

"somos uma solução 100% desenvolvida em Portugal"

texto e fotos por **André Manuel Mendes**

No final de 2019 o mercado assistiu a uma fusão entre dois *players* que se afirmavam, a passos largos, no mercado.

A A-Touchinter e a Winwel fundiram-se e deram lugar a uma nova empresa – Atouch Winwel que é hoje uma referência nacional e quer afirmar-se como uma referência internacional em desenvolvimento, conceção, produção e comercialização de soluções de domótica.

Inserida no Grupo Bernardo da Costa, esta empresa veio dar uma nova resposta ao mercado, criando uma simbiose entre funcionalidade, *design*, elegância e qualidade. Encontram-se posicionadas num segmento de mercado muito alto e a aposta na internacionalização é um fator natural para uma empresa que quer crescer e expandir-se.

A revista "o electricista" conversou com Duarte Geraldês, Diretor-Geral da Atouch Winwel, para conhecer esta nova empresa que nasceu com um objetivo bem definido: conjugar as mais-valias da A-Touchinter e da Winwel para oferecer aos clientes uma gama de produtos com diversas valências.

Revista "o electricista" (oe): De onde nasce esta nova marca Atouch Winwel?

Duarte Geraldês (DG): Nasce da fusão entre a A-Touchinter (que detinha a marca A-touch muito focada na estética e no segmento alto) e a Winwel Electronics (detentora das marcas DONA HOME e DONA WIFI, mais focada em funcionalidade).

A A-Touch no passado esteve muito direcionada em ganhar cota de mercado, teve muito sucesso em 2019 crescendo mais de 40%, mas estava a necessitar de desenvolvimento, tanto incremental como de novas soluções. A Winwel não tinha ainda uma presença significativa no mercado, mas estava a ganhar volume e tinha uma componente de engenharia muito forte. Nesse sentido, pensamos que teria toda a lógica complementar a experiência de mercado com a funcionalidade e desenvolvimento.

A partir daí começámos a pensar nesta solução. Reunimos para perceber como nos iríamos complementar tecnologicamente, como funcionaria a equipa. Foi um processo



que durou cerca de 6 meses que começou numa conversa entre as equipas num evento e terminou na fusão no final do mês de dezembro de 2019.

oe: Tudo focado no setor residencial?

DG: A indústria tem as suas próprias tecnologias, e já aí fizemos alguns projetos, mas o foco hoje não é a indústria nem a hotelaria. Apostamos no setor residencial, segmento muito alto, para pessoas que querem uma estética muito apelativa, casas sofisticadas e onde há *designers*, arquitetos, entre outros, sabendo que o profissional que instala é a chave para o sucesso.

O DONA HOME destina-se a projetos e construtores que, carecendo de investimentos avultados, ainda assim poderão ter um equipamento funcionalmente interessante a um preço muito competitivo.

Assim como temos A-Touch para renovação na aparelhagem com BUS a 1 fio, temos agora o DONA WIFI que permite dar funcionalidade a diversas tomadas, modularmente e sem obras.

oe: E que outros serviços disponibiliza a Atouch Winwel?

DG: Controlamos todo o ciclo de produção dos nossos sistemas, da aparelhagem desde

o desenvolvimento do *design* da parte do vidro da aparelhagem até à parte dos plásticos de injeção, caixas, *design* de PCB, *design* da *app*, da *interface* (UI) e do DPU. somos líderes e com a maior oferta de soluções de Smart Home 100% desenvolvidas em Portugal.

oe: No que respeita a soluções de domótica, o que é que os utilizadores podem ter automatizado nas suas casas e quais as vantagens?

DG: Dividimos estas soluções em 4 grandes áreas funcionais: automação, que pressupõe iluminação e estores; climatização, onde em vez de se ter um teclado normal tem-se um de dupla função que incorpora uma sonda de temperatura e *display*; som ambiente não convencional mas por Bluetooth ou FM com RDS, independente em cada divisão, portanto não centralizado; segurança, com a nossa central de segurança integrada com o BUS e com o restante sistema, permitindo fazer alarmes de fumo, incêndio ou de toque que permite executar funções interligadas com as restantes funções e específicas em cada uma das situações. Também fazemos na *app* a integração do CCTV.

Em regra, numa casa com domótica encontra-se a aparelhagem com uma linguagem e um teclado desconexo. Nas

nossas soluções, temos um produto integrado, lógico e esteticamente bonito. De salientar que, na parte de climatização, há a possibilidade de criar calendários com ciclos de temperatura.

oe: Existe a possibilidade de conexão com Assistentes Virtuais?

DG: Estamos a trabalhar, de momento, nessa incorporação, com demonstrações do Apple Home Kit e do Google Home. Um dos desafios do futuro é o controlo por voz, que reduz a necessidade de teclados, o que se pode tornar uma ameaça. Mas, desde que a Winwel integrou esta fusão, percebemos que não devemos remar contra a maré, devemos sim segui-la, por forma a criar o maior valor possível.

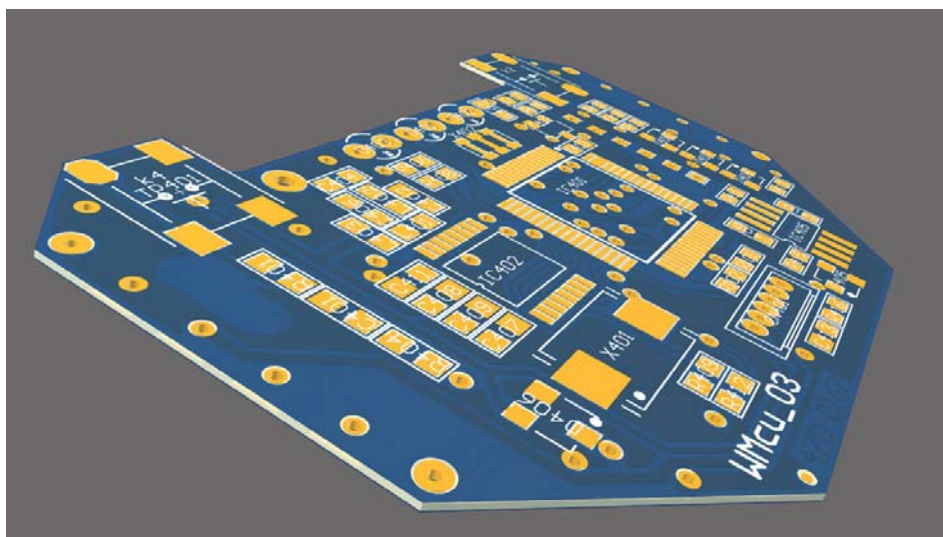
Em maio de 2019, estivemos na Tektonica a fazer a demonstração do Google Home Assistant a controlar A-touch por voz. Muitas vezes somos criticados por ser um protocolo proprietário, mas provamos somos capazes de integrar com os protocolos multiplataformas dos assistentes.

Só quando tiver uma *interface* muito fácil, básica, *user friendly*, coerente com o resto da marca A-touch, é que estaremos preparados para o lançar. Já mostrámos que é possível, no entanto, tem que ter a mesma mensagem e facilidade de instalação, o que é uma das grandes vantagens da marca A-Touch.

oe: A internacionalização é relevante para a A-touch Winwel?

DG: É importante, desde logo, porque devemos diversificar o risco. O mercado nacional é um bom piloto, mas é um micromercado no panorama global. Faz todo o sentido apostar na Europa, norte de África e Brasil e não apostar em mercados com diversas restrições, como é o caso dos USA. São os mercados preferencialmente mais acessíveis à tecnologia europeia, porque apesar de haver um grande domínio das marcas KNX, há um mercado muito predisposto a fazer algo diferente e esteticamente muito apelativo.

Hoje temos vários mercados ativos como é o caso do Luxemburgo, França, Áustria, Espanha, Alemanha, Bélgica, Tunísia, Argélia, Marrocos ou o Dubai.



oe: Quantas pessoas compõem a equipa da A-Touch Winwel atualmente?

DG: Atualmente, somos 16 pessoas: cinco engenheiros dedicados ao desenvolvimento, três comerciais, uma administrativa comercial, uma administrativa financeira, um colaborador na produção, uma *designer* interna que faz o *design* das *apps mobile*, uma colaboradora na área dos *websites* e multimédia, hardware/firmware e ainda no departamento de *marketing*.

oe: Quais os projetos e expectativas para o futuro da A-touch Winwel?

DG: É com enorme satisfação que posso avançar que já implementamos e somos certificados ISO 9001 desde final de fevereiro, não só deu novas ferramentas como garantirmos que os nossos clientes têm uma voz ativa e que estamos focados no mercado e no cliente, não num desenvolvimento interno desconexo.

Outra certeza é a de que os assistentes virtuais vão ser lançados este ano em força.

Hoje, as marcas focam-se em segmentos distintos, mas amanhã poderemos perceber que conseguimos fazer uma só marca, com várias gamas de produtos que abrangem diferentes segmentos. Mas o plano agora é manter as marcas A-touch e DONA.

Gostávamos de chegar a grandes *players* de OEM, como solução avulsa, ou total. A A-touch Winwel poderia estar integrada num grupo de domótica, de eletricidade, numa parceria mais abrangente, estamos atentos e sempre prontos a colaborar.

A *app* da A-touch também vai ter uma grande atualização que permitirá funcionar com a gama toda 2.0 que vai ser lançada ao longo de 2020.

Este ano, no primeiro trimestre, vamos-nos concentrar em consolidar a fusão, a tecnologia, oferecer mais nas gamas do que oferecemos até hoje, complementando-as. No segundo trimestre vamos-nos focar na parte comercial internacional. Este é o objetivo do ano, em que queremos atingir um volume de faturação de 1 milhão de euros.

oe: Onde podemos encontrar o produto A-touch Winwel?

DG: Durante estes quase 5 anos de atividade desenvolvemos relações comerciais com variados gigantes do mercado de distribuição nacional e os nossos produtos podem ser comprados na Alfilux, Armasul, Casa das Lâmpadas, BC Segurança.

Acreditamos que ainda há regiões, como o Algarve, que precisamos de explorar melhor. As casas de férias são um dos segmentos onde criamos uma melhor experiência para o cliente.

Temos também em cada uma das marcas "embaixadores"! São pessoas excecionais que apostaram desde cedo em nós, que partilham a nossa visão e nos dão a sua opinião, sem filtros; é fundamental ouvir estes instaladores que vivem com o produto e conhecem melhor do que nós as soluções existentes no mercado, que muitas vezes nos mostram como melhor adequar as nossas soluções aos seus clientes; vamos publicar no novo *site* brevemente os seus contactos para que o cliente final possa falar com esses *experts* a quem devemos um grande respeito e admiração. **E**

