

O sucesso através da especialização

Inserida no Grupo Higher SGPS, a Vector Mais é a referência de mercado no que respeita à concepção e construção de espaços interiores, nos segmentos Office, Retail e Hospitality.

A respetiva fundação data de 2000, resultando da identificação de uma lacuna no mercado. Conforme nos explica o CEO, Duarte Aires, “detetou-se que não havia um empreiteiro especializado na área dos interiores”. Perante essa inexistência, verificava-se uma consequente dificuldade, sobretudo por parte das multinacionais que instalavam operações em Portugal, em encontrar empresas que lhes apresentassem e executassem um projeto global para escritórios.

Se esse era o cenário da altura, hoje já não haverá a mesma escassez. Porém, a Vector Mais acaba não só por ser “a empresa pioneira nesta atividade”, como é também um player que mantém firme o estatuto de “referência do mercado”. A direção inicial, que procurava atender o já referido nicho dos escritórios, continua a representar um foco da empresa, ao mesmo tempo que outras vertentes foram sendo exploradas. Assim,

o seu trabalho quotidiano encontra-se hoje subdividido em quatro eixos fundamentais: os escritórios, o retalho, os hotéis e a comercialização de equipamentos no âmbito dos três campos anteriormente mencionados. No que respeita a este último, é representante de um conjunto de marcas internacionais e as operações daí resultantes correspondem a “uma área estruturante do volume de negócios da empresa”.

Duarte Aires não mostra hesitações quando questionado acerca daquilo que distingue a Vector Mais, apontando para dois níveis. “Um é a especialização, claramente. Esta é uma área específica e se um empreiteiro tradicional pensar fazer esta atividade vai encontrar muitas dificuldades; não terá processos, nem engenharia, nem encarregados nem fornecedores com este perfil”, considera. Ao mesmo tempo, destaca o “compromisso com o cliente”, algo que se reflete na relação de muitos



anos com alguns destes parceiros: “Temos clientes com os quais, em 19 anos, já fizemos dois ou três ciclos”.

Os nomes que recorrem ao trabalho da Vector Mais são um evidente selo do que até aqui tem sido dito. Exemplificando, o nosso entrevistado indica a Microsoft, a Sanofi, a PLMJ ou a Tranquilidade enquanto clientes para os quais a empresa, neste momento, tem projetos em construção. Quanto à abrangência territorial, ainda que no segmento dos hotéis haja uma maior distribuição pelo país, a própria natureza do cliente corporate leva a que as zonas de principal incidência sejam Lisboa e, numa menor escala, o Porto.

Há nove anos, a Vector Mais resolveu abraçar a internacionalização, concretamente em Angola, onde “é também uma referência neste setor” e foi pioneira de modo semelhante ao que acontecera em Portugal.

O papel até aqui explica-

do encontra suporte numa equipa de 54 técnicos nas diversas especialidades inerentes, aos quais acresce uma média diária de outros 800 profissionais que, através da subcontratação, estão sob a responsabilidade diária da empresa.

Posto isto, as intenções para o futuro da Vector Mais deverão passar “pela continuação da sua atividade, pela consolidação dos objetivos comerciais e por prestar um bom serviço aos clientes”, isto na sequência de um ano de 2018 em que registou um crescimento de 9% das vendas.



Reaching success through a specific focus

Integrating the Higher SGPS Group, Vector Mais is the market benchmark within the development of interior spaces towards the Office, Retail and Hospitality segments.

Its foundation dates back to 2000, resulting from the sensing of a market gap. As the CEO, Duarte Aires explains, “it was perceived that there were no contractors specialized in working interiors.” Such an absence posed a subsequent difficulty, which was particularly felt by multinationals that were installing operations in Portugal and attempting to find companies that could present and execute an integral project

explored. Its daily work is now subdivided into four main areas: offices, retail, hotels and the supply of equipment for the three aforementioned fields. As regards the latter, Vector Mais represents a set of international brands and the resulting operations are “a structuring area of the company’s activities”.

Duarte Aires shows no hesitation when questioned about what distinguishes Vector Mais, pointing out two levels. “One is



aimed at offices.

The present scenario is different and this level of scarcity is no longer the issue. Nevertheless, Vector Mais carries on asserting its position not just as the “pioneering company in the field”, but also as “the main reference in this market”. Its initial direction, which sought to meet the already mentioned niche, continues to represent a focus for the company, while other paths have also been

clearly our specialization. This is a specific area and if a traditional contractor attempts to engage in this activity, it will be faced with a sizeable set of difficulties; it will lack access to processes, engineering, workers and suppliers with the necessary profile”, he considers. At the same time, the “spirit of commitment towards the customer” is also highlighted, which is reflected in its relationship of many years with some of these partners: “We have



clients with whom, in 19 years, we have already done two or three cycles.”

The names that rely on Vector More are an obvious indicator of what has been said so far. For example, our interviewee mentions Microsoft, Sanofi, PLMJ or Tranquilidade as clients for whom the company currently has projects under construction. Regarding its territorial scope, although in the hospitality segment there is a greater distribution throughout the country, the very nature of the corporate market leads its work to strongly focus on Lisbon and, to a lesser extent, Porto.

Nine years ago, Vector Mais decided to embrace the

challenge of operating abroad, namely in Angola, where “it is also a reference in this sector” and played the same pioneering role it had previously assumed in Portugal.

All of this finds support in a technical staff of 54 professionals, distributed by the various related specialties, plus a daily average of 800 other workers who, through outsourcing, are under the company’s responsibility.

With that said, the company’s expected path will consist in “carrying on with its activity, further establishing its commercial objectives and bringing a quality service to the clients”, after a year in which sales have grown by 9%.



vectormais

Design & Build

www.vectormais.com

