

AVEIRO BUSINESS CLUB

Estudos de Caso Grandes Empresas

Guião de suporte às PME



OLI

CONTEXTUALIZAÇÃO

Este documento surge no âmbito das atividades a desenvolver pela AIDA CCI – Câmara de Comércio e Indústria do Distrito de Aveiro, através do projeto PME QUALIFY, cuja candidatura foi apresentada ao Programa Operacional Competitividade e Internacionalização (COMPETE2020), Sistema de Apoio às Ações Coletivas, apoiada pelo FEDER.

Neste sentido, a AIDA CCI procura organizar e programar atividades de difusão de conhecimento e capacitação de PME, assim como atividades de dinamização e de aproximação do tecido empresarial do distrito de Aveiro. É neste contexto que surge o programa **Aveiro Business Club**, um clube de fornecedores que procura integrar as PME do distrito na cadeia de valor de grandes empresas, tendo como objetivos:

- ▶ Desenvolver **conhecimento sobre as necessidades e capacidades do tecido empresarial**, em especial das PME
- ▶ Promover a **cooperação entre empresas** de forma a melhorar o acesso a novos mercados e competências, **capacitando assim as PME para integrar redes de fornecedores globais e inovadores**
- ▶ Promover a **cooperação entre empresas de forma a melhorar a integração de novas tecnologias** nas PME, facilitando a adaptação à Indústria 4.0
- ▶ Promover a **adaptação aos requisitos tecnológicos** dos processos e produtos que proporcionem conhecimento especializado, recursos e conhecimento crítico para maior produtividade, maior flexibilidade e maior qualidade dos produtos
- ▶ **Envolver PME nacionais nas cadeias de valor globais de grandes empresas**, com o objetivo de aumentar a incorporação de produtos nacionais e aumentar exportações

Uma das ações levadas a cabo para concretização dos objetivos mencionados foi a elaboração de estudos de caso junto das cinco grandes empresas que participam no Aveiro Business Club. Para construir estes cinco estudos de caso, foram realizadas entrevistas com um responsável de cada uma das grandes empresas, de modo a perceber quais as suas necessidades e preferências no momento de seleção dos seus fornecedores. Assim, é pretendido que os resultados destes estudos de caso proporcionem informação útil às PME que pretendam vir a constituir-se fornecedoras destas grandes empresas, contribuindo para a melhoria da sua *performance* no contacto com estes potenciais clientes.

O presente documento apresenta os resultados do estudo de caso da **OLI**.

CARATERIZAÇÃO DA OLI

VISÃO GERAL



IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

OLI – Sistemas Sanitários, S.A.
(NIPC: 500578737)



SETOR ECONÓMICO

Fabricação de artigos plásticos para materiais para a construção



VOLUME DE NEGÓCIOS

€ 56,3 milhões



CMVMC REALIZADO NO ÚLTIMO ANO

€ 25 milhões



TOTAL DE COLABORADORES

431

PRINCIPAIS PRODUTOS VENDIDOS

- ▶ Autoclismos interiores
- ▶ Autoclismos exteriores
- ▶ Autoclismos falsos
- ▶ Placas de comando
- ▶ Mecanismos
- ▶ Torneiras
- ▶ Válvulas

EXPORTAÇÕES

VOLUME DAS EXPORTAÇÕES

€ 43,6 milhões

PRINCIPAIS MERCADOS

- 1º Alemanha
- 2º Itália
- 3º Suécia
- 4º França
- 5º Polónia

PERFIL DE COMPRADOR

PRINCIPAIS PRODUTOS E MATÉRIAS ADQUIRIDOS

- ▶ Granulados de plástico
- ▶ Torneiras de esquadria
- ▶ Estruturas metálicas
- ▶ Mobiliário de casa de banho
- ▶ Bases de duche e resguardos
- ▶ Produtos com tratamento de superfície
- ▶ Parafusos
- ▶ Esferovite
- ▶ Torneiras
- ▶ Radiadores
- ▶ Caldeiras
- ▶ Embalagens
- ▶ Tubagens
- ▶ *Racords* de latão
- ▶ Equipamento solar de aquecimento de águas

% DO CMVMC CORRESPONDENTE A FORNECEDORES NACIONAIS

60%

Nº DE FORNECEDORES NACIONAIS COM RELAÇÃO COMERCIAL ATIVA

Mais de 600

LONGEVIDADE MÉDIA DAS RELAÇÕES COM FORNECEDORES

Indisponível

TORNAR-SE FORNECEDOR DA OLI

PREFERÊNCIAS DA OLI



PRODUTOS E SERVIÇOS QUE A **OLI** IMPORTA QUE PODERIAM SER SUBSTITUÍDOS POR FORNECIMENTOS NACIONAIS

- ▶ Componentes eletrónicos (sensores, atuadores, etc)
- ▶ Torneiras/misturadoras e outros artigos da gama banho



CRITÉRIOS DE SELEÇÃO RELEVANTES NA ESCOLHA DE FORNECEDORES DA **OLI**

- ▶ Certificação ISO 9001
- ▶ Necessidade de expandir a rede de fornecedores da OLI face ao volume e risco de negócio do fornecedor
- ▶ Diferenciação técnica
- ▶ Capacidade de inovação
- ▶ Preço competitivo face ao grupo de fornecedores existente



FATORES DE DIFERENCIAÇÃO QUE A **OLI** PROCURA NOS SEUS FORNECEDORES

- ▶ Proposta de valor assente na flexibilidade (por exemplo, entregas faseadas com lotes ajustados às necessidades da OLI), resposta rápida, capacidade produtiva e qualidade, com preço competitivo
- ▶ Experiência no sector da indústria de sanitários
- ▶ Implementação de métodos efetivos de controlo de produto e processo (por exemplo, gestão rigorosa dos processos de qualidade de produto e rapidez na implementação de melhorias e análise de desvios)

REQUISITOS MÍNIMOS PARA SE TORNAR FORNECEDOR

- ✓ CAPACIDADE MÍNIMA DE FORNECIMENTO / PRODUÇÃO
Lotes mínimos reduzidos e entregas faseadas
- ✓ DEPARTAMENTOS DA EMPRESA MAIS IMPORTANTES PARA A PME
Qualidade, Compras e Desenvolvimento

AVEIRO

BUSINESS CLUB