

Daikin – Ar condicionado Portugal, S.A.

“Estamos no mercado para ajudar as pessoas”

A operar no mercado português desde 2004, a Daikin, rapidamente reforçou a liderança no sector pela qualidade dos seus produtos e serviços na venda e pós venda. A entrada em Portugal deu-se pela aquisição da Esteproar e na decisão de manter toda a estrutura administrativa, comercial e técnica da empresa, mantendo assim uma mais valia que se revelou fundamental ao longo dos últimos 22 anos no mercado nacional. Mas a Daikin quer mais. Percebendo as necessidades do mercado português a empresa quer agora, de forma sustentada, atingir o mesmo grau de excelência no mercado de aquecimento. Bart Van Hauwermeiren, Managing Director, em funções há cerca de um ano, em entrevista concedida à PAÍS ECONÓMICO, acredita que essa é uma meta possível de alcançar.

TEXTO > LUÍS BANDADAS | FOTOGRAFIA > RUI ROCHA REIS

O crescimento da Portugal tem sido feito com grande calculismo e realidade. Em 2004 tinha 49 pessoas e, passo a passo, foi crescendo. Hoje em dia tem 66 pessoas e mais alguns funcionários a contrato. A maioria dessas contratações foram para o Departamento comercial. “Penso que foi de facto importante empregar 17 pessoas ao longo dos últimos 5 anos”, realça Van Hauwermeiren. “O antigo distribuidor já tinha uma forte base de clientes, já tinha uma equipa forte mas sentimos que para acelerar o desenvolvimento do nosso negócio, em Portugal, necessitávamos de uma melhor cobertura do mercado”, explica. Se olharmos para o que de mais importante se passou na Daikin Portugal, é evidente que a mão de obra acrescida no Departamento comercial permitiu-nos aumentar os nossos serviços”, acrescenta. Quando se fala em par-

ceiros de negócios, “um é o nosso cliente directo, que são as empresas instaladores. O nosso cliente directo é a empresa instaladora que compra o nosso equipamento de ar condicionado. O segundo principal parceiro de negócio são os Projectistas na execução e definição dos sistemas a aplicar nos edifícios que podem ser para um hotel ou um edifício de escritórios. Nós damos-lhes o apoio para que quando chegue à parte de instalação de ar condicionado termos uma previsão de equipamentos e também deste modo contribuir com prazos de entrega reduzidos e ajustados às necessidades do cliente.”, esclarece. As áreas mais forte de intervenção da Daikin Outro aspecto que contribui para a liderança é a qualidade do produto, complementada pela “assistência, serviço de entrega, disponibilidade de stock e serviço

após venda. Estes aspectos juntos criam um nível de confiança com os clientes que nos dá a continuidade de trabalho. Os clientes conhecem-nos e regressam sempre que necessitam”, afirma com satisfação Van Hauwermeiren. A Daikin tem três áreas fundamentais de intervenção. Comercial, industrial e residencial. Sobre a que tem mais impacto no volume de trabalho, Van Hauwermeiren refere que “hoje temos condições de fazer a cobertura desde as pequenas residências até à grande industria. Se olharmos para a história, a Daikin começou muito forte no sector comercial e depois, mais e mais, aumentámos a nossa actividade na área residencial desde luxuosos condomínios, villas ou projectos mistos como courts de Golfe e Villas. E agora estamos a desenvolver cada vez mais a área industrial”. Há dois anos atrás, revela “a Daikin fez uma

grande aquisição que foi o grupo OYL. Esse Grupo tem várias unidades de grande dimensão o que nos ajuda imenso na área industrial. E assim podemos aumentar a nossa capacidade de oferta”.

Com esta estratégia, com esta oferta global, a Daikin, já pode responder a todas as solicitações do mercado, algo que “não acontecia há cinco anos porque não dispunhamos de um alcance total. Neste momento direi que somos líderes em Portugal no mercado de ar condicionado no domínio comercial e muito fortes nas áreas residencial e industrial”.

A forte aposta na área do aquecimento

Nos últimos tempos uma nova frente de actuação está cada vez mais em força no mercado. Estamos a falar de soluções de aquecimento sanitário e conforto. A Daikin é uma empresa totalmente focada no ar condicionado, “80% do total do nosso Grupo trabalha em ar condicionado os outros 20% como produção de fluido frigorígenos electrónica e mecânica (fabrico de compressora) complementam o negócio principal do equipamento, o que contrasta com outros concorrentes que têm uma variedade de diferentes áreas como produtos variadas de televisão, computador e etc. Mais recentemente passámos a utilizar a nossa tecnologia para o ar condicionado para entrarmos nas soluções de aquecimento”. O nosso entrevistado desvenda que “lançámos no mercado há cerca de dois anos o Sistema Altherma. Percebemos, após um período de introdução, que as pessoas têm que se habituar ao seu conceito. Vemos que há um interesse muito grande e que definitivamente é um mercado interessante para nós”. Van Hauwermeiren está convencido que este “é um mercado com um grande potencial, especialmente, na área residencial. Porque uma das coisas que me surpreendeu quando cá cheguei, no Inverno, foi a falta de aquecimento em muitas casas e apartamentos. Percebo que o aquecimento em Portugal é um necessário devido aos maus isolamentos das construções em Portugal, por exemplo os prédios não



> Queremos que os clientes tenham conforto todo o ano

estão isolados como no norte da Europa, por isso no Inverno mesmo que estejam apenas 10 graus no exterior. Temperatura baixa mais alta humidade relativa o baixo isolamento nas casas significa que há necessidade de aquecimento”. O Director-Geral da Daikin Portugal diz mesmo que “fiquei surpreendido por muitos edifícios ainda terem aquecimento por electrodomésticos (radiadores electrónicos) o que nos tempos que correm é um drama energético. Sentimos que se conseguirmos explicar aos proprietários desses prédios, que podem ter hoje, soluções modernas de aquecimento, penso que existe um grande potencial”. Esta realidade faz com que a Daikin, que nos últimos cinco anos tenha estado exclusivamente virada para o ar condicionado no Verão, “tenha de pensar no conforto total para todo o ano”, advoga Van Hauwermeiren. Esta é uma aposta forte. A empresa já tem mesmo um website apenas direccionado para as soluções de aquecimento. O responsável máximo da Daikin Portugal não tem dúvidas de que o crescimento deste sector, “vai demorar porque mexe com os hábitos das pessoas mas, devagar, vêmo-las a perceberem e a falarem cada vez mais

sobre estas soluções de aquecimento”. Outro ponto onde o mercado português tem um grande potencial, especialmente no segmento comercial, “é o da substituição nas remodelações”, considera. Muitos sistemas que foram instalados nos últimos 10/12 anos, acrescenta “vão ter que ser mudados e outra vez aqui a Daikin têm-se antecipado ao mercado. Com reuniões com os grandes investidores que estão a usar equipamento de ar condicionado, para encontrar a melhor solução técnica e economicamente. Como podem fazer essas substituições, de forma gradual ou, noutros casos, como é possível deixar uma parte da instalação existente e mudar apenas uma parte das unidades”.

Sendo a parte ambiental uma das prioridades da Daikin, a procura de produzir equipamentos com matérias poluentes cada vez mais reduzidas, equipamentos energeticamente mais eficientes, políticas ambientais quer na produção quer nos serviços administrativos de acordo com a ISO14001, fazem da Daikin um exemplo nesta área. Estar um passo à frente das legislações ambientais é mais de que um dever, é uma filosofia do Grupo. <