



ID: 52699304

05-03-2014

ENERGIA

Suecos vêm a Portugal para baixar factura a quem tem a luz nas alturas

Wattguard instalou-se no mercado nacional para vender solução de eficiência energética, que já está a ser testada em supermercados Pingo Doce e Lidl

MIGUEL PRADO
miguelprado@negocios.pt

Com inspiração nórdica, a sueca Wattguard está a dar os primeiros passos de uma expansão internacional que a deverá levar, até 2016, a um total de 24 mercados. Portugal foi uma das primeiras apostas da empresa, com base numa solução de eficiência energética apontada a clientes industriais, que passa por uma intervenção no quadro eléctrico do ponto de consumo, reduzindo a tensão e a corrente e, assim, permitindo economizar energia. Já em testes num supermercado Pingo Doce, a Wattguard acaba de fechar um acordo para levar a sua solução a pelo menos nove lojas da rede Lidl.

A entrada da Wattguard em Portugal foi feita através de uma "joint venture" com dois parceiros locais. O fundador da empresa sueca, **Mats Karlsson**, lançou a subsidiária portuguesa com o apoio de Alexandre Fernandes (ex-director da Adene - Agência para a Energia)

Estamos a crescer rapidamente nos países nórdicos. Nos primeiros 150 clientes atingimos poupanças médias de 39,8%.

MATS KARLSSON
CEO e fundador da Wattguard

e Miguel Barreto (fundador da Gesto Energy e antigo director-geral de Energia e Geologia). A aposta da companhia sueca em Portugal aconteceu antes mesmo de a Wattguard se instalar na Alemanha. "Portugal não era o mercado prioritário - era a Alemanha -, mas decidimos avançar em Portugal porque encontramos uma boa equipa de gestão, mas também porque vimos uma ponte para a América do Sul, África e Espanha", ex-

plicou Mats Karlsson, em entrevista ao **Negócios**.

Para a Wattguard, os quatro metros são o limite... mínimo

A solução da Wattguard tem always bem definidos. "Hoje pode-se ver que há necessidades de boa iluminação na indústria, nos armazéns, centros comerciais, arenas desportivas. E todos esses espaços têm uma coisa em comum, que é terem tectos a uma altura superior a quatro metros", nota Mats Karlsson. A aposta da Wattguard está bem definida: consumidores com necessidades de iluminação literalmente elevadas.

O produto que a companhia sueca está a comercializar tem as suas limitações, já que tecnicamente pode levar a uma redução da intensidade da luz. Ainda assim, Mats Karlsson fala na obtenção de "excelentes resultados". "Estamos a crescer rapidamente nos países nórdicos. Nos últimos dois anos conseguimos cerca de 200 clientes e 300 instalações. Nos primeiros

150 clientes atingimos poupanças médias de 39,8%, com perto de 10% de redução da luz, o que significa que temos cerca de 30% de eficiência energética. Mas o mais entusiasmante é que já testámos a tecnologia em laboratório, onde obtivemos uma eficiência de 33%", frisou o fundador da Wattguard.

Em Portugal, a empresa espera alcançar uma receita anual de dois milhões de euros até 2016, altura em que a Wattguard conta ter mais de uma centena de instalações feitas. Como grupo, a facturação deverá ultrapassar os 100 milhões de euros em 2016, com a margem de lucro a rondar os 15%, segundo o plano que Mats Karlsson revelou ao **Negócios**. Em 2013, primeiro ano completo de operação da empresa de base, na Suécia, a receita foi de 1,2 milhões de euros, com 130 mil euros de lucro.

Já presente na Suécia, Dinamarca, Portugal e Alemanha, a Wattguard prevê instalar-se ainda este ano em Espanha, Holanda, Malásia e Estados Unidos.

PERGUNTAS A

● **MATS KARLSSON**
CEO DA WATTGUARD

A iluminação tem implicado um grande consumo

Como é que chegaram a esta ideia de um aparelho que pode poupar energia em clientes industriais?

Hoje há necessidades de boa iluminação na indústria, nos armazéns, centros comerciais, arenas desportivas. E todos esses espaços têm uma coisa em comum, que é terem tectos a uma altura superior a quatro metros. Quando se passa dos quatro metros, a tecnologia é muito importante para se ter uma boa iluminação, mas tem implicado um grande consumo de energia. Com o nosso produto estamos a responder às necessidades dos clientes de ter uma boa iluminação com uma boa eficiência energética.

A empresa oferece poupanças potenciais de 40%, mas também assume que em alguns casos a iluminação pode ficar 10% mais fraca. Que resultados é que já obtiveram?

Estamos a crescer rapidamente nos países nórdicos. Nos últimos dois anos conseguimos cerca de 200 clientes e 300 instalações. Nos primeiros 150 clientes atingimos poupanças médias de 39,8%, com perto de 10% de redução da luz, o que significa que temos cerca de 30% de eficiência energética. Mas o que é mais entusiasmante é que já testámos a tecnologia em laboratório, onde obtivemos uma eficiência de 33%.

O modelo de negócio que propõem prevê o aluguer do equipamento. O utilizador final não é proprietário do equipamento. Porquê?

Quando começámos a comercializar o equipamento diziam-nos "OK, tem uma nova tecnologia, como é que sabemos que funciona?". Voltámos ao escritório e fizemos um novo modelo de negócio, onde somos nós a tomar o risco, alugando o equipamento por cinco anos e garantindo que funciona nesse período. O cliente só paga se funcionar. Começámos a angariar clientes e o negócio disparou.



Mats Karlsson | O gestor sueco já trabalhou 15 anos no grupo Ikea, mas agora está por conta própria, com a Wattguard.



Succos vêm a Portugal para baixar factura a quem tem a luz nas alturas **Empresas 15**