

A crescer de forma harmoniosa

➤ O Grupo Sendys, que atualmente integra oito empresas, entre as quais a Alidata, inaugurou umas instalações em Lisboa, que vão permitir-lhe continuar a crescer de forma mais harmoniosa. Fernando Amaral, CEO do grupo, explicou o percurso da empresa, numa entrevista concedida a Camilo Lourenço

Por: João Vieira



Especialista no desenvolvimento de *software* há mais de 32 anos, o Grupo Sendys, liderado por Fernando Amaral, tem mantido um crescimento constante ao longo dos últimos cinco anos. Com mais negócios em carteira e mais colaboradores, a mudança para novas instalações foi uma decisão inevitável. “Já tínhamos instalações em Lisboa, mas o crescimento dos últimos anos obrigou-nos a arranjar um espaço maior. Esta mudança veio ajudar a integrar melhor as pessoas, a receber melhor os clientes e a ter mais espaço para integrar os novos colaboradores, permitindo continuar a crescer de forma mais harmoniosa”, disse Fernando Amaral, CEO do Grupo Sendys.

ALIDATA EM EVOLUÇÃO

A Alidata esteve na origem do Grupo Sendys, pois foi uma das primeiras empresas a ser adquirida por Fernando Amaral, em 1984. Já lá vão 32 anos. “Tem sido uma experiência muito interessante, acima das minhas melhores expectativas, porque há coisas que não aparecem refletidas na contabilidade, que é a qualidade de uma equipa ou a qualidade de um produto. E, nessa perspetiva, tem sido muito interessante e teve uma evolução ao longo destes anos muito boa. Temos tido taxas de crescimento de dois dígitos todos os anos e o processo de internacionalização tam-

bém tem corrido bem, nomeadamente em Angola e Moçambique onde estamos presentes nas principais marcas de automóveis”, frisou Fernando Amaral.

Relativamente aos desafios que o setor automóvel coloca à Alidata, o responsável afirmou que “o setor automóvel foi dos mais castigados na nossa economia, quer na área das vendas de veículos novos, quer na assistência ao pós-venda, o que coloca desafios diferentes às *software houses*, como a nossa. Acreditamos que temos aqui um papel muito importante, porque ajudamos os gestores destes negócios a tomar decisões e temos de avançar com o desenvolvimento de novas funcionalidades, quer na receção do veículo, quer na forma como ele é tratado, quer ainda na interação cada vez mais próxima com o cliente para que o negócio se torne mais efetivo. Para que esta aproximação ao cliente se torne mais real e se traduza em mais negócio e mais dinheiro para a oficina”.

NOVAS SOLUÇÕES OFICINAIS

A Alidata tem estado numa constante evolução de produto, com uma grande aposta na área da mobilidade. “Somos cada vez mais solicitados para melhorar e ter áreas do nosso *software* que ajudem o utilizador nos processos mais pesados do dia a dia e que lhe dê alguma mobili-

dade. É aqui que temos investido o nosso tempo e estamos, constantemente, a melhorar as nossas soluções. Com uma aposta muito forte na mobilidade, com a utilização dos *tablets* na abertura rápida da folha de obra e a integração que estamos a desenvolver com outras plataformas, de forma a acelerar o processo de trabalho nas oficinas. Não descurando a mobilidade, que é a nossa grande aposta, continuaremos a melhorar o nosso *software*, estando no nosso *road map* de versões para este ano reformular a aplicação e otimizar processos. Estamos focados em melhorar o que já existe e ter novas soluções, mais versáteis e amigas

do utilizador”, referiu Rui Batista, responsável de desenvolvimento de produto.

EM PARCERIA COM AS OFICINAS

Tratando-se de um dos principais *players* no mercado de desenvolvimento de *software* vertical para a área oficial, a Alidata procura estar ainda mais próxima dos clientes. A sua política de crescimento passa, precisamente, por trabalhar em parceria com os clientes e prestar-lhes um serviço de excelência, conforme destacou Cristina Cardoso, responsável comercial da Alidata: “O mercado da reparação automóvel tem sofrido alterações e nós temos tido a preocupação de fazermos

alterações a nível do nosso *software* oficial de acordo com aquilo que o mercado pede. O nosso lema é “Servimos pessoas, mudamos negócios”, por isso encaramos cada oficina como sendo um caso único e muitas das vezes “customizamos” o nosso *software* à medida de cada uma. Hoje em dia, vendemos o tempo. As oficinas preocupam-se muito com o tempo que despendem com a utilização das ferramentas de *software*. Por isso, nós também nos preocupamos com a simplificação dos processos da oficina, dando-lhes a informação que necessitam em tempo útil, para que consigam prestar um serviço mais rápido ao cliente. É um trabalho de parceria com o cliente e tentamos corresponder sempre às suas expectativas”.

Os mais recentes desenvolvimentos das soluções tecnológicas estão focados na orçamentação e no acompanhamento da folha de obra em tempo real, discriminando custos e proveitos, bem como na melhoria do serviço ao cliente. O novo sistema de receção ativa do veículo, através de novas tecnologias de comunicação, reinventa o processo de receção de veículos na oficina, ao acompanhar, de forma personalizada, o contacto com o cliente, oferecendo uma experiência diferenciadora e de qualidade.

Este módulo está totalmente integrado no restante ERP/DMS e habitualmente funciona num *tablet*, permitindo abrir a folha de obra junto do cliente, registando todas as informações sobre os serviços a efetuar, de modo simples e rápido. Adicionalmente, permite tirar fotografias que ficam anexadas à folha de obra, assinalar danos da viatura, fazer a abertura de clientes e matrículas diretamente, imprimir a folha de obra para o local apropriado, consultar obras abertas e pode ser utilizado em serviços externos com a mesma versatilidade.

■ RECEÇÃO ATIVA

A receção ativa é uma das soluções com maior procura no mercado pelos benefícios imediatos e imagem que passa ao cliente. A Alidata acredita que as pessoas são o cartão-de-visita da empresa e, portanto, estas ferramentas visam otimizar o trabalho, criando um impacto muito positivo nos clientes, pois, para além de serem eficientes, aumentam a produtividade, reduzem os custos, minimizam o erro e evitam refazer o trabalho.

As soluções móveis têm sido uma aposta crescente das empresas, ao permitirem a total mobilidade dos colaboradores, dentro ou fora da oficina, para registo de serviços, tempos, materiais, dados de faturação, identificação e localização de viaturas e peças. Para Cristina Cardoso, responsável comercial da Alidata, “as empresas já começam a entender o valor da análise de indicadores de *performance* e *dashboards*, sendo que o acesso em tempo real a informações chave para a empresa permite tomar medidas no imediato, aumentando a produtividade. Hoje em dia, não basta ter os dados centralizados. É preciso transformá-los em informação de apoio à gestão e estratégia da empresa de forma transversal”. *



Perfil de Fernando Amaral, CEO do Grupo Sendys

Qual foi o seu primeiro emprego no setor do *software*?

Foi aos 17 anos, onde era responsável pela área de publicidade de uma rádio regional em Cernache do Bonjardim. Na área das TI's, foi em 1989, na Prológica, onde fazia implementação e formação em *software* de gestão.

Sempre teve a intenção de seguir uma carreira neste setor de atividade? O que mais o atraiu e o que o mantém aqui?

Em 1988, não haviam muitas pessoas nesta atividade, que dava os primeiros passos em Portugal. Foi nessa altura que convenci o meu pai a comprar um computador e comecei a fascinar-me pela programação, ao ponto de fazer duas coisas: de noite, frequentava o curso de direito e, de dia, trabalhava como programador.

Como é que as pessoas que trabalham consigo o descrevem?

Exigente, amigo, profissional, dedicado, com muitos excessos, e persistente. Eles, dizem teimoso!

Como consegue equilibrar a vida pessoal com a profissional?

Confesso que não consigo. Tenho consciência que sacrifico em demasia as pessoas de família e mais próximas.

O que faz quando não está a trabalhar?

Sempre que consigo, gosto de andar de barco, de fotografia, de ouvir música, de ler e de estar com a família.

Quais foram as suas maiores realizações pessoais e os maiores desafios no trabalho?

A maior realização pessoal coincide com o maior desafio: deixar o conforto de trabalhar por conta de outrém e aceitar o desafio de ser empreendedor em Portugal.

Qual a sua citação preferida ou lema?

“Não ande apenas pelo caminho traçado, pois ele conduz somente até onde os outros já foram” – Alexander Graham Bell.

Se não fosse diretor-geral da empresa, que outro lugar gostaria de ter?

Trabalhar na implementação de projetos. Gosto do contacto com o cliente e realizo-me a produzir soluções que otimizem o trabalho das pessoas e que o tornem mais simples e agradável.

Qual o momento em que se sentiu mais satisfeito na sua carreira?

Quando saí de uma multinacional de consultoria e assumi o risco de ser sócio maioritário no projeto SENDYS.

E qual o momento mais difícil que viveu na sua carreira?

Ainda não chegou.

O que aprendeu nos maus momentos?

Uma coisa é uma coisa, outra coisa é outra coisa.

Do que mais se orgulha?

Em termos profissionais, das pessoas com quem trabalho.

Arrependeu-se de alguma coisa que fez nos últimos anos?

Não me arrependo de nada, mas há coisas que faria de forma diferente.

Como descreve o seu estilo de gestão?

Presente, com atitude, e familiar.

Que palavra melhor resume a sua personalidade?

Atitude.

O que significa para si um bom dia de trabalho?

Ver as pessoas que me rodeiam felizes.

Qual é o melhor conselho que pode dar aos outros?

A persistência é a valência que nos coloca no patamar seguinte. A visão e a estratégia, sem persistência, não funcionam.

Qual a maior lição que já aprendeu na vida?

Por muito má que pareça a manhã de hoje, a tarde será melhor.

Quem teve a maior influência na sua carreira?

O meu pai, sem dúvida. Existiu uma outra pessoa que me acompanhou muitos anos e foi o meu “pai tecnológico”, chama-se José Morais.

O que o incomoda mais ver, como diretor-geral da empresa?

Inércia.

Descreva a sua equipa.

Competitiva, jovem, moderna, com uma arrogância saudável de quem sabe o que faz.

O que faz com que a sua empresa se destaque de outras?

A equipa. Não apenas pela grande competência, mas porque funciona sempre enquanto equipa.

De que forma as novas tecnologias mudaram o negócio da reparação automóvel ao longo da última década?

Tornou tudo mais profissional, mais objetivo, sem falhas nem perdas.

E o que o frustra mais neste negócio?

Não tenho frustrações.

O que mudaria no seu setor de atividade?

Só duas coisas: tudo e nada. Tudo, porque ainda há muitos processos que podem ser mais automatizados. Nada, porque se teve uma grande evolução ao longo dos últimos anos.

Como acha que a concorrência e o mercado em geral veem a sua empresa?

Veem-nos como especialistas, reconhecendo a excelência e a longevidade do nosso trabalho.

Pode dar o exemplo de uma coisa que hoje sabe, mas que gostaria de ter conhecido há mais tempo?

A relativizar as situações. Sempre fui muito apaixonado pelo que faço.

Que ambições tinha quando criou a sua empresa?

A internacionalização.

Conseguiu já concretizá-las?

Estamos a conseguir. É um percurso longo, mas muito gratificante.

Para terminar, considera-se realizado? Porquê?

Sem dúvida que sim. Adoro o que faço e com as pessoas de quem gosto.

