

Empresas

Daikin Portugal tem novo CEO

A Daikin Airconditioning Portugal S.A., nasce em Novembro de 2004, da aquisição da Esteproar pela Daikin Europe. Ao manter toda a estrutura administrativa, comercial e técnica da Esteproar, a Daikin Portugal manteve uma mais valia que se revelou fundamental ao longo dos últimos 22 anos no mercado nacional, a competência.

A Esteproar - Estudos e Projectos de Ar Condicionado, nasceu em 1982. Em 1985, a Esteproar começou a representar, em exclusivo, a marca japonesa Daikin em Portugal.

Essa representação veio na sequência da instalação de uma unidade fabril da Daikin Industries em Ostende, Bélgica, sob o nome de Daikin Europe, que se tornou assim na primeira marca japonesa a fabricar na Europa.

A partir daí, a Esteproar imprimiu à Daikin, em Portugal, uma dinâmica de progressão contínua, possuindo uma estrutura operativa dinâmica e polivalente.



Entrevista a CEO DAIKIN Bart Van Hauwermeiren

Bart Van Hauwermeiren é o actual CEO da Daikin Portugal e dá contas ao Instalador do ano 2008 e dos planos da Daikin para 2009.

O gestor belga conhece por dentro o mercado europeu do ar condicionado. Chega agora a Portugal para conquistar o mercado nacional.

Começa a trabalhar nos escritórios centrais da Daikin Bélgica, em 1995, no departamento de vendas. Vai trabalhar para Viena de Áustria em 1999 como responsável do departamento de planeamento de vendas "Sales Planning".

De Janeiro de 2004 a Setembro de 2008 foi o Director Geral da Daikin Polónia.

A partir de Outubro de 2008 é o novo Director Geral da Daikin Portugal

Qual o balanço que faz das vendas da Daikin em 2008?

Claro que verificamos que a situação em geral não é fácil, por outro lado, estamos satisfeitos com este ano, porque o nosso core business tem vários segmentos: Climatização doméstica, Aplicações de climatização em todo o tipo de soluções com expansão directa e equipamentos hidrónicos, uma componente industrial, a área do aquecimento começa a dar os primeiros passos com bombas de calor associadas a painéis solares e ainda o sector da refrigeração que se irá iniciar em breve.

Já que fala dos segmentos de mercado da Daikin quais os melhores produtos para a área residencial?

Tradicionalmente, a Daikin tem multi sistemas, e multi aplicações para casas. Temos soluções de alta qualidade de unidades interiores com boa eficiência energética aliadas a um desing agradável.

E para a área comercial?

A geração dos VRV é o principal sucesso, o qual deve-se

Empresas

ao facto de sermos os pioneiros neste produto, com inovações tecnológicas premanentes de modo a estarmos um passo à frente neste mercado específico, a nossa produção Europeia faz com que as respostas sejam rápidas quanto às solicitações deste produto. A título de exemplo, na Europa o primeiro sistema de VRV foi lançado em Portugal. Claro que este país é muito especial para a Daikin. Hoje há muitos sistemas de VRV instalados em Portugal, sendo uma tecnologia muito conhecida entre nós e na Europa. Cada vez mais os consumidores têm confiança neste produto com bastantes provas dadas. Assim, a Daikin está fortemente implantada na área comercial sempre a renovar e inovar este produto. Muitas instalações de ar condicionado foram instaladas há mais de 15 anos atrás e agora, naturalmente, os investidores procuram instalações mais modernas. A renovação dos sistemas com novas instalações apresentando vantagens comparativamente com outros sistemas mais antigos, quer do ponto de vista estético, energético e na globalidade na obtenção de um maior conforto.

Qual a principal vantagem dos equipamentos da Daikin relativamente a outras marcas?

Aplicamos a mais alta tecnologia Daikin, o consumidor ao comprar este produto compra a qualidade Daikin. Compra não só o produto, mas todo o serviço de atendimento e pós venda, desde o apoio aos projectistas na selecção correcta dos equipamentos, assim como à assistência durante a instalação dos equipamentos e o comissionamento dos mesmos. A Daikin comprou, recentemente, o grupo OYL reforçando as ofertas de produtos nos últimos 2 anos. Temos investido nos nossos recursos a nível de departamentos e instalações, sempre com a preocupação de servir cada vez melhor e com profissionais cada vez mais motivados.

Temos a preocupação da visão global do produto: alta tecnologia e bom atendimento no serviço.

Isto é muito importante para nós: qualquer que seja o produto o consumidor sabe que a equipa Daikin tem a melhor formação para acompanhar o percurso dos seus equipamentos. Em caso de avaria podem confiar na equipa Daikin que fará tudo para que a mesma se resolva rapidamente, retomando o equipamento a sua operacionalidade. Na Europa recebemos indicações da casa mãe, no Japão, que nos indica as melhores práticas ao nível da qualidade e apoio legislativo.

Mas é claro que as vendas são organizadas localmente em cada país. Em Portugal mais de 70 pessoas trabalham na Daikin.

Como sabe em Portugal existe uma nova legislação para a eficiência energética com vista à redução de consumos energéticos. Pensa que este contexto é um desafio para a Daikin?

Eu considero este contexto como uma nova situação em que podemos seguramente tirar bom proveito. Somos uma empresa com alta tecnologia que segue e cumpre

a legislação tendo neste contexto uma oportunidade de expolar o mercado com mais vendas. O quer se vai tornar uma vantagem para a Daikin. Estou convencido que vai haver uma grande mudança no mercado: algumas empresas que não estão a seguir as exigências da legislação não vão continuar no sector.

Mas a Daikin está preparada?

Sim, a Daikin está bem preparada. O ar condicionado é nosso core business. Recentemente, apresentámos produtos de aquecimento, mas é o ar condicionado o produto mais forte da Daikin.

Estiveram em reunião na APIRAC. Pode adiantar qual a parceria que estão a desenvolver?

Estou muito impressionado com o trabalho da APIRAC onde estão a acompanhar os diferentes intervenientes do mercado, trabalham com os fabricantes e distribuidores, bem como com os projectistas e os instaladores. Penso que é uma combinação única numa associação industrial, reunindo os interesses das diferentes partes, o que é muito bom. Ao nível de cooperação falámos de que forma podemos contribuir para a formação dada pela APIRAC com equipamentos Daikin, para mostrar exemplos de bons produtos de climatização; em segundo lugar oferecemos a nossa disponibilidade para participarmos em seminários promovidos pela APIRAC. Esta não é uma cooperação nova, estamos a dar continuidade ao trabalho dos últimos anos. O que é muito útil para ambas as partes. A APIRAC tem uma missão importante no mercado português junto



Empresas



dos instaladores e projectistas, na preparação de formar de acordo com a nova legislação bem como da que há-de vir. E quanto a isso há muito por fazer. Para nós este trabalho é muito importante, precisamos de uma associação que prepare os nossos clientes directos (os instaladores) e os indirectos mas fundamentais (os projectistas).

Como vê o mercado português relativamente ao mercado europeu?

Bem, penso que é um mercado muito específico. Em Portugal os serviços são o sector mais forte, em especial o turismo. Por isso, têm necessidades muito específicas: o sector dos hotéis procura soluções de alto conforto para os utilizadores, e ao mesmo tempo têm a preocupação da renovação de ar.

Ainda o facto de os edificios serem muito antigos também traz uma particularidade na instalação de equipamento, por exemplo, em Lisboa e no Porto.

Se comparar com outros países constroi-se de raiz, mas em Portugal existem edificios muito antigos que têm necessidades próprias de equipamentos de renovação de ar.

Outro elemento importante é o facto de 85% do negócio estar concentrado ao longo da costa. Também há características climáticas próprias que interferem com os equipamentos, concretamente o ar marítimo que se torna corrosivo para os equipamentos expostos ao mesmo.

Quanto ao resto ainda estou a descobrir o mercado português.

Já planearam as actividades de marketing para o ano de 2009?

Sim, claro (risos). Mas ainda não podemos revelar. Vamos realizar dois grandes eventos para os nossos parceiros de negócios em Lisboa e no Porto. Consideramos importante ir aos locais onde estão os clientes e dar-lhes toda a nossa atenção ao nível da informação.

E quanto à vossa participação em Feiras?

Iremos participar no Climamed, congresso de climatização que vai reunir os especialistas do sector dos países do mediterrâneo. A Daikin será parceiro deste evento. Acharmos importante, como líderes de mercado, marcar presença em conferências de ar condicionado, por ser um momento de aumentar os contactos pessoais do sector, revelando-se importante no negócio. A relação business to business, criar uma plataforma comum de entendimento na climatização e discutir a evolução do sector a nível europeu para reflectir com os nossos parceiros de negócio. E esperamos participar na Tecktónica em Maio.

E no estrangeiro?

A Daikin Portugal não vai participar em nenhum evento, mas vamos juntar-nos a outros colegas de outros países, por exemplo a Daikin Espanha vai estar na Climatizacion. Vamos estar presentes em ocasiões especiais e levaremos os nossos melhores clientes. ■

