



O piloto da Vedacit

Reportagem SIMONE DE OLIVEIRA

A famosa frase "Avô rico, pai nobre e neto pobre" não faz o menor sentido quando o neto em questão é Alexandre Baumgart, diretor Técnico e Comercial da Vedacit/Otto Baumgart. Envolvido com a companhia desde a adolescência, o executivo aprendeu, logo cedo, o valor do trabalho.

Baumgart conta que sua rotina na empresa começou aos 15 anos. Com essa idade, entrou para o quadro de funcionários da Vedacit - fundada por seu avô, Otto Baumgart, em 1936. Engana-se, no entanto, quem pensa

que ele chegou com privilégios por ser neto do fundador. Para se tornar o homem forte da companhia, o atual diretor passou por diversos setores. O primeiro cargo sob sua responsabilidade foi o de auxiliar de laboratório. Depois disso, trabalhou nos setores de análise e desenvolvimento de materiais, na fábrica, na área técnica, no marketing e na área de vendas. Por fim, no ano de 2002, numa natural sucessão e substituindo seu pai, Curt Otto Baumgart, assumiu o comando dos negócios. "Meus estudos sempre foram mes-

clados com trabalho. Eu ia para a fábrica de manhã e para a escola à tarde. Na época da faculdade, quando não estava na aula, eu ia para a fábrica. Teoria e prática sempre andaram muito juntas. É essencial poder estudar e trabalhar ao mesmo tempo", diz o diretor que, seguindo os passos do pai e do avô, formou-se em Engenharia Mecânica pela Universidade Presbiteriana Mackenzie (SP).

A gestão de Alexandre Baumgart, desde o início, tem a sua marca. Ele preza pela proximidade e pelo bom relacionamento com

os revendedores. Nesse sentido, destina boa parte do trabalho para fazer visitas aos pontos-de-venda. "Posso dizer que 30% do meu tempo mensal são gastos visitando lojas e tendo contato com o mercado. É uma coisa que me dá prazer desde os tempos de moleque porque o mercado nos diz o que quer, as pessoas vêm para puxar nossa orelha e para nos parabenizar. Nós não podemos impor o que queremos vender, precisamos saber o que o mercado precisa. É importante ouvir os lojistas, suas histórias, conhecer o seu dia a dia e quais são seus desejos. Eu curto muito esse bate papo com eles", ressalta o executivo.

Baumgart acredita que o fato de ter sido eleito a Personalidade da Indústria é o reflexo desse trabalho. "Eu dou muito valor a esse prêmio porque dificilmente recebemos elo-

gios. E, quando esse reconhecimento vem da sua cadeia de distribuição, é muito honroso. Sei que a pesquisa é séria, o que me deixa muito satisfeito. Desde que soube do prêmio, estou em estado de graça", orgulha-se.

Passados 25 anos desde que começou a trabalhar no setor, Baumgart aponta evoluções na indústria da construção como um todo, sobretudo na última década. Segundo ele, a concorrência aumentou muito e houve uma descentralização de marcas - antigamente, havia mais marcas consolidadas e, hoje, há muitas marcas locais. Na sua análise, há uma variedade muito grande de materiais, que nada deve ao que está disponível nos mercados internacionais. O mercado de impermeabilizantes, em especial, na opinião do executivo, ainda tem muito a ser explorado. Isso porque faz pouco tempo que

o uso desses produtos passou a ser relacionado com a saúde das pessoas.

Nesse cenário, o varejo de material de construção não ficou para trás e também seguiu em trajetória de desenvolvimento. Baumgart acredita que as lojas cresceram, principalmente, nas áreas de informática e controle de estoques. Ele lembra que, no passado, os lojistas faziam um trabalho quase artesanal nessas áreas. Mas, atualmente, cerca de 80% das vendas com as quais mantêm negócios estão informatizadas, o que facilita muito as negociações. "A tendência da loja é sair do seu ambiente e buscar os clientes fora do ponto-de-venda. Mas, ainda há poucas vendas que fazem isso, que buscam os consumidores, que visitam obras. Esse ainda é um campo a ser explorado", acredita o diretor.



"Após termos experimentado softwares que não atendiam nossas necessidades, há 5 anos utilizamos o VSI-Construção. Durante esse tempo, percebemos uma melhora incrível na gestão da empresa, já que o compartilhamento de informações se faz de forma segura, controlada e organizada.

As ferramentas de vendas são bastante modernas e atendem minha expectativa de ajudar o vendedor a vender mais e melhor. Igualmente eficazes os romaneios de entrega, sugestões de compras e tabela de preços, que nos ajudam muito na tomada de decisões. Os relatórios são dinâmicos e possibilitam a minuciosa análise das informações.

A Vinhasoft disponibiliza a nós, clientes, o Gerador de Relatórios, que permite a geração de relatórios em poucas horas e, o que é melhor, temos acesso à mais moderna tecnologia em análise de resultados do mercado: o BI, através do qual confronto e comparo os mais diversos dados, permitindo-me chegar a resultados nunca pensados. EU RECOMENDO!"

Daniel David Haddad, Sócio-proprietário da Casa Primavera em Salto de Pirapora/SP

Software específico para lojas de materiais de construção (atacado e varejo)

VSI-CONSTRUÇÃO

Acesse: www.vinhasoft.com.br

Solicite uma Demonstração

- Romaneio de Entrega
- Gerador de Relatórios
- Sistemas Títmométricos
- E-Commerce
- Pálm

Contatos

Campinas - SP (19) 3515-1515
São Paulo - SP (11) 3512-9915
Rio de Janeiro - RJ (21) 3512-9915
Belo Horizonte - MG (31) 3519-9815
Goiânia - GO (62) 3412-9915

comercial@vinhasoft.com.br



o melhor programa entre você e sua empresa



METAS E RESULTADOS

Quando assumiu o comando da Vedacit, o executivo tinha como meta rejuvenescer a empresa e transmitir uma nova energia para a companhia continuar seguindo em frente e progredindo. Passados sete anos, o objetivo está sendo alcançado e Baumgart mantém uma rotina de muito trabalho. Ele faz questão de estar sempre próximo aos funcionários, chegando ao escritório no mesmo horário que eles e acompanhando todas as áreas de perto. "Eu chego cedo, ando pela fábrica, verifico os relatórios com a equipe de vendas, passo na área técnica, no laboratório e, quando sobra um tempo, procuro um representante para sair ou uma área para visitar. E, uma vez a cada dois meses, visito a fábrica de Salvador", conta o executivo.

O diretor diz que ele é uma espécie de general que vai junto com a tropa e não é daque-

trabalho. Eu dou bastante liberdade", reforça Baumgart.

Embora o executivo delegue responsabilidades, há ações que dependem do seu aval para que saiam do papel, como lançamento de produtos, determinação de trabalhos específicos em algumas áreas comerciais e campanhas de vendas. O diretor explica que ele tem um olhar geral e direciona as equipes para onde acredita que haja deficiências. "Eu dou as diretrizes e eles trazem os resultados. Já nos pontos críticos, eu participo com eles, mas sempre fazendo com que cheguem à conclusão", diz.

Na vida pessoal, Baumgart também assume alguns desafios. Por cinco anos, competiu, ativamente, no Rally dos Sertões. Há três anos, abandonou a velocidade para se dedicar a um hobby mais antigo: a aviação.



Foto: Ricardo Brito/Gran 10

“É importante ouvir os lojistas, suas histórias, conhecer o seu dia a dia e quais são seus desejos. Eu curto muito esse bate papo com eles.”

les que mandam o exército na frente e ficam somente administrando. Ele acredita que os funcionários são uma extensão do comandante. "O gostoso é ver a equipe fazendo o que eu faria. Eu costumo dizer que é como uma dança: há momentos em que eu sou o subordinado e eles estão mandando. E, em outros, eu mando e eles são os subordinados. Isso faz com que a equipe seja muito ativa e dinâmica", explica.

Para que o trabalho seja feito de forma ágil, os funcionários têm uma diretriz básica, autonomia para trabalhar e não ficam esperando para tomar decisões. "Os funcionários já sabem o que eu gostaria que fosse feito e, dentro da capacidade deles, tocam o

"Desde os 14 anos que eu gosto de pilotar. Hoje, o pouco tempo disponível que tenho para o lazer, eu estou aproveitando para pilotar e curtir a família", revela o executivo.

Piloto desde os 22 anos e com mais de três mil horas de voo no currículo, o diretor da Vedacit leva o foco e a calma que um piloto deve ter para a empresa. Pilotar, que era uma ferramenta de trabalho, já que o executivo tinha que supervisionar os negócios da família na fazenda em Goiás, acabou se tornando um hobby. "Quando estou pilotando, sou obrigado a me desligar de todos os problemas para ficar focado no avião, o que torna esse momento extremamente prazeroso. É uma higiene

mental que me revigora", garante.

Chegar aos 40 anos no comando de uma das mais importantes indústrias do segmento da construção civil no País, segundo Baumgart, só foi possível graças aos valores familiares que recebeu, sobretudo, do seu pai. "Se tem uma pessoa em quem me espelhei e para quem tiro meu chapéu é meu pai. Ele me levava para visitar obras, para a fábrica e para a fazenda e me ensinou que trabalhar é um negócio legal. Eu gostei tanto de começar cedo na Vedacit que tive a oportunidade de estudar fora do País, mas não fui por conta do prazer que tinha em trabalhar aqui. Me espelhei no meu pai, que eu via trabalhar com prazer e com afinco", finaliza. ■

METAS E RESULTADOS

Quando assumiu o comando da Vedacit, o executivo tinha como meta rejuvenescer a empresa e transmitir uma nova energia para a companhia continuar seguindo em frente e progredindo. Passados sete anos, o objetivo está sendo alcançado e Baumgart mantém uma rotina de muito trabalho. Ele faz questão de estar sempre próximo aos funcionários, chegando ao escritório no mesmo horário que eles e acompanhando todas as áreas de perto. "Eu chego cedo, ando pela fábrica, verifico os relatórios com a equipe de vendas, passo na área técnica, no laboratório e, quando sobra um tempo, procuro um representante para sair ou uma área para visitar. E, uma vez a cada dois meses, visito a fábrica de Salvador", conta o executivo.

O diretor diz que ele é uma espécie de general que vai junto com a tropa e não é daque-

trabalho. Eu dou bastante liberdade", reforça Baumgart.

Embora o executivo delegue responsabilidades, há ações que dependem do seu aval para que saiam do papel, como lançamento de produtos, determinação de trabalhos específicos em algumas áreas comerciais e campanhas de vendas. O diretor explica que ele tem um olhar geral e direciona as equipes para onde acredita que haja deficiências. "Eu dou as diretrizes e eles trazem os resultados. Já nos pontos críticos, eu participo com eles, mas sempre fazendo com que cheguem à conclusão", diz.

Na vida pessoal, Baumgart também assume alguns desafios. Por cinco anos, competiu, ativamente, no Rally dos Sertões. Há três anos, abandonou a velocidade para se dedicar a um hobby mais antigo: a aviação.



Foto: Ricardo Brito/Gran 10

“É importante ouvir os lojistas, suas histórias, conhecer o seu dia a dia e quais são seus desejos. Eu curto muito esse bate papo com eles.”

les que mandam o exército na frente e ficam somente administrando. Ele acredita que os funcionários são uma extensão do comandante. "O gostoso é ver a equipe fazendo o que eu faria. Eu costumo dizer que é como uma dança: há momentos em que eu sou o subordinado e eles estão mandando. E, em outros, eu mando e eles são os subordinados. Isso faz com que a equipe seja muito ativa e dinâmica", explica.

Para que o trabalho seja feito de forma ágil, os funcionários têm uma diretriz básica, autonomia para trabalhar e não ficam esperando para tomar decisões. "Os funcionários já sabem o que eu gostaria que fosse feito e, dentro da capacidade deles, tocam o

"Desde os 14 anos que eu gosto de pilotar. Hoje, o pouco tempo disponível que tenho para o lazer, eu estou aproveitando para pilotar e curtir a família", revela o executivo.

Piloto desde os 22 anos e com mais de três mil horas de voo no currículo, o diretor da Vedacit leva o foco e a calma que um piloto deve ter para a empresa. Pilotar, que era uma ferramenta de trabalho, já que o executivo tinha que supervisionar os negócios da família na fazenda em Goiás, acabou se tornando um hobby. "Quando estou pilotando, sou obrigado a me desligar de todos os problemas para ficar focado no avião, o que torna esse momento extremamente prazeroso. É uma higiene

mental que me revigora", garante.

Chegar aos 40 anos no comando de uma das mais importantes indústrias do segmento da construção civil no País, segundo Baumgart, só foi possível graças aos valores familiares que recebeu, sobretudo, do seu pai. "Se tem uma pessoa em quem me espelhei e para quem tiro meu chapéu é meu pai. Ele me levava para visitar obras, para a fábrica e para a fazenda e me ensinou que trabalhar é um negócio legal. Eu gostei tanto de começar cedo na Vedacit que tive a oportunidade de estudar fora do País, mas não fui por conta do prazer que tinha em trabalhar aqui. Me espelhei no meu pai, que eu via trabalhar com prazer e com afinco", finaliza. ■