

Poupe nos custos

ASSINAR PUBLICAÇÃO | QUEM É QUEM | CONTACTOS | EDITORIAL | EMAIL

QUEM É QUEM

Função
Empresa
Core-Business

BOLSA

ADSL XL 8 Mb

Emp.	Cot.	
PT TELECOM	6.692	4.66%
SGPS N		
EDP - ENERGIAS DE PORTUGAL	2.740	1.52%
BRISA	5.063	2.06%
Emp.	Cot.	
TEIXEIRA DUARTE ENGENHARIA E C	0.935	-2.60%
BANCO COMERCIAL PORTUGUES	0.733	-2.27%
SONAE INDUSTRIA SGPS NV05	2.170	-1.94%

Fonte: Jornal de Negócios

SECÇÕES

Actualidade
Estratégia
Negócios
Infra-Estrutura
Telecomunicações
Segurança
Emprego & Formação
Especial

PESQUISA

Enviar

OUTRAS EDIÇÕES

S. Informática

Semana Informática > Negócios > NWC quer crescer suportada em inovação

NWC quer crescer suportada em inovação

De [Luísa Dâmaso](#)

Semana nº 933 de 19 a 25 de Junho de 2009

Para 2009, esta nova empresa tecnológica prevê uma facturação de 300 mil euros

Chama-se Network Concept e é uma empresa jovem nascida de um projecto universitário do Instituto Superior Técnico-Taguspark que aposta tudo na inovação. Em entrevista ao Semana, André Serpa Santos, CEO da empresa, revelou que a estratégia de negócio por detrás da NWC assenta na criação de soluções únicas, de usabilidade simples e que forneçam reais mais-valias aos clientes. O responsável admite que para conseguir este objectivo é necessário criar produtos inovadores e, acima de tudo, manter um elevado e constante investimento em inovação.



André Serpa Santos, CEO da NWC, André Pinção Lucas, COO da NWC

Semana Informática – Há quanto tempo estão no mercado como empresa?

André Serpa Santos – A empresa tem um ano de existência. Temos estado envolvidos no desenvolvimento e, só recentemente, é que começámos a introduzir os produtos no mercado. O ano de 2009 constitui um ano de enorme importância para a empresa, que coincide, inclusive, com a nossa mudança para as instalações do Taguspark, em Oeiras, no qual fomos a primeira empresa a entrar para a Incubadora Tecnológica do mais prestigiado Parque de Ciência & Tecnologia do país.

S.I. – Quando é que perceberam que o vosso projecto tinha viabilidade comercial?

A.S.S. – Quando idealizámos o projecto,

tínhamos a perfeita consciência dos custos de instalação e exploração dos serviços relacionados com conforto, segurança e entretenimento. A partir daí fizemos o desenvolvimento do produto com o intuito de melhorar drasticamente as soluções existentes e, acima de tudo, conseguir reduzir significativamente os custos das soluções envolvidas. O objectivo que nos guia é permitir aos cidadãos o acesso às mais recentes tecnologias e promover uma vida com mais e melhor qualidade aos cidadãos, a preços acessíveis. Com o desenvolvimento do plano de negócios, pudemos confirmar as nossas expectativas. Nesta fase de lançamento do produto no mercado, temos tido uma enorme receptividade, o que nos tem aumentado a motivação e o desejo de tornar o nosso produto Kelius uma marca de sucesso.

S.I. – Qual é a estratégia que está na base do vosso negócio?

A.S.S. – Acreditamos que a única forma de nos impormos passa pela criação de soluções únicas, de usabilidade simples e que forneçam reais mais-valias aos clientes. Para as conseguir é necessário criar produtos inovadores e manter um elevado e constante investimento em inovação. Daí que todos

Publicidade





JOGUE ONLINE

- Mission Mars
- Star Gazer
- Goldenballs
- StuntMania
- Feudalism

NEWSLETTER

Insira o seu mail

Enviar



os nossos colaboradores sejam alguns dos melhores alunos ou ex-alunos do Instituto Superior Técnico. Consideramos que as instituições de I&D com quem temos trabalhado, IST e o INESC-ID são parceiros estratégicos para a nossa empresa.

Atingir nichos do mercado não explorados

S.I. – Quantas pessoas constituem a vossa equipa e quais as perspectivas de crescimento?

A.S.S. – A parceria com o IST é uma das nossas grandes apostas e consideramos estratégico garantir a colaboração dos melhores alunos desta faculdade de engenharia. Propomos, frequentemente, estágios a tempo parcial e temos como condição primordial garantir que os resultados escolares dos estagiários não sejam prejudicados. De momento, a nossa equipa é constituída por oito elementos e perspectivamos vir a aumentá-la para 10 elementos no decorrer do ano de 2009.

S.I. – Que produtos e serviços disponibilizam nesta primeira fase e em que sentido esperam evoluir?

A.S.S. – Somos especialistas em dois tipos de produtos/soluções, para mercados distintos e, por isso, temos duas marcas registadas. O Kelius é um produto que integra numa única rede IP múltiplos serviços, tais como televisão, Internet, telefone IP, videoporteiro, videovigilância, automação residencial, media center, entre outros. É instalado, preferencialmente na fase de construção, em edifícios residenciais, hoteleiros, e assistenciais, permitindo o acesso a uma série de funcionalidades e conteúdos através de um simples comando de TV, computador ou PDA, dentro ou fora do edifício. Além disso, este tipo de sistemas permite a partilha de custos entre os utentes e proporciona uma poupança energética. Todo o sistema tem como factores chave a usabilidade, o conforto, a mobilidade e a personalização. Este conjunto de características garante inquestionáveis mais-valias aos seus utilizadores por um preço muito competitivo. O I @m in! é a mais evoluída Plataforma de Gestão e Organização de Eventos do mercado. Este software é caracterizado por fazer o acompanhamento, online, das três principais fases existentes em qualquer tipo de eventos, desde o processo de inscrição, controlo de entradas até ao acompanhamento/gestão do decorrer do evento e pós-evento.

S.I. – Até que ponto estes produtos são uma mais-valia para o mercado?

A.S.S. – Acreditamos que os nossos produtos constituem uma significativa mais-valia para o mercado, pois procuramos atingir nichos do mercado ainda não explorados. O Kelius vem colmatar a ausência de produtos semelhantes, de forma a satisfazer as necessidades de conforto, segurança e entretenimento dos residentes a custos modestos e dando um passo largo na democratização do acesso às tecnologias de informação. Como consequência, o nosso posicionamento nos mercados-alvo, muito para além das moradias de gama alta, são os edifícios residenciais e outros de utilização colectiva (hotéis e estabelecimentos assistenciais), o que nos torna únicos no mercado. Obviamente, para que se conseguissem soluções viáveis para aquele tipo de mercados, tivemos que apostar na inovação, razão pela qual criámos soluções de raiz adequadas àqueles sectores. No caso do I @m in! incrementámos estrutural e qualitativamente as escassas ofertas existentes no mercado através do desenvolvimento de uma solução tecnicamente muito evoluída e, seguramente, a mais completa, eficiente e fiável. A grande variedade de actividades que podem usufruir deste produto, desde festivais ou concertos com algumas dezenas de milhares de participantes, congressos, organizações empresariais, eventos políticos, eventos desportivos, entre outros, apontam para que o produto tenha um mercado de elevado potencial.

Três milhões em 2012

S.I. – Tecnologicamente, como definem as vossas soluções?

A.S.S. – As soluções que desenvolvemos estão na vanguarda da tecnologia, mantendo um equilíbrio entre desempenho e custo, pois só assim nos conseguimos diferenciar. Em paralelo, estamos a desenvolver projectos baseados nas tecnologias que acreditamos irão consolidar-se futuramente. Nesta medida, contamos com a colaboração do IST e do INESC-ID que são nossos parceiros na área de I&D. Para além dos projectos conjuntos, proporcionamos dissertações de mestrado integrados no seio da empresa, sendo que no próximo ano iremos acolher dois alunos do IST nessas condições.

S.I. – Quantos clientes já possuem no mercado nacional?

A.S.S. – Iniciámos há pouco tempo a colocação dos nossos produtos no mercado e, por este motivo, temos como clientes, apenas, empresas que nos abordaram por iniciativa própria. Esperamos que os sete clientes existentes sofram um crescimento significativo em 2009. Procuramos garantir total satisfação pelos nossos clientes e, como tal, tentamos criar sinergias com os mesmos e não, somente, relações de curto prazo.

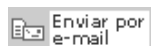
S.I. – Quais são os objectivos traçados para 2009?

A.S.S. – Em 2009, pretendemos penetrar e consolidar-nos no mercado nacional através de uma aposta forte na criação de uma rede de parceiros, sendo que estamos presentemente a realizar o processo de selecção de parceiros para a comercialização do Kelius e do I @m in!. Pretendemos facturar valores na ordem dos 300 mil euros em 2009 e manter um crescimento constante e sustentado nos anos seguintes. É claro que o seu incremento irá estar muito dependente da capacidade financeira que tivermos ao nosso dispor. Por este motivo, iremos recorrer brevemente a Associações de Business Angels e Sociedades de Capital de Risco para alavancar o crescimento da

facturação que estimamos chegue aos 3 milhões de euros em 2012.

S.I. – Estão previstos novos produtos para 2009? Em que áreas?

A.S.S. – Não tencionamos criar novos produtos no corrente ano, pois pretendemos evitar a dispersão noutras áreas. Em 2009 estamos mais empenhados em promover o incremento da entrada no mercado. Sem prejuízo, estamos a analisar a criação de um produto que não é mais do que uma variante do produto base Kelius. Todavia, vamos continuar a manter um elevado investimento em I&D no ano de 2009, e continuar a desenvolver novas funcionalidades para os nossos dois produtos, procurando uma adesão cada vez maior.



[ASSINAR PUBLICAÇÃO](#) | [QUEM É QUEM](#) | [CONTACTOS](#) | [EDITORIAL](#) | [EMAIL](#)

[Quinta do Vale A 6 kms de Lisboa Quinta do Vale Casamentos Baptizados e Eventos](#)
[www.quintadovaleeventos.com Feiras Stands Eventos Tudo para Comunicação Visual Banners Popups Rollups e](#)
[muito mais www.spotdisplay.com Blakoe Cura A Impotência. Combate A Incontinência. Veja Agora !](#)
[www.biolife.pt Office Box A solução integrada para a sua empresa. Escolha aqui a solução! loja.ptcom.pt](#)

[Anunciar on-line](#) | [Assinaturas](#) | [Contactos](#) | [Notícias por RSS](#) | [Promoções](#) | [Serviços Móveis Record](#) | [Serviços Móveis CM](#)
[ADSL.XL](#) | [Classificados](#) | [Emprego](#) | [Directórios](#) | [Jogos](#) | [Horóscopo](#) | [Tempo](#)

Copyright © . Todos os direitos reservados. É expressamente proibida a reprodução na totalidade ou em parte, em qualquer tipo de suporte, sem prévia permissão por escrito da **Edirevistas, S.A.** , uma empresa **Cofina Media - Grupo Cofina**.
Consulte as **condições legais** de utilização.