



A Schmitz Cargobull Portugal, sediada em Rio Maior, existe desde 1994, na altura com outra designação e como representante independente da Schmitz em Portugal. Em 2002, fruto da estratégia do grupo, houve a aquisição de 100% desta empresa, a partir desta data passa a operar diretamente em Portugal. José Botas, diretor geral, explicou-nos os contornos da atuação deste player que é líder de mercado no seu setor.

“A parceria séria é a chave para o sucesso”

N

No passado, a Schmitz tinha como política cingir-se ao território alemão e países limítrofes. Com a abertura das fronteiras, começou a dar-se a necessidade e tendência natural de procurar novos mercados e expandir-se ao resto dos países. “A estratégia foi crescer dentro da Europa, aumentar naturalmente a sua capacidade e incisão no mercado, cortando algumas ligações que se entrepunham entre o cliente final e a própria fábrica, tendo hoje representações em todos os países da Europa e também na China, Austrália e África do Sul”, refere o diretor.

Atualmente, a Schmitz Cargobull Portugal, com 32 colaboradores, comercializa todas as unidades produzidas no grupo, focando-se em produtos que representam maior volume de negócio: os semi-reboques de lonas – tipo TIR –, os semi-reboques frigoríficos e os furgões fechados para transporte a seco, sem temperatura controlada, para o transporte de bens de alto valor e que necessitam de segurança adicional.

Relativamente à tecnologia, da faturação total do grupo (200 biliões de euros/ano) são investidos cerca de 100 milhões em tecnologia e desenvolvimento de produto. “Há um esforço muito grande para disponibilizar aos clientes equipamentos altamente sofisticados do ponto de vista da ligação direta com a realidade dos transportes no presente e futuro, com vista à melhoria da eficiência, tendo em vista condições ambientais e de utilização”.

Hoje mais focada nos serviços e tecnologias, José Botas explica que



“está muito presente em nós enquanto fabricante que temos desafios muito grandes para a frente, bem como os nossos clientes. Temos estado a desenvolver um conjunto de tecnologias que permitem que um semi-reboque esteja apto a falar digitalmente com todos os processos logísticos e com diversos equipamentos digitais independentemente de quem estiver do outro lado”. Isso permite que seja feita a ligação perfeita entre o momento em que os bens a transportar são produzidos e o momento em que são entregues para consumo, dando total controlo do processo desde a produção até ao consumidor.

No entanto, a componente tradicional continua patente. “Disponibilizamos todo o tipo de serviços necessários: recebemos os equipamentos novos, vendemo-los e também alguns usados, assim como, dentro do grupo, existe o VAS (serviços de valor acrescentado), que se prende com financiamento, manutenção e venda de peças de reposição originais e comercialização de usados porque entendemos que são áreas que nos diferenciam no mercado”, explica



o dirigente, que acredita que o após-venda é uma enorme mais-valia do grupo.

Para o diretor, “o balanço destes 16 anos é positivo e a pouco e pouco a empresa garantiu o seu espaço. A grande viragem, em 2002, foi importante porque deu a possibilidade de acelerar a área dos serviços, fundamental para a progressão da sua atividade e isso marca a diferença. Temos tido resultados muito positivos e serão os serviços integrais e completos a grande aposta, nossa e do grupo”, conclui.

A inovação da próxima geração – agora standard



O Sistema de telemática
TrailerConnect® é agora
standard em todos os
semirreboques frigoríficos
S.KO COOL SMART.

smart.cargobull.com

Schmitz Cargobull Portugal Unipessoal Lda.

Zona Industrial da Quinta do Sanguinhal • Apartado 173 • P-2040-998 Rio Maior
Telefone: +351 (243) 999 530 • Fax: +351 (243) 999 539 • E-Mail: info.portugal@cargobull.com
Web: www.cargobull.com/en