

01

janeiro 2021 | January 2021

NORS

magazine

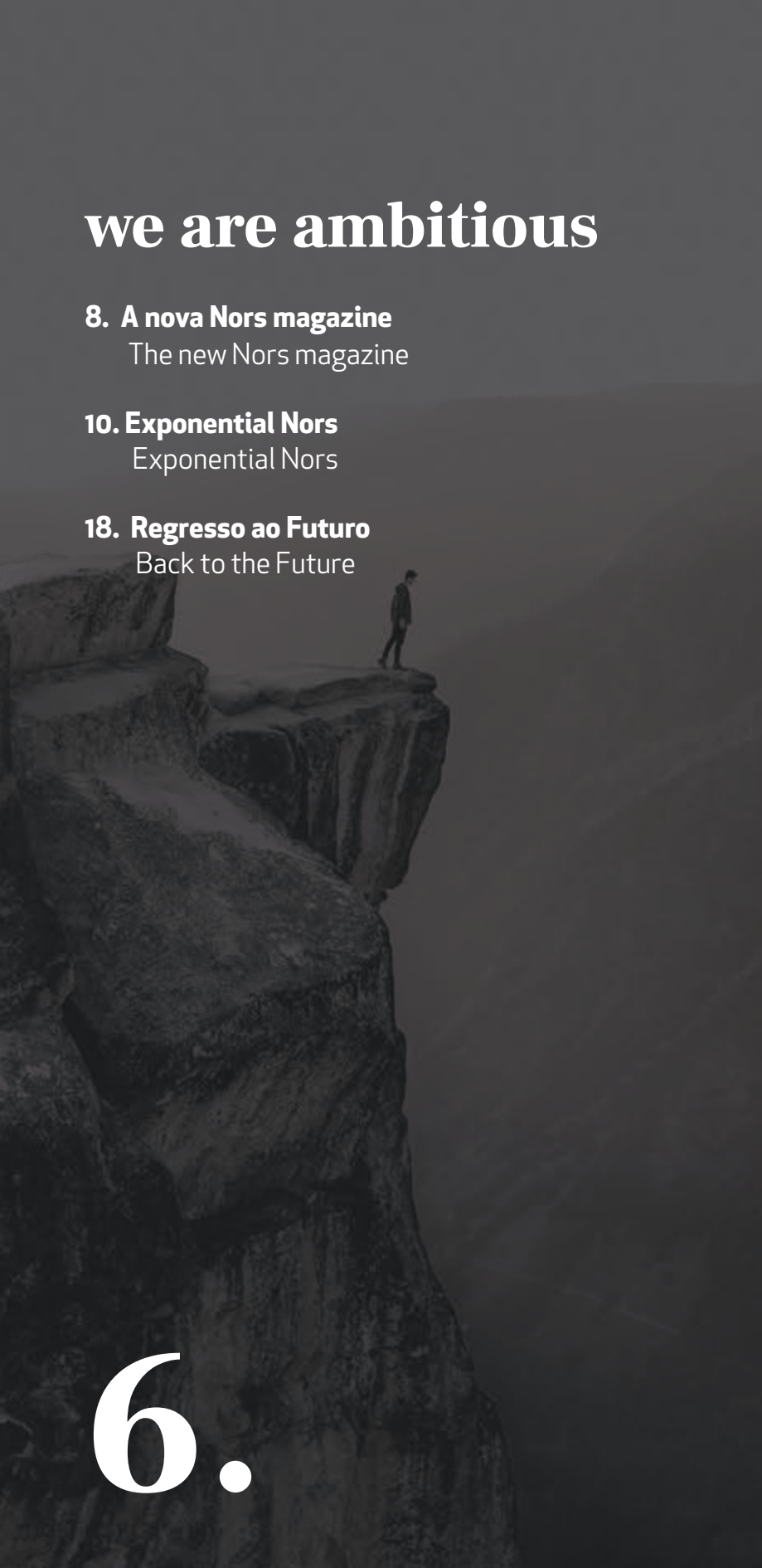
ambitious.
transparent.
personal.
charming.





Créditos de produção Production Credits

Editora | Editor : Ana Salomé
Coordenador de redação | Newsroom Coordinator : José Albuquerque
Parceiro criativo | Creative partner : Mesh Agency
Tiragem | Print Run : 3 500 copies
Depósito Legal | Legal Deposit : 378317/14
Nors: Rua Manuel Pinto de Azevedo, 711, 1º, 4149-010 Porto, Portugal
Contacto | Contact : +351 226 150 320 | dpc@nors.com



we are ambitious

8. A nova Nors magazine
The new Nors magazine

10. Exponential Nors
Exponential Nors

18. Regresso ao Futuro
Back to the Future

6.



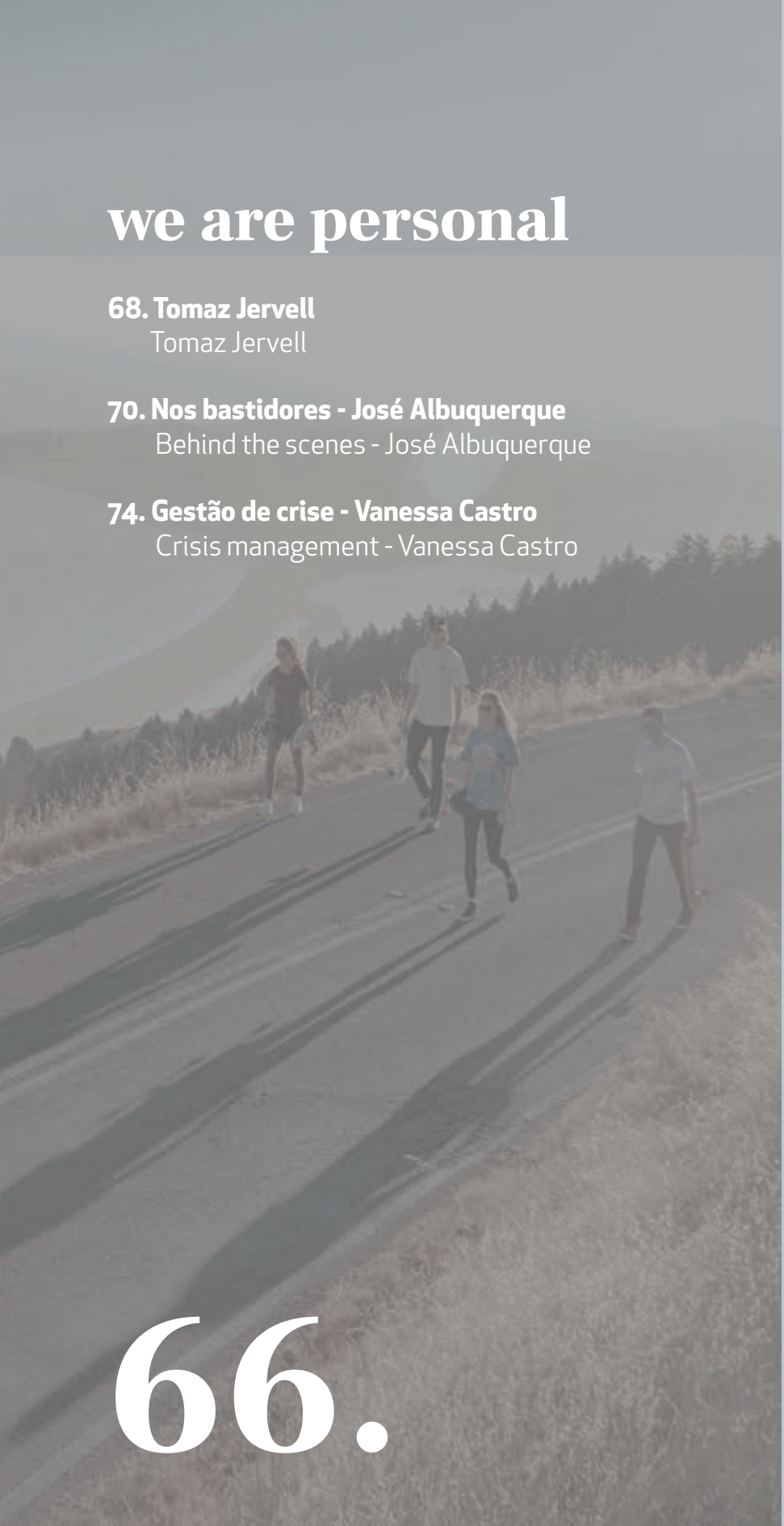
we are transparent

24. Do Canadá com amor
From Canada with love

38. Notícias Nors
Nors News

64. Missão: Sustentabilidade
Sustainable Motions

22.



we are personal

68. Tomaz Jervell
Tomaz Jervell

70. Nos bastidores - José Albuquerque
Behind the scenes - José Albuquerque

74. Gestão de crise - Vanessa Castro
Crisis management - Vanessa Castro

66.



we are charming

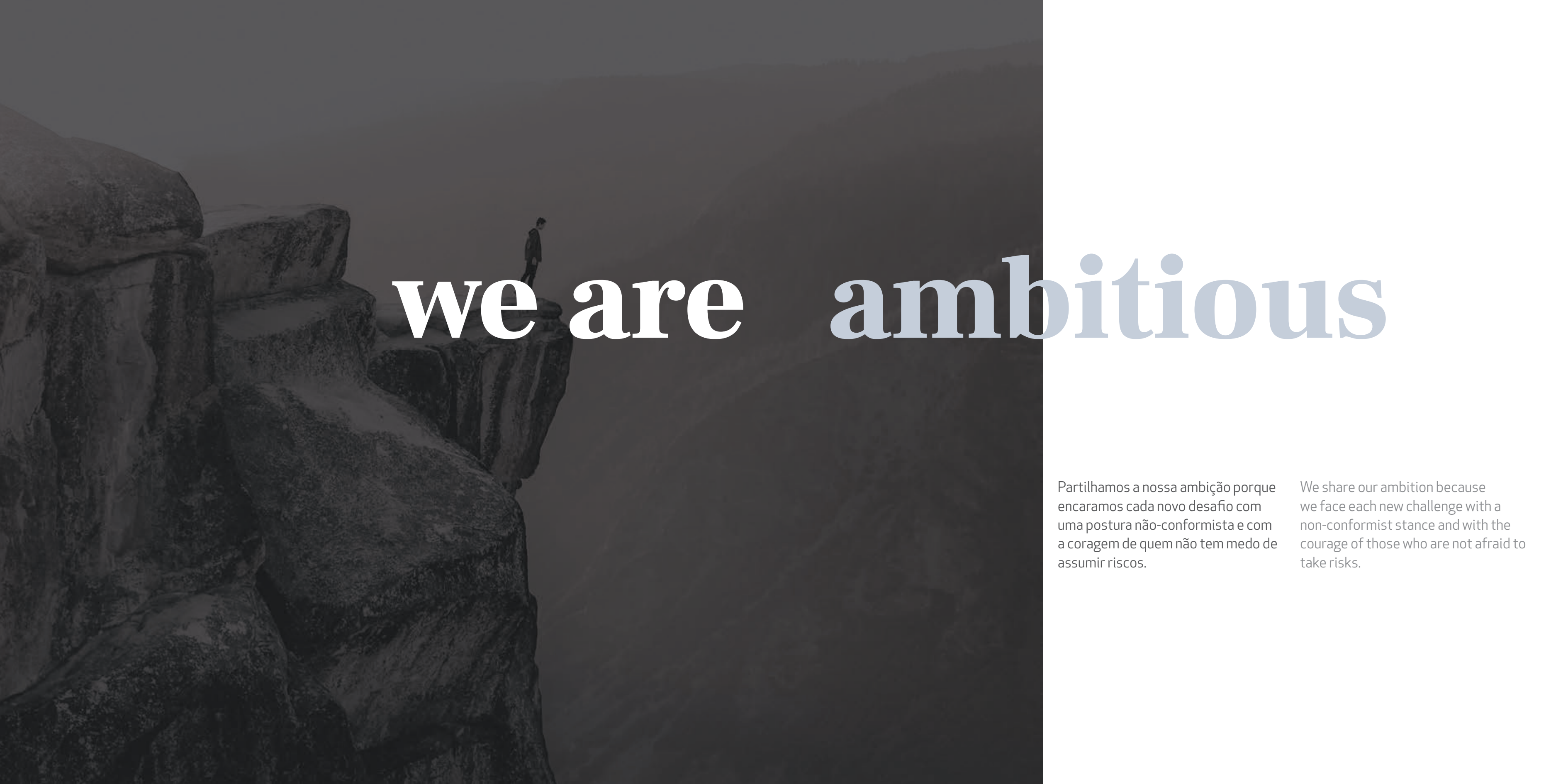
80. Revista de imprensa
Our press review

86. Em direção às estrelas
Towards the stars

88. Bem-estar
Well-being

90. Crianças Nors
Nors Kids

78.

A person stands on the edge of a dark, craggy rock formation, looking out over a vast, hazy landscape of rolling hills and valleys. The scene is dimly lit, with a soft, diffused light source creating a misty atmosphere. The person is a small figure in the distance, emphasizing the scale of the landscape.

we are ambitious

Partilhamos a nossa ambição porque encaramos cada novo desafio com uma postura não-conformista e com a coragem de quem não tem medo de assumir riscos.

We share our ambition because we face each new challenge with a non-conformist stance and with the courage of those who are not afraid to take risks.

a nova Nors magazine

the new Nors
magazine

Tomás Jervell
CEO

Bem-vindos à nossa nova revista corporativa.

A Nors Magazine reflete a nossa existência enquanto grupo e a diversidade e vivência das nossas empresas. É uma ponte que nos aproxima dos nossos colaboradores e dos nossos parceiros, com base nas características mais importantes da nossa personalidade: destaca a nossa ambição, revela a nossa transparência, a força das nossas relações e a autenticidade do nosso carisma.

O ano de 2020 foi pleno de desafios e conquistas para a Nors. Reconstruímos a nossa identidade e reafirmámos o nosso propósito, ligado à nossa capacidade de inspirar confiança e de estabelecer relações duradouras. Este é o nosso mote: We Drive Trust.

Demos as boas-vindas à Strongco, a nova empresa da Nors, com operações no Canadá e, com isso, tornámos o nosso compromisso ainda mais global.

No ano passado, fomos abruptamente postos à prova. A crise pandémica obrigou as nossas pessoas e as nossas operações a reinventarem-se, a testarem os seus limites e a encontrarem novas formas de garantir a segurança de todos, continuando a prestar um serviço de excelência

aos nossos clientes. Enfrentámos a adversidade e superámo-nos.

E, principalmente por isso, estamos certos de que seremos capazes de criar um futuro de sucesso. Continuaremos a inspirar confiança através dos nossos negócios, das nossas pessoas e das relações duradouras que estabelecemos com todos. Este é o nosso propósito.

Boas leituras e, acima de tudo, Bom Ano!

Welcome to our new corporate magazine.

Nors Magazine reflects our existence as a group and the diversity and experience of our companies. It is a bridge that brings us closer to our employees and our partners, based on the most important characteristics of our personality: it highlights our ambition, reveals our transparency, the strength of our relationships and the authenticity of our charisma.

2020 was a year full of challenges and achievements for Nors. We have rebuilt our identity and reaffirmed our purpose, linked to our skill to inspire confidence and establish long lasting relationships. This is our motto: We Drive Trust.

We welcomed Strongco, Nors' new company, with operations in Canada, and thereby we made our commitment even more global.

Last year we were abruptly put to the test. The pandemic crisis has forced our people and our operations to reinvent themselves, test their limits and find new ways to ensure the safety of all, while continuing to provide a service of excellence to our customers. We faced adversity and went beyond ourselves.

And, mostly because of that, we are sure that we will be able to create a successful future. We will continue to inspire confidence through our business, our people and the lasting relationships we have established with everyone. This is our purpose.

We wish you a good reading and, above all, a good New Year!

exponential Nors

exponential Nors



Veja aqui o Filme da Marca Nors
Watch here Nors Brand Film



Ana Salomé
Diretora de Pessoas e Comunicação
Head of People and Communication

Neste ano de desafios, quisemos humanizar ainda mais a nossa marca e criar uma narrativa comum que renovasse o nosso mote, que sustentasse o nosso crescimento contínuo e a nossa transformação.

Este não foi um processo de *rebranding*. A marca Nors é a mesma e continua assente nas pessoas, mas era preciso mudar o paradigma do 'We Know How'.

Num mundo cada vez mais emergente, o sucesso não passa apenas pelo saber-fazer. O saber continua crítico, mas agora o caminho constrói-se através de relações duradouras, através de confiança. E nós precisávamos de um novo mote que refletisse esta nova realidade.

Esta foi a motivação para embarcarmos nesta viagem ao passado e ao futuro da nossa marca, ajudando-nos a aprofundar ainda mais a nossa identidade. É esta viagem que partilhamos consigo.

During this year of many challenges, we cared to further humanize our brand and create a mutual narrative that would renew our motto, which would sustain our consistent growth and our transformation.

This was not a *rebranding* process. Nors brand is the same and remains focused on people. Nevertheless, it was required to change the paradigm of 'We Know How'.

In an increasingly emerging world, success is not just about knowing *how to do it*. Knowledge remains vital but the path is now built through long lasting relationships, through trust. And we needed a new motto that would reflect this new reality.

This was the motivation to embark on this journey into the past and into the future of our brand, helping us to further deepen our identity. And it's this journey we want to share with you.

“

O mote “we drive trust.” espelha perfeitamente quem somos e o que é importante para nós.

The motto “we drive trust.” perfectly reflects who we are and what is important to us.

“

driving trust through long-lasting relationships.

Este é o nosso propósito. A nossa essência, aquilo que nos leva a impulsionar relações duradouras.

This is our purpose. Our essence, what drives us to impel lasting relationships.



we drive trust.

É a expressão que dá o mote à nova narrativa da marca Nors. Não sendo uma assinatura, é um tema que se repete ao longo da identidade. Deixa transparecer os atributos do carácter da marca, englobando e promovendo cada um, sendo o ponto de partida para o desenvolvimento da personalidade Nors.

This is the expression that sets the tone for the new narrative of Nors brand. Not being a signature, it is though a theme that is repeated throughout our identity. It lets show the attributes of the character of the brand, encompassing and promoting each one, being the starting point for the development of Nors personality.

Personalidade Nors Personality Nors

A nossa personalidade é a manifestação humana da marca Nors, através dos quatro atributos de carácter: a nossa ambição, a nossa transparência, o nosso lado pessoal e o nosso charme.

Estes são os ideais que nos marcam e pelos quais nos regemos.

Our personality is the human manifestation of the Nors brand, through the four character attributes: our ambition, our transparency, our personal side, and our charm. These are the ideals that mark us and by which we are guided.

ambição ambition

A ambição é o nosso atributo mais natural. Sempre fomos ambiciosos e devemos continuar a sê-lo. Não nos conformamos e valorizamos a coragem de assumir riscos para crescer.

Ambition is our most natural attribute. We have always been ambitious and we must continue to be so. We do not conform and we value the courage to take risks to grow.

transparência transparent

A transparência vem do facto de agirmos de acordo com aquilo em que acreditamos. E é fundamental, porque sustenta a confiança que está na base do nosso sucesso, feito de relações duradouras.

Transparency comes from the fact that we act according to what we believe in. And it is fundamental, because it sustains the trust that underlies our success, made of lasting relationships.

peçoal personal

O nosso lado pessoal deriva da orientação para as pessoas e do reconhecimento da força coletiva com que construímos relações duradouras.

Our personal side derives from the orientation for people and from the recognition of the collective strength with which we build lasting relationships.

charme charm

O charme ilustra a nossa autenticidade intemporal. Porque atravessa todas as mudanças, áreas de negócio e décadas de existência. E resulta da conjugação do carisma e da sobriedade com que enfrentamos todos os desafios.

The charm illustrates our timeless authenticity. Because it goes through all the changes, business areas, and decades of existence. And it results from the combination of the charisma and sobriety with which we face all the challenges.

O Expoente

The Exponent

O expoente, o “N” de Nors, passa a estar onnipresente como endosso nos logótipos de todas as marcas de negócio. Um expoente eleva algo, confere-lhe poder sem retirar nada. No caso da Nors, a força do grupo é o expoente que eleva as várias marcas de negócio e lhes confere poder sem retirar individualidade. Esta abordagem unificadora do portfólio torna a oferta mais inteligível e apelativa, pois cada marca surge classificada de acordo com as quatro áreas de negócio do universo Nors que gravitam em torno da marca corporativa.

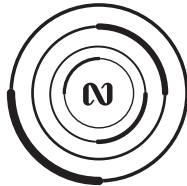
The exponent, the “N” of Nors, becomes ubiquitous as an endorsement in the logos of all business brands. An exponent elevates something, gives it power without removing anything. In the case of Nors, the strength of the group is the exponent that elevates the various business brands and confers them power without removing individuality. This unifying approach of the portfolio makes the offer more intelligible and appealing, as each brand emerges ranked according to the four business areas of Nors universe that gravitate around the corporate brand.



Expoente Nors
The Nors Exponent



Área de negócio
Business area



Eixo Gravitacional
Gravitational Axis

Áreas de negócio
Business Areas



NORS **MOBILITY**

A Nors Mobility é a área de negócio que disponibiliza soluções que respondem às necessidades de mobilidade e transporte dos clientes. Desde veículos pesados (como camiões e autocarros) até automóveis, facilitamos conexões pessoais e profissionais. Nesta área de negócio, encontramos a **Auto Sueco, a Auto Sueco Automóveis, a Galius e a KinLai.**

Nors Mobility is the business area that provides solutions that respond to mobility and transport needs of our customers. From heavy vehicles (such as trucks and buses) to cars, we facilitate personal and professional connections. In this business area, you will find **Auto Sueco, Auto Sueco Automóveis, Galius and KinLai.**

NORS **AFTERMARKET**

A Nors Aftermarket é a área de negócio especializada na distribuição e retalho de peças multimarca para automóveis, camiões e autocarros. Com uma oferta diversificada e um serviço especializado, esta área garante que os clientes se mantêm em viagem. Aqui encontramos a **AS Parts, a Civiparts e a OneDrive.**

Nors Aftermarket is the business area specialized in the distribution and retail of multibrand components for cars, trucks and buses. With a diversified offer and a specialized service, this area ensures that customers stay on the go. Here you can find **AS Parts, Civiparts and OneDrive.**

NORS **OFF-ROAD**

A Nors Off-Road é a área de negócio direcionada para a distribuição e fornecimento de equipamentos industriais, de construção, infraestruturas e agrícolas. Com equipamentos confiáveis e eficientes, damos aos nossos clientes a oportunidade de construir um negócio mais forte. Aqui temos as marcas **AgroNew, Auto Maquinaria, Strongco e Ascendum.**

Nors Off-Road is the business area directed to the distribution and supply of industrial, construction, infrastructure and agricultural equipment. With reliable and efficient equipment, we give our customers the opportunity to build a stronger business. Here we have the brands **AgroNew, Auto Maquinaria, Strongco and Ascendum.**

NORS **VENTURES**

A Nors Ventures é a área de negócio que explora novos empreendimentos. Da mediação de seguros às soluções ambientais, passando pela comercialização de vidros de construção, está sempre à procura do próximo desafio. Aqui encontramos a **Amplitude Seguros, a Sotkon e a Vitrum.**

Nors Ventures is the business area that explores new ventures. From insurance mediation to environmental solutions, through the commercialization of construction glass, always looking for the next challenge. Here we find **Amplitude Seguros, Sotkon and Vitrum.**

de volta ao futuro

back to the future

A combinação entre as várias visões de futuro e o forte legado do passado têm sido a chave para o crescimento da Nors em todos os setores onde atua. Com a sede de chegar mais longe, foi além-fronteiras, levando a identidade do grupo a vários pontos do globo.

E para melhor compreendermos o ADN que compõe o grupo há mais de 70 anos, desafiámos duas gerações de colaboradores para um frente a frente com os olhos postos no futuro. Separados pelo Atlântico, Formosa e Fernando partilharam os seus testemunhos e as suas visões sobre o futuro da Nors.

The combination of the various visions of the future and the strong legacy of the past have been the key to Nors' growth in all sectors where it operates. Willing to go further, it has travelled beyond borders, taking the identity of the group to various points of the globe.

And to better understand the DNA that has been part of the group for over 70 years, we've challenged two generations of employees to a face-to-face with the eyes set on the future. Separated by the Atlantic, Formosa and Fernando shared their testimonies and their visions of the future of Nors.

Formosa Fuata trabalha desde 2014 na Auto Maquinaria, em Angola, com responsabilidade absoluta sobre os pedidos de peças dos clientes-chave.

Fernando Ferreira, com 32 anos de funções no grupo Nors, já passou por várias áreas e empresas – desde a área técnica, até à gestão comercial de novos e usados ou peças. A sua formação de base é engenharia mecânica, e o Brasil é agora o palco da sua atividade como Diretor-Executivo da Auto Sueco São Paulo.

Juntos, trazem uma visão conjunta e complementar do futuro da Nors, sustentados pela experiência distinta que ambos já alcançaram no grupo.

Formosa Fuata has been working since 2014 at Auto Maquinaria in Angola, with absolute responsibility for the orders for parts concerning key customers.

Fernando Ferreira, with 32 years of functions in Nors group, has been through several areas and companies – from the technical area to the commercial management of new and used or components. His base education is mechanical engineering, and Brazil is now the stage of his activity as Executive Director of Auto Sueco São Paulo.

Together, they bring us a concerted and complementary vision of Nors' future, reinforced by the distinct experience already achieved by both in the group.

Quais os aspetos do legado Nors com que mais se identificam e porquê? What aspects of the Nors legacy do you most identify with and why?

Formosa: A ambição é algo que nos relaciona ao grupo e que nos dá um sentido de propósito para transformar o futuro. Gostava ainda de reforçar a confiança, não só nos parceiros e clientes, mas também nos colaboradores. É um grupo que reconhece potencial nas suas pessoas e o desenvolve através de formações

contínuas, tanto que sou exemplo disto e me considero um diamante em bruto a ser continuamente lapidado pelo grupo Nors. E claramente a liderança inspiradora que nos impulsiona a fazer mais e melhor. O mundo atual está em constante movimento e todos estamos direcionados para acompanhar as tendências que surgem.

Formosa: Ambition is something that relates us to the group and gives us a sense of purpose to transform the future. I would also like to strengthen trust, not only in partners and customers, but also in employees. It is a group that recognizes potential in its people and promotes it through professional development, so much so that I am an example of this and consider myself a rough diamond continuously cut by Nors group. And clearly the inspiring leadership that drives us to do more and better. The current world is constantly moving, and we are all directed to keep up with the trends that arise.

Fernando: Podia estar aqui uma manhã [risos], mas vou concentrar-me no que me parece ser fulcral. Diria que a honestidade, a ambição e o pioneirismo são os valores com os quais mais me identifico. Além destes, a confiança depositada nas pessoas e o cuidado com o meio ambiente são âncoras-chave de toda a atividade da Nors. A ambição do grupo é o que me

traz a mim e à Formosa aqui – sem essa mesma ambição, estaríamos em Portugal, o grupo não seria, hoje em dia, internacional. Por outro lado, a honestidade e a transparência das relações têm garantido que o nosso trajeto seja de sucesso, com parceiros e clientes fidelizados a longo prazo. Por último, o pioneirismo: fomos empreendedores e pioneiros em muitos aspetos do mercado que ainda hoje marcam a nossa atividade diária. **Fernando:** I could be here the whole morning [laughs], but I'll focus on what I find to be central. I would say that honesty, ambition and pioneering are the values which I most identify with. In addition to these, the trust placed in people and care for the environment are key anchors of all Nors activity. The ambition of the group is what brings me and Formosa here – without this ambition, we would still be in Portugal, the group would not be international today. On the other hand, honesty and transparency of relationships have ensured that our path is successful, with partners and loyal customers in the long term. Finally, pioneering - we were entrepreneurs and pioneers in many aspects of the market which keep marking our daily activity today.

Como é que imaginam o grupo Nors daqui a dez anos?

How do you see Nors group 10 years from now?

Formosa: Falar no futuro é algo sempre imprevisível e 2020 foi prova disso. Tem-se dito que não é possível enfrentar desafios sem abrir portas à mudança e às oportunidades. Acredito que o grupo será cada vez mais global e internacional, devido ao grande desenvolvimento das tecnologias digitais. Considero que a Nors se irá adaptar ao mercado e aos seus novos desafios, como sempre fez. Após esta fase menos boa provocada pela pandemia, acredito que estaremos ainda mais fortes, mais resilientes, respondendo com eficácia aos desafios que o futuro trará.

Formosa: Talking about the future is always unpredictable and 2020 has been proof of that. It has been said that it is not possible to face challenges without opening doors to change and opportunities. I believe that the group will be increasingly global and international, due to the great development of digital technologies. I believe that Nors will adapt to the market and its new challenges, as it has always done. After this less good phase caused by the pandemic, I believe that we will be even stronger, more resilient, responding effectively to the challenges that the future will bring.

Fernando: Reforçando o que a Formosa disse, estaremos adaptados a várias mudanças. Penso que iremos direcionar-nos mais para a inovação, para a experiência e para a agilidade. Hoje em dia, todos somos mais impacientes, queremos tudo num instante e isso irá modificar muito todo o modo de trabalhar e de nos relacionarmos com o cliente. Por outro lado, vamos depender menos de infraestruturas – estaremos mais conectados, mais digitais e com um novo *mix* de pessoas que vai trazer *skills* que até agora ainda não temos, nomeadamente na gestão de dados. Considero que nos vamos focar ainda mais no negócio automotivo e penso que nos vamos expandir ainda mais internacionalmente.

Fernando: Reinforcing what Formosa has said, we will adapt to various changes. I think we will focus more on innovation, experience and efficiency. Nowadays, we are all more impatient, we want everything at once and this will greatly change the whole way of working and relating to the client. On the other hand, we will depend less on infrastructure – we will be more connected, more digital and with a new *mix* of people that will bring skills that we do not yet have, namely in data management. I think we're going to focus even more on the automotive business and I think we're going to expand even more internationally.

Quais as grandes tendências e forças que vão ter impacto drástico e disruptivo no modo como o setor funciona?

What are the major trends and strengths that will have a drastic and disruptive impact on the way the industry works?

Formosa: Considero que com a crise que se aproxima, a economia mundial irá sofrer. Isto não só no grupo como em todos os negócios. No que diz respeito à empresa e, principalmente, em África, penso que a queda do valor do petróleo é um forte indicador de que as energias limpas e os veículos elétricos vão marcar cada vez maior presença. Também a queda do setor mineiro irá modificar muito o setor onde operamos.

Formosa: I believe that with the approaching crisis, the world economy will suffer. This is not only in the group but in all business. With regard to the company and especially in Africa, I think that the fall in the value of oil is a strong indicator that clean energy and electric vehicles will be increasingly present. Also, the fall of the mining sector will greatly change the sector where we operate.

Fernando: Quando falamos em inovação no Brasil, falamos de uma cultura já muito propensa a pensar no futuro. Penso que é claro que os carros

elétricos e a sua automação vieram para ficar. No entanto, considero que é necessário resolver primeiro algumas questões estruturais e preparar a sociedade para que esta mudança ocorra: matrizes energéticas, questões legais e de ética, entre outras. Outra tendência-chave no nosso setor, e que é uma grande oportunidade para nós, é a impressão 3D de peças e a customização que esta permite. Penso que a manutenção preditiva dos veículos será também algo que muito em breve fará parte do dia a dia do nosso ramo. Observávamos o *e-commerce* como algo impensável para o nosso setor, e o que podemos observar hoje em dia são muitos clientes a comprarem peças automóveis *online* e, por isso, considero uma grande tendência de mudança no setor. Poderemos também falar de outras inovações como a robótica, o *blockchain* ou a gestão de dados como temas principais e tendência deste ramo, mas, em suma, tudo se resume à conectividade e o partido que podemos tirar da mesma – o acesso à informação em tempo real, rápida e agilmente, aumenta a complexidade das nossas operações, é um facto, mas é uma mais-valia para nós, para os parceiros e, logicamente, para o cliente.

Fernando: When we talk about innovation in Brazil, we talk about a culture that is already very much

prone to think about the future. I think it's clear that electric cars and their automation are here to stay. However, I believe that it is necessary to solve some structural issues first and prepare society for this change to occur: energy matrices, legal and ethical issues, among others. Another key trend in our industry, and which is a great opportunity for us, is the 3D printing of parts and the customization that this allows. I think that predictive maintenance of vehicles will also be something that will very soon be part of the day-to-day life of our business. We saw *e-commerce* as something unthinkable for our industry, and what we can see today is countless customers buying car parts online and, therefore, I consider a major trend of change in the sector. We can also talk about other innovations such as robotics, blockchain or data management as the main themes and trends of this industry, but in short, it all comes down to connectivity and the attainment we can take from it – access to information in real time, quickly and nimbly, increases the complexity of our operations, it is a fact, but it is an added value for us, for partners and, of course, for the customer.



A person is sitting on a wooden pier that extends into a calm lake. The water reflects the surrounding landscape, which includes steep, forested mountains. The scene is peaceful and contemplative.

we are transparent

Partilhamos a Nors com transparência. Acreditamos que a confiança é a base de qualquer relação de sucesso e construímo-la através de uma atitude honesta e frontal.

We share Nors with transparency. We believe that trust is the basis of any successful relationship and we build it through an honest and frontal attitude.

do Canadá, com amor

from Canada with love

Apesar do foco da Nors na mobilidade terrestre, 2020 foi ano de navegar pelos mares do Atlântico para abraçar uma nova família que agora é integrada como elemento-chave da atividade do grupo no continente americano. A Strongco, tal como a Nors, assenta em alicerces familiares, comprometida com a inovação e com o desenvolvimento de um setor que também é característico.

Com a representação de marcas líderes da indústria, como a Volvo Construction Equipment, a Manitowoc Crane, a Case, a Sennebogen e a Eco Log Forestry, a Strongco vende, aluga e presta serviços de assistência a estes equipamentos pesados, utilizados em setores como a construção, serviços de utilidade pública, mineração, silvicultura ou a gestão de resíduos por todo o território canadiano. São cerca de 500 colaboradores que, da costa este à oeste, estão comprometidos com a excelência de serviço para os clientes e parceiros, com relações que são nutridas a longo prazo, e que

garantem um volume de negócios que transcendeu os 200 milhões de dólares (164 milhões de euros) em 2019.

A empresa é composta por um grupo de pessoas que trabalham juntas há muito tempo, com “vários colaboradores a comemorarem 40 anos de funções na organização”, como refere Oliver Nachevski, o CEO e atual presidente da Strongco, o que revela o compromisso destes colaboradores para com o propósito da marca, alinhando-se claramente com os traços característicos do capital humano que já faz parte do grupo Nors.

A linhagem da Strongco remonta ao tempo em que foi adquirida uma empresa chamada Sullivan Strong Scott, fundada nos anos 40. Em 1988, foi formada a Strong Equipment Corporation, com a aquisição de três grandes empresas: a Sheridan Equipment, a Blackwood Hodge e a Contractors Machinery Equipment. Este acontecimento foi decisivo para a direção que a firma viria a



tomar, tornando-se numa relevante empresa no ramo do equipamento pesado no Canadá. De 2008 a 2014, a Strongco foi nomeada o principal concessionário/distribuidor da Volvo Construction Equipment na América do Norte.

Agora com o espírito enérgico de Oliver Nachevski, um apaixonado pelo negócio há mais de 32 anos, e com a integração da empresa na Nors, a Strongco beneficia do desempenho de um grupo internacional para o seu

crescimento futuro no país. Como refere, “fazendo parte da família Nors, a Strongco poderá levar o negócio a um próximo nível, contactando com novas oportunidades em diferentes indústrias e com diferentes produtos.”

Apesar da pandemia que vivemos, que ainda não permitiu a visita à empresa por parte da equipa da Nors, Oliver diz prever “tempos entusiasmantes para a empresa e para os colaboradores, com as novidades que estão a chegar”, designadamente do reposicionamento

da marca. “As pessoas começam agora a perceber e a sentir a mudança que está a acontecer e a abraçá-la com os corações e a mente”. E, com este estado de espírito, o desenvolvimento da Strongco no mercado norte-americano será, assim, sustentado pelos princípios da valorização do seu capital humano, das marcas líderes e dos compromissos fortes que assina, conjugado com as bases de confiança, transparência e ambição do grupo Nors.



Despite Nors' focus on land mobility, 2020 was the year to sail the Atlantic waters to embrace a new family that is now integrated as a key element of the group's activity on the American continent. Strongco, like Nors, is based on family foundations, committed to innovation and the development of the same sector.

Representing leading industry brands such as Volvo Construction Equipment, Manitowoc Crane, Case, Sennebogen and Eco Log Forestry, Strongco sells, rents and maintains heavy equipment, used in sectors such as construction, utilities, mining, forestry and waste management throughout Canada. With approximately 500 employees from east coast to west coast, all of whom are committed to customer service excellence and building long-term relationships that contributed to exceeding sales of 400 million Canadian dollars in 2019.

The company is composed of a group of people who have worked together for a long time, with "several employees celebrating 40 years of service in the organization", as Oliver Nachevski, the CEO and current president of Strongco says, "which reveals the commitment of these employees to the brand's purpose, clearly aligning with the characteristic

features of human capital that is already part of Nors group. Strongco's lineage began with the purchase of a company named Sullivan Strong Scott, which was founded in the 1940's. In 1988, Strong Equipment Corporation was formed with the acquisition of three major companies; Sheridan Equipment, Blackwood Hodge and Contractors Machinery Equipment. This defined the direction of the business and elevated it to a prominent heavy equipment dealer in Canada. From 2008 to 2014, Strongco was named the main dealer/distributor of Volvo Construction Equipment in North America.

Today, with the energetic spirit of Oliver Nachevski, passionate about the business for more than 32 years, and with the company's integration into Nors, Strongco benefits from the performance of an international group for its future growth in the country. As he points out, "being part of the Nors family, Strongco can take things to the next level by looking at opportunities in different industries and different products".

Despite the worldwide pandemic, which has not yet allowed Nors' team to visit the company, Oliver says he predicts "exciting times for the company and the employees, with the announcements that are coming",

namely the repositioning of the brand. "People are now beginning to understand and feel the change that is happening and to embrace it with their hearts and minds." Under this state of mind, Strongco's development in the North American market will be supported by the principles of valuing its employees and the leading brands they represent combined with the basis of trust, transparency and the ambition of the Nors group.



um dia no Canadá: o trabalho em campo

Mais do que as operações regulares de manutenção e serviços de assistência aos equipamentos que distribui, a Strongco tem um compromisso com o desenvolvimento dos seus clientes, através do próprio crescimento dos seus colaboradores.

Vindo do Irão para o Canadá, Sia Maleki, que atualmente soma mais de 5 anos na empresa, além de uma paixão única pela mecânica dos veículos, é um dos técnicos de campo que atua diretamente com o cliente, na Região Metropolitana de Toronto. As funções de Sia são exemplo do trabalho diário que a Strongco atualmente opera em todo o território canadiano.

a day in Canada: field work

More than the regular maintenance and service to the equipment it distributes, Strongco is committed to the development of its customers, through the very growth of its employees.

Having come from Iran to Canada, Sia Maleki, who has worked more than 5 years for the company, besides a unique passion for the mechanics of vehicles, is one of the field technicians that acts directly with the

client, in the Greater Toronto Area. Sia's functions are an example of the daily work that Strongco currently performs across Canada.

Quais são as suas principais funções no dia a dia?

What are your main functions day to day?

Sia: Na Strongco, prestamos assistência ao cliente no local onde as suas operações estão a decorrer. Contamos, em cada região, com técnicos de campo que viajam até aos locais de atuação dos clientes para prestar serviços de manutenção quando os equipamentos não conseguem vir às nossas oficinas.

Sia: At Strongco, we provide customer assistance on their job site. We have field technicians in each region who travel to customer job sites to perform maintenance tasks when the equipment is unable to be sent to our workshops.



Em que tipo de máquinas operam normalmente?
What kind of machines do you service normally?

Sia: No dia a dia, opero numa variedade de linhas de produto da Volvo, mas, principalmente, em escavadoras, retroescavadoras e dumpers articulados. Muitas vezes, estes equipamentos precisam de intervenção nos locais de operação, razão pela qual estamos sempre preparados e disponíveis para nos deslocarmos para reparar os equipamentos do cliente e pô-los novamente operacionais.

Sia: On a daily basis, I work on a variety of Volvo products, but mainly with excavators, loaders and articulated trucks. There are many circumstances where the equipment needs to be serviced on the job site so we're on call and ready with

our service trucks to get the customer's equipment up and running again.

Que tipo de formação e preparação teve para executar as suas funções?
What kind of education and preparation did you have in order to perform your functions?

Sia: Desde sempre, fui fascinado pela mecânica aplicada às máquinas pesadas e aos automóveis, e, por isso, estudei engenharia mecânica em Teerão, capital do Irão. Depois disso, trabalhei durante 8 anos em grandes reparações em máquinas Volvo por todo o país, principalmente nos motores, transmissão, sistemas hidráulicos e elétricos. Só em 2015 vim para o Canadá e comecei a trabalhar na Strongco: primeiro na oficina e só depois vim para o serviço em campo. Tive ainda formação pela Volvo CE Learning

em dumpers articulados, retroescavadoras, escavadoras e motores. Tive também a oportunidade de aprender sobre a legislação e regras relativas às emissões dos equipamentos pesados.

Sia: I have always been fascinated by the mechanics applied to heavy machinery and automobiles, and so I studied mechanical engineering in Tehran, the capital of Iran. After that, I worked for 8 years in major repairs on Volvo machines throughout the country, mainly with engines, transmissions, hydraulic and electric systems. I came to Canada in 2015 and started working at Strongco: first inside the workshop and then later as a field service technician. I also had training with the Volvo CE Learning Centre with articulated trucks, loaders, excavators and engines. I also had the opportunity to learn about the rules and regulations with heavy equipment emissions.

a palavra ao parceiro de negócios: uma jornada com a Whissell

Com o objetivo de solucionar todos os problemas dos clientes, a Strongco adapta-se às particularidades de cada um destes parceiros, assumindo que cada relação é um elemento-chave para a expansão desta família.

Numa parceria que já dura há mais de 6 anos, a Whissell é um dos principais clientes da Strongco. Trata-se de uma empresa familiar de construção de infraestruturas pesadas, especializada em construção subterrânea e terraplenagem, atividades que incluem aterros e transporte de materiais pesados. Como refere Greg Baher, diretor da divisão de equipamentos da Whissell,

os valores da sua empresa estão muito alinhados com a Strongco: o foco na saúde, na segurança e no ambiente tornam esta relação numa parceria de sucesso.

a word by a business partner: a journey with Whissell

With the goal of solving all of its customers' problems, Strongco adapts to the peculiarities of each of these partners, accepting that each relationship is a key element in this family's expansion.

In a close partnership for over 6 years, Whissell is one of Strongco's main customers. They are a family owned heavy civil infrastructure contractor specializing in

underground and earthworks construction that includes a landfill and heavy transportation division. As Greg Baher mentions, director of Whissell's machinery division, his company's values are closely aligned with Strongco's: the focus on health, safety and the environment make this a successful partnership.





Quais considera as principais mudanças que a Whissell sofreu desde que foi fundada há 51 anos?
What are the main changes Whissell has gone through since its birth, 51 years ago?

Greg: Com o atual contexto tecnológico e corporativo, a mudança surge a um ritmo implacável e entusiasmante. Há 10 anos atrás, o ritmo da mudança não se assemelhava minimamente ao dos dias de hoje. Na conjuntura atual (COVID-19, queda da economia, agitação política), as empresas são obrigadas a evoluir para ter sucesso ou, por vezes, para apenas sobreviver.

Greg: With today's technologies and business environment, change comes at a furious and unrelenting exciting pace. Even 10 years ago the pace of change was nowhere near that of today's. Under current conditions (COVID, down economy, political unrest), companies have to evolve to succeed and, in many cases, just survive.

Como vê a Whissell daqui a 10 anos?
Where do you see Whissell in 10 years?

Greg: Penso que continuaremos a expandir-nos e adaptar-nos a esta indústria em constante mudança. Iremos focar-nos na saúde e na segurança, protegendo não só os clientes, os colaboradores e os



parceiros, mas também o ambiente no qual todos vivemos.

Greg: Expansion in some areas and adapting in others to accommodate an ever-changing industry. Continued focus on health, safety and the environment, protecting not only Whissell clients, teammates, suppliers and public citizens, but also protecting and preserving the environment in which we all work and live.

Como descreve a relação da sua empresa com a Strongco? How would you describe your company's relationship with Strongco?

Greg: A Strongco tem sido fundamental em manter-nos a par das tendências tecnológicas nos equipamentos pesados, ano após ano. Começámos esta relação há mais de 6 anos atrás, com a demonstração de uma escavadora 305 RTS, e depois com um camião articulado Volvo A40F a puxar uma raspadora KTEC. A Strongco fornece uma variedade de opções de concessão ou compra de equipamento que ajuda a Whissell a atingir os seus objetivos e metas.

Greg: Strongco has been instrumental in keeping us up to date with the technological advancements in heavy machinery, year after year. We started this relationship over 6 years ago with a demo of an excavator 305 RTS then with

a Volvo A40F articulated truck pulling a KTEC scraper. Strongco provides us with a variety of options to lease or purchase equipment that helps Whissell achieve our company goals and objectives.

De que modo a Strongco e os seus equipamentos contribuem para o sucesso da Whissell? In which way has Strongco and its machinery contributed to Whissell's success?

Greg: Temos aumentado a nossa frota da Volvo, somando já 17 equipamentos no total. Recentemente, adquirimos duas escavadoras EWR 150, além de cinco escavadoras A40F e quatro A40Gs que contribuem todos os dias para a nossa operação, com um custo por hora muito competitivo. Diria que a disponibilidade de equipamentos e as suas opções para compra e aluguer bastante competitivas têm sido dos principais fatores que ditam esta nossa parceria de sucesso com a Strongco.

Greg: The number of Volvos in the fleet has increased, totaling 17 machines. Recently we acquired two EWR 150 wheel excavators, five A40F and four A40G articulated trucks that contribute each day to our operation with low hourly operating costs. I would say that machinery availability and their purchasing and leasing options have been one of the main factors that dictate this successful partnership with Strongco.

Qual o momento mais importante desta parceria com a Strongco? What was the most important moment of this partnership with Strongco?

Greg: Lembro-me do aconselhamento por parte da Strongco na decisão de comprar escavadoras de rodas EWR em vez dos tradicionais modelos de trator e retroescavadora. Este momento foi muito importante para nós devido à utilização e eficácia do equipamento nos locais onde as unidades foram implantadas. Foi uma decisão que transformou a atividade diária da Whissell.

Greg: I remember Strongco's advice in the decision to purchase EWR wheeled excavators in place of a traditional tractor/backhoe configuration. This was a very important moment for us because of the utilization and effectiveness of the equipment on the job sites where these units were deployed. It was a decision that changed Whissell's daily activities.



notícias Nors

Nors news

Auto Sueco São Paulo supera COVID-19 com recordes de vendas

A Auto Sueco São Paulo atingiu resultados recorde no volume de vendas do após-venda, por três vezes em 2020, e ganha primeiro lugar de vendas de seguros dentro da rede de concessionários Volvo, no Brasil.

A Auto Sueco São Paulo superou o seu recorde histórico no volume de vendas do após-venda em julho de 2020, tendo ultrapassado novamente esses números em setembro e, mais uma vez, em outubro. Nesse ano, também se notabilizou na venda de seguros, com um índice de retenção de segurados de 85%, destacando-se com o primeiro lugar de vendas de seguros na rede de concessionários Volvo, no Brasil.

A coordenação entre vendas e após-venda, além da parceria com o fabricante de pneus Bridgestone, foi a chave para a obtenção destes resultados históricos, lado a lado com a exploração do e-commerce e da presença nos meios digitais,

que, consequentemente, angariaram novos clientes e negócios. Na área dos seguros, a empresa realizou diversas ações para a melhoria do índice de retenção dos clientes, marcando 2020 como o melhor ano, comparativamente aos últimos cinco anos.

As diversas iniciativas para a divulgação do serviço de seguros, a par com o uso de todas as ferramentas disponíveis para o contacto com o cliente, permitiram à Auto Sueco São Paulo ultrapassar a crise pandémica com resultados históricos.

Auto Sueco São Paulo surpasse COVID-19 with historic record sales

Auto Sueco São Paulo reached record after-sales results per three times in 2020, also winning the first place in insurance sales within the Volvo dealer network in Brazil.

Auto Sueco São Paulo surpassed its all-time record in after-sales results in July 2020, overcoming these results again in September, and once again in October. Last year,

it was also remarkable in insurance sales, with an 85% retention rate in clients, standing out as the top player in insurance sales, in the Volvo dealer network in Brazil.

The synergy between sales and after-sales, besides the partnership with the tyre manufacturer Bridgestone, were the keys to achieve these historical results, alongside with the exploitation of e-commerce and the digital media improved presence, which consequently attracted new customers and business opportunities. In what insurance services are concerned, the company carried out several actions to improve the customer retention index, tracing 2020 as the best year compared to the last 5 years of activity.

The several initiatives to promote the insurance services, and also the use of all the available tools to contact customers, enabled Auto Sueco São Paulo to overcome the pandemic crisis with historic results.



notícias Nors

Nors news

Auto Sueco São Paulo entrega 100 camiões Volvo FH à Paradiso Giovanella

A Auto Sueco São Paulo entrega à Paradiso Giovanella 100 camiões Volvo FH 540 em 2021.

A venda de 100 camiões Volvo FH 540 6x4 à Paradiso Giovanella cimenta a parceria entre a transportadora brasileira e a Auto Sueco São Paulo. Os camiões da gama FH distinguem-se pela segurança e economia, fundamental para as operações de transporte por todo o país.

A empresa brasileira é uma das maiores transportadoras de aço e encontra-se entre as principais em operações de carga de produtos alimentares.

Os camiões Volvo destacam-se para a transportadora pela tecnologia, vida útil e pelo custo de manutenção adequado, fatores-chave para a empresa que necessita de veículos capazes de circular em mais de 12 mil quilómetros por mês por diferentes rotas entre São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná e Santa Catarina, com cargas de até 30 toneladas.

Auto Sueco São Paulo sells 100 Volvo FH trucks to Paradiso Giovanella

Auto Sueco São Paulo will deliver 100 Volvo FH 540 trucks to Paradiso Giovanella in 2021.

The sale of 100 Volvo FH 540 6x4 trucks to Paradiso Giovanella reinforces the partnership between the Brazilian company and Auto Sueco São Paulo. The FH model trucks are distinguished by their security and economic savings, crucial for the transport operations all over the country.

The Brazilian company is one of the largest steel carriers and is among the leading ones in food loading operations. Volvo trucks stand out for their technology, their long-term lifecycle and adequate maintenance costs, which are key factors for the company that needs vehicles capable of travelling more than 12 thousand kilometres per month, on different routes between São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná and Santa Catarina, with loads of up to 30 tonnes.

Strongco inaugura novas instalações em Waterloo

Durante vários anos, a divisão da CASE operou nas estruturas partilhadas da Strongco em Kitchener, Ontário. O crescimento do negócio exigiu a sua expansão para outra infraestrutura, que vai estar operacional no outono de 2021.

A divisão da Strongco, representante da CASE Construction Equipment, terá nova sede em Waterloo, permitindo servir a gama total da marca, peças e serviços, com menores tempos de espera para os clientes. A construção das novas instalações começou em 2020 e prevê-se que esteja concluída no outono de 2021.

A decisão de transferir esta unidade de negócio para outra localização centra-se no elevado volume de atividades que ocorria nas instalações em Ontário. Com esta mudança, será possível reduzir os tempos de resposta nos serviços, melhorando o fluxo de trabalhos nas oficinas e adicionando infraestruturas que permitem receber ainda maior número de serviços.

Estas instalações têm como base a renovação de uma unidade já existente, com maior espaço para esta divisão da Strongco. Todo o processo de

reestruturação das infraestruturas teve em consideração questões ambientais, sendo que se encontra numa zona protegida de habitat animal. Por este motivo, inclui uma zona de proteção para tartarugas, tal como de preservação de outras espécies, incorporada na propriedade.

Strongco has new facilities in Waterloo

For several years, the CASE division operated in the shared structures of Strongco in Kitchener, Ontario. The level of growth in this business required its expansion into another infrastructure, which will be fully operational in the autumn of 2021.

The Strongco division that represents CASE Construction Equipment will have its new headquarters in Waterloo, allowing it to serve the full range of products, parts and services, with a shorter waiting time for customers. The construction of this new facility

began in 2020 and is expected to be completed in the fall of 2021.

The decision to move this business unit to another location focuses on the high volume of activities taking place in the Ontario facility. With this relocation it will be possible to reduce response timing in services, improving the workflow in the workshops while adding infrastructures that will make possible to receive even more services.

These new facilities are meant to renovate an existing unit, with more available space for the Strongco division. The entire restructuring process has taken into consideration the environmental issues once it is located in a protected habitat area. For this reason, it includes a protection site for turtles, as well as for preservation of other species, incorporated in the property.



notícias Nors

Nors news

Strongco torna-se representante exclusivo da Eco Log Forestry no Canadá

A Strongco é agora a empresa responsável pela venda exclusiva dos equipamentos, para o setor florestal, do fabricante sueco Eco Log Group em todo o território canadiano. Esta parceria representa um complemento à divisão de equipamentos de construção, com um produto que responde às principais necessidades das atividades de colheita florestal e movimentação de árvores no país.

Desde agosto de 2020 que a Strongco se tornou o representante exclusivo da Eco Log Group no Canadá. Com capacidade de responder às principais necessidades de colheita e transporte de árvores, os equipamentos da marca sueca complementam a linha de equipamentos de construção da Strongco.

Com motores da Volvo Penta, os equipamentos da Eco Log Group capacitam a atuação florestal através de uma técnica exclusiva que recorre a um braço pendular, permitindo a mobilidade e elevada produtividade

da máquina em qualquer terreno e conduzindo a uma maior eficiência e sustentabilidade destas operações.

O êxito desta parceria é já evidente com clientes da Strongco como a Fortec Forestry Technology, que adquiriu o maior modelo da série 500, a Eco Log 590E, em outubro. “Com elevado conforto para o operador”, como refere Ben Allen, CEO da Fortec, é possível “produzir mais, com menos de metade do combustível”, o que favorece a satisfação do cliente que prevê adquirir outro modelo da marca, o Eco Log 15, já na primavera de 2021.

Strongco becomes the exclusive dealer for Eco Log Forestry in Canada

Strongco is now the company responsible for the exclusive sales of forestry equipment of the Swedish manufacturer Eco Log Group throughout Canada. This partnership represents an addition to the construction equipment division, with a product that meets the main needs of the forestry and tree handling activities in the country.

Since August 2020, Strongco has become the exclusive dealer of Eco Log Group in Canada. Capable of answering to the main needs of tree harvesting and transportation, the Swedish equipment complement Strongco’s range of construction equipment.

With Volvo Penta engines, the Eco Log Group equipment enables forestry operations through an exclusive technique that uses a mechanic arm, allowing mobility and high productivity of the machine in any terrain and leading to a greater efficiency and sustainability of these operations.

The success of this partnership is already clear with Strongco clients such as Fortec Forestry Technology, which acquired the largest model of the 500 series, the Eco Log 590E, in October. “With high comfort for the operator”, as Ben Allen, Fortec’s CEO, says, “it’s possible to produce more, with less than half the fuel”, which increases the satisfaction of this client who is planning to acquire another model of this brand, the Eco Log 15, in the coming spring.



notícias Nors

Nors news

Strongco é estrela de televisão em parceria com o History Channel

Os equipamentos da Strongco desempenharam um papel fundamental na sétima temporada do famoso programa de televisão “The Curse of Oak Island”, transmitido pelo History Channel, em 2019. A oitava temporada estreou em novembro de 2020, novamente com a presença destes equipamentos.

As escavadoras distribuídas pela Strongco, nomeadamente a Volvo ECR145E, estrelaram nas duas temporadas da série, dando suporte à atividade central do programa. A última temporada, gravada durante todo o verão, estreou em novembro de 2020, no History Channel.

O programa de televisão centra-se na descoberta do mistério de Oak Island, um local de interesse em artefactos históricos de valor, no Canadá. Grande parte do argumento da série é focada em escavações no local, envolta em mistério por um tesouro escondido na região, e protagonizada por Marty

e Rick Lagina, dois irmãos norte-americanos fascinados pela história.

A parceria entre a Strongco e o programa de televisão iniciou-se com um alinhamento entre a dupla de irmãos e os próprios colaboradores da empresa. “Somos mais do que fãs do programa”, refere Stephen George, Vice-Presidente Regional da Strongco, que refere ainda que os valores de Marty e Rick são os mesmos que os da empresa canadiana – “a sua coragem, perseverança e compromisso”. Estes valores partilhados fizeram com que os colaboradores se aproximassem do programa, comprometendo-se também a encontrar o tesouro escondido na sua região, a Nova Escócia.

Os modelos de escavadora utilizados pelo “The Curse of Oak Island” são os ideais para o trabalho pesado em espaços mais apertados. A sua força natural, facilidade de uso e eficiência energética recolheram fortes elogios durante todo o processo das filmagens.



Strongco stars in new partnership with History Channel

The Strongco equipments played a key role in the 7th season of the famous TV show “The Curse of Oak Island”, broadcasted on the History Channel in 2019. The 8th season premiered in November 2020, again starring these equipments.

The excavators distributed by Strongco, namely Volvo ECR145E, starred in the two seasons of the TV series, supporting the central activity of the show. The last season, recorded throughout the summer, was released in November 2020 on the History Channel.

This TV show is focused on discovering the mystery of Oak Island, a place of interest on valuable historical artifacts, in Canada. The major part of the plot is focused on excavations at the site, shrouded in mystery by a treasure hidden in the region, and starring Marty and Rick Lagina, two American brothers fascinated by the history.

The partnership between Strongco and the TV show began with an alignment between the two brothers and the company’s own employees. “We’re more than fans of the show”, says Stephen George, Strongco’s regional vice president, who mentions that

Marty and Rick’s values are the same as those of the Canadian company – “their courage, perseverance and commitment”. These shared values have brought employees closer to the show, committing themselves to find the hidden treasure in their region, Nova Scotia.

The excavator models used by “The Curse of Oak Island” are ideal for heavy work in tighter spaces. Their natural strength, easiness of use and energy efficiency have earned them strong praise throughout the filming process.

notícias Nors

Nors news

AgroNew tem atuação com novas marcas

A empresa que atua no setor dos equipamentos agrícolas, com a marca CASE Agriculture, agregou novas marcas à sua linha de implementos agrícolas.

A AgroNew alargou o seu portefólio de produtos, com uma linha de implementos agrícolas dos principais fabricantes do mercado brasileiro. Com marcas como a Tatu Marchesan, Baldan, MIAC, Jacto ou GTS, acrescenta agora implementos que

atendem às necessidades de clientes com equipamentos da CASE, criando soluções agrícolas completas e tornando-se parceira direta do negócio desde a plantação até à colheita.

Os implementos são acoplados principalmente nos tratores, facilitando as operações e atividades agrícolas dos clientes. Com as novas grades, arados, recolhedoras, pás ou distribuidores de adubo, a empresa fornece agora equipamentos compatíveis com tratores, colhedoras e outros equipamentos da CASE, a principal marca representada pela AgroNew.

AgroNew is representing new brands

The company of Nors Group that performs in the agricultural equipment sector, with the brand CASE Agriculture, has added new brands to its portfolio of agricultural implements.

AgroNew has expanded its products portfolio with new agricultural implements from the main manufacturers in the Brazilian market. Representing brands such as Tatu Marchesan, Baldan, MIAC, Jacto ou GTS, it now adds implements that meet the needs of customers with CASE equipment, generating complete agricultural solutions and becoming a direct business partner from planting to harvesting.

The implements are mainly attached to tractors, facilitating the operations and agricultural activities of the customers. With new grids, ploughs, pickers, shovels and fertilizer distributors, the company now supplies equipment compatible with tractors, pickers and other CASE equipment, the main brand to be represented by AgroNew.

AgroNew vende 18 colhedoras à Cofco

Em parceria com a CASE, a AgroNew vendeu 18 colhedoras à multinacional chinesa Cofco, que atua no mercado do agronegócio brasileiro.

A AgroNew concretizou a venda de 18 colhedoras de cana A8810SR à Cofco, numa ação conjunta com a CASE IH. A empresa chinesa conta já com mais de 70 equipamentos da marca na sua frota, a atuarem em conjunto com as novas aquisições já em março de 2021.

Com esta aquisição, a Cofco pretende renovar o seu parque de máquinas, reduzindo os custos operacionais e aumentando a produtividade da sua atividade. A multinacional chinesa é cliente da AgroNew tanto na compra

de equipamentos pesados, como na assistência após-venda (serviços e peças), reforçando ainda mais a relação com esta nova aquisição.

AgroNew sells 18 harvesters to the chinese company Cofco

In partnership with CASE, AgroNew sold 18 harvesters to the Chinese multinational Cofco, which operates in the Brazilian agribusiness market.

AgroNew concretised the selling of 18 sugarcane harvesters A8810SR to Cofco in a combined action with CASE IH. The Chinese company has already more than 70 harvesters of this brand in its fleet, which will be working together with the new acquisitions that will be delivered in March 2021.

With this acquisition, Cofco intends to renew its machinery fleet, reducing the operational costs and increasing the productivity of its activity. The Chinese multinational is a client both in the purchase of heavy equipment and the after-sales assistance (services and parts), further strengthening the relationship with this new acquisition.



notícias Nors

Nors news

Auto Sueco Centro-Oeste adapta-se a nova realidade de colheitas com metodologia VPS

As alterações no fluxo de escoamento das colheitas de soja, milho e algodão com o porto de Miritituba e a conclusão dos trabalhos de asfaltamento da BR-163 fizeram com que a empresa se adaptasse à metodologia VPS, um processo em parceria com a Volvo.

A Auto Sueco Centro-Oeste aplicou uma nova metodologia na organização, em parceria com a Volvo Brasil. A metodologia VPS permite um aumento das ações de planeamento e a eliminação do desperdício, através de processos focados na cultura organizacional e que geram valor para o cliente.

A introdução desta metodologia advém de algumas mudanças introduzidas no fluxo de escoamento das colheitas de soja, milho e algodão, no porto de Miritituba, e da recente conclusão do asfaltamento da BR-163, que obrigaram a esta adaptação da empresa, com vista à satisfação do cliente e ao aumento dos resultados do após-venda.

Auto Sueco Centro-Oeste adapts to new harvesting reality with VPS methodology

Changes in the flow of soya, maize and cotton sales within the port of Miritituba and the conclusion of the asphalt work on the BR-163 have brought the company into line with the VPS methodology, a process in partnership with Volvo.

Auto Sueco Centro-Oeste applied a new methodology in the organization, in partnership with Volvo Brasil. The VPS methodology allows an increase in planning actions and the elimination of waste, through processes focused on the organizational culture which generate value for the customer.

The introduction of this methodology comes from some changes introduced in the flow of sales of the soya, corn and cotton harvestings in the port of Miritituba, and the recent conclusion of the asphaltting of BR-163, which forced this adaptation of the company in order to satisfy the customer and consequently increase after-sales results.

Auto Sueco Centro-Oeste lidera vendas na gama alta e bate recordes no após-venda

A empresa mantém-se líder de mercado na gama HDV e fechou 2020 com um crescimento de 3,2%.

A Auto Sueco Centro-Oeste, apesar do contexto da crise pandémica, manteve-se líder no mercado da gama alta, tendo crescido nos serviços após-venda, resultando no melhor volume de vendas de sempre da empresa.

Apesar dos fatores de instabilidade, “o espírito de equipa, a liderança e os colaboradores” conseguiram manter os resultados, proporcionando “uma base sólida para os próximos anos”, como refere Carlos Melnec, Diretor-Executivo da Auto Sueco Centro-Oeste. O crescimento das vendas de 3,2% face ao período de 2019 é prova de um esforço consistente entre toda a equipa.

Já no após-venda, os resultados bateram recordes históricos da empresa, com o melhor volume de vendas de sempre atingido em 2020. As “estratégias de cobertura do mercado, o contacto constante com o cliente, a confiança e o excelente desempenho dos equipamentos” são chave para a retenção dos clientes

da empresa, como referem Wilson Araújo, Diretor Comercial, e Reinaldo Santos, Diretor do Após-Venda.

Auto Sueco Centro-Oeste is leader in sales of high-end range and surpasses records on its after-sales activity

The company remains the market leader in the HDV range and closes 2020 with a growth of 3.2%.

Despite the context of the pandemic crisis, Auto Sueco Centro-Oeste has remained the market leader in the high-end range, having grown in after-sales services, resulting in the company's best sales volume ever.

In spite of the instability factors, “team spirit, leadership and the employees” managed to maintain results, providing “a solid basis for the upcoming years”, as stated by Carlos Melnec, Executive Director of Auto Sueco Centro-Oeste.

The 3.2% growth in sales compared to the 2019 period is proof of a consistent effort among the entire team.

Concerning the after-sales, the company's results have broken historic records, with the best sales volume ever achieved in 2020. The “market coverage strategies, the continuous contact with the customer, the confidence and the excellent performance of the equipment” are the key to the retention of the company's customers, as stated by Wilson Araújo, Commercial Director, and Reinaldo Santos, After-Sales Director.



notícias Nors

Nors news

Auto Sueco Angola entrega 153 autocarros ao governo angolano

A Auto Sueco Angola entregou 153 autocarros Volvo B8R ao governo angolano, destacando-se e reforçando a sua intervenção no desenvolvimento da mobilidade do país. A cerimónia de entrega dos autocarros decorreu em novembro de 2020 e contou com a presença do Ministro dos Transportes, Ricardo Viegas D'Abreu, e da Governadora da Província de Luanda, Joana Lima.

A Auto Sueco Angola vendeu 153 autocarros ao governo do país. Com capacidade para até 88 pessoas e um lugar para passageiros de mobilidade reduzida (e correspondente plataforma elevatória), a empresa reforça o seu papel no desenvolvimento da mobilidade em Angola.

Auto Sueco Angola delivers 153 buses to the government of Angola

Auto Sueco Angola delivered 153 Volvo B8R buses to the Angolan government, highlighting and

reinforcing its intervention in the country's mobility development. The ceremony to deliver the buses took place in November 2020 and was attended by the Minister for Transportation, Ricardo Viegas D'Abreu, and the Governor of Luanda, Joana Lima.

Auto Sueco Angola sold 153 buses to the country's government. With capacity for up to 88 people and a seat for passengers with reduced mobility (and the corresponding lifting platform), the company boosted its role in developing mobility in Angola.

Auto Sueco inaugura novas instalações na Namíbia

A Auto Sueco Namíbia renovou as suas instalações de Windhoek, com melhor configuração para o atendimento dos clientes das marcas Volvo Trucks & Buses e UD Trucks. A renovação permite a melhoria da eficiência nas operações da empresa e permitirá uma potencial expansão das suas atividades.

De modo a aumentar a eficiência operacional, a Auto Sueco Namíbia renovou as instalações de Windhoek, estando agora configuradas para melhorar o contacto dos clientes com as marcas Volvo Trucks & Buses e UD Trucks, onde a área de receção passa a estar partilhada.

O armazém de peças de ambas as marcas foi combinado, aumentando a capacidade de alojamento de stocks. Já o serviço após-venda foi reforçado com novas baias, permitindo serviços rápidos e intervenções na linha de transmissão. Também o escritório de vendas passa a ficar unido, estando agora preparado para receber clientes que procuram camiões novos ou usados.

Esta renovação vai permitir melhorar a eficiência operacional da Auto Sueco Namíbia, bem como dotar as instalações para uma potencial expansão.

Auto Sueco opens new infrastructures in Namibia

Auto Sueco Namibia has renovated its Windhoek facility, with a better configuration to serve customers of Volvo Trucks & Buses and UD Trucks brands. This renovation will improve the efficiency of the company's operations and will allow a potential expansion of its activities.

In order to increase operational efficiency, Auto Sueco Namibia has renovated its Windhoek facility, which

is now configured to improve customer contact with the Volvo Trucks & Buses and UD Trucks brands, where the reception area is now shared.

The parts warehouse for both brands has been combined, increasing the stockholding capacity. The after-sales service has been reinforced with new bays, allowing quick services and interventions in the transmission line. The sales office has also been merged and is now ready to receive customers looking for new or used trucks.

This renovation will improve the operational efficiency of Auto Sueco Namibia, as well as providing the facilities for a potential expansion.



notícias Nors

Nors news

Auto Sueco inicia representação da SDLG em Moçambique

A Auto Sueco Moçambique representa agora os equipamentos de construção SDLG no país. A gama de produtos da marca permite responder às necessidades do mercado moçambicano no setor da construção.

A Auto Sueco Moçambique iniciou, em 2020, a comercialização de máquinas para o setor da construção da marca SDLG, um dos maiores fabricantes do mundo, que integra o grupo Volvo.

Além da comercialização e após-venda de camiões e autocarros Volvo, a Auto Sueco Moçambique reforça agora a sua oferta com as máquinas para construção da SDLG, como retroescavadoras ou motoniveladoras. O centro de vendas e assistência localiza-se nas instalações da empresa, em Maputo.

Com esta parceria, a Auto Sueco Moçambique é agora a segunda empresa do grupo Nors em África a representar a SDLG, depois da Auto Maquinaria em Angola.

Auto Sueco now represents SDLG in Mozambique

Auto Sueco Mozambique is now representing SDLG construction equipment in the country. The brand's product range enables it to meet the needs of the Mozambican construction market.

In 2020, Auto Sueco Mozambique began selling machinery for the construction sector under the SDLG brand, one of the world's largest manufacturers, which is part of the Volvo group.

In addition to the sales and after-sales of Volvo trucks and buses, Auto Sueco Mozambique now strengthens their offer with SDLG's construction machines, such as backhoe loaders or motor graders. The sales and service center is located at the company's infrastructures in Maputo.

With this partnership, Auto Sueco Mozambique is now the second Nors Group company in Africa to represent SDLG, after Auto Maquinaria in Angola.

KinLai combate COVID-19 com solução inovadora

A KinLai, a mais recente empresa da Nors em Angola, desenvolveu uma solução inovadora para o combate à propagação da COVID-19. A tecnologia tem como base a instalação de equipamentos de pulverização e nebulização em camiões.

A KinLai desenvolveu uma solução que combate a propagação da COVID-19 através da pulverização e nebulização, além de reduzir outras problemáticas sanitárias que se apresentam em território angolano. A solução da KinLai utiliza dois camiões Dongfeng KR equipados com um sistema de pulverização/nebulização com até 100

metros de alcance e varrendo 180°. Os equipamentos foram entregues no Hospital Municipal de Kapalanga, na província de Luanda, posicionando a marca como detentora de soluções inovadoras e customizadas às necessidades do mercado de Angola. Os equipamentos irão operar no município de Viana, um dos mais populosos do país.

KinLai fights COVID-19 with an innovative solution

KinLai, the latest Nors company in Angola, has developed an innovative solution to combat the spread of COVID-19. The technology is based on the installation of spraying and fogging equipment in trucks.

KinLai has developed a solution that combats the spread of COVID-19 through spraying and nebulizing, and which also reduces other sanitary health problems in Angola. KinLai's solution uses two Dongfeng KR trucks equipped with a spraying/nebulizing system with a range of up to 100 metres and sweeping 180°.

The equipment was delivered to the Kapalanga Hospital in Luanda, positioning the brand as the holder of innovative solutions tailored to the needs of the Angolan market. The equipment will operate in Viana municipality, one of the country's most populated.



notícias Nors

Nors news

Galius expande serviços de após-venda e retalho para Leiria

A Galius representa a Renault Trucks em Portugal e tem operações de após-venda em Leiria desde 2020. A rede Galius tem já nove locais de representação no país, agora com quatro pontos de retalho próprio.

Contando já com três localizações com operação de retalho geridas pela Galius (Lisboa, Porto e Santarém), a empresa iniciou atividade de após-venda também em Leiria, assumindo a operação que era da Renalopes.

Este é um passo importante para os clientes do serviço de após-venda, ao permitir o elevado padrão de qualidade nos serviços da Renault Trucks na região de Leiria.

Galius expands after-sales services and retail to Leiria

Galius has represented Renault Trucks in Portugal and has had after-sales operations in Leiria since 2020. Galius network has already 9 representation sites in the country, now with 4 points of retail sale of its own.

With already three locations with retail operations managed by Galius (Lisbon, Porto and Santarém), the company started after-sales activity also in Leiria, taking over the operation that belonged to Renalopes.

This is an important step for the after-sales service customers, once it enables Renault Trucks to offer a high standard service in the area of Leiria.

Galius celebra cinco anos de atividade

A Galius celebrou cinco anos de atividade em 2020.

A Galius celebrou os seus cinco anos de atividade como representante oficial da Renault Trucks, reforçando a expansão da empresa para Leiria. Numa celebração que ocorreu nos quatro pontos de retalho próprios (Porto, Lisboa, Santarém e Leiria), foram mais de 100 colaboradores que marcaram presença no evento.

A celebração, sob o mote “Crescemos Juntos”, foi animada com um lanche, no qual grande parte da equipa recordou momentos marcantes e desafiante do percurso da Galius. A sessão contou, ainda, com o agradecimento por parte da equipa e com uma reflexão sobre o futuro e sobre os desafios dos próximos anos.

Galius celebrates 5 years of activity

Galius celebrated 5 years of activity in 2020.

Galius celebrated its 5 years of activity as the official representative of Renault Trucks reinforcing the company's expansion to Leiria. In a celebration that took place in their own four retail points (Porto, Lisbon, Santarém and Leiria), more than 100 employees attended the event.

The celebration, under the motto “We Grow Together”, was animated with a snack, during which a large part of the team remembered remarkable and challenging moments of Galius' journey. The session also included a greeting from the team and a reflection on the future and the challenges of the upcoming years.



notícias Nors

Nors news

Nors lança CARWIN, uma nova rede de oficinas

A CARWIN é a mais recente rede de oficinas automóvel multimarca, gerida pelo Aftermarket do grupo Nors. A rede possui um conceito inovador que se diferencia pela transparência, conveniência e suporte técnico avançado. A imagem da marca distingue-se pela simplicidade e contemporaneidade.

A Rede pretende angariar 50 oficinas ao longo de 2021, obtendo uma vasta oferta e proximidade

dos clientes a nível nacional. As oficinas CARWIN estão preparadas para atender os serviços de forma transversal, disponibilizando soluções inteligentes associadas às reparações e manutenções em geral, acompanhando as novidades crescentes associadas à mobilidade.

Nors launches CARWIN, a new workshops network

CARWIN is the newest multi-brand automotive workshops network, managed by the Aftermarket of Nors group. The network has an

innovative concept and stands out for its transparency, convenience and advanced technical support. The brand image stands out for its simplicity and contemporaneity.

The network aims to attract 50 workshops throughout 2021, generating a wide offer and proximity to customers nationwide. The CARWIN workshops are prepared to answer services transversally, providing intelligent solutions associated with repairs and maintenance in general, keeping up with the growing trends associated with mobility.

Auto Sueco Portugal entrega 30 autocarros à Horários do Funchal

A Auto Sueco Portugal entregou 30 autocarros à empresa Horários do Funchal, num investimento que ronda 6,7 milhões de euros por parte daquela entidade pública. Os veículos estão adaptados à realidade da cidade do Funchal e dispõem de mecanismos para a prevenção da COVID-19.

Com um investimento de quase sete milhões de euros, a empresa Horários do Funchal adquiriu 30 autocarros Volvo B8RLE à Auto Sueco Portugal, destinados ao transporte público. Estes veículos estão adaptados à topografia da cidade do Funchal, onde irão operar, e estão já preparados para a prevenção da COVID-19, com compartimento isolado do motorista, dispensadores de álcool-gel e equipamentos de ar condicionado com ozono, que purifica o ar durante a circulação do autocarro.

O Secretário Regional da Economia, Rui Barreto, que experimentou as primeiras viaturas a serem entregues, garante que estes autocarros permitem um serviço público de elevada qualidade pelo nível de conforto, modernidade, segurança e pela informação digital que fornecem a todos os utentes.

Auto Sueco Portugal delivers 30 buses to Horários do Funchal

Auto Sueco Portugal delivered 30 buses to the company Horários do Funchal, in an investment of around 6.7 million euros by that public entity. The vehicles are adapted to the reality of the city of Funchal and have mechanisms for the prevention of COVID-19.

With an investment of almost 7 million euros, the company Horários do Funchal purchased 30 Volvo B8RLE buses from Auto Sueco Portugal, intended for public transport. These vehicles are adapted to the topography of the city of Funchal, where they will operate, and are already prepared

for the prevention of COVID-19 spread, with an isolated driver compartment, alcohol gel dispensers and air conditioning equipment with ozone, which purifies the air during the circulation of the bus.

The Regional Secretary of Economy, Rui Barreto, who tried the first delivered, guarantees that these buses allow a high quality public service due to the level of comfort, modernity, security and digital information they provide to all users.

CARWIN

REDE DE OFICINAS SEMPRE A POSTOS



notícias Nors

Nors news

Auto Sueco Portugal entregou 30 camiões Volvo à Câmara Municipal de Lisboa

Foram entregues à Câmara Municipal de Lisboa 30 camiões Volvo FM de 19 toneladas para a recolha de resíduos sólidos urbanos. Um investimento de cerca de 5,4 milhões de euros pelo município, num único contrato, que renova a frota de higiene urbana do concelho de Lisboa.

A Auto Sueco Portugal entregou 30 camiões Volvo FM para a recolha de resíduos sólidos urbanos no concelho de Lisboa. As novas viaturas de 19 toneladas têm 16 m³ de capacidade, estão adaptadas para realizar a remoção de resíduos em contentores de 90 a 1100 litros, representando um

investimento de mais de cinco milhões de euros, que se afirma como o maior investimento feito num único contrato pelo município.

A cerimónia de entrega dos veículos contou com a presença do Presidente da Câmara, Fernando Medina, que elogiou a eficiência energética e ambiental da marca Volvo. Apesar da combustão a diesel, o autarca garante que estes veículos permitem uma redução de 80% na emissão de gases poluentes na região.

Auto Sueco Portugal delivers 30 Volvo trucks to Lisbon City Hall

For the collection of solid urban waste up to 19 tonnes, 30 trucks Volvo FM were delivered to the city of

Lisbon. An investment of around 5.4 million euros by the city, in a single contract, which renews the urban hygiene fleet of the region of Lisbon.

Auto Sueco Portugal delivered 30 Volvo FM trucks for the collection of solid urban waste in the city of Lisbon. The new 19-tonne vehicles have a capacity of 16 m³ and are adapted to remove waste in containers of 90 to 1100 litres, representing an investment of more than 5 million euros, which is claimed to be the biggest investment made by the city in a single contract.

The ceremony was attended by the mayor, Fernando Medina, who praised the energetic and environmental efficiency of Volvo brand. Despite their diesel combustion, the mayor assured that these vehicles allow an 80% reduction in the emission of polluting gases in the region.

Auto Sueco Portugal inaugura centro de colisão em Gaia

Para serviços de reparação em chapa e pintura de veículos pesados e ligeiros, a Auto Sueco Portugal abriu um Centro de Colisão e Serviços Especializados multimarca, em Vila Nova de Gaia. O espaço tem capacidade para os serviços normais de colisão e pintura, bem como para a reparação e acondicionamento de superestruturas.

O projeto do centro de colisão e serviços especializados multimarca da Auto Sueco Portugal é já uma realidade. Para serviços de reparação em chapa e pintura de veículos pesados e ligeiros, o centro surge de um conjunto de solicitações e necessidades dos operadores do setor do transporte de mercadorias e presta serviços de colisão e pintura para camiões e

automóveis, bem como alinhamento de chassis e cabinas e reparação e acondicionamento de estruturas.

Prevê-se que, em 2021, as operações do novo centro de colisão sejam também estendidas ao desmantelamento e à gestão de viaturas pesadas em fim de vida.

Auto Sueco Portugal opens collision center in Gaia

For plate repair services and painting of heavy vehicles and cars, Auto Sueco Portugal has opened a Collision Center and Specialized Multi-brand Services in Vila Nova de Gaia. The workshop has capacity for regular collision and painting services, as well as for the repair and refurbishment of superstructures.

The project of the collision center and specialised multi-brand services

of Auto Sueco Portugal is already a reality. For metal sheet repair and painting services in heavy vehicles and cars, the center arises from a number of requests and needs of operators in the goods transport sector and provides collision and painting services for trucks and cars, such as chassis and cab alignment and structure repair and refurbishment.

It is expected that by 2021 the operations of the new collision center will also be extended to the dismantling and management of heavy end-of-life vehicles.



notícias Nors

Nors news

Sotkon instalou 41 contentores em Portugal e 140 na Geórgia em 2020

A Sotkon instalou os primeiros 41 contentores em Portugal. O sistema tem capacidade para 482 gramas de resíduos por habitante/dia e também já foi instalado em 140 pontos da cidade de Tbilisi, a capital da Geórgia.

Após o projeto-piloto em 2018 com a Câmara Municipal de Barcelos, a solução de contentores para resíduos orgânicos da Sotkon evoluiu para a instalação das primeiras 41 unidades em 2020, em Portugal. O sistema, que tem capacidade para mais do triplo dos resíduos que um contentor de superfície, é capaz de proteger os resíduos da radiação solar e decomposição, reduzindo, consequentemente, a intensidade do cheiro nas zonas envolventes.

A Sotkon, que marca já presença em 14 países em várias geografias, desenvolveu o sistema Konzept para o armazenamento de lixo em zonas urbanas. Os contentores são enterrados no solo, estando apenas o

marco de deposição à superfície, com pedal que permite a abertura da tampa sem o cidadão tocar com as mãos no equipamento.

Esta tecnologia foi desenvolvida pela empresa após as alterações da União Europeia à recolha seletiva de resíduos orgânicos, obrigatória a partir de 2023. Em resposta, a Sotkon lançou este sistema que permite recuperar os restos de comida para uso como fertilizante natural, reduzindo em 40% o peso dos resíduos depositados em aterros. Pela sua eficiência já em 14 países, o sistema foi instalado em 140 pontos espalhados pela capital da Geórgia e, atualmente, em 41 pontos no projeto-piloto em Lisboa.

Sotkon installed 41 containers in Portugal and 140 in Georgia during 2020

Sotko has installed the first 41 containers in Portugal. The system has a capacity of 482 grams of waste per inhabitant/day and has also been installed at 140 points in the city of Tbilisi, the capital of Georgia.

Following the pilot project in 2018 with the city of Barcelos, Sotkon's container solution for organic waste evolved to the installation of the first 41 units during 2020 in Portugal. The system, which has more than three times the capacity of a surface container, is capable of protecting waste from solar radiation and decomposition, thus reducing the intensity of smell in the surrounding areas.

Sotkon, which is already present in 14 countries in various geographies, has developed the Konzept system for the storage of waste in urban areas. The bins are buried in the ground, with only the deposit marker on the surface, with a pedal that allows the lid to be opened without the citizens having to touch the equipment with their hands.

This technology was developed by the company after the European Union changes relating to the selective collection of organic waste, which is compulsory from 2023 onwards. In response, Sotkon launched this system which allows food waste to be recovered for use as a natural fertiliser, reducing the weight of waste disposed of in landfills by 40%. Due to its efficiency already in 14 countries, the system has been installed at 140 points throughout the capital of Georgia and currently at 41 points in the pilot project in Lisbon.



notícias Nors

Nors news

Amplitude ultrapassa o marco histórico de um milhão de euros em negócios

A Amplitude Seguros registou, pela primeira vez na sua história, um volume de negócios superior a um milhão de euros, com cerca de oito milhões de euros em prémios geridos e cobrados.

O crescimento sustentado da Amplitude Seguros alcançou um novo marco em 2020. Ao atingir um volume de negócios superior a um milhão de euros, suportado por 4300 clientes particulares e 1085 empresas, totaliza cerca de oito milhões de euros em prémios geridos e pagos pelos clientes.

Atualmente, a Amplitude Seguros gere mais de 7000 apólices de seguro e emite, anualmente, mais de 15 mil avisos de pagamento e correspondente envio de recibos de prémios aos clientes. Este marco histórico é atingido com a progressiva redução do peso da carteira do negócio cativo do grupo Nors e grupo Ascendum, sendo que, atualmente, a componente cativa do negócio é inferior a 30%, ascendendo o peso da carteira de mercado a cerca de 70%.

Amplitude overcomes historical milestone of 1 million euros in business

Amplitude Seguros has, for the first time in its history, a turnover of more than 1 million euros and around 8 million in insurance premiums managed and collected.

The sustained growth of Amplitude Seguros reached a new milestone in 2020. With a turnover of more than 1 million euros, supported by 4,300 private customers and 1,085 companies, it totals around 8 million euros in insurance premiums managed and paid by customers.

At present, Amplitude Seguros manages over 7,000 insurance policies and issues, yearly, over 15,000 payment notices and corresponding premium receipts to its clients. This historical milestone is reached with the progressive reduction of the weight of the Nors Group and Ascendum Group's captive business portfolio. These days, the captive component of the business is less than 30% and the weight of the business portfolio around 70%.



missão: sustentabilidade

sustainable motions

A responsabilidade social corporativa da Nors tem um propósito transparente: criar valor de uma forma sustentável.

Nors' corporate social responsibility has a transparent purpose: to create value in a sustainable way.

A visão centrada nas pessoas aliou-se, naturalmente, à ambição de desenvolver uma marca de sustentabilidade que seja coesa e distintiva.

O desempenho futuro dos grandes grupos económicos depende, mais do que nunca, da compreensão dos desafios globais que têm um impacto fundamental na sua atividade. Torna-se claro, pois, que a responsabilidade social deve ser parte integrante das estratégias corporativas e de inovação.

Sustainable Motions, o programa de responsabilidade social corporativa da Nors, pretende abranger a globalidade da cadeia de valor do grupo e será desenvolvido em cinco campos de ação - Serviços, Cadeia de Abastecimento, Pessoas, Comunidade e Integridade.

A Nors acredita que as oportunidades só existem e só poderão continuar a existir se a ambição contemplar a proteção do que é mais fundamental - o planeta e as pessoas.

The people-centered vision has naturally been allied to the ambition to develop a brand of sustainability that is cohesive and distinctive.

The future performance of the large economic groups depends, more than ever, on understanding the global challenges that have a fundamental impact on their activity. It is therefore clear that social responsibility must be an integral part of the corporate and innovation strategies.

Sustainable Motions, Nors' corporate social responsibility program, aims to cover the group's global value chain and will be developed in five fields of action - Services, Supply Chain, People, Community and Integrity.

Nors believes that opportunities only exist and can only continue to exist if ambition contemplates the protection of what is most fundamental - the planet and the people.



we are personal

Partilhamos a componente pessoal da Nors. Porque as nossas pessoas são o nosso maior foco e porque o nosso caminho é feito de relações fortes e humanas.

We share the personal component of Nors. Because our people are our greatest focus and because our path is made up of strong and human relationships.

A nossa história é uma história de sucesso empresarial. Começámos com uma aparente aventura, transformada num projeto de vida que tem vindo a passar de geração em geração. Construámos uma empresa que acelerou para um grupo económico de referência, com uma marca de grande credibilidade e notoriedade. De olhos postos no futuro, encaramos os novos desafios com o espírito que nos caracteriza desde a primeira hora: confiança, responsabilidade e visão empreendedora.

Tomaz Jervell

(75 Anos Grupo Auto Sueco, outubro 2008)

Our story is the story of a successful business. We began as a seeming adventure, transformed into a lifetime project that has been running from generation to generation. We framed a company that grew into a well-referenced economic group, with a brand of great awareness and credibility. With our eyes set in the future, we face new challenges with the same state of mind that defined us from the very beginning: trust, responsibility and an entrepreneurial vision.

Tomaz Jervell

(75 years of Auto Sueco Group, October 2008)

Tomaz Jervell

(1944-2020)

Tomaz Jervell liderou a Nors entre 1984 e 2009 e transformou-a num dos maiores grupos económicos do país, protagonista da liderança e vanguarda do setor automóvel, em Portugal, tendo sido o grande responsável pela sua internacionalização.

Era uma personalidade de discrição e delicadeza inatas, a que acresciam a competência e tenacidade que lhe eram reconhecidas por todos. O seu estilo de liderança marcou profundamente a Nors e deixa um legado extenso e profundo.

Além das suas responsabilidades na Nors, desempenhou diversos cargos em instituições nacionais, como a Casa da Música e a Fundação de Serralves. Foi Cônsul da Noruega e da Suécia no Porto, foi distinguido com a Medalha de Ouro da cidade do Porto e condecorado pelo Rei da Noruega, como Cavaleiro da Real Ordem de Santo Olavo. Foi igualmente condecorado pelo Rei da Suécia, como Comendador da Real Ordem Sueca da Estrela Polar e pelo Presidente da

República Portuguesa, com a Ordem de Mérito, Grau Comendador.

Tomaz Jervell personificava todos os atributos do carácter da Nors: a nossa ambição, a nossa transparência, o nosso lado pessoal e o nosso charme.

Tomaz Jervell led Nors from 1984 to 2009 and turned it into one of the greatest economic groups in the country, having the main role on the leadership and progress of the automotive sector in Portugal, and becoming the major responsible for its internationalization.

He was a personality of innate discretion and delicacy, which was enhanced by competence and tenacity that was recognized by everyone. His leadership style deeply traced Nors, leaving a broad and profound legacy.

Aside from his responsibilities with Nors, he performed various positions in national institutions, such as Casa da Música and Fundação de Serralves. He was Consul of Norway and Sweden

in Oporto and was awarded the Gold Medal of Oporto city. He was also honoured by the King of Norway as Knight of the Royal Order of St. Olav. Besides, he was decorated by the King of Sweden as Commander of the Royal Swedish Order of the Polar Star, and by the President of the Portuguese Republic as Commander of the Order of Merit.

Tomaz Jervell personified all the attributes of Nors character: our ambition, our transparency, our personal side, and our charm.

nos bastidores:

José Albuquerque

behind the scenes: José Albuquerque

2020 foi o ano de reposicionar a marca Nors. Esse desafio, que envolveu o trabalho e a dedicação de uma equipa diversificada, culminou no Exponential Nors, evento de lançamento da nova identidade. José Albuquerque, Gestor de Comunicação Corporativa, na Direção de Pessoas e Comunicação, esteve no centro do teatro de operações do evento e partilhou connosco como foi possível concretizá-lo.

Para José Albuquerque, o reposicionamento de uma marca necessita sempre de um “processo de apropriação por parte dos colaboradores”, para o qual este evento serviu como o primeiro passo. Os grandes objetivos que orientaram a gestão que fez do evento foram: “garantir que este era assistido pelo número máximo de colaboradores possível e que a comunicação do mesmo se adequava aos diferentes públicos-alvo, sendo facilmente assimilada”. Para que isto fosse possível, foi necessário, por exemplo,

assegurar a tradução simultânea do evento para as línguas inglesa e francesa e confirmar que, em todos os locais para onde o evento ia ser transmitido, havia meios tecnológicos que permitissem uma receção de boa qualidade.

Ciente dos obstáculos levantados pela atual crise pandémica que vivemos, a organização teve de se certificar de que era possível concretizar o evento de forma completamente remota, o que acabou por levantar novos desafios, mas também trazer algumas mais-valias. Por muito que o contacto presencial tenha sido perdido, a verdade é que o Exponential Nors “chegou a todas as pessoas da mesma forma e com o mesmo impacto”, um aspeto muito positivo deste novo formato.

Num cenário cem por cento digital, os dois protagonistas do evento – Tomás Jervell e Ana Salomé – apresentaram aos colaboradores uma nova Nors. Nos bastidores, uma equipa de mais de vinte pessoas

assegurou que tudo decorria sem grandes percalços e, no centro dessa equipa, José Albuquerque coordenou as operações para garantir “que todas as peças do *puzzle* batiam certo”.

Habitado a concretizar eventos complexos e que contam com a intervenção de numerosos participantes, José Albuquerque partilhou connosco que o segredo está no “planeamento minucioso”. Se algum imprevisto suceder, “e no direto é muito fácil acontecer”, o importante é “minimizar o impacto” e garantir que o problema não é percecionado pelo público.

Veja aqui o Making Of do Exponential Nors.

Watch here the Exponential Nors Making Of video.



2020 was the year of repositioning Nors brand. This challenge, which involved the work and dedication of a diverse team, culminated in *Exponential Nors*, the launch event of the new identity. José Albuquerque, Manager of Corporate Communication in the People and Communication Direction, was at the center of the theater of operations of the event and shared with us how it was possible to execute it.

In José Albuquerque's opinion, the repositioning of a brand always needs a "process of appropriation by the employees", for which this event was suitable as the first step. The main objectives that guided the management of the event were: "to ensure that the event would be attended by as many employees as possible and that the communication would be appropriate to the different target audiences, being easily assimilated". In order to make this possible, it was necessary, for example, to ensure the simultaneous translation of the event into English and French, as well as to certify that, in all the places to which the event was to be broadcast, there would be technological means that would allow a good quality reception.

Aware of the obstacles raised by the pandemic crisis we are experiencing,

the organization had to ensure that it would be possible to execute the event in a completely remote way, which ended up raising new challenges, but also bringing some added value. Although face-to-face contact was lost, Exponential Nors "reached everyone in the same way and with the same impact", a very positive aspect of this new format.

In a 100% digital scenario, the two protagonists of the event – Tomás Jervell and Ana Salomé – presented the employees a new Nors. Behind the scenes, a team of more than twenty people ensured that everything went on without major mishaps and, in the center of that team, José Albuquerque coordinated the operations to ensure "that all the pieces of the puzzle would hit right".

Accustomed to carry out complex events counting on the intervention of numerous participations, José Albuquerque shared with us that the secret is "detailed planning". If any unforeseen event happens, "which is very likely in a direct", what's important is to "minimize the impact" and ensure that the problem is not perceived by the public.



gestão de crise – Vanessa Castro

crisis management - Vanessa Castro

O sorriso e o tom de voz com que a Vanessa nos recebeu fez-nos perceber imediatamente como é que foi possível, num contexto tão adverso, um processo de gestão de crise decorrer de forma tão serena. Em tempos de caos, a equipa de recursos humanos precisa de ser a “âncora à qual as pessoas se podem agarrar”, e é sempre com esta convicção e sentido de missão que a Vanessa Castro, Diretora Operacional de Recursos Humanos da Nors Angola e Nors África, tem dirigido o trabalho das suas equipas. Lidar com a COVID-19 tem sido, nas suas palavras, “como correr uma maratona a um ritmo muito acelerado”, e a sua equipa de atletas tem feito tudo o que está ao seu alcance para ficar bem classificada nesta prova.

Numa viagem ao início de 2020, Vanessa recordou o começo desta pandemia: “em fevereiro, começou-se a ouvir falar mais na COVID-19, mas tudo ainda parecia tranquilo”, sendo percecionada como realidade distante. No final de fevereiro, mesmo

com o problema a alastrar-se, a população em geral sentia que nada daquilo “iria atingir o continente africano”. No entanto, desde o primeiro momento, a postura adotada pela Nors foi de uma vigilância prudente e atenta, principalmente tendo em consideração que uma parte tão importante da atividade assenta de forma considerável na deslocação de produtos e pessoas.

O contexto “particularmente desafiante” que se vive no continente africano obrigou a cuidados redobrados: foi necessário gerir com sensibilidade as inquietações da equipa de expatriados, que durante algum tempo foram impedidos de estar perto das suas famílias; em simultâneo, tínhamos de “garantir que todas as regras de biossegurança eram transmitidas e aplicadas por todos”, assim como que a legislação publicada constantemente era implementada com rigor nos diferentes contextos organizacionais. Em Angola, por exemplo, “foi

necessário implementar medidas excecionais”. As diretrizes governamentais foram especialmente severas e incluíram, a dado momento, “a obrigatoriedade de quarentenas institucionais” em caso de suspeita de contaminação ou testagem positiva. Estas quarentenas, que implicavam internamento obrigatório em unidades de saúde públicas, deixaram muitos colaboradores ansiosos. Perante este cenário, que Vanessa recordou com alguma angústia, foi necessário dar uma resposta rápida e efetiva: “em três semanas, foi construída e certificada uma unidade para a quarentena de colaboradores” que tivessem viajado, se encontrassem em estado de contágio ou de possível contágio do vírus. Esta proeza veio comprovar, de forma inegável, a eficácia e dedicação destas duas equipas (RH e Manutenção) à causa comum: garantir que todos os colaboradores do universo Nors conseguiriam ter um ambiente de segurança e conforto numa eventual situação de contaminação.



“Calma. No final, tudo vai dar certo.”

Este tem sido e continuará a ser o mantra que orienta as equipas que trabalham com Vanessa Castro. Como sabemos, a crise pandémica que assola o mundo neste momento não tem ainda fim definido à vista. Com serenidade e lucidez, Vanessa lembrou “a importância de se continuar a planear o futuro”, apesar da incerteza que impera. Só assim, com objetivos claros no horizonte e com a capacidade de dar resposta aos imprevistos que surgirem, é que a Diretora de Recursos Humanos da Nors Angola e da Nors África acredita ser possível continuar o bom trabalho que tem vindo a ser feito pelas suas equipas.

The smile and the tone of voice with which Vanessa received us immediately made us realize how it had been possible, in such an adverse context, for a crisis management process to take place so serenely. In times of chaos, the human resources team needs to be the “anchor that people can cling to”, and it has been with this conviction and sense of mission that Vanessa Castro, Operational Director of Human Resources at Nors Angola and Nors Africa, has managed the work of her teams. Dealing with the Covid-19 has been, in her words, “like running a marathon at a very fast pace”, and her team of athletes has done everything in their power to be well ranked in this event.

On a trip towards the beginning of 2020, Vanessa recalled the start of this pandemic: “in February, we began to hear more about COVID-19, but everything still seemed peaceful”, being perceived as a distant reality. At the end of February, even with the problem spreading, the population in general felt that none of it “would hit the African continent.” However, from the first moment, the stance adopted by Nors was prudent and attentive, especially considering that such an important part of the activity is considerably based on the movement of products and people.

The “particularly challenging” context lived on the African continent has forced increased care: it was necessary to manage sensitively the concerns of the expatriate team, who for some time were prevented from being close to their families; at the same time, we had to “ensure that all biosecurity rules were transmitted and enforced by all”, as well as that the published legislation was constantly and rigorously implemented in the different organizational contexts.

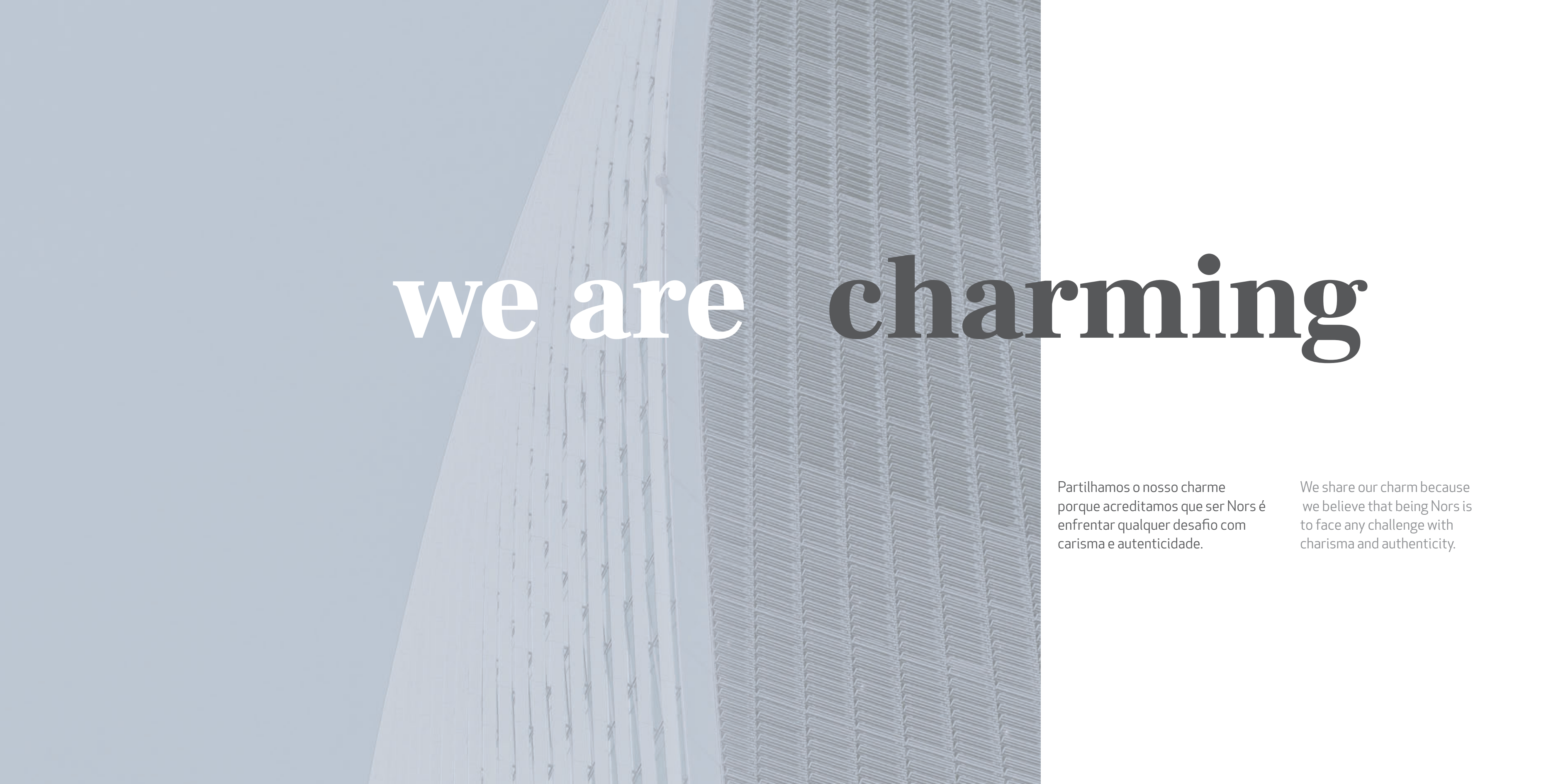
In Angola, for example, “it was necessary to implement exceptional measures”. The Government guidelines were especially strict and included, at some point, “the mandatory institutional quarantines” in case of suspected contamination or positive testing. These quarantines, which involved mandatory

hospitalization in public health units, induced anxiety in many employees. Before this scenario, which Vanessa recalled with some anguish, it was necessary to give a quick and effective response: “in three weeks, a unit was built and certified for the quarantine of employees” who had recently travelled, were in a state of contagion or possible contagion of the virus. This achievement has undeniably proven the effectiveness and dedication of these two teams (HR and Maintenance) to the common cause: to ensure that all the workers of Nors universe would have an environment of safety and comfort in a possible situation of contamination.

“Calm down. In the end, everything will work out.”

This has been and will continue to be the mantra that guides teams working with Vanessa Castro. As we know, the pandemic crisis is now raging across the world without an end in sight. With serenity and lucidity, Vanessa reminded “the importance of continuing to plan for the future” despite the uncertainty that prevails. Only this way, with clear objectives on the horizon and with the ability to respond to the unforeseen events that may arise, does the Director of Human Resources of Nors Angola and Nors Africa believe it is possible to continue the good work that has been done so far by her teams.





we are charming

Partilhamos o nosso charme porque acreditamos que ser Nors é enfrentar qualquer desafio com carisma e autenticidade.

We share our charm because we believe that being Nors is to face any challenge with charisma and authenticity.

revista de imprensa

our press review

Nem toda a informação é notícia: todos os dias, no mundo, procura-se impacto, utilidade e novidade.

Nesta revista de imprensa, que tem a curadoria de Francisco Ramos, CSO e Administrador da Nors Angola e Nors África, resumimos informação de destaque intimamente relacionada com o universo da Nors: da cidade onde nasceu e está sediada, às tendências do setor onde o grupo desenvolve a sua atividade e ao perfil de uma figura importante na economia mundial, selecionaram-se os principais factos para esta primeira edição.

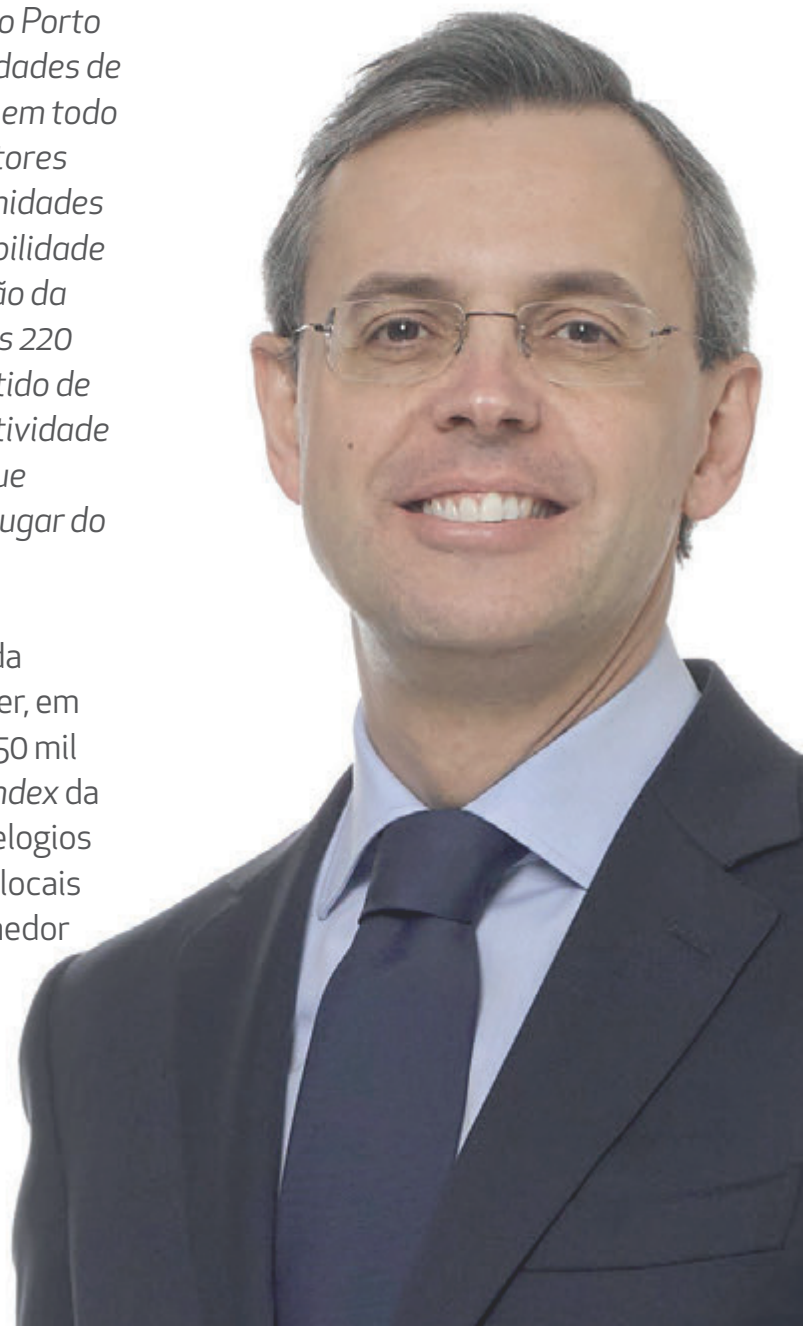
Not every information is newsworthy: every day in the world, one searches for impact, utility and novelty.

In this press review, curated by Francisco Ramos, CSO and Administrator of Nors Angola and Nors Africa, we present prominent information closely related to the universe of Nors: from the city where it was born and is based, to the trends of the sector where the group develops its main activity and the profile of an important figure in the world economy, we selected the top subjects for this first edition.

Porto é a melhor (pequena) cidade do mundo para viver

A distinção, atribuída pela revista britânica Monocle, reconhece o Porto como uma das 25 principais cidades de dimensão pequena para viver, em todo o mundo. Em análise, estão fatores como a localização, as oportunidades de negócio, a cultura, a acessibilidade e a sustentabilidade. A ambição da Invicta em fazer evoluir os seus 220 mil habitantes, tal como o sentido de comunidade, a cultura e a criatividade são os motivos de destaque que levaram a cidade ao primeiro lugar do Small Cities Index.

A cidade do Porto foi destacada como a melhor cidade para viver, em regiões que não excedem os 250 mil habitantes, pelo *Small Cities Index* da revista britânica *Monocle*. Os elogios foram vários: do acesso fácil a locais com natureza ao espírito acolhedor da comunidade, a cidade é mencionada como o melhor sítio para quem pretenda deslocar-se para um lugar cosmopolita, com todas as facilidades e oportunidades



de uma grande cidade, mas com uma atitude familiar na vivência quotidiana.

A comunidade invicta, formada por 220 mil habitantes, é reconhecida pela *Monocle* como naturalmente trabalhadora e orientada para os negócios, sem descurar as relações humanas e a diversão. Na maior cidade a norte de Portugal, foi desenvolvido um conjunto de atividades criativas onde vários estrangeiros conseguem introduzir a sua cultura, tornando a vivência da cidade e dos seus negócios rica em diversidade e novas ideias.

As numerosas galerias de arte que existem na cidade conseguem ser encontradas sem esforço: o Porto pode ser percorrido de ponta a ponta a caminhar. Também a proximidade geográfica a Espanha ou ao aeroporto, que apenas dista 20 minutos do centro da cidade, são motivos para uma região com oportunidades crescentes, apesar das tradições familiares.

A publicação destaca, ainda, a liderança de Rui Moreira como fator-chave para o desenvolvimento do Porto. A acessibilidade da cidade, a cultura de acolhimento por parte da comunidade, as ambições sustentáveis e as imensas oportunidades de negócio foram outros dos principais pontos positivos a serem referenciados pela revista britânica.

Porto is the best (small) city to live in the world

This distinction, awarded by the British magazine Monocle, acknowledges Porto as one of the top 25 small cities to live in, worldwide. For this analysis, aspects such as location, business opportunities, culture, accessibility and sustainability were important. The Invicta's ambition to develop its 220 thousand inhabitants, as well as the sense of community, culture and creativity, are the main reasons that lead the city to the first place in the Small Cities Index.

The city of Porto was highlighted as the best city to live, in regions that don't exceed 250 thousand inhabitants, by the *Small Cities Index* from the British magazine *Monocle*. Many compliments were made: from its ease of access to natural spots to the welcoming spirit of the community, this city was mentioned as the best place for those who want to relocate into a cosmopolitan place, with all the facilities and opportunities of a big city, whilst having a family attitude in their everyday life.

The Invicta's community, composed of 220 thousand inhabitants, is recognized by *Monocle* as a naturally

hardworking and business-oriented community, without neglecting human relationships or fun. In Portugal's largest northern city, a set of creative activities were developed where multiple foreigners can introduce their culture, making the city's experience and businesses rich in diversity and new ideas.

The city's large number of art galleries can be found effortlessly: Porto can be walked from end to end. Also, its geographical proximity to Spain and the airport, which is only 20 minutes away from the city center, are other reasons why this region is always growing, despite its family traditions.

The magazine also highlights Rui Moreira's leadership as a key factor for the development of Porto. The accessibility of the city, its welcoming culture from the community, its sustainable ambitions and the immense business opportunities were also mentioned by the British Magazine as main positive points.

Fonte: Monocle (novembro 2020)
Source: Monocle (November 2020)

Carlos Tavares é o português que lidera o grupo PSA e futuro grupo Stellantis*

O processo de fusão entre o grupo PSA e o grupo Fiat Chrysler Automobiles (FCA) irá dar origem a um novo império: o grupo Stellantis será o quarto maior grupo automóvel mundial. A liderar o processo está o português Carlos Tavares, atual Presidente do grupo PSA, que deu uma entrevista exclusiva à revista francesa The Good Life, em novembro passado.

O português Carlos Tavares é o atual Presidente do grupo PSA, que se encontra em processo de fusão com a Fiat Chrysler Automobiles (FCA). Os dois grupos irão dar origem ao quarto maior grupo mundial no setor automóvel. Em entrevista à *The Good Life*, o presidente do grupo salienta algumas preocupações e tendências da mobilidade para os próximos anos.

Um estratega, com um entusiasmo nato pelo automobilismo e a engenharia como mãe da sua formação, Carlos Tavares defende a transição da mobilidade para os sistemas elétricos, não esquecendo, no entanto, que um carro elétrico não é sinónimo de um carro não poluente. Como refere, as emissões de um carro elétrico são nulas, mas o desperdício e o impacto do carbono no fabrico dos seus componentes, a questão da reciclagem

de baterias e o esgotamento dos metais raros são problemáticas a analisar antes da adoção deste paradigma de mobilidade.

Na economia ocidental, segundo Carlos Tavares, os cidadãos necessitam de incentivos governamentais para adotarem a mobilidade elétrica. Neste sentido, não pode ser esquecida a “ameaça asiática” a este setor – com maior capacidade de flexibilizar os preços, as empresas asiáticas poderão crescer de modo mais competitivo. No entanto, Carlos Tavares reconhece ainda que o conhecimento tecnológico, científico e a experiência na área da mobilidade são sempre superados na Europa, o que exigirá uma reindustrialização do continente, com vista a colmatar esta problemática.

Para o presidente da PSA, o período compreendido desde o presente até 2025 será decisivo, embora muito difícil para o setor: é crescente o número de veículos elétricos a serem lançados, mas a crise pandémica fará com que este setor não evolua tão rapidamente como pretendido. Por outro lado, Carlos Tavares anuncia a criação de indústria para a produção de baterias elétricas em França, retirando o atual domínio desta produção à China. Embora isto represente um aumento no preço deste componente, o presidente assume recusar a produção de 40% do valor agregado dos automóveis aos países asiáticos.

Carlos Tavares is the portuguese leader of the PSA group and future Stellantis group*

The merging between the PSA group and the Fiat Chrysler Automobiles (FCA) group will form a new empire: the Stellantis group will be the fourth largest automotive group in the world. Leading the merge is the Portuguese Carlos Tavares, the current president of the PSA group, who gave an exclusive interview to the French magazine The Good Life last November.

The Portuguese Carlos Tavares is the current president of the PSA group, which is merging with the Fiat Chrysler Automobiles (FCA). These two groups together will raise the world's fourth largest group in the automotive sector. In an interview with *The Good Life*, the group's president highlights some concerns and trends in mobility for the upcoming years.

A strategist, with a natural enthusiasm for motorsports and engineering as the backbone of its academic background, Carlos Tavares stands up for transitioning mobility to electrical systems, not forgetting that an electric car is not always synonymous of a non-polluting car. As he mentions, electric car emissions are null, but the waste and impact in carbon levels of

its components manufacturing, the issues with recycling batteries and the depletion of rare metals are problems to address before adopting this mobility paradigm.

In western economy, according to Carlos Tavares, citizens need incentives from the government to adopt electric mobility. Therefore, the “Asian threat” can't be forgotten – with greater capacity to make prices more flexible, Asian companies can grow more competitively in this sector. However, Carlos Tavares also admits that the technology, scientific knowledge and experience in mobility are always better in Europe, which will demand a reindustrialization of the continent, to overcome this threat.

For the PSA's president, the period between now and 2025, while very difficult, will be decisive for this sector: the number of electric vehicles released is increasing, but the pandemic crisis will prevent this sector from growing as fast as intended. On the other hand, Carlos Tavares announces the creation of an electric battery industry, in France, removing the current domain of this production from China. Although this represents an increase in the price of this specific component, the president refuses to produce 40% of the added value of each car at Asian countries.

Fonte: The Good Life (novembro 2020)
Source: The Good Life (November 2020)

* Este texto foi redigido antes do início de atividade do Grupo Stellantis, que ocorreu em janeiro de 2021.

This text was written prior to Stellantis Group's activity, which began in January 2021.

Janet Yellen: de Presidente da Reserva Federal dos EUA a Secretária do Tesouro

A Secretária do Tesouro dos EUA, no governo de Joe Biden, Janet Yellen, foi a primeira mulher a ser Presidente da Reserva Federal do país. Com um espírito de tolerância a destacar, a economista tem uma visão global da realidade americana, com grandes preocupações na dimensão social.

Com 74 anos, Janet Yellen é a nova Secretária do Tesouro dos EUA. A sua carreira política foi, desde sempre, marcada pelo seu talento nato para as áreas da economia. A sua vida profissional foi marcada pela excecionalidade, tendo-se tornado, por exemplo, professora assistente em Harvard numa época em que as mulheres economistas eram discriminadas.

Casada com o economista galardoado com um Prémio Nobel em 2001, George Akerlof, a Secretária do Tesouro publicou vários artigos na área das ciências económicas, com grande foco na produtividade e motivação dos trabalhadores. Por isso, é vista como uma excelente mente para se focar no pensamento sobre a estrutura de trabalhadores do país, principalmente durante o período da crise pandémica que se atravessa.

Enquanto Presidente da Reserva Federal, Janet Yellen ultrapassou a crise da organização, introduzindo a diversidade na estrutura, permitindo-lhe ouvir vozes de várias origens antes das suas deliberações finais. Por isso, é uma líder motivada para a implementação da mudança e focada nas pessoas. Como referido no artigo do *Financial Times* sobre a ascensão da economista, a sua motivação não é o estatuto ou o poder deste cargo: Yellen quer “servir o povo, com as ferramentas que domina para resolver os problemas económicos do país”.

Janet Yellen: from President of the USA's Federal Reserve to Secretary of Treasury

The USA's Secretary of Treasury, under Joe Biden's government, Janet Yellen, was the first woman to ever be president of the country's Federal Reserve. With a tolerance mindset, the economist has a global overview of the American reality, with great concerns in the social dimension.

At 74, Janet Yellen is the new USA's Secretary of Treasury. Her political career has been shaped by her undeniable natural talent for economics. Her professional life was marked by exceptionality, having become, for example, an assistant

teacher at Harvard at a time in history when female economists were discriminated against.

Married to 2001's winner of the Nobel Prize for Economy, George Akerlof, the Secretary of Treasury has published many articles in the field of economic sciences, with a strong focus on productivity and employee motivation. For this reason, she's seen as an excellent mind to focus on the country's worker structure, particularly during this current pandemic.

As president of the USA's Federal Reserve, Janet Yellen overcame the organization's crisis by introducing diversity into the structure, allowing her to hear voices from various origins before each final deliberation. Yellen is a change-oriented leader, motivated and focused on people. As mentioned by the article in the *Financial Times* about the rise of the economist, her biggest motivation is not status or the power of this position: Yellen wants to “serve people, with the tools she masters to solve the country's economic problems”.

Fonte: Financial Times (novembro 2020)
Source: Financial Times (November 2020)



em direção às estrelas

towards the stars

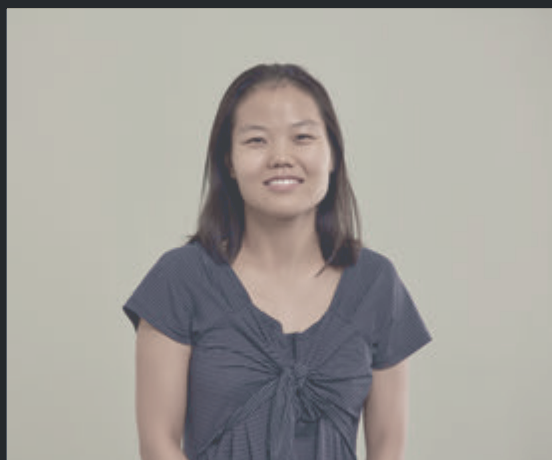


Com mais de 3700 colaboradores e presente em 17 países, é legítimo afirmar que a Nors é um excelente exemplo de uma organização que acolhe a diversidade. A integração de diferentes pessoas, com as suas próprias ideias, experiências e origens, pode ser apontado como um dos principais alicerces do sucesso desta grande família.



Detendo catorze marcas difundidas por quatro grandes áreas de negócio, a pluralidade da Nors começa no âmbito das suas atividades: da mobilidade à construção, do setor ambiental ao após-venda, o grupo é composto por empresas cujo quotidiano é inteiramente distinto.

No entanto, não é apenas nos setores de atividade que a Nors apresenta uma grande diversidade. A extensão geográfica dos seus negócios é assinalável, estando presente nos quatro cantos do mundo. Na Nors, falam-se diferentes línguas, os colaboradores ajustam-se a diferentes fusos horários e fazem disso a sua rotina.



Enquanto um colaborador da Strongco acorda, numa manhã fria em Toronto, na cidade de Guimarães os colegas já se preparam para o almoço. Quando, em São Paulo, as equipas dos centros de manutenção de veículos estão prontas para terminar a jornada de trabalho, em Maputo já a noite quente adormeceu a cidade.

Diversas etnias e crenças. Diferentes sistemas políticos, estruturas familiares e contextos sociais. Múltiplas mundividências.

Porque a Nors é mais do que um grupo multinacional – é um universo formado por todas as suas áreas de negócio, por todos os seus mercados, por todos os seus fornecedores e parceiros, por todos os seus colaboradores. É um universo que espelha versatilidade e, sobretudo, diversidade.

E é precisamente essa diversidade que decidimos homenagear nesta rubrica. Porque a Nors reconhece sempre e a cada passo que o sucesso advém da sua riqueza cultural. Dos confrontos de ideias, dos diálogos, das pontes que se criam. Das línguas que se falam, que se cruzam e que se transformam. Das soluções e consensos que se constroem.

A diversidade faz a força.

With more than 3 700 employees and present in 17 countries, it is legitimate to say that Nors is an excellent example of an organization that welcomes diversity. The integration of different people, with their own ideas, experiences and origins, can be pointed out as one of the main foundations of the success of this great family.

Holding fourteen brands spread over four major business areas, the plurality of Nors begins in the context of its activities: from mobility to construction, the environmental sector to after-sales service, the group is composed by companies whose daily life is entirely distinct.

However, it is not only in the sectors of activity that Nors has a great diversity. The geographical extent of its business is pointed out, being present in the four corners of the world. At Nors, different languages are spoken, employees adjust to different time zones and make it their routine.

While a Strongco employee is waking up on a cold morning in Toronto, in the city of Guimarães colleagues of his are already preparing for lunch. When, in S. Paulo, the teams of the vehicle maintenance centers are ready to finish the workday, in Maputo the hot night is putting the city to sleep.

Diverse ethnicities and convictions. Different political systems, family structures and social contexts. Multiple worlds.

Because Nors is more than a multinational group – it is a universe formed by all its business areas, by all its markets, by all its suppliers and partners, by all its workers. It is a universe that mirrors versatility and, above all, diversity.

And it is precisely this diversity that we have decided to honour in this heading. Because Nors recognizes all the time and at each step that success comes from its cultural richness. From the clashes of ideas, the dialogues, the bridges that are created. From the languages that are spoken, that intersect and that are transformed. From the solutions and consensus that are built.

Diversity generates strength.

bem-estar

well-being

PIRÂMIDE DA SAÚDE: PASSOS PARA A LONGEVIDADE 3 DICAS PRÁTICAS

Todos nós procuramos o equilíbrio e bem-estar com um objetivo comum: a longevidade. A pirâmide da saúde reúne os nove principais componentes que contribuem para o bem-estar, nas três dimensões do ser humano – a mente, o coração e o corpo. Confira três dicas práticas para um *boost* exponencial de motivação e produtividade no seu dia a dia.

THE HEALTH PYRAMID: STEPS FOR LONGEVITY THREE PRACTICAL TIPS

We all seek balance and well-being with the same goal: longevity. The health pyramid brings together the nine main components that contribute to well-being, in all the three aspects of the human being - the mind, the heart and the body. Check out these three practical tips for an exponential boost of motivation and productivity in your day-to-day activity.

mente: EU PESSOAL

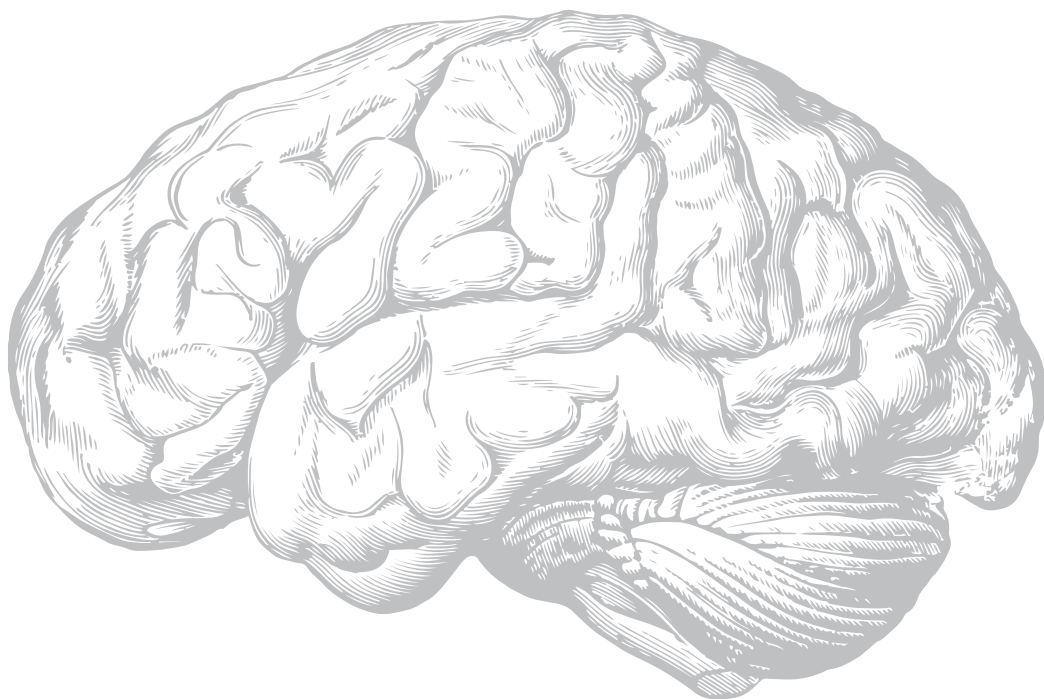
O *mindfulness* é a capacidade de estar consciente do que nos rodeia, das nossas emoções e do nosso corpo. O seu cérebro também precisa de calma e descanso que, consequentemente, levam a uma maior produtividade e à tomada de decisões mais racionais.

Dica: Instale uma *app* como a *Headspace™* para curtas sessões diárias de meditação assistida. Com dez minutos deste exercício por dia, desperte as suas capacidades de inovação e motivação.

mind: THE PERSONAL SELF

Mindfulness is the ability to be conscious and aware of what surrounds you, your own emotions and body. Your brain also needs calm and resting, which consequently leads to greater productivity and well-made and rational decisions.

Tip: Install an *app* such as *Headspace™* for short daily meditation sessions. With 10 minutes of this exercise per day, improve your skills for innovation and motivation.



coração: EU SOCIAL

As ações de responsabilidade social e altruísmo contribuem para equilibrar a sua empatia com as causas e a sociedade, criando um impacto concreto no ambiente que o rodeia e fazendo a diferença na sua vida.

Dica: Experimente contribuir ativamente em ações de voluntariado. De forma mais fácil, pode contribuir para as causas em que acredita em plataformas como a *Kiva*, com projetos que irão beneficiar comunidades espalhadas por todo o mundo.

heart: THE SOCIAL SELF

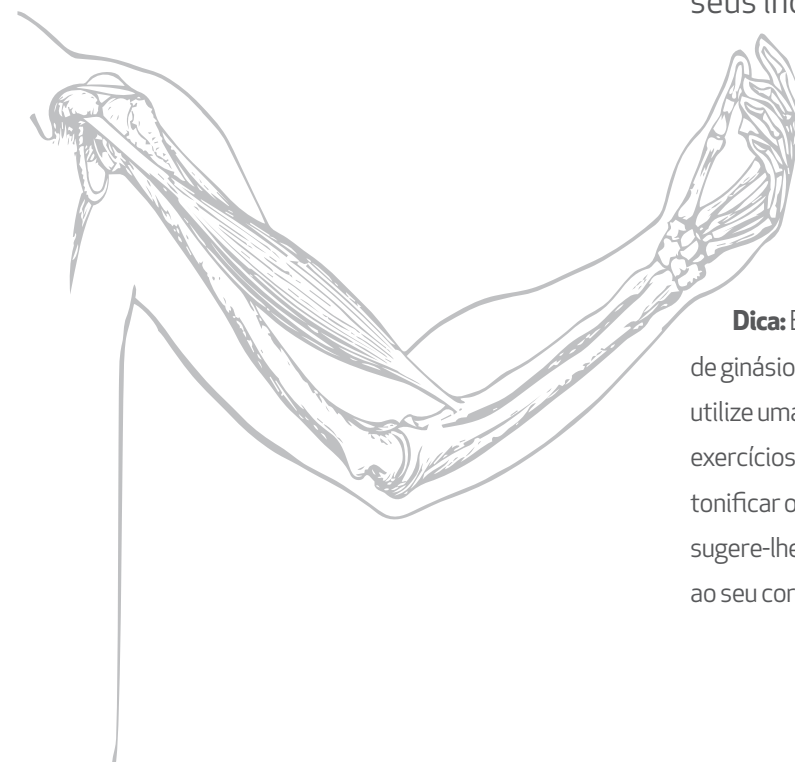
Social responsibility and altruism actions contribute to balance your empathy with society and its causes, generating a concrete impact on the surrounding environment and making a difference in your life.

Tip: Try out some contribution to volunteer actions. In an easier way, you can contribute to the causes you believe in with platforms like *Kiva*, with projects that will benefit communities spread all over the world.

corpo: EU FÍSICO

O *body training* é a chave de uma vida ativa e, assim, uma garantia de saúde. Além disso, através do controlo dos seus indicadores de saúde com o recurso a uma *smartband* ou a um *smartwatch*, consegue monitorizar dados do seu estilo de vida, fazendo melhorias nos seus hábitos.

Dica: Exercite-se ao ar livre ou em atividades de ginásio. Se pretender treinos personalizados, utilize uma *app* como a *8fit™* para adaptar os seus exercícios aos seus objetivos, como perder peso, tonificar ou ganhar músculo. A plataforma sugere-lhe ainda planos de nutrição adaptados ao seu corpo.



body: THE PHYSICAL SELF

Body training is the key to an active life and, thus, a guarantee of health. In addition, through the control of your health indicators using a *smartband* or a *smartwatch*, you can also monitor your lifestyle data, which will improve your habits.

Tip: Exercise yourself outdoor or in gym activities. If you want some personalized workouts, use an *app* like *8fit™* to adapt your workout to your own goals, from losing weight to toning or gaining muscle. This platform also proposes nutrition plans adapted to your kind of body.

crianças Nors

Nors kids

“

***O melhor do mundo
são as crianças***

Fernando Pessoa

***Children are the best
thing in the world***

Fernando Pessoa

Na Nors, família é mais do que uma palavra. É uma forma de estar: pessoal, próxima, significativa. Tal como as relações estão no centro da nossa atuação, também a família está no centro da vida dos nossos colaboradores e parceiros. Por isso, decidimos dedicar esta rubrica àqueles que iluminam os nossos dias, àqueles a quem dedicamos todas as nossas conquistas.

Neste número, e no seguimento de um ano tão crucial na definição da nossa personalidade, desafiámos as gerações mais jovens a desenharem o que somos e a imaginarem o que seremos. Se as nossas crianças veem os seus adultos dedicar-se às suas empresas, porque não saber qual a visão deles das mesmas? Afinal, o

mundo que tanto nos esforçamos por construir também lhes pertence a eles.

Chegaram-nos respostas de muitas das empresas que constituem o universo Nors. E a perceção que as nossas crianças têm sobre a realidade que construímos todos os dias deixou-nos tão divertidos quanto comovidos...

Somos campeões de alta competição, preparados para ultrapassar qualquer desafio, dizem eles. E nós concordamos. Consideram que abraçamos o futuro com mais braços do que qualquer um pode imaginar, sempre prontos a resolver qualquer dificuldade dos nossos clientes. Mas, melhor do que ler, é mesmo ver o que os nossos pequenos grandes artistas prepararam para nós.

At Nors, family is more than a word. It's a way of being: personal, close, meaningful. Just as relationships are at the heart of our activities, also family is the center of our employees and partners' lives. Therefore, we have decided to dedicate this heading to those who illuminate our days, to those to whom we dedicate all our achievements.

In this edition and after such a crucial year in the definition of our personality, we challenged the younger generations to draw what we are and to imagine what we will come to be. If our children see their adults devote themselves to their businesses, why not know their own vision about these same businesses? After all, the world we strive so hard to build belongs to them too.

Answers have come to us from many of the companies that make up Nors universe. And the perception that our children have about the reality that we build every day has made us as amused as we are touched...

We are high competition champions, prepared to overcome any challenge, they say. And we agreed. They consider that we embrace the future with more arms than anyone can imagine, always ready to solve any difficulty our customers may have. But better than reading, it's really seeing what our little great artists have prepared for us.

Veja aqui os desenhos em tamanho real e outras surpresas!

Access here the drawings and other surprises!



Carter Zinnick



Samira Sousa



Julian Hili



Javeria Zafar



Jaynie Foster



Gonçalo Santos



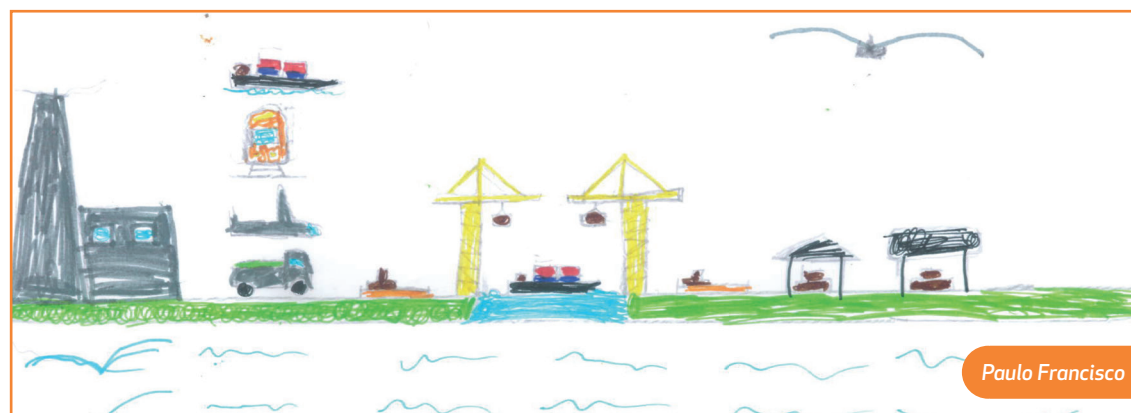
Ryker Zinnick



Matilde Pinto



Vicente Carvalho



Paulo Francisco



