



Flexibilidade e valorização do Know How do cliente são as vantagens do Software Mirakon

Perfil

O fundador da Mirakon AG, Pedro Ferreirinha, estudou Engenharia Mecânica, Produção e Gestão de Empresas na Escola Politécnica de Zurique de 1975 a 1980.

Foi Assistente de Direcção na Starrag, uma empresa de máquinas de ferramenta na Suíça por quatro anos e meio.

Ao mesmo tempo trabalhava como assistente na Escola Politécnica, num projecto de cálculo de custos de máquinas, o que lhe permitiu manter um contacto estreito com o seu professor de Engenharia.

Depois de um seminário de apresentação do projecto, em que várias pessoas se mostraram interessadas, Pedro Ferreirinha e seu professor decidiram "atirar-se à água", como lembra.

Nasceu assim a Mirakon AG, no sótão de uma "casa pequenina" e "sem grande capital". Apesar de ser conhecedor da aplicação e dos seus utilizadores, Pedro Ferreirinha não teve formação na área da informática o que exigiu um esforço suplementar por parte dele, reconhecendo-se assim ainda mais o seu mérito.

No entanto, o facto de estar mais do lado do utilizador fez com que as vendas fossem facilitadas. Na opinião de Pedro Ferreirinha ouvir os clientes, perceber o que queriam e modificar o software para ir de encontro às suas necessidades foram a chave para o sucesso da Mirakon e do seu produto.

A persistência de Pedro Ferreirinha e a continuidade muito contribuíram também para este sucesso, mas este não deixa de relembrar o grande apoio que teve do seu professor de Engenharia Mecânica, que preparou muito do caminho.



Pedro Ferreirinha, Fundador e Administrador da Mirakon AG

A Mirakon AG é uma empresa com mais de vinte anos, foi fundada na Suíça por Pedro Ferreirinha e pretende expandir-se para Portugal. Criou assim recentemente uma filial em Braga de forma a responder às exigências do mercado nacional.

Com o apoio de um professor da Escola Politécnica da Suíça, em 1984, Pedro Ferreirinha funda a Mirakon AG. O primeiro produto da empresa consistia num software de cálculo. Este sistema contabilizava os custos das máquinas que os engenheiros pretendiam construir, antes mesmo de serem produzidas.

De forma a desenvolver e comercializar este software, decide criar a Mirakon AG que na altura significava "Meios para a Construção Racional ou Meios para a Racionalização da Construção", recordou o fundador e administrador da empresa.

A Mirakon AG está presente na Suíça e na Alemanha, sendo a BMW de Munique o seu principal cliente alemão. A evolução do seu produto fez com que o software se transformasse "numa espécie de caixa de lego que permitia fazer outras coisas", nomeadamente software de gestão como os sistemas ERP (Enterprise Resource Planning). Com o sistema I.O.S. comercializado pela Mirakon Portugal "o cliente já não precisa de se dar ao trabalho de montar as aplicações pois já estão preparadas e prontas a utilizar"

A grande vantagem do software Mirakon é o facto de se adaptar ao cliente e à área de negócio da empresa. "O segredo do sucesso da Mirakon na Suíça e na Alemanha foi que nós pusemos os nossos clientes a desenvolver as aplicações deles, sem que eles tenham que ser programadores informáticos", afirmou Pedro Ferreirinha.

Foi nessa altura também, em 1992, que a Mirakon AG percebeu a importância do mercado português já que eram poucas as empresas que possuíam sistemas ERP. A empresa decidiu assim traduzir os sistemas de ERP para português.

À medida que o tempo foi passando a Mirakon AG atingiu uma massa crítica considerável, tendo por isso criado, no passado mês de Setembro, uma filial em Braga, a Mirakon Portugal que conta já com sete colaboradores. "Atacar" as empresas de metalomecânica e injeção plástica é um dos objectivos da Mirakon Portugal.

"Nós já temos clientes que conseguem funcionar perfeitamente com a nossa solução, queremos agora mostrar a outros potenciais clientes as nossas vantagens e aquilo que nós lhes oferecemos, uma ferramenta de trabalho", explicou António Claro, Director da Mirakon Portugal.

Neste momento a empresa está preocupada com a divulgação do seu produto tendo já realizado várias sessões em Braga e Águeda.

Mais recentemente esteve presente no Congresso das Comunicações em Lisboa onde apareceram outros mercados com interesse, nomeadamente Espanha. No entanto, António Claro esclarece que "para já estamos concentrados na divulgação, tudo o resto ainda são possibilidades que vamos estudar", concluiu António Claro.