

Painel SC que Dá Certo em São Bento do Sul reúne histórias inspiradoras

Este é o terceiro painel de 2018. Quatro empresários dividiram suas histórias.

O terceiro painel do SC que Dá Certo de 2018 ocorreu na noite desta terça-feira (22) no auditório da Universidade da Região de Joinville (Univille) em [São Bento do Sul](#), Norte catarinense, e reuniu quatro histórias de empresas da cidade.

O público veio de diversos municípios da região e até mesmo de outras cidades, como um casal de Gaspar, no Vale do Itajaí, que não conseguiu participar da edição de Brusque. Outro casal de Balneário Camboriú, no Litoral Norte, que está começando a empreender, veio buscar dicas e inspirações para seu negócio, que será uma loja online de produtos de beleza.

O primeiro painelistas foi Rafael Buddemeyer, diretor-comercial da Buddemeyer. Ele compartilhou a trajetória da fábrica fundada por seu bisavô e que agora é administrada pela quarta geração da família.

O empresário Neuri Hubel compartilhou a história da sua empresa, a Neumóveis, que mesmo com muitos pedidos estava quase falindo, depois de uma mudança nos processos conseguiu recuperar a produção.

Jonathan Linzmeyer, sócio-diretor da Feistock, falou sobre a feira, que é uma das maiores do Brasil no segmento de móveis.

Já Adriel Lima comentou sobre a trajetória da Acabamentos Lima, empresa fundada por seu pai em 1994 e que em 2013 ele passou a administrar junto com o irmão, Éder.

Pessoas fazem a diferença

O diretor-comercial da Buddemeyer, Rafael Buddemeyer, comentou sobre a empresa fundada por seu bisavô, o imigrante alemão Friedrich Bernard Buddemeyer.

Atualmente, ela é uma das principais produtoras de peças de cama, mesa e banho. Mas, segundo ele, na década de 1990 a fábrica quase precisou fechar e quase chegou a ser vendida.

Depois disso, algumas mudanças no posicionamento fizeram com que continuasse crescendo, adaptando-se às mudanças do mercado, sobretudo focando no consumidor e nos colaboradores. Atualmente, a empresa fatura R\$ 370 milhões, com fábrica e escritórios em diversos países.

Conforme o empresário, atualmente 25% dos lucros da empresa é dividido entre os colaboradores. “Isso faz as pessoas terem pensamentos de donos e buscarem junto, com parceria, o sucesso da empresa”, comentou.

Ele destacou a importância de buscar novos nichos de mercado e buscar diferenciais nos produtos, investindo em design e antecipando tendências.

“Saber quem é o consumidor e saber como descobrir o diferencial e o que o consumidor almeja. De que forma está comprando? Apenas qualidade não adianta mais”, afirmou.

O segredo, segundo ele é: “buscar formação e informação e incentivar a equipe a buscar isso também”.

Recomeço

Neuri Hubel e sua esposa, Nádia, apresentaram a história da Neumóveis, que fabrica estruturas de camas-box para empresas

como a Ecoflex e Mannes.

A empresa cresceu, mas mesmo com muitos pedidos e mais de 100 funcionários, quase foi à falência. Foi então que a esposa, que era vendedora de roupas, começou a trabalhar na fábrica e juntos iniciaram alterações nos processos.

Entre as mudanças, segundo eles, estão o controle de estoque, reorganização das máquinas para otimizar os processos e uma gestão que inclui os funcionários nas decisões.

Nádia e Neuri destacaram a importância desse recomeço e de uma constante motivação de toda a equipe. Atualmente, a indústria produz mais, com menos colaboradores e com um faturamento crescente.

Sonhar grande

“Fazer as coisas por amor e amar o que faz”. Para o empresário Jonathan Linzmeyer, sócio-proprietário da TBS Feiras e Eventos, isso é ser um empreendedor de sucesso.

Linzmeyer apresentou a história da Feistock – Feira de Móveis e Decoração, que ocorre em São Bento do Sul e que é organizada por sua empresa.

De acordo com o empresário, a TBS nasceu na cidade de Itajaí e no início trabalhava com logística internacional e comércio exterior, mas em 2006 ele teve o primeiro contato com a Feistock, como organizador. No ano seguinte, a TBS adquiriu a marca e desde então a Feistock é organizada por Linzmeyer e a equipe.

O empresário destacou o trabalho para organizar as duas edições anuais da feira e a necessidade de investimento, sobretudo nos momentos de crise.

Segundo Linzmeyer, nos últimos anos, mesmo com um cenário de

crise, a feira registrou recordes de público e também de negócios.

Para ele, o investimento em divulgação, ressaltando as potencialidades da cidade, como o fato de ser considerada a capital dos móveis, foi importante para que conseguissem atrair um público de todo país.

Desde o início, foram 27 edições da feira, que se tornou uma das maiores do país no segmento de móveis e decoração.

Focar em soluções

“Você não precisa buscar novos clientes, pode trazer uma solução para os clientes que já têm”. Segundo o último painelistas, Adriel Lima, os números positivos da empresa foram graças a essas soluções.

Adriel é formado em administração e em 2013 assumiu, junto com o irmão, Éder, a empresa do pai, que desde 1994 prestava serviços de acabamentos de móveis para empresas da região. Embora no início a sucessão tenha gerado insegurança, já que ele estava com 26 anos e o irmão, 23, as mudanças nos processos e também as soluções que implementaram aos clientes trouxeram resultados.

Antes, apenas faziam o acabamento, depois também começaram a embalar e deixar os móveis prontos para serem enviados aos clientes das empresas para as quais prestaram serviço.

Adriel também comentou a importância de promover bem estar aos colaboradores, motivando o trabalho e fazendo com que eles se sintam parte da empresa.

SC que Dá Certo

Com mediação do apresentador do NSC Notícias, Fabian Londero, o objetivo do SC que Dá Certo é valorizar a trajetória das

empresas catarinenses, com foco nas oportunidades. Este é o terceiro painel de 2018. Os primeiros foram em Palhoça e Brusque e o projeto vai passar ainda pelas cidades de Araranguá (04/06), Joaçaba (19/06) e São Miguel do Oeste (03/07).

Foto: José Somensi