

NEGÓCIOS INICIATIVAS PRÉMIOS EXPORTAÇÃO & INTERNACIONALIZAÇÃO

DR

Stricker quer pódio mundial como “brinde”

A Stricker distribui brindes em mais de 80 mercados. É lá de fora que chegam a maioria das receitas, mas a empresa almeja outro número: quer estar no top 3 mundial.

ANA BATALHA OLIVEIRA
anabatalha@negocios.pt

A Stricker é a líder em Portugal na oferta de produtos promocionais e na sua personalização. Mas a empresa já leva os seus brindes até mais de 80 países, sendo a exportação o grande motor das receitas. Para o CEO, a trajetória aponta num sentido: a entrada no pódio mundial num horizonte de cinco a oito anos, com a liderança na Europa a surgir no mesmo caminho. Entretanto, tem antecipado metas e conta as conquistas de 2019.

“Em 2019, passámos a barreira dos 100 milhões de euros de faturação”, partilha Paulo Stricker, o CEO da empresa. Esta foi uma meta atingida antes do esperado, na sequência da compra de uma unidade na República Checa. É tendo em conta o percurso até ao momento que o responsável pela empresa avança como metas de médio-longo prazo a liderança do setor na Europa e um lugar entre os três maiores do mundo.

As exportações têm suportado o crescimento, sendo que irão representar aproximadamente 88% do volume de negócios em 2019 e deverão ganhar ainda mais peso em 2020, o ano para atingir os 90%.

Isto, sem desmérito para o mercado nacional, cuja taxa de crescimento é de momento superior a 20%.

Brasil, França e mais recentemente a Itália e a Alemanha são os mercados principais, num contexto em que existe atividade comercial recorrente com mais de 80 países. Estes territórios pedem vários brindes, mas há alguns favoritos. Produtos de escrita, para beber, pastas e bagagem. Outra tendência, é a personalização: as vendas estão a crescer a um ritmo “muito acelerado” face aos produtos indiferenciados.

Crescer em todas as frentes

O investimento em 2019 deverá ser 50% acima do registado em 2018. O nível de stockagem, o parque de máquinas instalado e até a plataforma online cresceram. Mas não só: a Stricker expandiu na China, com dois novos centros de fornecimento, em Ningbo e Shenzhen, no norte

As exportações da representam cerca de 88% das receitas. Em 2020 vão o peso deve aumentar.



Paulo Stricker espera aumentar o volume de negócios este ano.

de Portugal, com o alargamento das instalações da sede de Murte. Foram adicionados 2.000 metros quadrados, que abrem espaço a novos turnos e processos. Mas as mudanças não vão ficar por aqui, e, em 2020, a empresa pretende ver duplicado o espaço em Murte. O número de trabalhadores, impulsionado também pela aquisição na República Checa, deverão atingir em outubro o milhar.

Como Lisboa não podia ficar de fora, no próximo mês de novembro

abrem as portas do novo escritório na capital. O Parque das Nações vai ser a “nova casa” de uma equipa focada no marketing, na área comercial e na informática.

Contudo, a Stricker tem orçamentada “uma forte melhoria do volume de resultados” para este ano – uma projeção que parece realista olhando aos números do primeiro semestre, diz a empresa. Em 2020, mais rentabilidade deverá traduzir-se numa nova subida dos lucros. ■



negócios digital

negocios.pt e apps



PRÉMIOS

Saiba mais
Toda a informação sobre estes prémios em cofinaeventos.com

**PERGUNTAS A
PAULO STRICKER**
CEO
Paul Stricker



Equipa é o segredo e “onde o barato sai caro”

A Stricker já tem atividade comercial em mais de 80 países. O CEO partilha a experiência.

Que mercado nomeia como o mais marcante para a Stricker?

O Brasil. Foi o primeiro passo fora de fronteiras europeias e a primeira operação que montámos de raiz num país diferente. Desbravámos terrenos desconhecidos e conseguimos superar todas as barreiras em muito pouco tempo: Entrámos em 2014, em 2017 chegámos aos lucros. E este ano estamos a crescer 90%. Já se falarmos de exportação a partir de Portugal, o mais marcante para nós é França. Foi onde tivemos um crescimento mais rápido e mais bem sucedido, por três razões primárias: é naturalmente aberto a trabalhar com os países do sul, contrariamente ao que sentimos na Alemanha; não existe nenhum concorrente local forte e, ainda, conseguimos desde início acertar na equipa. Nem em todos os mercados resulta.

Já existiu algum mercado em relação ao qual recuassem?

Sim, Angola. Considerámos em 2012/2013 expandir para lá mas

“Ou temos pessoas capazes de resolver, ou vamos tropeçar e enterrar.”

dado o contexto político-económico sentimos que era demasiado arriscado e não avançámos. Revelou-se uma decisão positiva porque logo após houve problemas de gestão de divisas. Hoje achamos que o mercado já está num grau superior de estabilidade e poderá ser reequacionado.

Qual o segredo para ser uma empresa exportadora de sucesso?

O segredo para o sucesso de qualquer empresa, exportadora ou não, é a equipa. Qualquer CEO tem de ter as melhores pessoas ao seu lado e não poupar, por aqui, o barato sai caro. Ou temos pessoas capazes de resolver, ou então vamos tropeçar e enterrar. O projeto pode vir por água abaixo. ■

Marcos de 2019

Mais Stricker em Portugal

LISBOA

Em novembro, empresa passa a ter 500 metros quadrados de espaço de trabalho em pleno Parque das Nações, o que permite reforçar o capital humano com quadros diferenciados em áreas como o marketing, o Comercial ou a informática..

MURTEDE

Em 2019 foram alargadas as instalações da sede em Murte de, as quais ganharam 2.000 metros quadrados. Isto permitiu a introdução de novas máquinas e processos, tal como a abertura de uma estrutura produtiva a dois turnos. Em 2020 há reforço.



**PRÉMIOS • EXPORTAÇÃO
& INTERNACIONALIZAÇÃO**

NOVO BANCO¹ negocios

Premiar e promover o sucesso das empresas nacionais.

A afirmação da economia nacional e a melhoria da sua competitividade dependem em muito do incremento da capacidade exportadora e da aposta na internacionalização das empresas portuguesas.

O **NOVO BANCO** e o **Jornal de Negócios**, numa parceria com a **Iberinform** destinada a premiar e promover o sucesso das empresas nacionais na exportação e internacionalização da sua atividade, lançam a 9ª edição dos **Prémios Exportação & Internacionalização**.

Estes prémios, destinados a PME e Grandes Empresas, têm duas componentes:

- Prémios Exportação, que distinguem as empresas com melhor performance exportadora;
- Prémios Internacionalização, que premeiam os casos de sucesso na internacionalização.

Saiba mais em:

premioexportacaointernacionalizacao.negocios.pt

Iberinform
Crédito y Caución

