



# REDEINNOV

# Criar valor estratégico

A RedeInnov, sediada no Porto, nasceu em 2014, constituída por empresas distribuidoras regionais de peças aftermarket que entendiam necessitar de uma estrutura-suporte para o desenvolvimento do seu negócio. Em 2015, iniciou funções e desde então só tem crescido.

Nuno Reis, administrador, explica-nos que a RedeInnov, com o objetivo de cobrir todo o território nacional, dedica-se a três pontos fundamentais: “gerir o processo de compra dos membros, a relação com os fornecedores, a identificação e a posterior implementação dessas marcas na rede. Por outro lado, dedica-se a criar ou desenvolver ferramentas de venda dos membros. O terceiro pilar, que vem neste seguimento, é a redução dos custos das empresas que estão na rede.”

Os membros da rede são distribuidores regionais de peças, que vendem diretamente à oficina, e cujo foco é atuar onde o serviço é rápido. Os fornecedores são a principal parceria e a área informática é a que internamente vai potencialmente crescer. Esta divide-se em três grupos: a ligação entre o distribuidor da RedeInnov, a central e o fabricante, em que é tudo feito pela mesma plataforma. O segundo grupo é a webshop interna que liga

todos os membros em todas as suas valências e o terceiro está relacionado com o sistema das oficinas que o liga ao distribuidor da zona.

A empresa, com uma equipa de cinco pessoas, rege-se por três termos: rigor, coerência e transparência. “Fazer sempre o trabalho bem feito, de forma rigorosa e honesta”, sublinha o administrador, acrescentando que, desde que começaram, “a sua postura tem-se mantido séria em relação à abordagem do mercado e nunca permitem que a liderança se transforme em arrogância. Ao pertencer à RedeInnov, o membro deixa de ter de pensar no seu negócio sozinho e passa a estar num grupo onde estão outros players, com objetivos comuns, trocando experiências e caminhando em conjunto.”

Para entrar na RedeInnov, é necessário que a área geográfica não esteja coberta por um membro e ter solidez financeira para embarcar num



projeto desta envergadura. Neste momento são dez membros, que vão da Régua a Faro e, embora ainda haja zonas não cobertas, prevêem que entrem dois novos membros por ano.

Nuno Reis afirma que “o aftermarket tem aumentado pelo fecho de muitos reparadores autorizados nas zonas menos povoadas, deixando espaço livre para os reparadores independentes possam atuar e crescer naquela zona. Em segundo lugar, é a idade média do parque automóvel que tem aumentado, o que naturalmente aumenta os custos de manutenção”, acrescenta.

Para o futuro, o plano da RedeInnov é continuar a trabalhar na cobertura do território nacional, manter o bom trabalho junto dos parceiros e continuar a acompanhar a digitalização do mercado.



**REDEINNOV**  
www.redeinnov.pt

UM NOVO CONCEITO DE AFTERMARKET

