

ManWinWin: “Capital humano e o know-how são o coração e o cérebro da nossa empresa”

COMO 40 ANOS DE EXISTÊNCIA E CAPITAL UNICAMENTE PORTUGUÊS, A MANWINWIN NOS ÚLTIMOS 5 ANOS TEVE UM AUMENTO DE QUASE 100% EM FATURAÇÃO E A EQUIPA CRESCIU NA ORDEM DOS 150%. ESTES SÃO OS NÚMEROS QUE TORNAM ESTA EMPRESA LÍDER NA SUA ÁREA DE NEGÓCIO. EM ENTREVISTA, RODRIGO SERUYA CABRAL, MANAGING DIRECTOR DA MANWINWIN.



José Casimiro Fernandes, Development Manager, Pedro Saraiva Cabral, Financial Manager, Rodrigo Seruya Cabral, Managing Director e Alexandre Veríssimo, Consulting & Implementation Manager



MANWINWIN
SOFTWARE

IMPROVING MAINTENANCE • SINCE 1981 •

A ManWinWin está classificada como 5ª melhor empresa do mundo que produz software de especialidade, com clientes em 94 países. Neste âmbito, como devemos apresentar a ManWinWin quanto à sua missão e objetivos de mercado?

Mais importante do que essa classificação da Gartner, onde queremos chegar a 1º, claro, é querermos ser a referência na nossa área a nível Mundial, o nome inquestionável quando se fala por esse Mundo fora em software de manutenção ou CMMS. Isto leva tempo, claro, mas sabemos que estamos no caminho certo; e estamos apenas a começar...

A nossa missão, enquanto empresa, é que o software ManWinWin seja utilizado – e bem utilizado! – nas empresas que investem nele. Há muito investimento em software que não tem o benefício esperado nas empresas (e prometido pelos fornecedores), há casos mesmo em que o software deixa de ser usado passado uns meses, isto acontece com frequência por vários motivos. A média de utilização do ManWinWin nas empresas é mais do que 12 anos e para nós não faz sentido de outra maneira. Doze anos! Assim, certamente, garantimos que o investimento no ManWinWin é um investimento com retorno.

O que difere a ManWinWin das suas concorrentes?

Existimos há quase 40 anos e somos a empresa no Mundo, nesta área, há mais tempo no mercado. Com isso, vem a experiência e o know-how em manutenção. Sempre fomos ‘obcecados’ com o know-how, em melhorar o nosso conhecimento técnico para trazermos cada vez melhores ideias aos nossos clientes e isso, ainda hoje, distingue-nos de qualquer outra empresa no Mundo a produzir software de manutenção – nós sabemos de Manutenção. Porque sabemos de Manutenção, conhecemos bem as ‘dores’ de quem lá trabalha e isso ajudou-nos a desenvolver um software muito simples de usar, segundo dizem os nossos clientes! Hoje, desenvolver um software user-friendly não é fácil, pois os utilizadores finais querem ter muitas funcionalidades num software extremamente simples de usar.

Outra característica que vejo como distintiva é o nosso relacionamento com os clientes. A experiência com a ManWinWin começa no primeiro contato, na venda, onde ‘usamos’ o nosso conhecimento técnico para ajudarmos o cliente nos problemas

identificados por ele. Depois, temos um relacionamento próximo dos clientes na implementação, no suporte técnico, ouvimos as sugestões deles e isso, sem dúvida, estreita o nosso relacionamento com eles. Isto nunca vai mudar.

Finalmente, diria que é distintiva a nossa proposta de valor WINWIN, que aliás deu origem ao nome ManWinWin. Na prática, os clientes aceitam o nosso desafio de nos enviarem sugestões para o desenvolvimento do software (centenas por versão), nós avaliamos todas e desenvolvemos muitas. Por outras palavras, nós ouvimos os nossos clientes e desenvolvemos uma nova versão do software ManWinWin – que é um software standard – com os recursos que foram sugeridos, versão que é depois distribuída a todos os clientes. Ganhamos nós que temos aqui uma fórmula excelente para ouvir o mercado e melhorar o software, ganham os clientes porque participam no desenvolvimento e recebem as versões com os recursos que sugeriram, ganhamos nós porque temos clientes satisfeitos ... WinWin.

Quais as valências e amplitudes de serviço que a ManWinWin oferece?

O ManWinWin é uma software que ajuda as empresas a digitalizar o seu departamento de manutenção, tornando-o, por isso, mais organizado, mais rápido, mais acessível a mais gente no departamento, com mais informação sobre os equipamentos/ativos da empresa e com uma maior integração entre departamentos que lidam diretamente com o departamento de manutenção. Cada uma destas vantagens tem benefícios potenciais enormes para a empresa. Por exemplo, o simples facto de passar a ter informação de manutenção centralizada, completa e acessível pelo departamento, faz com que as empresas passem a ter a capacidade de tomar melhores decisões (e mais rápidas), pois são feitas com base em informação real (que está sempre acessível).

Considera que a aposta da empresa no capital humano e o seu know-how é a grande força motriz da empresa? Que outros fatores se destacam neste percurso de mercado?

Considero que o capital humano e o know-how são o coração e o cérebro da nossa empresa, é o que faz tudo o resto funcionar. Sem

a dedicação da nossa equipa e sem estarmos constantemente a dar formação aos nossos colaboradores, não estaríamos onde estamos hoje. Temos a sorte de ter uma equipa excepcional conosco, que cresce connosco.

Depois, temos o pulmão da empresa, o que nos dá tração: a nossa consistência, como empresa. Nos últimos 5 anos, crescemos em média 16% ao ano, de forma consistente. Na minha opinião, esta tração tem 4 origens:

Temos hoje centenas de clientes que renovam anuidades conosco (anuidades de suporte técnico, novas versões do software, etc.) Uma taxa de abandono (churn rate) perto dos 0% nos últimos anos. Ganhamos entre 30 e 40 novos clientes por ano.

Os nossos clientes estão ‘diversificados’ por mais de 50 setores de atividade, o que nos protege, enquanto negócio, se alguma crise afetar algum (ou alguns) setores específicos. Lembro-me, por exemplo, da crise em 2009, ano em que crescemos 26%, que fez abrandar e de que maneira o setor automóvel, o da construção e outros.

Qual a importância que a investigação e desenvolvimento tem na vossa área de negócio como resposta as solicitações do mercado? Quais os novos setores digitais em expansão?

Temos um departamento de Investigação e Desenvolvimento extremamente alargado e diversificado.

Os nossos clientes são a principal fonte de sugestões para o desenvolvimento do nosso software, de novos recursos, até mesmo de novos serviços. Temos também uma rede de parceiros distribuidores ManWinWin em 24 países que funcionam, digamos, como ‘antenas’ nos respetivos países e vão-nos reportando necessidades específicas – locais ou regionais – que nos ajudam imenso. A nossa equipa em Portugal também contribui muito, claro. Cultivamos muito o know-how em gestão da manutenção, falamos diariamente com clientes e potenciais clientes e estamos muito próximos das instituições de referência nesta área (não só em Portugal), tudo isto também contribui com boas ideias para o software e para o negócio.

Os novos setores digitais na gestão da manutenção? Fala-se muito em Inteligência Artificial, Realidade Aumentada, Machine Learning, IIoT, Big Data, Predictive Maintenance, ...

Diria que a Predictive Maintenance é o setor para onde, tudo indica, a manutenção está a caminhar. Mas ainda há muito caminho para percorrer. Nós já nos posicionámos nesta área, mas para já não podemos divulgar mais do que isto.

Como caracteriza o crescimento da ManWinWin ao nível do mercado e faturação?

Nós somos incontestavelmente a empresa líder em Portugal nesta área e Portugal continua a ser o nosso mercado de referência, não só porque ainda representa mais de metade da nossa faturação, como também é, tipicamente, o mercado onde aprendemos mais e onde testamos e implementamos as nossas novidades. Em termos de faturação, a empresa cresceu perto de 100% nos últimos 5 anos, o que é bastante positivo, diria!

Qual a nova estratégia para a internacionalização?

Apostámos, com sucesso, na Europe de Leste, na região MENA (Médio Oriente e Norte de África) e no Sudeste Asiático, são 3 regiões onde agora estamos bastante estabelecidos. Mas temos novidades a chegar brevemente ...