

Clipping

Mídia: Jornal Valor Econômico

Data: 22/07/2008

Cliente/Obra: -

Localização: -

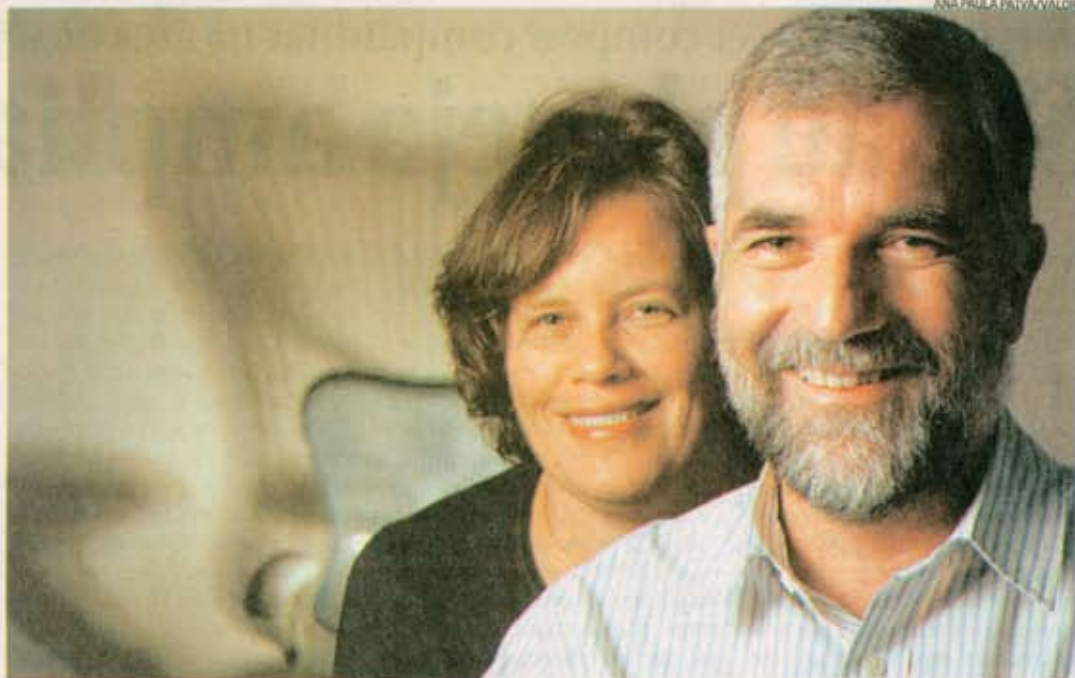
Produto em destaque: Herman Miller

Cadeira sem salto alto

As cadeiras Herman Miller já foram símbolo de status. Estavam sempre na sala do presidente. Mas, atualmente, outros níveis hierárquicos passaram a ter o direito de sentar em modelos desenhados pela fabricante americana.

A conquista de tal "regalia" é resultado da mudança nas operações da Herman Miller no país. Em 2004, Forma e Teperman representavam a empresa no Brasil. Naquele ano, para baratear os custos, a companhia americana resolveu fazer a montagem das cadeiras por aqui. A Atec, que há dezesseis anos trabalhava fazendo mudanças de lay-out e consertando mobiliário corporativo, foi chamada para assumir essa função.

"Mas eram vendidas só 70 cadeiras por mês, não iria conseguir pagar o aluguel do



João Figueira e Silvia Serber, da Atec: vendas da Herman Miller cresceram ao trocar apelo de luxo pelo do bem-estar

galpão", conta João Figueira, sócio diretor da Atec. Ele, então, fez um plano de negócios e apresentou à Herman Miller. Há três anos conquistou a representação (Forma continua

e Teperman deixou de atuar no final do ano passado). O planejamento da Atec estava baseado em um posicionamento diferente do que era praticado até então. "Não acreditamos

que design é luxo, mas funcionalidade, tecnologia, ergonomia. E, tudo isso, tem um preço justo", afirma Silvia Serber, diretora de marketing e esposa de Figueira.

Cadeira I

A Atec vende, em média, 500 cadeiras por mês, o dobro do ano passado. São três modelos: Aeron, Mirra, Celle que custam, respectivamente, R\$ 3193,50, R\$ 2801,40 e R\$ 2386. O crescimento se deu pela "consciência" do consumidor da qualidade e durabilidade do produto. "O interesse pela sustentabilidade também ajudou às vendas. Comprar uma cadeira de nível inferior significa ter de jogá-la fora em dois anos. A Herman Miller dá garantia de 12 anos." Dólar baixo e crescimento econômico do país também ajudaram a engordar os cofres.

Cadeira II

E eles acreditam que há muito espaço para ampliar as vendas. Contam com um escritório no Rio de Janeiro e estão contratando 10 representantes pelo Brasil. "Continuar mudando os hábitos e vender para todos os níveis de uma empresa é um objetivo e vai nos ajudar a crescer", aposta Silvia. E a grande demanda por parte de pessoas físicas fez com que a Atec lançasse um novo braço. Eles estão montando um showroom especialmente para apresentar móveis do designer Michel Arnault. São poltronas, sofás, mesa de jantar, carrinho de chá para residências.