

Crescimento sustentado em aquisições

Altimate cria unidade de segurança

A Altimate, antiga Distrilogie, vai deixar de ser apenas um distribuidor de valor acrescentado em armazenamento. O grupo está a consolidar o negócio existente, a investir na área de segurança e a entrar em novos mercados Sónia Gomes da Silva | Fotos: Alexandre Baptista



José Charraz, country manager da Altimate em Portugal

como o francês, engordou consideravelmente com a aquisição de distribuidores Oracle, Sun, IBM e HP.

O agora country manager da Altimate em Portugal, José Charraz, embarcou no projecto em 2000. "Ainda o storage era pouco conhecido e não havia know-how no mercado. Mas como a Distrilogie munia-se de uma experiência de 8 ou 9 anos em França, a IBM pediu-nos para trazer esse know-how para Portugal", refere.

Hoje, recorda o responsável, "a empresa em Portugal é totalmente diferente. No início éramos dois, hoje somos 18. Na altura facturávamos 2 ou 3 milhões de euros, hoje facturamos 20,8 milhões de euros. Tínhamos apenas um brand, agora temos bastantes. E tivemos um crescimento bastante interessante".

Estratégia e Identidade

A mudança de nome, de Distrilogie para Altimate, decorre da estratégia do grupo, pensada há um ano para responder às vontades da casa mãe, a DCC: crescer para outros mercados, como o britânico, o alemão e o italiano.

"Não seria atractivo ir para países como o Reino Unido com um nome francês", justifica Charraz, "e como também temos sentido alguma dificuldade por parte das pessoas em compreender o nome Distrilogie, mudámos a imagem da empresa para seguir rumo a novos mercados". Mercados onde vai chegar a muito curto prazo, existindo neste momento duas oportunidades "em estado muito avançado".

Além da expansão a nível internacional, a empresa foca-se em confirmar os brands onde é forte, em consolidar a posição no storage e infra-estruturas

e em alargar a sua actividade para a área da segurança, onde não tinha grande presença e quer ser um player fundamental. "O mercado reconhece-nos como um player na área do armazenamento, em infra-estruturas, mas ainda não somos reconhecidos na área da segurança. Algumas das aquisições podem ser nessa área, para ganharmos rapidamente nome e know-how", afirma o responsável.

Na região ibérica esse investimento já foi feito. "Em Dezembro de 2008 comprámos um distribuidor chamado Mambo, que tinha presença em Portugal mas não tinha escritório. A Mambo facturava cerca de 12 milhões de euros e trouxe para a Ibéria um conjunto de fabricantes de segurança, a que nós não tínhamos acesso". A estratégia agora passa por criar uma unidade de segurança totalmente independente do restante negócio.

"Não o fizemos no primeiro ano e por isso foi uma aposta falhada. Tentámos levar os recursos internos para esta área, mas concluímos que não resultava como queríamos. Os revendedores de segurança são revendedores específicos e não havendo alguém dedicado que venha do mundo da segurança, que fale a mesma linguagem, é difícil de trabalhar. Além disso, o nosso portfolio foi herdado da Mambo e não são os produtos mais conhecidos no mercado português, portanto tem de haver um esforço adicional para fazer vingar essas marcas. O que implica uma equipa dedicada a esse trabalho e estamos agora a finalizar esse processo", adianta.

Além disso, a Altimate tem em curso algumas negociações que, concretizando-se, arrancam em Espanha, estendendo-se a Portugal, já com o escritório pronto para as trabalhar. No total, a multinacional fechou o ano com cerca de 227 milhões de facturação e nos próximos três anos quer chegar aos 500 milhões. Resultado da aposta em aquisições.

Entrada na Segurança

De entre os cerca de 225 revendedores, chamados clientes activos por comprarem algo durante um

Nasceu em 1985, em França, apenas como distribuidor na área de storage. Estendeu-se ao sul, a Espanha e a Portugal, onde chega no ano 2000 com escritório próprio. Na mesma altura, sofreu percalços em Itália, retirando-se desse país, e foi adquirida pela investidora irlandesa na área da distribuição, DCC, actualmente com resultados de 6,7 mil milhões de euros. Até hoje, a casa mãe adquiriu mais oito companhias e mantém-se compradora para chegar a países onde a Altimate ainda não estava presente, como a Bélgica, o Luxemburgo e a Holanda. Noutros mercados,

“O mercado reconhece-nos como um player na área do armazenamento, em infra-estruturas, mas ainda não somos reconhecidos na área da segurança”

ano, a Altime conta com um grupo de especialistas na área da segurança. No entanto, estes não lhe têm comprado soluções da especialidade. *“Compram-nos soluções de virtualização, de storage, de infra-estrutura e não de segurança, por ainda não sermos reconhecidos no mercado nessa área. Daí o investimento nesta equipa. E não temos os principais players, como a Check Point ou a Cisco, com os quais esses parceiros trabalham. Temos marcas alternativas e é difícil mudar mentalidades”,* desabafo.

Por agora, o distribuidor avança com oito marcas, mas sublinha quatro numa primeira fase: Fortinet, Radware, Allot e Arcsight. Quatro porque, ao contrário de Espanha, não dispõem de uma equipa de 20 pessoas. *“Vamos começar com três ou quatro especialistas para oferecer valor acrescentado e haver focus. Sempre na expectativa de o grupo conseguir firmar contratos com grandes fabricantes”.*

As características essenciais que o country manager procura nos revendedores na área da segurança, assentam no *“reconhecimento e know-how”* por estes já detido. *“Há sempre a possibilidade de formar revendedores, mas é mais fácil quando são especializados, pelo facto de termos tecnologias que não são actualmente as mais conhecidas. Além disso, os especialistas conseguem compreender rapidamente as vantagens e desvantagens entre produtos concorrentes”.*

Formações gratuitas e semanais

A política de canal como é comum a todos os países, 100% indirecta, a Altime nunca faz negócio com o cliente final. *“A DCC não nos permite correr riscos. Trabalhamos com seguradoras de crédito e não podemos fazer negócio sem estarmos seguros. Tem gerado uma dificuldade adicional porque, da forma que o mercado está, as seguradoras nem sempre são correctas ou não dão os créditos que as empresas mereciam e as suas contas o demonstram. Nesta altura não é fácil”,* lamenta Charraz, que segue à risca as ordens da DCC. *“Por vezes é complicado gerir esta situação com os nossos parceiros, para determinado volume de negócios, porque não temos seguradoras a suportar-nos, ou não conseguimos fazer ou exigimos garantias bancárias ou antecipação de pagamentos. Às vezes os parceiros*

ficam chateados connosco mas é importante perceber que nos tempos que correm é complicado não fazer um negócio seguro. Tem sido uma mensagem clara do grupo e todos os países o têm em consideração. Se vamos fazer um negócio de 300 ou 400 mil euros e uma das entidades tem um problema e não cumpre, é muito complicado. Preferimos não fazer um determinado negócio do que cometer uma loucura”, justifica.

Para lá da oferta dos fabricantes, a empresa faz configurações, ajuda os parceiros a desenhar soluções adequadas à necessidade do cliente, dispõe de um demo centro para o cliente ver a solução a funcionar e faz cotações sem recorrer aos fabricantes.

Na formação há mudanças. A formação paga em VMware, cujo contrato termina agora, desaparece. A restante, e gratuita, permanece para todas as marcas. *“É rara a semana onde não temos uma acção de formação de um determinado produto ou área. Estamos constantemente a promover eventos agregados a fabricantes, para dotar os revendedores de condições que permitam ir ao mercado,*

com confiança, vender as soluções”.

Os revendedores de maior peso têm um programa de rebates. Quanto mais comprarem mais vantagem têm no negócio. Os revendedores de menor dimensão, têm apoio mesmo no cliente final. *“É mais importante permitir que em determinadas áreas onde não têm know-how, possam concretizar negócios, com especialistas, do que dar prémios por comprarem ou não”.* Da facturação da Altime em Portugal, 90% advém de 15 revendedores. ●

www.altimate-group.com

Saídas e Entradas

Em 2009, *“assinámos com a Oracle, onde não tínhamos qualquer relação em Portugal. A EMC deu-nos exclusividade na distribuição. E são destas oportunidades que queremos, com a vantagem de sermos uma multinacional em expansão. Imagine que vamos comprar uma empresa em determinado país e assinamos um contrato com um fabricante que não existe nos restantes. Tentamos que esse contrato seja alargado a todo o grupo”,* explica.

Em Dezembro de 2009, a Altime em Portugal perdeu a VMware devido a uma reestruturação feita a nível europeu, envolvendo a redução de distribuidores. No nosso mercado, tinha 98% de marketshare, ao contrário do espanhol. E como Portugal foi considerado como parte da ibéria e não como um país, a VMware optou por abrir mais dois distribuidores: a Magirus e a Afina, que se juntaram à GTI. *“Há cerca de dois anos e meio perdemos o contrato em Espanha, por termos feito um mau trabalho. Um problema que nos fragilizou e quando foi preciso tomar uma decisão, preferiram ficar com três ibéricos e deixar cair o que só tinha presença em Portugal”.*

A IBM na Altime só existe na ibéria, player que tal como a Symantec, é fundamental para o grupo. De momento, a Altime preocupa-se em manter uma boa relação com os fabricantes, em todos os países, para que situações dessas, como a da VMware em Espanha, não se voltem a repetir.

