

FORUM.ASC

MAGAZINE

ASC TURK MAKINA

A NOVA EMPRESA DO GRUPO
AUTO-SUECO COIMBRA

P.06

P.04 Grupo Auto-Sueco Coimbra adquire 50%
da empresa Espanhola Air-rail

P.05 Olof Persson, Presidente da Volvo CE,
visita Grupo ASC

FORUM.ASC

MAGAZINE

ÍNDICE

P.03 CARTA DE RICARDO MIEIRO

P.04 GRUPO ASC ADQUIRE 50% DA EMPRESA ESPANHOLA AIR-RAIL

P.05 PRESIDENTE DA VOLVO CE VISITA GRUPO ASC

P.10 ASC USA - SENNEBOGEN

P.11 ENTREVISTA E. SILVA VIEIRA

P.12 ASC NA EXPO AUTO P.13 CAMIÕES - VOLVO FMX

P.14 CAMIÕES – NOVO COMBUSTÍVEL BIO-DME

P.15 CERTIFICAÇÃO AMBIENTAL

P.06/09 ASC Turk Makina – a nova empresa do Grupo Auto-Sueco Coimbra



EDITORIAL



ANGELA VIEIRA

Directora de Comunicação e Imagem
Grupo Auto-Sueco Coimbra

Hoje com enorme orgulho, escrevo este editorial também para novos colegas, colaboradores do Grupo ASC, de mais um lado do mundo: A Turquia.

Foi no passado dia 1 de Julho de 2010, que o Grupo ASC adquiriu à Volvo Turk, as operações de importação e distribuição da Volvo CE para todo o território da Turquia.

Tive o privilégio de conhecer este País, não como turista, mas enquanto fazendo parte de um grupo de trabalho, que foi estudar esta tão importante possibilidade de investimento. Privilégio porque fomos recebidos pelos Turcos de uma forma excepcional, muito calorosa, com muito orgulho no seu País e na empresa onde trabalham!

A Turquia é um país fantástico e os turcos que trabalham na nossa ASC TURK, que são hoje 130, são um grupo de trabalho muito evoluído. Os quadros principais têm uma média de idades de 30 anos. São homens e mulheres com enormes competências, capacidade de trabalho, garra e profissionalismo.

O nosso Grupo ASC está a crescer e a dispersar por vários continentes!

O mundo é global e nós no Grupo também teremos de ser. Vamos aproveitar esta multiculturalidade e potenciar a nossa produtividade para sermos cada vez melhores!

Da Comunicação e Imagem do Grupo, podem contar com um forte dinamismo.

Vamos organizar e promover partilha de conhecimento do negócio, entre plataformas geográficas do Grupo, de forma a que possamos partilhar as melhores práticas, sempre com o objectivo de sermos melhores e simultaneamente fortalecer o nosso sentimento de orgulho de pertença ao Grupo.

Bom ano 2011!

FICHA TÉCNICA

EDITORA **Angela Vieira**

DIRECÇÃO GRÁFICA **Blug, design, senses & art** PAGINAÇÃO . TRATAMENTO DE IMAGEM **Blug, design, senses & art**

AUTO-SUECO COIMBRA

Praça Marquês de Pombal, 3A – 5.º, 1250-161 Lisboa

Tel.: 211 156 300 • Fax: 211 156 399 • fórum@ascoimbra.pt • www.grupoasc.com

ASC GRUPO
AUTO-SUECO COIMBRA

CARTA DE RICARDO MIEIRO



RICARDO MIEIRO
CEO Grupo ASC

Convido todos a darem as boas vindas à nova ASC Turk Makina que acabou de se juntar ao nosso Grupo.

A economia Turca é a 15ª de todo o Mundo e a sexta maior quando comparada com os 27 países da União Europeia. A seguir à China é actualmente a segunda economia mundial com a maior taxa de crescimento do PIB, pouco abaixo dos 10%. A população é superior a 73 milhões e 61% dos turcos tem menos de 34 anos.

A ASC Turk Makina terá cerca de 150 colaboradores, liderados pelo CEO Mahir Hocaoglu e em nossa opinião vai ter enorme sucesso. É uma preciosa jóia do nosso pequeno tesouro, sendo que o povo turco é muito qualificado, trabalhador, ambicioso e são filhos de uma cultura democrática, laica e cujo orgulho remonta ao extraordinário Império Otomano. Com eles o nosso Grupo ficará muito mais forte e a situação geo-estratégica da Turquia permite-nos também abrir as portas do Médio Oriente, que auguram um potencial e fantástico futuro. Assim, a Sorte nos ajude.

A ASC USA Construction Equipment parece finalmente começar a recuperar, depois de 3 anos muito difíceis. Brad Stimmel e a sua equipe têm sido extraordinários no seu profissionalismo e entrega, mas principalmente no estoicismo com que defendem os seus postos de trabalho. Uma quebra brutal do mercado não permitiu que houvesse trabalho para todos e mesmo assim muitos dos que ficaram reduziram voluntariamente os seus salários, como forma de defenderem a Sua empresa. Para eles a dignidade do posto de trabalho é superior a qualquer direito adquirido. Estou seguro que o futuro próximo será bem melhor, que a economia americana está já a recuperar e todos se orgulharão da ASC USA. Expresso aqui a minha enorme admiração, pelo exemplo que continuam a dar a todo o Mundo Ocidental e afirmo com convicção que temos uma grande empresa, com um grande futuro, num grande mercado.

A “aterragem” da Economia Espanhola nos últimos 18 meses foi violentíssima (o mercado quebrou 90%). O “avião Volmaquinaria”, que tantas alegrias e sucessos nos ofereceu nos últimos 10 anos, continua incólume. Transporta hoje menos passageiros a bordo, mas os que ficaram são seguramente os melhores, e os eleitos por uma liderança fortíssima e rigorosa, que nos enche de orgulho e esperança no futuro. É bom não esquecer que a Volmaquinaria, desde a sua aquisição, deu um enorme contributo para aquilo que é hoje o nosso Grupo ASC. Mais semestre, menos semestre, a reconhecida “fúria espanhola” voltará a dar-nos as alegrias e a atingir os níveis a que nos habituou. Não temos dúvidas.

Finalmente Portugal. O berço do Grupo e onde tudo começou há mais de 51 anos.

Igualmente expostos às crises da Construção Civil e Obras Públicas, que têm

afectado o Mundo e em especial os países desenvolvidos como um todo, têm sido os negócios de automóveis e camiões e a exportação de máquinas para mercados terceiros, que nos têm permitido manter os níveis de emprego, apesar da enorme crise social e económica que o País atravessa. Faço votos para que esta fórmula continue a ser válida para o futuro e que todos possam usufruir da estabilidade que a Empresa lhes tem proporcionado, com a vossa habitual e continuada entrega, continuaremos a ter uma equipe vencedora e duradoura.

Uma coisa é certa! Temos hoje um Grupo mais forte e coeso.

Pusemos os ovos debaixo de várias galinhas, e sem termos a “galinha dos ovos de ouro”, temos um Grupo bem musculado e preparado para o Futuro. Obrigado a todos pelo vosso trabalho.

Termino tal como comecei, convidando todos a darem as boas vindas, desta vez, ao novo CEO dos Negócios em Portugal, Rui Faustino. Em especial aos colaboradores de Portugal, confio na vossa dedicação e empenho para o ajudarem, para que ele vos possa ajudar também, principalmente numa conjuntura tão difícil. Pela “nossa” parte confiem que estaremos sempre presentes e atentos.

Assim, continuaremos a tomar as decisões que pensamos serem as melhores para cumprirmos a Missão que nos foi confiada: “Ser um Grupo Internacional e uma empresa de referência, protagonista na liderança dos negócios onde opera, acrescentando o mais elevado grau de riqueza e qualidade no respeito pelos valores éticos, culturais, sociais e ambientais”.

Para todos um bom ano de 2011.

PS – Se pretenderem esclarecer melhor, ou tirarem dúvidas sobre o conteúdo deste artigo, poderão fazê-lo para a nossa nova morada:

Grupo ASC - Praça Marquês de Pombal, 3A, 5.º Andar - Lisboa

ricardo.mieiro@grupoasc.pt

Assim, continuaremos a tomar as decisões que pensamos serem as melhores para cumprirmos a Missão que nos foi confiada: “Ser um Grupo Internacional e uma empresa de referência, protagonista na liderança dos negócios onde opera, acrescentando o mais elevado grau de riqueza e qualidade no respeito pelos valores éticos, culturais, sociais e ambientais”

AIR-RAIL

GRUPO ASC ESTÁ A CRESCER E A DIVERSIFICAR

Grupo Auto-Sueco Coimbra adquire 50% da espanhola Air-Rail.



O Grupo Auto-Sueco Coimbra está a crescer e uma das últimas aquisições foi a compra de 50% da espanhola Air-Rail, uma empresa líder no fornecimento de equipamentos para aeroportos, ferrovias e estruturas portuárias.

Esta aquisição reforça a nossa presença no mercado espanhol e faz parte de uma estratégia de diversificação do negócio para mercados menos dependentes da construção e obras públicas.

João Mieiro assegura que “ao entrar em negócios como a Air-Rail, a nossa perspectiva é juntarmo-nos a pessoas empreendedoras, motivadas, e que nos possibilitem acelerar a aprendizagem do negócio. Aportamos experiência internacional, experiência de gestão, networking e capacidade financeira nos negócios onde entramos”.

A entrada no negócio da Air-Rail está relacionada com a dispersão do risco que actualmente o Grupo quer ter, para evitar a excessiva dependência do ciclo da

construção. Negócios com menos sazonalidade, menos ligados às flutuações conjunturais da economia possibilitam um equilíbrio na carteira das empresas participadas pelo Grupo ASC.

A Air-Rail tem como objectivo de facturação para 2012 chegar aos 25 milhões de euros. A empresa espanhola espera crescer nos seus vários segmentos nos próximos anos, assim como nas diferentes linhas de actuação, que incluem: Venda de Equipamentos, Aluguer (longa duração) de Equipamentos e Assistência Técnica.

O desenvolvimento do negócio da Air-Rail em Espanha não esgota as ambições do nosso Grupo. Estão previstas a entrada em novos países num futuro próximo, sendo Portugal o primeiro país com a criação da Air-Rail Portugal.

A Air-Rail Portugal vai iniciar a sua actividade em Janeiro de 2011, tendo já contratado um gestor de negócio que ficará sediado em Lisboa, nas instalações da ASC em S. João da Talha.



SOBRE A AIR-RAIL

A Air-Rail foi criada em 1996, tendo-se destacado no fornecimento de equipamentos para aeroportos, onde detém mais de 50% de quota de mercado no segmento aeroportos, cerca de 80% no segmento ferrovia, e 18% nos portos.

A empresa é multi-marca, com 23 colaboradores, trabalha insígnias como a TLD, a Zephyr ou a Konne Craine, para os vários segmentos. A lista de clientes é longa. Renfe, ADIF, Metro de Madrid, Metro de Barcelona, Repsol, Cepsa, Spainair, Ryanair, Iberia, ACS Dragados, diversos aeroportos de Espanha, Terminal de Contentores de Barcelona, quase todos os portos de Espanha, fazem parte do portfólio de clientes da Air Rail.

GARCÍA PRIETO
SÓCIO FUNDADOR AIR- RAIL

VOLVO CE

PRESIDENTE DA VOLVO CE VISITA GRUPO ASC



Colaboradores Volmaquinaria /Sede Corporativa Madrid com Olof Persson e Scott Hall

A visita do Presidente da Volvo CE ao Grupo ASC a Madrid surge integrada na sua vontade de conhecer pessoalmente os dealers mais importantes da Volvo no mundo.

Depois da última importante aquisição que o Grupo fez à Volvo CE na Turquia, o Grupo ASC tornou-se um cliente ainda mais importante para a Volvo, razão que mais do que justifica, tão distinta visita.

Madrid foi o local escolhido, por ter sido aqui que o Grupo fez os maiores investimentos em instalações ultramodernas, com oficinas altamente equipadas e escola de serviço para formação de técnicos com todos os requisitos.

Os Srs Olof Persson e Scott Hall, Presidente e Vice-Presidente da Volvo CE, visitaram as instalações de Cabanillas-Madrid Norte e Ciempozuelos-Madrid Sul onde foram recentemente investidos cerca de 25 ME em instalações.

Com estes investimentos, o Grupo ASC demonstrou que continua a investir fortemente no negócio.

Este sinal de confiança é muito importante para podermos continuar a crescer para outros territórios.

A visita terminou com uma reunião nos novos escritórios da sede da Volmaquinaria, onde se analisou a performance e a estratégia de crescimento do Grupo ASC, nos mercados de Portugal, Espanha, USA e Turquia.

O Presidente deixou uma mensagem clara, de que a Volvo CE tem crescido muito nos últimos anos e tem como estratégia ser uma marca com dimensão no segmento Premium do Construction Equipment. Para isso está, cada vez mais, focada na competitividade dos seus produtos, ou seja, na qualidade, inovação e produtividade dos produtos.



João Mieiro, Scott Hall, Ricardo Mieiro, Olof Persson, Angela Vieira e Paulo Mieiro.

DESTAQUE

AQUISIÇÃO DA VOLVO
OTOMOTIV TURK

MAHIR HOCAOGLU
CEO ASC Turk Makina

NO PASSADO DIA 1 DE JULHO DE 2010, O GRUPO AUTO-SUECO COIMBRA ADQUIRIU A EMPRESA VOLVO OTOMOTIV TURK À VOLVO CE, NA TURQUIA, NUM INVESTIMENTO SUPERIOR A 50 MILHÕES DE EUROS.

A EMPRESA CHAMA-SE ASC TURK MAKINA E O NEGÓCIO COBRE TODA A GAMA DE PRODUTOS VOLVO CE, TRÊS UNIDADES DE NEGÓCIO (DUAS EM ISTAMBUL E UMA EM ANCARA) E AINDA UMA REDE DE CINCO AGENTES.

A Turquia foi um dos primeiros países a dar sinais positivos de recuperação durante o período de crise do mercado financeiro global, e segundo Ricardo Miei, é um “mercado muito importante para o nosso Grupo, tanto pelo potencial do país como pela entrada numa economia robusta e emergente”. O Grupo assume, desta forma, a importação, distribuição e venda dos equipamentos Volvo na Turquia e viu o seu trabalho reconhecido, sendo considerado o maior cliente, a nível mundial, da Volvo CE (Construction Equipment). Para Lars Haglund, vice-presidente da Volvo Construction Equipment, “o sucesso que o Grupo Auto-Sueco Coimbra tem vindo a registar, a nível internacional, dá-nos grande confiança no crescimento da nossa quota neste mercado.”

Actualmente com cerca de 130 colaboradores, a ASC Turk Makina tem como objectivo crescer o seu volume de negócios para 200 ME já em 2011.



Assinatura do contrato de aquisição da ASC Turk Makina à Volvo CE, 1 de Julho de 2010.
Rui Lopes (BPI), Luís Graça Moura (BPI), Maria do Carmo Oliveira (BPI), Luís Cordeiro, Per Alm (Volvo CE), Edvard Carlesom (Volvo CE), Suchitra Rajagopalan (Volvo CE), Rui Faustino, Donal Mckenna (Volvo CE), João Miei, Lars Haglund (Volvo CE), Angela Vieira, Paulo Miei, Ricardo Miei e Mahir Hocaoglu.

INAUGURAÇÃO OFICIAL DA NOVA EMPRESA ASC TURK MAKINA TICARET, LTD.

FOI NO PASSADO MÊS DE NOVEMBRO QUE DECORREU A INAUGURAÇÃO OFICIAL DAS INSTALAÇÕES DA MAIS RECENTE EMPRESA DO GRUPO, A ASC TURK MAKINA TICARET, LTD.

A visita à nova empresa decorreu entre os dias 23 e 26 de Novembro, durante a qual os sócios do Grupo ASC acompanhados pelos membros do Conselho de Administração da ASC Turk Makina e dos seus quadros principais, tiveram a oportunidade de conhecer de perto as instalações de Kiraç, lado europeu de Istambul e Orhanli, do lado asiático da cidade.



Instalações de Kiraç, lado europeu de Istambul.



Instalações de Orhanli, lado asiático de Istambul.



Com a chegada marcada de todos os membros do grupo de visitantes a Istambul para dia 23 de Novembro, o programa começou no dia 24, pela manhã, com uma reunião onde o CEO da ASC Turk Makina, Mahir Hocaoglu, fez uma apresentação da empresa e dos seus principais indicadores económicos, bem como um enquadramento da situação económica e social da Turquia.

Da parte da manhã o grupo deslocou-se para Kiraç – lado europeu da cidade – para uma visita guiada, realizada pelo gestor local, às novas instalações. Da parte da tarde visitaram as instalações e o local onde, a curto prazo, será instalada a sede da empresa em Orhanlı, lado asiático da cidade



João Meiro, Paulo Meiro, Ricardo Meiro, Alcina Meiro, Mahir Hocaoglu, Carlos Vieira e Ernesto Vieira.

ASC CONSTRUCTION EQUIPMENT USA

ASC CONSTRUCTION EQUIPMENT USA ASSOCIA-SE À SENNEBOGEN

A Sennebogen tem actualmente uma forte presença na indústria da manipulação de resíduos e a ASC Construction Equipment USA vai continuar este legado. Adicionalmente vai focalizar-se nas indústrias de floresta, resíduos e agregados, onde já tem uma experiência consolidada através dos produtos comercializados com a marca Volvo.

A empresa ASC Construction Equipment USA alargou recentemente o seu negócio ao representar a empresa Sennebogen em oito filiais nos estados da Carolina do Norte e da Carolina do Sul.

Segundo Brad Stimmel, CEO da ASC USA, esta parceria é extremamente positiva para a empresa, não só porque vai de encontro com o objectivo de expansão de mercado, mas uma vez que **“a Sennebogen é líder de mercado e partilha de uma filosofia muito semelhante à da ASC: uma boa relação entre distribuidores e concessionários é indispensável para um excelente serviço prestado aos clientes.”**

Os clientes beneficiam também com esta associação pois a Sennebogen complementa a linha de produtos Volvo.

Como forma de alcançar os objectivos propostos, **“a ASC USA tem investido num programa de formação intensivo para que as suas equipas de vendas e de pós-venda se tornem excelentes especialistas na linha de produtos da Sennebogen”, diz Brad Stimmel.**

O contrato assinado no dia 11 de Março revela-se extremamente importante para ambas as empresas - “a Sennebogen é o exemplo de um excelente parceiro de negócios (...) e tem superado todas as expectativas.”



Brad Stimmel – CEO ASC USA, Rob Tavenner - General Manager Central NC & Upstate SC, Jess Butcher – Vice-Presidente Executivo, Patrick Overstreet, General Service Manager

ENTREVISTA E. SILVA VIEIRA



ERNESTO SILVA VIEIRA
Director Executivo de Automóveis

EXCELENTE ANO PARA OS AUTOMÓVEIS NA ASC.

QUANTO CRESCEU O SECTOR AUTOMÓVEL ESTE ANO?

Ernesto Silva Vieira (ESV) - Podemos afirmar que houve uma recuperação mais rápida do que o esperado para os níveis habituais do mercado, que se situa nos 160.000 automóveis ligeiros de passageiros anuais, sendo, o crescimento apurado até Outubro, acumulado de 34,3%.

NA ASC COMO FOI O COMPORTAMENTO DAS VENDAS?

ESV – No conjunto das 5 marcas que a ASC comercializa, o crescimento acumulado dessas marcas ultrapassa o crescimento do mercado, ou seja, o crescimento até Outubro acumulado foi de 64%.

QUAIS AS MARCAS QUE MAIS SE VENDEM?

ESV – A VOLVO segue um crescimento acumulado de 86,8% no mercado português em 2010, até Outubro. Na Auto-Sueco Coimbra consegue um crescimento de 127%, ou seja, a quota que a ASC representava na VOLVO a nível nacional passou de 14%, para os 17%. Conseguimos, não só, acompanhar o bom desempenho da VOLVO a nível nacional, como suplantá-lo da nossa zona de actuação e cobrir o mercado de forma a conseguir que a nossa participação fosse superior ao desempenho da VOLVO.

Com a Jaguar conseguimos que tivesse, à semelhança da VOLVO, um crescimento na ASC de 77%, superior ao da Jaguar a nível nacional, que é de cerca de, 34% até Outubro. As vendas Jaguar na ASC passaram a nível nacional de um peso de 13% para 18%.

A Mitsubishi, que este ano está a fazer o seu primeiro ano completo na ASC em Viseu e Castelo Branco, já leva cerca de 81 unidades vendidas e matriculadas até Outubro. Numa escala oposta e numa vertente diferente tivemos a Mazda, a única marca que teve mais dificuldades em conseguir superar os seus objectivos. Tivemos um decréscimo nas vendas da marca, que está no fim de um ciclo de vida de gama de produtos e de renovação e está neste momento em transição para uma nova família de produtos, portanto está a fazer o seu compasso de transição que se está a repercutir nas vendas.

COMO EXPLICA O AUMENTO DAS VENDAS EM ANO DE CRISE?

ESV – *É algo que muita gente questiona, tendo em conta que a conjuntura é das piores de há muitos anos, e o automóvel é um dos principais investimentos das famílias portuguesas. Quando a crise deflagrou houve um conjunto de medidas internacionais e nacionais de apoio à economia que fez com que as taxas de juro baixassem significativamente.*

Se pensarmos que grande parte das famílias portuguesas tem um encargo muito elevado com as prestações de crédito à habitação, onde as taxas de juro são determinantes, é natural, que com a quebra da taxa de juro, essa prestação tenha baixado significativamente.

Em Portugal, o mercado é extremamente complexo do ponto de vista fiscal, e daquilo que condiciona, ou não, o preço dos seus automóveis. Os operadores conseguiram posicionar o preço dos automóveis muito abaixo daquilo que foi o reposicionamento na média europeia. Em média os automóveis baixaram, em Portugal, cerca de 8%, enquanto na média europeia o a descida foi de cerca de 2%.

Os carros acabaram por ficar ainda mais atractivos e as pessoas acabaram por se sentir tentadas a ver os novos modelos, as novas versões, com muitos planos de incentivo à compra, com especial destaque para os incentivos ao abate por parte do Governo, que ajudou muito o mercado na Europa e em Portugal em particular.

Foi este conjunto de factores, que contra ciclo, e contra a conjuntura, fez com que o mercado subisse tão espectacularmente. Por outro lado, não posso deixar de referir a excelente Equipa que trabalha os automóveis na ASC. Devido ao seu profissionalismo e maturidade que, com algumas melhorias dos S.I dos automóveis, permitiram melhorar bastante a performance do negócio.

QUAL É O INTERVALO DE PREÇOS DOS MODELOS QUE SE VENDEM NA ASC?

ESV – A Auto-Sueco Coimbra tem uma complementaridade de marcas que permite que um cliente nosso possa escolher um carro entre os 12/13 mil euros e os 150 mil euros. Entre um automóvel de luxo, uma carrinha, um utilitário, um SUV, uma pick-up ou um todo-terreno.

QUAL O CLIENTE-TIPO DESTE TIPO DE MARCAS EM PORTUGAL?

ESV – Na Volvo, Jaguar e Land Rover são clientes que na indústria classificamos de afluentes progressivos, pessoas com um nível económico, social e cultural elevado, urbanas, activas, profissionalmente bem-sucedidas e ambiciosas e que valorizam acima de tudo a qualidade intrínseca dos Produtos.

A Volvo é dirigida a pessoas “low profile” e famílias. A Jaguar a pessoas um pouco mais “trendy” ou que valorizam especialmente aquilo que ela representa e a Land Rover acrescenta a todas estas o facto de ser uma Marca muito conotada com um estilo de vida de Aventura, Desafio e Natureza. Será de todas as marcas que temos, aquela que é escolhida mais pela História.

A Mazda e Mitsubishi dirigem-se a pessoas de classe média, média alta, empresas, carros de frota e veículos comerciais. São clientes numa óptica mais racional, comercial e profissional onde a fiabilidade, o lado prático e os custos de manutenção se sobrepõem no momento da compra.

QUAL O SECTOR EM QUE SE INSEREM AS MARCAS REPRESENTADAS PELA ASC?

ESV – Todas as marcas têm uma estratégia.

A Volvo aposta, cada vez mais, na segurança, na qualidade e no design escandinavo. A Jaguar está cada vez mais focalizada em carros bonitos e rápidos “beautiful fast cars”, e a desenvolver “sonhos sobre rodas”. A Land Rover é uma marca que acaba por ser a linha 4x4 da Jaguar e vice-versa. A Land Rover e a Jaguar estão muito ligadas, sendo que a Jaguar está mais virada para a vertente desportiva, para a elegância e para a rapidez dos seus automóveis. A Mitsubishi e a Mazda são marcas japonesas e como tal têm um posicionamen-

to muito próprio dentro do nosso mercado, de fiabilidade, de praticabilidade, de preço acessível, e portanto são marcas que são vistas dentro de um segmento que há especialmente em Portugal. São marcas que estão orientadas para a competitividade em termos de relação preço-qualidade e em termos de economia.

QUAIS SÃO AS FORMAS DE PAGAMENTO? HÁ MUITOS CLIENTES A PEDIREM CRÉDITO OU PAGAM MAIORITARIAMENTE A PRONTO?

ESV – Temos o cliente Particular, o Profissional Liberal, o Empresarial e o Estado. O cliente particular muitas das vezes e dependendo se se trata de um cliente de uma marca premium, ou não, tem mais tendência para tratar do financiamento, junto do seu banco e conseguir a disponibilização do dinheiro, apesar de ser também aquele que normalmente mais paga a pronto pagamento.

Nas marcas mais generalistas temos o cliente particular, os quais estão mais dependentes da oferta de financiamento. Para esta situação temos, quer das marcas, quer internamente, soluções de financiamento para oferecer aos clientes. A grande maioria que financia os automóveis que adquire são as empresas e os próprios profissionais liberais, que acabam por comprar carros de um segmento mais elevado e eles próprios trazem financiamento.

Diria que exceptuando os particulares, quase todos os negócios são financiados e isso, em termos genéricos, acaba por apontar para pouco mais de cerca de 50%, das nossas vendas.

Na VOLVO, na Land Rover e na Jaguar o financiamento é menor, na Mazda e na Mitsubishi insistem mais para que os bancos funcionem em conjunto com a marca no processo de venda com a oferta de financiamento, do que na Jaguar, Land Rover e VOLVO.

CONSIDERA O FIM DO INCENTIVO AO ABATE UMA AMEAÇA AO SECTOR AUTOMÓVEL?

E AOS RESULTADOS DA ASC EM PARTICULAR?

ESV – O fim do incentivo ao abate é uma decisão que pode ter efeitos mais psicológicos do que práticos, de qualquer forma, no nosso caso, o facto de este incentivo abranger apenas automóveis com emissões de 120 gramas de CO/Kg, faz com que parte significativa da nossa oferta fique de fora desta medida.

EXPECTATIVAS PARA O FINAL DO ANO?

ESV – É uma situação interessante, porque não esperávamos que estas medidas anunciadas pelo governo fossem tão duras e se, de facto, o ano estava a correr bem e a alteração do IVA que houve a meio do ano, apesar de tudo, teve algum efeito de antecipação no mês de Junho, também estas medidas que foram agora anunciadas poderão ter um novo efeito de antecipação no último trimestre de 2010. Se calhar vamos ter um final de ano melhor do que o previsto. Com o anúncio destas medidas, a entrar em vigor a partir de 2011, talvez tenhamos mais pessoas a antecipar as suas decisões de compra de automóveis. Temos perspectivas de chegar aos 1000 automóveis este ano, o que a acontecer, será a primeira vez, assim como os resultados do sector Automóvel no Grupo ASC deste ano constituirão um recorde, o que não deixa de ser um situação muito significativa porque este é um Negócio que tem sido muito fustigado por questões externas e tem exigido muito dos sócios e dos colaboradores da empresa a troco de pouco retorno.

AUTO-SUECO COIMBRA MARCA PRESENÇA NA EXPOAUTO

A AUTO-SUECO COIMBRA ESTEVE PRESENTE MAIS UMA VEZ NA EXPOAUTO, SALÃO DE AUTOMÓVEL DA BATALHA, DURANTE OS DIAS 28 DE OUTUBRO E 1 DE NOVEMBRO.

Durante a edição deste ano, com uma importância excepcional pelas dificuldades inerentes ao mercado Automóvel, a Auto-Sueco Coimbra teve presente com as quatro marcas de automóveis que representa na Unidade de Negócios de Leiria. Nos stands da Auto-Sueco Coimbra os apreciadores de automóveis encontraram os modelos das marcas Jaguar, Land Rover, Mazda e Volvo.



CAMIÕES: VOLVO FMX



A VOLVO TRUCKS LANÇOU O NOVO VOLVO FMX CONSTRUÍDO À MEDIDA PARA O SEGMENTO DA CONSTRUÇÃO.

Criado especificamente para operações de construção pesada, este camião está disponível no mercado europeu desde o passado mês de Setembro.

ASPECTO ROBUSTO PARA UM CAMIÃO ROBUSTO.

A mudança mais óbvia do novo Volvo FMX com uma grande distância ao solo é o aspecto robusto e moderno. Com uma nova grelha superior, uma dianteira baixa agressiva, pára-choques de 3 peças em aço e com cantos em aço com 3 mm de espessura, placa antiderrapante robusta e barra de protecção, este é um camião de construção resistente. Outras características do novo Volvo FMX são um poderoso gancho de reboque, rede de protecção dos faróis, novos degraus antiderrapantes e uma prática escada, para dar apenas alguns exemplos.

“Um rápido olhar para este camião e para o seu aspecto potente revela imediatamente a ligação próxima entre a Volvo Trucks e a nossa empresa irmã, a Volvo Construction Equipment – entre os principais fabricantes mundiais de basculantes, escavadoras e carregadoras de rodas”, disse Staffan Jufors, Presidente e CEO da Volvo Trucks. “O novo Volvo FMX respira literalmente construção – reflectindo as suas capacidades, por dentro e por fora.”

Criado para um desempenho superior da linha motriz, o novo Volvo FMX baseia-se na extremamente bem-sucedida plataforma FM, com provas dadas em

exigentes aplicações de construção, particularmente nos mercados nórdicos, na Rússia e na Europa de Leste.

Os motoristas podem esperar um excepcional desempenho da linha motriz com base na potência e na eficácia do motor de 11 litros (330 a 450 cv) ou de 13 litros (380 a 500 cv). A versão de construção recentemente actualizada da caixa de velocidades I-Shift permite ultrapassar quase todas as situações. Além disso, um novo sensor de carga envia informações precisas sobre o peso da carga à I-Shift, permitindo uma sequência de mudanças ideal e um arranque suave. A impressionante potência de travagem, 375 kW às 2300 rpm, é facultada pelo Volvo Engine Brake Plus.

“Este é o camião de construção perfeito – e os nossos clientes impulsionaram imenso o seu desenvolvimento”, disse ainda Staffan Jufors. “Com todos os melhoramentos do Volvo FMX, em conjunto com o desenvolvimento de uma forte oferta de serviços para o sector da construção, esperamos que os clientes que temos fiquem ainda mais satisfeitos. Temos também grandes expectativas de que este novo camião e a nossa exclusiva oferta total para o segmento da construção conquistem muitos novos clientes.”

ENERGIAS ALTERNATIVAS: BIO-DME

VOLVO TRUCKS PIONEIRA MUNDIAL COM COMBUSTÍVEL BIO-DME PARA VEÍCULOS.

A Volvo Trucks é o primeiro fabricante mundial a usar Bio-DME (Dimetileter) como combustível para veículos. Com a inauguração em Estocolmo de uma estação de abastecimento de DME da petrolífera sueca Preem, os primeiros cinco camiões Volvo alimentados a DME para operações comerciais começam a percorrer as estradas da Suécia. O Bio-DME é bastante interessante enquanto biocombustível, uma vez que produz emissões de dióxido de carbono 95% mais baixas em comparação com o diesel.

***"Para que o novo combustível tenha uma boa hipótese de sobrevivência é necessário haver produção e distribuição do mesmo, bem como a modificação dos veículos que o utilizarão. Neste momento, temos todas as três peças do puzzle necessárias para a realização de um ensaio em condições reais de utilização."* afirma Lars Mårtensson, Director de Assuntos Ambientais da Volvo Trucks.**

O ensaio irá decorrer ao longo de um período de dois anos e o seu objectivo é demonstrar o potencial do DME produzido a partir de biomassa para um investimento em larga escala. O projecto tenta focar todos os aspectos, desde a obtenção da biomassa até à produção do combustível, passando pela sua distribuição, rede de abastecimento, adaptação dos veículos e empresas transportadoras.

- A Volvo Trucks contribuiu para o projecto com camiões FH que serão testados por clientes seleccionados em diferentes partes da Suécia.
- A produção de Bio-DME terá lugar na central da Chemrec. O Grupo Volvo, através da sua subsidiária, a Volvo Technology Transfer, é um dos proprietários da Chemrec.
- A petrolífera Preem irá construir postos de abastecimento para que os camiões possam ser usados em operações regionais e locais.
- As empresas transportadoras que participarão inicialmente neste ensaio são a Green Cargo, DHL, Posten Logistik e a Volvo Logistics, através da J-Trans.



"Na nossa perspectiva, o Bio-DME é um dos biocombustíveis de segunda geração mais promissores. Proporciona uma elevada eficiência energética como emissões de gases de estufa extremamente baixos. São estas as propriedades que valorizamos particularmente ao analisarmos possíveis combustíveis alternativos," revela Lars Mårtensson.

Este Outono, a Preem irá inaugurar postos de abastecimento em Göteborg, Jönköping e Piteå, na Suécia. Paralelamente, a produção de Bio-DME irá aumentar na central da Chemrec, em Piteå.

INTRODUÇÃO EM GRANDE ESCALA REQUER DECISÕES

Os resultados deste ensaio e as decisões tomadas pelas autoridades irão determinar, a longo prazo, se a produção em grande escala de Bio-DME se tornará ou não uma realidade. Na UE, a noção é que o Bio-DME poderia, em teoria, substituir 50% da utilização actual de diesel para transportes comerciais pesados até 2030.

***"Os maiores desafios são: ser capaz de trabalhar numa perspectiva de longo prazo, produzir uma grande quantidade de biocombustível, assegurar a distribuição a um número suficientemente grande de postos de abastecimento e ao mesmo tempo impulsionar a procura."* afirma Lennart Pilskog, Director de Assuntos Públicos da Volvo Trucks. "Para atingir estas metas, é necessário haver uma linha directriz bastante clara por parte das autoridades e conseguir uma cooperação activa e coordenada entre os diferentes agentes no mercado."**

FACTOS SOBRE O BIO-DME

COMBUSTÍVEL IDEAL

Quando utilizado num motor diesel, o Bio-DME proporciona uma eficiência energética igualmente alta e um nível de ruído mais baixo quando comparado com motores tradicionais. Quando confrontado com o motor diesel, o Bio-DME produz menos 95% de emissões de dióxido de carbono. Para além disso, o processo de combustão produz emissões muito reduzidas de partículas e óxido de nitrogénio. Todos estes factores fazem com que o Bio-DME seja o combustível ideal para motores diesel.

O DME é um gás, mas passa ao estado líquido ao atingir uma pressão de apenas 5 bar. O seu manuseamento é simples – tal como o Gás de Petróleo Liquefeito (GPL). Pode ser produzido a partir de gás natural e de diferentes tipos de biomassa. Quando é produzido a partir de biomassa, é chamado Bio-DME. Neste projecto, o Bio-DME é produzido a partir de licor negro, um subproduto viscoso e rico em energia da indústria do papel. A central pioneira da Chemrec, em Piteå, tem a capacidade necessária para produzir quatro toneladas de Bio-DME por dia.

Este projecto é financiado pelo 7.º Programa-Quadro da UE, pela Agência Sueca de Energia e por companhias participantes.

CERTIFICAÇÃO AMBIENTAL

CERTIFICAÇÃO DO SISTEMA DE GESTÃO DA QUALIDADE E AMBIENTE



Na Auto-Sueco Coimbra a satisfação dos nossos clientes aliada à Qualidade dos serviços e produtos, são, desde sempre, alguns dos fios condutores da nossa Organização. No entanto a formalização destes princípios só aconteceu em Novembro de 2000, com a certificação, atribuída pela APCER (Associação Portuguesa de Certificação) da Unidade de Negócios de Albergaria-a-Velha, segundo a norma NP EN ISO 9002:1995.

A revisão deste referencial normativo levou à transição, em Fevereiro de 2004, do Sistema de Gestão da Qualidade segundo a norma NP EN ISO 9001 do ano 2000. No início do ano 2006 iniciámos a extensão do Sistema de Gestão da Qualidade às Unidades de Negócios de Castelo Branco, Coimbra, Leiria, Porto, São João da Talha e Viseu, que terminou em Janeiro de 2007, com a certificação das oficinas de camiões e de equipamentos de construção e dos armazéns de peças e componentes destas Unidades.

Com o objectivo de evidenciar um desempenho ambiental sólido, cumprir todos os requisitos legais, prevenir a poluição e garantir o cumprimento das políticas ambientais das marcas que representamos, começámos em Setembro de 2009 a integração da vertente ambiental, no nosso Sistema de Gestão, originando o Sistema de Gestão da Qualidade e Ambiente de acordo com as normas NP EN ISO 9001:2008 e NP EN ISO 14001:2004 respectivamente.

A auditoria de certificação com a APCER decorreu no passado mês de Novembro de 2010, sendo que a vertente ambiental foi somente auditada nas Unidades de Negócios de Albergaria-a-Velha, Castelo Branco e Viseu. Em Abril de 2010 iniciámos ainda o projecto de extensão do Sistema de Gestão da Qualidade e Ambiente às áreas Comercial e Oficinas de Automóveis. A certificação destas áreas de Negócios está planeada para o ano 2011.

CARAS NOVAS

PORTUGAL - Lisboa – Centro Corporativo



NURIA FERNANDES
Centro Corporativo – Holding
Analista



PEDRO AREDE
Centro Corporativo – Holding
Director

TURQUIA - ASC Turk Makina



ATAKAN BEKDEMIR
Director do Departamento
de Contabilidade



DENIZ ALTUN
Director de Sistemas
de Informação



AYSEGUL LYISAN
Directora de Recursos
Humanos

PORTUGAL

Lisboa – Centro Corporativo

IVO MELO - Adjunto de Direcção Administrativa e Financeira

RITA ALMEIDA - Assistente de Comunicação e Imagem

Lisboa – S. João da Talha

NUNO MATIAS - Técnico de Informática/Help-Desk (DSI)

PEDRO RODRIGUES - Gestor de Produto - Comercial Equipamentos de Construção

Viseu

CARLOS COELHO - Coordenador Comercial Após-Venda Mitsubishi

PAULO LOPES - Técnico de Vendas (Automóveis)

CONCURSO FOTOGRAFIA 50 ANOS ASC

FOTOS VENCEDORAS



Paulo Miguel
Julho 2009
Tema "Prazeres da Vida"



Paulo Miguel
Agosto 2009
Tema "Arquitectura"



Jorge Teixeira
Setembro 2009
Tema "Ângulos ASC"



Jorge Teixeira
Outubro 2009
Tema "Rios, Lagos, Albufeiras"



Rui Robalo
Novembro 2009
Tema "Tradições"



Susana Pimenta
Janeiro 2010
Tema "Selva Urbana"



Inês Pintos
Fevereiro 2010
Tema "Sombras"



Carlos Faria
Março 2010
Tema "Hobbies"



Jorge Teixeira
Abril 2010
Tema Livre