

João Prata dos Reis, CEO da Databox Informática

# “Apoiamos o revendedor”

Num ano de crise, a distribuidora nacional conseguiu crescer sem despedir funcionários. Aliás, contratou novos recursos, deu formação, e juntou mais fabricantes de topo ao seu portfolio. A “cereja no topo do bolo” é a Cisco que se juntou à Databox para crescer ainda mais no segmento SMB. *“Provámos ao mercado que tínhamos capacidade para ir mais longe na área de valor acrescentado. Tal, justifica também termos sido seleccionados como parceiros Cisco”*, congratula-se João Prata dos Reis, CEO da Databox Informática, que agora parte à conquista do ouro.

Gonçalo Currião | Fotos de Nuno Henriques



**Channel Partner - A Databox Informática comemora em 2010 um quarto de século de existência. Que balanço faz dos primeiros 24 anos de funcionamento?**

**João Prata dos Reis** - A Databox nos últimos 24 anos tem crescido apoiada em pequenos e médios clientes e em áreas de negócio muito baseadas no Consumo. No entanto, de há dez anos a esta parte - a partir do momento em que fizemos uma aposta no crescimento e adquirimos estas instalações (nr.: Sede em Massamá, Queluz), criámos condições para crescer de uma forma sustentada em outras áreas de negócio. Procurámos estabelecer parcerias de primeira linha e representamos, hoje, grande parte dos fabricantes de topo. Temos uma rede de distribuição estabelecida a nível nacional e somos uma empresa que, em 2009,

vendeu a 4500 clientes. Actualmente, continuamos a apostar em produtos de valor acrescentado.

**Que resultados referentes a 2009 me pode avançar?**

Em 2009 atingimos os objectivos a que nos propusemos no início do ano. Sabia que ia ser um ano complicado mas as dificuldades foram superadas. Tanto a nível pessoal como empresarial. O meu primeiro objectivo era não despedir ninguém em 2009. Foi uma decisão minha e fiz questão de a comunicar à empresa. Era minha intenção manter todos os funcionários e acabei mesmo por admitir novas pessoas em áreas específicas. Em segundo lugar, facturar mais do que em 2008. Conseguimos crescer cerca de 6%, ou seja, passámos de um volume de negócio de 112 milhões de euros

para 119 milhões de euros. A Databox passou ao lado de toda a turbulência que existiu em 2009.

**A Databox é hoje mais um Distribuidor de Valor Acrescentado do que um Distribuidor “Box Mover” como era estigmatizado?**

Sim, já ultrapassamos essa situação há alguns anos quando integrámos no nosso portfolio fabricantes como a HP ou a APC. Provámos ao mercado que tínhamos capacidade para ir mais longe na área de valor acrescentado. Tal explica o porquê de também termos sido seleccionados como parceiros Cisco. Acreditamos que a Cisco associou-se à Databox por saber que chegará mais longe, porque efectivamente à parte técnica e de valor acrescentado, adicionamos *know how* qualificado para ganhar negócios de topo. Respondemos



*“O revendedor que trabalhe connosco pode fazer negócios de forma pacífica sem ter preocupações financeiras”*

de modo eficiente à exigência de uma marca como a Cisco. Sentimo-nos com capacidade de o fazer, sem grandes constrangimentos.

**Com um portfolio tão completo, como equilibram os interesses dos fabricantes?**

Temos uma oferta global [nr.: A Databox representa 40 fabricantes mas em 2009 comercializou cerca de cem marcas diferentes, em negócios pontuais] mas dentro da própria empresa temos nichos de trabalho individuais e perfeitamente identificados. É como se cada fabricante tivesse uma empresa dentro da Databox, quase autónomas. Cada fabricante tem uma estratégia e uma equipa dedicada. Só deste modo podemos ter, em simultâneo, produtos para a área de Corporate e para a área de Consumo. Temos uma perfeita sinergia de marcas e no fundo só nos faltava a Cisco para ter uma abrangência total de fabricantes e chegar a clientes que até agora nos têm fugido. É a cereja no topo do bolo.

**E na mesma linha de pensamento, como conquistam a confiança dos revendedores?**

O nosso compromisso com os revendedores é mais fiel do que às vezes eles connosco (risos). No entanto fazemos o nosso trabalho, apoiamo-los tanto na formação como na divulgação de produtos, estratégia de negócio e no negócio em si. Além disso, têm apoio na área financeira, logística e de projecto. Ou seja, tudo o que o negócio precisa. Só falta sermos nós próprios a vender ao cliente. Somos uma empresa que apoia o revendedor.

**Mencionou apoios na área financeira. Quer detalhar-me em que se traduz este compromisso?**

Em 2009 a Databox cresceu na área financeira. O que

isto quer dizer? Com a turbulência financeira de 2009, muitas companhias de seguros cortaram o crédito. Por isso, substituímos o crédito das seguradoras por garantias bancárias nossas, as quais demos a praticamente todos os fabricantes.

Chegámos à conclusão – e muitos fabricantes também, que, na maioria das vezes, as empresas distribuidoras com quem os revendedores tinham contrato não os apoiavam a nível de crédito. Então tivemos de ser nós a apoiá-los porque já os conhecíamos há muito tempo. Há muitas empresas com bom nome neste mercado, algumas internacionais, que por terem resultados menos bons em Portugal não disponibilizam crédito para o território. À conta disso, a Databox conseguiu chegar a mais clientes. O revendedor que trabalhe connosco pode fazer negócios de forma pacífica sem ter preocupações financeiras.

**Estabeleceram uma parceira com a Cisco, há cerca de um ano. Quais as razões da aposta na Cisco?**

Temos vindo a trabalhar com a Cisco através da Linksys, que é digamos o filho mais novo do fabricante, e através do qual a empresa quer ganhar no mercado SMB. Ou seja, o mercado onde operamos há mais tempo. Portanto, acredito que demos algum contributo para que a Cisco chegasse ao cliente PME da Linksys. Agora, subimos um pouco o patamar e queremos chegar ao assistente de negócios e negócio de projecto através da Cisco. Não sabemos o que vai acontecer no futuro em termos de Linksys mas uma coisa é certa: vamos chegar efectivamente a todos os parceiros.

**Qual a importância deste fabricante no negócio da Databox?**

A Cisco é o premiar do nosso percurso de valor

acrescentado, o nosso percurso na distribuição. Só a marca Cisco é garantia de qualidade e é extremamente importante para nós termos esta mais-valia de oferta no nosso portfolio. O segredo do negócio da Databox, desde o seu início, é o de procurarmos trabalhar sempre com produtos de qualidade. É preferível vender produtos de topo e com mais qualidade, ainda que possa significar menos volume. Cada vez mais o mercado é exigente, e a Databox segue essa orientação.

**Qual será o peso da Cisco dentro do volume de negócio da Databox?**

Nesta primeira fase, o peso não será muito grande. E nem será muito grande porque uma das nossas estratégias é ter sempre apoio certificado para os revendedores. Actualmente, não temos nenhum fabricante com um peso superior a 10% no nosso negócio. Queremos efectivamente fazer um bom trabalho com a Cisco mas não queremos ter um grande volume que nos impossibilite de fazer um trabalho bem feito. Mas também, depende da procura do mercado. A Databox nunca recusou nenhum negócio que fosse interessante, independentemente do valor. Não há restrições a nível de crescimento mas tem de ser sustentável. Normalmente temos sempre condições para fechar acordos.

**Quais são as suas perspectivas para 2010?**

Um ano complicado porque estamos a apanhar o resto de 2009. O défice é do conhecimento público e no ano passado tivemos muita iniciativa estatal. Este ano vejo falta desse investimento público. Há uma retenção de negócio do Estado que é o grande precursor na área das tecnologias e poderá ser um obstáculo para atingirmos os nossos objectivos. Pode ser que os nossos parceiros que trabalhem com as PMEs consigam superar este momento e que a economia evolua, em determinados sectores. No nosso caso, vamos tentar certificar o negócio para outras áreas, sendo exemplo a nossa parceira com a Cisco. A Cisco pode ser importante para concretizarmos os nossos objectivos de crescimento. Queremos também dedicar mais tempo e recursos à formação, quer de produto quer comercial. ●

[www.databox.pt](http://www.databox.pt)