

## Openline Portugal

# Mantendo e reabilitando o país



**A Openline Portugal, de José Martins Oliveira, quer expandir os serviços a todas as capitais de distrito.**

Numa altura em que tanto se fala na reabilitação do património urbano, a Openline Portugal decidiu aproximar-se mais dos seus clientes. “Optámos pelo franchising para oferecer um serviço ainda mais personalizado”, sustentou José Martins Oliveira, fundador da empresa de engenharia vocacionada para a manutenção e reabilitação de edifícios. A Openline oferece serviços inéditos, em Portugal, como o sistema antiaves, pavimentos em epóxi, energia solar térmica, entre outros.

### Soluções à medida

Há dez anos, José Martins Oliveira criou a Openline, após uma pesquisa intensa aos serviços disponíveis nesta área tanto na Europa como nos Estados Unidos. Os primeiros quadros

da empresa receberam formação nos EUA. A par com o amplo pacote de serviços, a Openline caracteriza-se por procurar as melhores soluções para responder aos problemas específicos de cada cliente. Foi, assim, que surgiu o sistema antiaves: um grupo de clientes apresentou o problema da passarada dentro dos edifícios, e a Openline encontrou uma solução à medida.

Em 2001 foi inaugurado o primeiro escritório em Lisboa, e dois anos mais tarde foi ultrapassada a barreira do milhão de euros de facturação. Na sua lista de clientes, contam-se a Caixa Geral de Depósitos, o Millennium bcp, a Unicer, a Ibersol, a Sonae, a ANA, a Câmara Municipal de Porto, entre muitos outros. Em 2005 a Openline assegurou a manutenção integrada de mais de 135 instalações, desde faculdades a bancos e centros comerciais.

A Openline pretende abrir em Por-

tugal, no máximo, 22 unidades, assegurando a cobertura de todas as capitais de distrito. Para tal, não há uma previsão de tempo, visto que a empresa quer encontrar o franchisado ideal para cada uma das unidades, “uma vez que ele será uma extensão da casa-mãe”.

### Conquistar o mercado

De acordo com a consultora Teresa Macedo Dias, “os parceiros devem ser empreendedores, ‘vestir a camisola’ e dar continuidade ao trabalho de excelência que a Openline tem oferecido desde sempre aos seus clientes”. A tarefa do franchisado passa essencialmente pela prospecção e acompanhamento dos seus clientes, contando com o apoio da casa-mãe, em todos os aspectos, desde o orçamento até ao acompanhamento de todos os departamentos. Apesar do suporte constante, todos os franchisados terão uma formação inicial na sede da empresa.

O investimento inicial, de 31 mil euros, é chave-na-mão e pode ser reduzido em 10 mil euros se o franchisado já possuir a viatura que a Openline pretende (um comercial de dois lugares branco), que será decorado com a imagem da empresa. É previsível o retorno do investido acontecer ao fim de oito meses de actividade. JENNIFER MOTA

**Parceria:** franchising  
**Actividade:** manutenção e reabilitação de edifícios  
**Investimento inicial (inclui o direito de entrada):** €31 000

**Royalties:**  
**Taxa de publicidade**  
**Área de loja:** 30 m<sup>2</sup> – 40 m<sup>2</sup>  
**Duração do contrato:** 5 anos