



A equipa da Newoxygen vai ser reforçada no próximo ano

Newoxygen // Óbidos Park

Aposta na inovação com base nas novas tecnologias

A plataforma bBusiness, que inclui serviços de gestão de transportes (bTransport) e de agropecuária (bFram), é um dos principais ativos da startup incubada no Óbidos Parque - Parque Tecnológico de Óbidos

É uma das 10 Pequenas e Médias Empresas mais inovadoras dos Prémios Millennium Horizontes 2018, nos quais foi distinguida com o título "PME Inovação". Em quatro anos, a Newoxygen, uma startup incubada no Óbidos Parque - Parque Tecnológico de Óbidos, evoluiu de uma faturação de 134 mil euros para uma previsão de 1,1 milhões no presente exercício.

A empresa, especializada no desenvolvimento de soluções integradas de sistemas de

informação, business intelligence, produtos mobile, marketing interativo e comunicação digital, baseadas em tecnologia web, foi fundada em 2015 pelos sócios e atuais diretores-executivos (CEO) Tomé Cordeiro e Paulo Sábio, e começou a operar em março do ano seguinte.

Além do título "PME Inovação", atribuído num universo de 750 candidatos, o seu produto wInvoice foi distinguido no ano passado na Web Summit, enquanto o bTracker foi eleito um

dos "Produtos do ano 2018" pela Altice Portugal. No mesmo ano, a empresa foi reconhecida com o diploma de "Cliente Aplauso 2018", pela sua "visão empreendedora e contributo para a economia", pelo Millennium BCP e eleita a startup do mês pela revista LinktoLeaders.

"A Newoxygen é "Silver Partner SAP" no seu Business One, pelo que temos vindo a focar muito dos nossos produtos na resolução dos problemas/necessidades dos nossos clientes através de soluções verticais. Os principais são o bBusiness para o sector da Indústria, o bFarm para a agricultura e o bTransport para o sector dos transportes", explica Tomé Cordeiro.

"Temos a honra de ter a trabalhar

com as nossas soluções grandes empresas de referência em cada um desses sectores - como a Água de Fastio, Santuário de Fátima, grupo DRT, Navigator, Transportes Pascoal, Forcargos, Pcdiga, Adelino Duarte Mota - o que nos permite evoluir constantemente nas funcionalidades dos serviços", adianta o sócio fundador da Newoxygen.

A empresa faturou 134 mil euros no primeiro ano de atividade, com uma carteira de 19 clientes e evoluiu para 845 mil euros em 2017, acompanhando o crescimento do número de clientes para 48. No ano passado, subiram para 68 e a faturação estabilizou (805 mil euros) - a estimativa de evolução para o corrente ano aponta para 1,1 milhões de euros de volume de negócios e uma

carteira com 97 clientes.

A Newoxygen, que conta com a SAP, Altice e TomTom como parceiros oficiais, e 23 colaboradores (a maioria programadores e consultores) faz um balanço positivo do ano que está a terminar: “pelo envolvimento de todos, em especial dos nossos colaboradores, foi um ano em que superámos os objetivos, visto que houve uma grande adesão do mercado ao nosso produto bTransport, que impulsionou as vendas e o crescimento de quota de mercado no sector dos transportes. Somos hoje um líder em termos de inovação e parceiros de clientes de referência neste sector”, explica Tomé Cordeiro.

Quando a 2020, “o objetivo é consolidar as vendas dos produtos verticais no modelo SaaS (cloud) e, por outro lado, consolidar o valor acrescentado das soluções junto dos atuais clientes. Para isso, a equipa será reforçada com seis quadros qualificados”.

“Pela velocidade que os negócios e transações hoje acontecem estamos numa fase em que os decisores das empresas têm de ter respostas e indicadores sobre o seu negócio em tempo real por forma a tomarem decisões atempadamente. Essas necessidades são para nós uma oportunidade visto que a grande mais valia das nossas soluções são a capacidade e velocidade com que apresentamos os diferentes indicadores de cada área do negócio”, conclui o sócio fundador da Newoxygen.

Entrevista

Paulo Sábio // Sócio fundador da Newoxygen

“É uma busca constante por oportunidades de negócio”

Quais são, em sua opinião, as principais características de um empreendedor? Para ser empreendedor não basta ter uma boa ideia, é preciso entender o mercado e manter-se atualizado, para que o negócio encontre possibilidades de crescimento.

É importante conhecer a atividade que se pretende desenvolver e conhecer muito bem o mercado no qual se quer envolver. É uma busca constante por oportunidades de negócio, ter perseverança, porque as dificuldades são muitas; correr riscos, ter a visão de onde está, onde quer chegar e o que é preciso fazer; saber conquistar o cliente, o público alvo e direcionar os esforços. É importante alimentar a sua rede de contactos e, principalmente, o empreendedor deve ser o líder na sua empresa pelo exemplo.

É fácil ou difícil ser empreendedor em Portugal? Hoje está muito na moda a criação de

Hoje está muito na moda a criação de startups nas diferentes áreas e mais em particular na área das tecnologias de informação. Com o aparecimento dos business angels, capitais de risco e outros tipos de apoio tornou-se mais fácil concretizar uma boa ideia

startups nas diferentes áreas e mais em particular na área das tecnologias de informação. Com o aparecimento dos business angels, capitais de risco e outros tipos de apoio tornou-se mais fácil concretizar uma boa ideia.

Por outro lado, ao longo da sua caminhada, as dificuldades com que um empreendedor se



depara em termos legais, fiscais e financeiros, tornam a sua vida muitas vezes numa guerra perdida. Infelizmente, muitas entidades oficiais não percebem, não sabem e não estão preocupadas sequer em ter a sensibilidade para perceber o dia a dia de uma empresa, o que é um negócio e como e quando se devem ajudar verdadeiramente por forma a que nasçam, cresçam e solidifiquem-se nos mercados, para que os postos de trabalho e riqueza criados sejam efetivos.

Esses problemas e entropias levam a que muitos e bons negócios sejam mortos pela burocracia, leis desadequadas à realidade, carga fiscal desajustada à dimensão da empresa e falta de entidades financeiras verdadeiramente preocupadas em financiar/apoiar negócios que no momento da sua nascença não consigam dar as garantias que os tradicionais bancos exigem. Muita frustração e sentimento de impotência são dois

>>>

»»»

estados de espírito no dia-a-dia de um recém empresário.

O que fez de alguém um empreendedor? É comum que pessoas que começaram seu próprio empreendimento sejam movidas pela perda de um emprego ou insatisfação com a própria carreira, mas as que alcançam mais sucesso são as que utilizam como impulso para empreender a vontade de criar, experimentar e construir algo novo, que não traga apenas dinheiro, mas mude a vida das pessoas e traga melhorias aos processos de negócio das empresas. É neste registo que a Newoxygen se insere.

Hoje faz sentido empreender sem inovar? Muitos negócios começam de uma determinada maneira, mas precisam mudar ou de se adaptar às necessidades do mercado atual. Isso, de nenhuma maneira, significa fracasso, e sim uma oportunidade única aos verdadeiros empreendedores: inovar.

Fazer mais do mesmo não permite ter sucesso no atual mercado global. Não faz falta inventar rodas, até porque já estão quase todas inventadas, mas sim ter a capacidade adaptar essas rodas numa bicicleta que permita trazer algo de novo ou resolver algum problema antigo. Ter sempre presente a máxima "Difícil é fazer simples".



01

01 Paulo Sábio (esq.) e Tomé Cordeiro no Web Summit

02 Paulo Sábio (esq.) e Tomé Cordeiro

03 O bTransport permite otimizar o funcionamento das empresas de transportes



02



03

Os serviços

O bTracker é uma solução de localização de máquinas, mercadorias, atrelados, contentores ou carruagens, que permite, através de um portal na Internet e uma aplicação móvel, localizar e controlar, em tempo real, os bens de uma organização, otimizando a sua utilização e segurança. A aplicação wInvoice propõe-se acabar com as faturas em papel, possibilitando os utilizadores receberem os documentos no telemóvel em formato digital; armazenamento na cloud durante cinco anos; classificar as faturas e dar ordem de envio para a Autoridade Tributária e obter em tempo real um conjunto de relatórios e análises que ajudam o utilizador a

identificar os gastos. O bBusiness é uma plataforma desenvolvida para os seguintes sectores de atividade: agricultura, indústria, comércio e recursos humanos. Para cada sector foi desenvolvido um produto vertical direcionado para as necessidades de cada empresa, otimizando a gestão através de meios especializados. No caso da agricultura e pecuária, trata-se do software bFarm, direcionado para a fruticultura, vinicultura, horticultura, olivicultura, cooperativas e produção animal. No caso dos transportes, surgiu o bTransport, que permite reduzir os custos com informação em tempo real. Tem como

objetivo otimizar as empresas de transportes, permitindo a partilha de cargas e de viagens através de uma plataforma onde são disponibilizadas e atualizadas ao minuto. As transportadoras podem alugar camiões, com e sem motorista, para terceiros, assim como ter acesso a cargas para preencher espaços vazios ou até fazer serviços completos. A plataforma bBusiness assenta, sobretudo, em estratégias com foco em dispositivos móveis com melhoria de performance e otimização de processos de negócio nas empresas e soluções na cloud e SaaS [Software as a Service]. ●