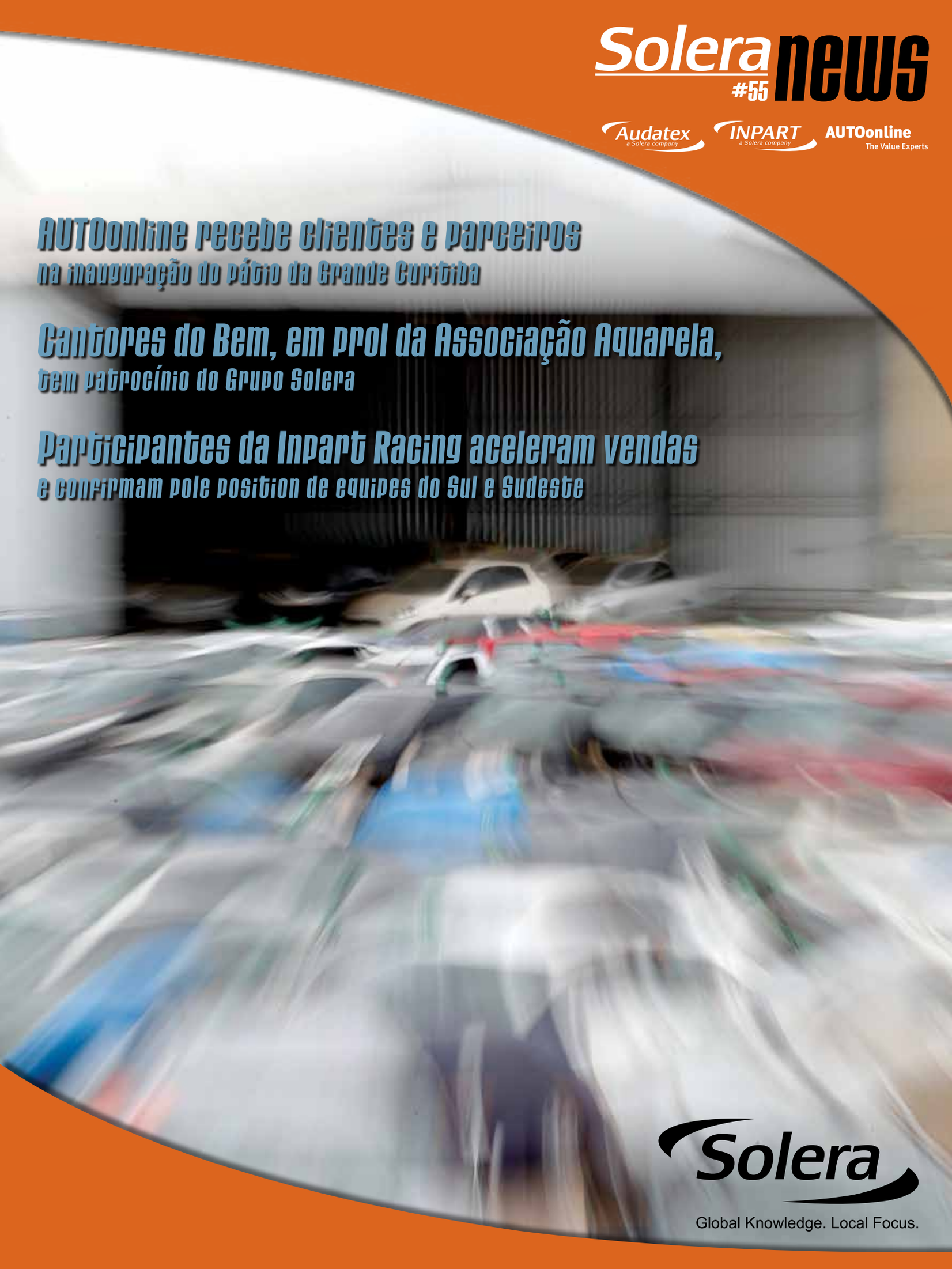
Solera news #55




# AUTOonline recebe clientes e parceiros
## na inauguração do pátio da Grande Curitiba

# Cantores do Bem, em prol da Associação Aquarela,
## tem patrocínio do Grupo Solera

# Participantes da Inpart Racing aceleram vendas
## e confirmam pole position de equipes do Sul e Sudeste

Solera

Global Knowledge. Local Focus.

# Club Car: experiência em reparação incentiva o compromisso da equipe com a qualidade

A rede de cinco oficinas, implantada e dirigida por José Claudio Silva Sousa, começou sua trajetória no mercado de reparação automotiva em dezembro de 2008, com o início da operação da Club Car Autopeças, localizada no Morumbi, em São Paulo. Em 2010, foram incorporadas mais duas unidades – a Club Car 1, também no Morumbi, e a Laguna, no Jardim Caravelas. Dois anos depois da consolidação dessas primeiras unidades foram implantadas mais duas oficinas - Club Car Express, no Morumbi, e uma filial da Club Car no Jardim Caravelas, em um imóvel contíguo ao da Laguna.

Silvano Abreu de Melo, gerente das oficinas do Jardim Caravelas, e Edvaldo Ferreira, líder da área de Preparação de Pintura & Pintura, orientam o trabalho de Wberlandio Mendes, preparador de pintura.

Claudio, ladeado pelos filhos Priscila, assistente financeira, e Kleysson, líder de oficina da Laguna e da filial Club Car do Jardim Caravelas.

A experiência do gestor é um grande diferencial no rápido crescimento da empresa. "Estou neste negócio há muito tempo. Fui mecânico, funileiro, orçamentista e gerente antes de ter minha própria oficina e tenho certeza que a qualidade do nosso trabalho na produção e no atendimento é resultado do compromisso da nossa equipe", destaca Claudio. "Aqui também temos metas mensais de faturamento que, quando são atingidas, geram bonificação para todos os funcionários", completa.

Com equipamentos de ponta e profissionais capacitados, as cinco oficinas da rede Club Car recebem, entre nacionais e importados, em média 320 carros por mês, para os diversos serviços de mecânica, elétrica, "martelinho de ouro", funilaria e pintura. A empresa atende clientes particulares e de todas as seguradoras do mercado, sendo referenciada das companhias Allianz, Azul, Bradesco, HDI, Mapfre, Marítima, Porto Seguro e Tokio Marine.

Atualmente as cinco oficinas contam com cerca de quarenta colaboradores. "Além do Valdimário, gerente-geral das três unidades do Morumbi, que é meu parceiro desde o início, em 2008, a maioria dos funcionários está na empresa há mais de três anos", relata Claudio.

O orçamentista Hércules Santos com a equipe da Recepção - Simone Santos, Amanda Borges e Daniela Ribeiro -, na Oficina Laguna.

> *Com o Sistema Audatex nosso cliente recebe um orçamento detalhado, com a distribuição de valor de cada serviço que vai ser executado.*
>
> *José Claudio Silva Sousa – Club Car*

Jair dos Santos.

Wagner Gomes atua na área de Mecânica.

"Martelinho de Ouro" com Leandro Praxedes.

Robson Alves e Alexsandro Rodrigues finalizam a montagem de carro reparado.

O Sistema Audatex é usado pelas oficinas da empresa desde 2009. "É o sistema mais completo em códigos de peças e atualizações e, com isso, não temos que perder tempo com cotações de preços de peças. Ele também facilita a transmissão do orçamento para o programa Sigma de gerenciamento de oficina, que permite que toda a produção acompanhe o processo do veículo até a entrega para o cliente", ressalta Claudio.

Área de Funilaria e Mecânica das oficinas do Jardim Caravelas.

A gestão das três unidades Club Car do Morumbi conta com a participação de Valdene Martins – esposa de Claudio - na gerência financeira, sua assistente Adenilda dos Santos e de Valdimário Almeida Reis, gerente-geral. A equipe inclui o orçamentista Ricardo Cardoso, o líder do setor de Mecânica Josival Lima e os líderes do setor de Pintura Wesley Barbosa e Welton Ferreira.

**www.clubcarfunilaria.com.br**

# Cantores do Bem, em prol da Associação Aquarela, tem patrocínio do Grupo Solera

No dia 29 de outubro, o show Cantores do Bem reuniu no Trivento, em São Paulo, mais de 500 convidados. O evento, que tem sua renda revertida para a Associação Aquarela, está em sua nona edição, sempre com o apoio e a colaboração do Grupo Solera.

"É uma grande satisfação contar com a generosidade de tantas pessoas e empresas que fazem esse evento acontecer. O Cantores do Bem é uma das maiores fontes de recursos da Associação Aquarela, por isso somos muito gratos a todos os envolvidos. Ficamos felizes de saber que é uma ocasião em que as pessoas fazem o bem e ao mesmo tempo se divertem com amigos e família. Já estamos pensando no evento do ano que vem!", diz Silvio Bentes, presidente da Associação Aquarela.

Com direção e produção musical do maestro Vainer Dias Gomes, participaram do show deste ano 28 cantores amadores, apresentando canções que foram temas de sucesso em telenovelas brasileiras.

Simoninha e Jairzinho abrem o show de talentos.

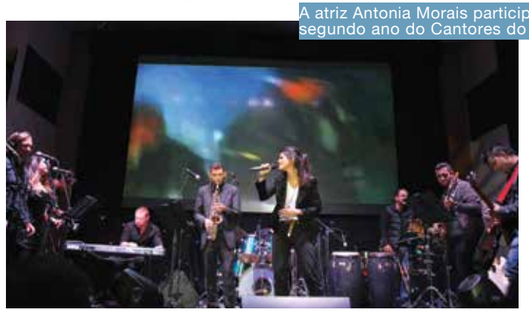
Cantores do Bem reúne 500 pessoas.

Silvio Bentes agradece o apoio dos cantores e convidados da noite.

Sensibilizados com o entusiasmo dos cantores amadores que se mobilizam todos os anos para levantar recursos para a instituição, Simoninha e Jairzinho deram uma canja na abertura do show.

Também na edição deste ano, o Cantores do Bem contou com o apoio de empresas representativas. Além do Grupo Solera Brasil, teve patrocínio de Espírito Santo Investment Bank, HDI Seguros, Lopes e Pátria Investimentos. Com a venda de ingressos e a doação das empresas parceiras foram arrecadados R$ 270.000,00, que serão aplicados na continuidade dos projetos socioeducativos desenvolvidos pela Associação Aquarela para crianças e adolescentes da comunidade Nova Jaguaré.

A atriz Antonia Morais participa pelo segundo ano do Cantores do Bem.



Convidados aplaudem os cantores da noite.

# AUTOonline recebe clientes e parceiros na inauguração do pátio da Grande Curitiba

Com a presença de clientes e parceiros, a AUTOonline inaugurou, no dia 28 de setembro, a ampliação do pátio de veículos sinistrados em São José dos Pinhais, no Paraná.

A área do pátio foi triplicada para 33 mil m², o que possibilitou aumentar a capacidade de armazenamento para mais de 2.500 veículos, elevando o potencial de vendas.

Durante o evento, os convidados visitaram as novas dependências, com áreas para armazenar veículos separados por seguradora e por tipo de dano - incluindo quatro galpões cobertos -, e também com espaços específicos para serviços administrativos e atendimento a compradores, assim como de visitação e entrega dos veículos vendidos.

"Tudo foi estruturado para que os nossos clientes e parceiros, companhias de seguro, empresas compradoras, transportadoras e até despachantes disponham da melhor opção de parceiro de negócio no segmento de salvados, com condições de executar seu trabalho com segurança, praticidade e rapidez, garantindo o melhor negócio para todos", destaca Francisca Nascimento, responsável pela AUTOonline no Brasil.

Francisca Nascimento, da AUTOonline, com Mauro Souza Sobrinho, gerente de salvados da Mapfre, e João Cid, da Audatex Portugal.

## Eficiência e produtividade no processo de salvados

Os diretores da Rodocar Sul Jefferson Limas de Oliveira, Janete Schutt e Jarbas Schutt.

A plataforma de negócios da AUTOonline traz benefícios para todos os envolvidos no processo de salvados. A promoção e compra dos veículos, totalmente automatizadas, são extremamente ágeis e, somadas ao transporte e armazenamento de qualidade e com segurança, garantem maior produtividade para seguradoras e compradores.

Segundo Jarbas Schutt, diretor da Rodocar Sul – transportadora com 18 anos de experiência no mercado da região e parceira da AUTOonline na gestão do pátio paranaense e remoção dos veículos de clientes nos Estados de Santa Catarina, Paraná e Rio Grande do Sul –, a eficiência no processo de salvados depende diretamente da logística de remoção e de conservação dos veículos no pátio.

Rodrigo Herbaly, coordenador de salvados da HDI Seguros, que tem em média, por mês, cerca de 250 veículos com indenização integral por colisão no Paraná, explica que, em 2010, quando foi desenvolvido o projeto piloto em parceria com a AUTOonline, a seguradora pensou na segurança da venda, em saber quem compra os salvados da companhia e também em direcionar as vendas só com pessoas jurídicas e cadastradas previamente.

Ele também ressalta que "o pátio é muito seguro, com áreas fechadas para preservar os bens da nossa companhia, e também é organizado, o que agiliza a identificação e a entrega dos veículos vendidos aos compradores. Todos esses aspectos de segurança e organização são importantes e acabam refletindo em maior velocidade e melhor resultado do processo de salvados."

Rodrigo Herbaly, coordenador de salvados, e Luiz Rogério Lobo Borba, gerente de sinistro da HDI Seguros.

"Quando a AUTOonline abriu a operação, comprei 12 carros dos 13 anunciados e durante esses 16 meses de parceria já negociei 1.200 veículos", conta Marcelo Damasceno Marques, da BR Car Comércio Ltda., que atua há 12 anos no mercado curitibano de revenda de veículos sinistrados e foi a primeira empresa cliente da plataforma on-line. "Com a AUTOonline o movimento de negócios da minha empresa aumentou; também não preciso mais viajar, faço a compra com praticidade, de dentro do meu escritório", completa.

Marcelo Damasceno Marques, da BR Car (centro), com Marcelo Fernandes e Sergio Delfino, da AUTOonline.

Marcelo Franco, diretor da Despachantes Franco, que há 19 anos atua no mercado paranaense e há 13 atende às mais importantes seguradoras do mercado nacional, como a HDI, afirma que "a organização do pátio da AUTOonline é 100% e se destaca dos outros locais onde fazemos vistorias para a transferência de propriedade dos veículos. Aqui o carro vendido pela seguradora é localizado rapidamente para ser feita a identificação do chassi, na quadra exata e com numeração sequencial".

Marcelo Franco mostra para Rogger Rodrigues e Alan Caballero, integrantes da equipe da Franco Despachantes, onde fica o número do motor, item a ser visualizado para conferir a procedência do veículo.

Colaboradores do pátio e guincheiros que participaram do curso com os instrutores do Centro de Treinamento Solera.

### Treinamento para a equipe do pátio

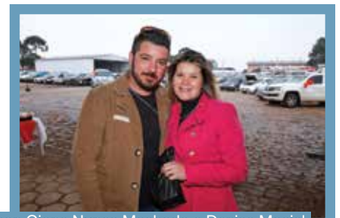
Antes do evento para clientes e parceiros foi realizado um curso de aperfeiçoamento para os profissionais da equipe administrativa do pátio e guincheiros da Rodocar Sul.

O curso, conduzido por Alexandre Hernandes e Jean Dalponte, integrantes da equipe do Centro de Treinamento Solera, e Marcelo Fernandes, da AUTOonline, abordou o preenchimento e a conferência do Laudo de Remoção de Veículo, que comprova as condições em que cada unidade foi retirada pelo guincho na oficina e entregue no pátio. Também foram realizados exercícios práticos para que os participantes do curso pudessem confirmar a exatidão do laudo ou identificar se houve troca de peças ou remoção de acessórios do carro. O grande objetivo do treinamento foi garantir que os veículos mantenham o seu real valor até o momento em que são entregues ao comprador.

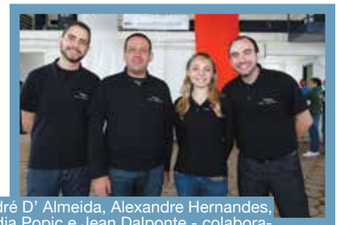
Nesse dia, a equipe e os parceiros de negócio fizeram mais uma vez jus ao slogan que a AUTOonline defende mundialmente desde 1996: peritos em valorização. AUTOonline – the value experts.

Francisca Nascimento e o responsável pelo pátio Mario Edson da Cruz conduzem os convidados na visita às instalações. À frente, Lindalva Correa de Lima, Mairi Santos e Genesio Maiochi Filho.

Osias Alves Ribeiro, Moises Lino de Assis, Claudinei Alves Ribeiro, Joacir Augusto da Silva e Francisco Dall Orsoletta, Lindalva Correa de Lima, Sandra e Adilson Zaparoli.



Wilson Gione Nunes Machado e Denise Maciel.



André D' Almeida, Alexandre Hernandes, Nadja Popic e Jean Dalponte - colaboradores do Grupo Solera Brasil.

Antonio Zambianchi da Silva, Clodoaldo Oliva, Alvaro Oliva, Alexandro Renato de Oliveira, Manoel Renato de Oliveira e Mauricio Amaral Isoldi.

Jessica Gomes da AUTOonline, entre Amarildo Nogueira e Dario Robison Alves de Oliveira.

Claudia Mestres, da AUTOonline, com Vanilson Borin Monteiro da Silva.

Gisele Bassi e Marcelo Pereira.

Elton Borges e Tiago Mantelli.

## Treinamento reúne novos usuários do Sistema Audatex em Minas Gerais

Em julho foi realizado mais um curso especial para os novos clientes do Sistema Audatex no Estado de Minas Gerais. O encontro reuniu sete profissionais de sinistros do 17º Batalhão de Logística do Exército de Juiz de Fora e da APROTEVE – Associação de Proteção Veicular de Ipatinga.

"Este treinamento tem por objetivo capacitar os profissionais de sinistros a fazer bom uso da ferramenta Audatex em seu dia a dia de trabalho, tornando seu serviço mais rápido e dinâmico, minimizando tempo e agregando confiabilidade e segurança na elaboração de orçamentos de reparação veicular", explica Harley Oliveira, representante técnico da empresa em Minas Gerais.

## Prefeituras mineiras prestigiam apresentação da Audatex em São João del-Rei

Integrantes da AMVER - Associação dos Municípios da Microrregião dos Campos das Vertentes de Minas Gerais participaram de uma apresentação do Sistema Audatex e do AX Mec, realizada na sede da entidade em São João del-Rei, no dia 19 de setembro.

O encontro foi articulado por Luana Katrina dos Santos Costa, da AMVER, e João Gustavo Rocha, representante comercial da Audatex no mercado mineiro. Na oportunidade, Harley Oliveira, representante técnico da Audatex, destacou os recursos e benefícios para as prefeituras com a adoção do Sistema Audatex que, com seus parâmetros de tempo de serviço e preços de peças, agregará mais transparência na alocação de recursos públicos para manutenção e reparação da frota de veículos. Na sequência, o representante comercial da Audatex Arthur Souza fez uma demonstração prática de utilização do novo produto AX Mec, desenvolvido especialmente para elaborar orçamentação de reparos em oficinas mecânicas.

Harley Oliveira apresenta recursos do Sistema Audatex para integrantes da AMVER.

Estiveram presentes 12 representantes dos municípios que compõem a microrregião mineira: Barroso, Carrancas, Conceição da Barra de Minas, Coronel Xavier Chaves, Dores de Campos, Itutinga, Lagoa Dourada, Madre de Deus de Minas, Piedade do Rio Grande, Prados, Resende Costa e Ritápolis.

## Audatex e Inpart promovem seus produtos na 2ª Minasparts

Audatex e Inpart, unidades de negócio do Grupo Solera Brasil, participaram da segunda edição da Minasparts – Feira da Indústria de Autopeças e Reparação Automotiva. Realizada de 21 a 24 de agosto no Expominas, centro de exposições de Belo Horizonte, a feira reuniu cerca de 25 mil visitantes.

"A taxa de crescimento expressiva de Minas Gerais posicionou o Estado como a segunda economia nacional, refletindo também a continuidade singular de crescimento do setor industrial e o potencial da Minasparts, por sua capacidade de promover o contato direto entre vendedores e compradores durante os quatro dias da feira", afirma Cassio Dresch, diretor comercial da Diretriz, empresa organizadora do evento.

Segundo Marcos Santos, supervisor da área comercial da Audatex, a participação na Minasparts é uma importante oportunidade para fortalecer o reconhecimento da marca Solera, ressaltando que "atuamos também para dar maior visibilidade aos lançamentos da empresa ao apresentar para os profissionais e líderes de entidades do setor automotivo os novos produtos da empresa, como 3D, IRE, SMR, VIN e AX Mec".

"Para a Inpart, a presença em eventos como o Minasparts tem por objetivo estreitar o relacionamento com os clientes que já usam o Sistema Inpart, fechar novas parcerias com distribuidores de peças e concessionários de veículos e também ampliar o networking com formadores de opinião do setor automotivo. Além disso, o evento é um importante canal de comunicação entre o setor industrial e os clientes potenciais no lançamento de produtos", explica Vladimir Lages da Mota, representante comercial da Inpart em Minas Gerais.

Arthur Souza e João Gustavo Rocha, representantes comerciais da Audatex em Minas Gerais.

Vladimir Lages da Mota, representante comercial da Inpart para o mercado mineiro.

## Participantes da Inpart Racing aceleram vendas e confirmam pole position de equipes do Sul e Sudeste

As provas Top Vendas de julho a outubro foram vencidas por vendedores das regiões Sul e Sudeste do Brasil, a exemplo do que aconteceu nas quatro primeiras etapas da Inpart Racing, realizadas de março a junho deste ano.

Em julho e setembro, a pole position entre os mais de 700 participantes da competição foi conquistada pela Copava Veículos, revendedora Volkswagen em Curitiba, tendo o vendedor Laerte de Jesus como campeão nos dois meses. O Top Vendas de agosto e outubro foi alcançado por Fabio Clayton Lemos Ramos, da Souza Ramos, concessionária Ford de São Paulo.

Laerte de Jesus (centro), vendedor campeão de julho, ladeado por Sergio Gonçalves (gerente de vendas de peças) e Pedro Aguiar (supervisor de vendas de peças), da Copava Cabral de Curitiba.

A partir da direita, o vendedor vencedor de agosto, Fabio Clayton Lemos Ramos, com Celso Vaiano (diretor de peças), José Ivan de Souza (supervisor de logística), Edilson Bessa (gerente de peças) e Luiz Roberto da Mota (motorista).

### Inpart Racing

A Inpart Racing tem duração de 12 meses e será disputada até fevereiro de 2014. Para identificar os campeões da competição são considerados o desempenho em vendas e a qualidade dos serviços das fornecedoras de peças, levando em conta fatores como prazo de entrega, tempo de confirmação de pedidos e uploads de notas fiscais no Sistema Inpart.

A equipe de Atendimento e Logística da Souza Ramos comemora o Top Vendas de outubro com o vendedor Fabio Clayton Lemos.

Laerte de Jesus exibe a placa de vencedor de setembro, com Pedro de Aguiar (supervisor de vendas) e os colegas vendedores da Copava Cabral (à direita), Jefferson Skrzeczkowski e Sandro José Tozato.

## Troféu Gaivota de Ouro reconhece destaques do mercado de seguros

A 13ª edição do Troféu Gaivota de Ouro, promovido pela Revista Seguro Total, premiou no dia 30 de julho as companhias e os profissionais que mais se destacaram no mercado segurador em diversas categorias.

O evento, realizado em São Paulo, contou com a participação de 600 convidados. Entre eles, Juliana Setta, coordenadora de negócios, e Douglas Pecoraro, gerente Comercial do Grupo Solera Brasil.

A premiação levou em consideração a performance econômico-financeira da seguradora e a arrecadação de prêmios, conforme dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep), assim como as iniciativas inovadoras com resultados positivos para corretores e consumidores, as melhorias de produtos e serviços e o incentivo aos profissionais do segmento. Nesta edição do prêmio também foram reconhecidas as ações ambientais, sociais e de governança corporativa.

José Francisco Filho, diretor da Revista Seguro Total, na abertura do evento.

Premiados deste ano comemoram a conquista do Troféu Gaivota de Ouro.

# Sistema Audatex é apresentado na Turnê Pós-Vendas da Volkswagen

A Audatex participou da Turnê Pós-Vendas 2013 da Volkswagen, que contou com a presença de concessionários de norte a sul do Brasil. O programa deste ano incluiu palestras e workshops sobre economia, produtividade e rentabilidade no pós-vendas e satisfação do cliente, além de uma Feira de Negócios para apresentação de produtos e acessórios automotivos, assim como de serviços que colaboram no aumento da produtividade das operações e na fidelização de clientes.

Samuel Santana, representante comercial da Audatex, no estande da empresa.

Realizado de 8 a 19 de outubro no Hotel Royal Palm Plaza, em Campinas (SP), o evento foi dividido em três momentos para receber todos os revendedores da marca. Os concessionários de São Paulo – capital, interior e litoral – integraram o primeiro grupo, de 8 a 11/10, e foram recebidos no estande da Audatex pelos representantes comerciais Samuel Santana e Anuar Jorge. Os Estados da Região Sul, junto com Rio de Janeiro, Espírito Santo e Minas Gerais, participaram do encontro de 13 a 16/10 e contaram com o atendimento do representante comercial da Audatex no Paraná, Valdenir Silva, e de João Gustavo Rocha, parceiro da empresa no mercado mineiro. Os Estados do Norte, Nordeste e Centro-Oeste participaram da turnê de 16 a 19/10 e contaram com demonstrações do Sistema Audatex feitas por Marcos Santos, supervisor da área comercial da Audatex, e Douglas Pecoraro, gerente comercial do Grupo Solera Brasil.

Durante o período da Turnê Pós-Vendas, a Audatex ofereceu aos participantes uma condição especial para a adoção do sistema de orçamentação pelas concessionárias.

João Gustavo Rocha, representante comercial em Minas Gerais, apresenta as soluções da Audatex para concessionário VW.

Douglas Pecoraro, gerente comercial do Grupo Solera Brasil, com Marcos Santos, supervisor da área comercial da Audatex.

*Estamos muito satisfeitos em apresentar os produtos do Grupo Solera no Brasil para a rede de concessionários Volkswagen durante esses dias de roadshow. Ficou evidente a percepção dos profissionais sobre os grandes ganhos que o Sistema Audatex oferece no processo de reparação automotiva ao eliminar as perdas que ocorrem manualmente, e também os ganhos de produtividade, que chegam a patamares de até 37%, comprovados na produção de muitos dos nossos clientes em todo o Brasil.*

*Douglas Pecoraro*

Solera
Global Knowledge. Local Focus.

**Nº 55 – Novembro de 2013**
Solera News é uma publicação bimestral das unidades de negócio do Grupo Solera em operação no Brasil - Audatex, Inpart e AUTOonline.
Av. Maria Coelho Aguiar, 215 - Bloco E - 7º andar - CEP 05804-900 - São Paulo - SP
Tels.: 11 2122 8050 / 0800 7229700
**Comentários e Sugestões:** marketing@audatex.com.br
**Conteúdo Editorial:** Profession Comunicações - www.profession.com.br
**Projeto Gráfico:** Sardinha 17 - www.sardinha17.com.br
**Fotos:** Studio Fábio Nunes (SP)/Antônio More (Curitiba)/Antranik Photos - Troféu Gaivota de Ouro.

Prêmio SP Sindirepa

**Sistema Audatex:**
melhor software de reparação pelo 4º ano consecutivo.