramentas especiais para reparação/diagnóstico, com o intuito de facilitar a execução de trabalhos de maior precisão

ou que envolvam a eletrónica de bordo. Sabemos que esta tendência se vai manter nas novidades a lançar no início de 2018. Na última Autopromotec em Bolonha foi lançado um novo carro de 7 gavetas, mais alto, resistente e seguro com tampo robusto multifunções, um tanque de limpeza ultrassónico de 6 l, ideal para injetores, um compressómetro digital com novos conjuntos para tester multi-funções, bem como diversos kits de teste de sistemas de alta pressão, jogos de remoção de injetores, de uniões de filtros, de válvulas para sistemas de ar condicionado, entre outros. Todas as novidades estão disponíveis para consulta no nosso website ou em www.beta-tools.com, onde se pode igualmente consultar o catálogo geral em língua portuguesa bem como fotos e vídeos de utilização dos artigos.

3 - Oferecemos, em primeiro lugar, um produto de elevada qualidade e durabilidade. Garantimos elevada disponibilidade de stocks e entregas semanais a partir da fábrica. Os produtos Beta são submetidos a rigorosos testes, em condições de funcionamento severas, e estão abrangidos pela garantia contra defeitos de fabrico ou de materiais. Dispomos de serviços de assistência técnica e de calibragem, nomeadamente para chaves dinamométricas. Outro fator importante é a formação. Os nossos técnicos recebem anualmente formação na fábrica e estão aptos a aconselhar as melhores soluções, em conjunto com a nossa rede de revendedores especializados.

Consideramos que estes fatores, a par da nossa experiência de mais de 50 anos como fornecedores globais de máquinas e ferramentas, são preponderantes para a decisão de compra das oficinas.

O nosso foco é, desde sempre, oferecer um produto de qualidade premium com a garantia de um serviço que valorize a imagem da marca no mercado.

CIVIPARTS

António Pinto - Gestor Equipamentos Oficiais
civiparts@civiparts.com
218 612 000
www.civiparts.com

1 - A Civiparts tem como representadas diversas marcas de ferramentas manuais, de grande prestígio e com uma gama alargada de oferta quer no âmbito das ferramentas genéricas quer nas ferramentas especiais dedicadas a tarefas específicas que cada vez mais são uma característica no sector



GESTGLASS

IMPORTAÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DE VIDROS



NOVA LOJA EM LISBOA

- . Proximidade
- . Melhor Serviço
- . Oferta de Stock



Logística
Entregas em 12h/24h



Membro ARGIC
Automotive Replacement
Glass Center



Disponibilidade de Stock
Plataforma online

Lisboa: Trav. Barbosa du Bocage 7-9A
2680-489 Camarate – Portugal
(+351) 210 532 614

Braga: Rua Cidade do Porto 161-165
4705 - 086 Braga - Portugal
(+351) 253 624 046



da manutenção e reparação automóvel. Dentro dessas marcas, podemos destacar a Kstools, a Omega Mecanix, a Ingersoll Rand e a Jaltest, esta última dedicada às ferramentas de diagnóstico auto.

2 - Com o apoio da nossa representada Kstools, lançámos em julho uma revista exclusivamente criada para a Civiparts com uma campanha a preços muito especiais para uma seleção de ferramentas manuais, algumas das quais especialmente dedicadas ao setor dos pesados. Esta revista intitulada “ferramenta – ação” tem tido uma excelente aceitação e estará disponível para todos os nossos clientes até final de 2017.

3 - A Civiparts tem estabelecido parcerias com os fabricantes de topo e de maior nomeada no mundo dos equipamentos e ferramentas para oficinas, parcerias essas que nos permitem estar permanentemente atualizados e lançar no mercado de uma forma constante as mais recentes novidades quer em termos de desenvolvimento tecnológico quer em termos de

características construtivas que permitem aos nossos clientes uma maior facilidade de desempenho, rigor e rentabilização.

4 – Destacamos um bom serviço de apoio técnico que permita ajudar os clientes a encontrar a melhor solução para a sua necessidade.

Um bom serviço de assistência após venda, que em paralelo com as garantias legais, permite prolongar a longevidade de utilização das ferramentas e naturalmente um serviço de formação técnica adequada, que proporcione aos profissionais do setor uma permanente adequação e rentabilização na utilização das novas tecnologias que estão em permanente evolução.

A Civiparts disponibiliza ainda a possibilidade de aquisição das ferramentas e equipamentos que necessitam em sistema de renting operacional.

A parceria que estabelecemos com uma prestigiada operadora privada do setor, permite a aquisição com total segurança, a partir de 500€ em suaves mensalidades, calculadas em função da disponibilidade do cliente.

5 - O investimento que a Civiparts faz na relação com os seus clientes, em particular com o segmento de oficinas, não se limita ao desenvolvimento da oferta de produto por si só, garante acima de tudo um apoio técnico pós-venda aos seus clientes altamente especializado neste tipo de equipamentos.

Se acrescermos a isto a capacidade instalada, quer em termos comerciais, quer em termos logísticos, estamos em crer que conseguiremos estar à altura das exigências deste segmento especialista de clientes.



Que oportunidades existem para a comercialização de Ferramentas manuais/especiais às oficinas?

José Coelho

MONTENEGRO FERNANDES & CA

“Existem muitas oportunidades desde que os clientes saibam que é dinheiro bem gasto apostar em qualidade”.

Pedro Sardinha

MERPEÇAS

“Poucas são as oficinas que investem neste tipo de ferramentas, muitas vezes por desconhecerem a sua existência e isso pode ser uma oportunidade para quem está mais atento”.

Marco Simões

FORCH

“Viaturas elétricas e novidades que ajudem à produtividade”.

Pedro Sarraipa, Sarraipa

“As oportunidades são as mesmas para todos, mas sem dúvida que a aposta na qualidade continua a ser a maior de todas”.

António Lima

LUSILECTRA

“Tudo hoje em dia é uma oportunidade,

vivemos numa época na qual o cliente se torna cada vez mais exigente e mais informado. E como tal, temos de nos adaptar às mudanças de mercado por forma a excedermos as expectativas dos nossos clientes. Poderíamos mencionar várias oportunidades, como o mundo digital, o marketing, a publicidade, o neuro-marketing, o CRM, os eventos da especialidade, entre outros. Contudo, tudo roda à volta do cliente, pois é ele que após a avaliação de milhares de ofertas diárias irá decidir com qual ficar, e neste ponto, não irá ser o posicionamento, nem a segmentação, nem o CRM, nem qualquer outro ponto que irão levar a melhor. Mas sim, a relação, a proximidade, a confiança, a qualidade e o produto”.

Augusto Atalaia

COMETIL

“As oportunidades são criadas pelos construtores de veículos automóveis, cada sistema novo ou evoluído que é incorporado num determinado modelo incorpora novas peças ou componentes,

logo vão exigir novos equipamentos, métodos de trabalho, procedimentos e ferramentas. Facilmente compreendemos que é necessário estarmos atualizados, para suprir as necessidades do mercado”.

Miguel Mestre

TECNIVERCA

“As oportunidades continuam a ser as mesmas que existiam há 10 anos atrás. O mercado não alterou, apenas acrescentou. Hoje em dia além dos clientes profissionais, já existem também muitos clientes amadores a procurarem e escolherem material de qualidade”.

Ana Rita Soares

LEIRILIS

“O surgimento de ferramentas cada vez mais específicas é uma oportunidade, não só na venda do produto, bem como na formação que é necessário dar ao cliente, tornando-se uma vantagem competitiva para a empresa que comercializa as ferramentas”.