

AVEIRO BUSINESS CLUB

Estudos de Caso Grandes Empresas

Guião de suporte às PME



BOSCH

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 **Bosch**.

CARATERIZAÇÃO DA BOSCH

VISÃO GERAL



IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

Bosch Termotecnologia, S.A.
(NIPC: 500666474)



SETOR ECONÓMICO

Fabrico e comercialização de aparelhos para aquecimento de água a gás, eletricidade ou energias renováveis, para utilização doméstica ou industrial; Formação dos agentes que procedem à instalação dos aparelhos; Prestação de atividades de certificação energética.



VOLUME DE NEGÓCIOS

€ 291,3 milhões



CMVMC REALIZADO NO ÚLTIMO ANO

€ 174,8 milhões



TOTAL DE COLABORADORES

1006

PRINCIPAIS PRODUTOS VENDIDOS

- ▶ Esquentadores a gás
- ▶ Esquentadores elétricos instantâneos
- ▶ Caldeiras a gás
- ▶ Bombas de calor

EXPORTAÇÕES

VOLUME DAS EXPORTAÇÕES

€ 235,1 milhões

PRINCIPAIS MERCADOS



Espanha



Chile



Alemanha



Argélia



Estados Unidos da América

PERFIL DE COMPRADOR

PRINCIPAIS PRODUTOS E MATÉRIAS ADQUIRIDOS



- ▶ **Aço**
- ▶ **Cobre**
- ▶ **Eletrónicas**
- ▶ **Cablagens**
- ▶ **Plásticos**



% DO CMVMC CORRESPONDENTE A FORNECEDORES NACIONAIS

20%



Nº DE FORNECEDORES NACIONAIS COM RELAÇÃO COMERCIAL ATIVA

55



LONGEVIDADE MÉDIA DAS RELAÇÕES COM FORNECEDORES

20 anos

TORNAR-SE FORNECEDOR DA BOSCH

PREFERÊNCIAS DA BOSCH



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

- ▶ **Peças plásticas**
- ▶ **Peças em alumínio**



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

- ▶ **Cumprimento das certificações ISO**
- ▶ **Competitividade**
- ▶ **Qualidade**
- ▶ **Serviço**



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

- ▶ **Inovação**

REQUISITOS MÍNIMOS PARA SE TORNAR FORNECEDOR

- ✓ PROCESSO DE CANDIDATURA
Apresentação depois do estabelecimento de contactos comerciais
- ✓ CERTIFICAÇÕES OBRIGATÓRIAS
Certificações ISO
- ✓ CAPACIDADE MÍNIMA DE FORNECIMENTO / PRODUÇÃO
Capacidade de adaptação a flutuações de 30% no *forecast*
- ✓ TEMPO DE ENTREGA
***Just-In-Time* ou outro**
- ✓ QUALIDADE DO PRODUTO
0 PPM's (não negociável)
- ✓ PREÇO
Competitivo
- ✓ FLEXIBILIDADE DE DESIGN E PRODUÇÃO
Procuram soluções completas. Quanto maior o leque de competências, melhor
- ✓ INTEGRIDADE DO FORNECEDOR
Integridade superior aos requisitos mínimos da lei é um pré-requisito de seleção
- ✓ SAÚDE/ROBUSTEZ FINANCEIRA
As contas e saúde financeira são verificadas no processo de seleção
- ✓ DEPARTAMENTOS DA EMPRESA MAIS IMPORTANTES PARA A PME
Inovação

AVEIRO

BUSINESS CLUB