

Sempre um passo à frente

"A VisionWare terá sempre como objectivo estar completamente enquadrada com as necessidades de mercado, promovendo constantemente a mudança colectiva ao sabor dos humores do mercado onde nos posicionamos", referiu Bruno Castro, responsável pela empresa, em entrevista ao jornal «O Primeiro de Janeiro».

Quais as principais competências e atribuições da VisionWare?

Em termos de mercado, e tendo em consideração que foi constituída em Agosto de 2005, a VisionWare tem tido um crescimento exponencial da carteira de clientes em virtude da sua forte especialização, que permite abrir portas em mercados com escassa oferta de serviços de TI. Modelados de acordo com as melhores práticas ITIL, COBIT e BSI/ISO 17799, os serviços de consultoria e auditoria da VisionWare exibem um nível de excelência reconhecido pela Microsoft, que lhe atribuiu a distinção de Parceiro GOLD. Esta distinção certifica várias das competências em que é especializada, com destaque particular para a vertente de Segurança de Informação e Networking de elevada exigência/integração de negócio. A sua postura permite impulsionar processos corporativos e tecnológicos que garantam uma integração eficaz entre a plataforma de Tecnologias e Sistemas de Informação e o modelo de negócio existente em cada organização. A VisionWare está em fase de expansão, tendo aberto escritórios em Cabo Verde e a entrar nos mercados do Brasil, Angola e Chipre. Actualmente, a VisionWare encontra-se em fase de conclusão de uma parceria/certificação com o GNS – Gabinete Nacional de Segurança na vertente de segurança de informação. Da mesma forma, está credenciada em NATO SECRET.

Qual é a missão da empresa e que balanço se pode fazer da actividade desenvolvida?

A nossa missão terá sempre que reflectir valores como dinâmica de mudança, qualidade, especialização e finalmente, algo que valorizo particularmente – *always one step ahead! (estar sempre um passo à frente)*.

Como é vulgar em startups, o ano zero de actividade

de da VisionWare (último semestre de 2005) foi essencialmente um ano de investimento onde as receitas, apesar de promissoras, foram meramente simbólicas. Este ano de 2006, como primeiro ano de actividade, será efectivamente um ano com excelentes resultados, tanto operacionais como económicos, onde esperamos facturar acima de um milhão de euros com grande enfoque na componente de prestação de serviços. A expansão para o mercado de Cabo Verde veio adicionar algum volume de facturação que reflecte e solidifica o nosso interesse em avançar para novos mercados. Da mesma forma, a abertura dos escritórios em Lisboa, com a entrada do Filipe Custódio como responsável pelo mercado Sul, veio consolidar o volume de negócios de Lisboa que já ascende a 50 por cento do volume global da VisionWare.

Quais são os serviços e soluções disponibilizadas pela empresa e quais as mais-valias na sua utilização?

Existe uma regra de ouro que idealizamos desde a primeira hora, e tem vindo a reflectir a nossa estratégia em termos da relação mercado versus oferta. A VisionWare terá sempre como objectivo estar completamente enquadrada com as necessidades de mercado, promovendo constantemente a mudança colectiva ao sabor dos humores do mercado onde nos posicionamos. Como tal, a nossa oferta comercial é estruturada de forma dinâmica consoante as necessidades de mercado. No entanto, e devido ao perfil dos recursos da equipa, no que respecta *know-how* e competências técnicas, estamos posicionados em quatro quadrantes específicos ao nível da prestação de serviços – auditoria, consultoria, implementação e suporte/gestão. A nossa oferta é reflectida através deste modelo de serviço em associação com uma aborda-

gem vertical posicionando o melhor recurso para a oportunidade/necessidade certa. Ou seja, se houver uma necessidade na área de segurança será integrado um consultor especializado em segurança de informação, caso exista uma necessidade em plataformas Microsoft, a VisionWare disponibiliza um recurso com certificações máximas (MCSE) para o efeito. Não temos recursos horizontais ou generalistas.

Em que se baseia a framework de serviços da VisionWare?

Mantendo os valores definidos para a missão, assumo que os serviços prestados pela VisionWare, como entidade de referência no mercado nacional, se baseiam essencialmente na sua especialização e qualidade. Os recursos da VisionWare apresentam *know-how* e certificações de topo que traduzem esses mesmos valores, quer seja através de serviços de consultoria/auditoria, quer se trate de projectos de implementação ou gestão de plataformas TI. Não existe distinção na abordagem ao cliente. Os serviços apresentados terão sempre que garantir qualidade e verticalidade para a necessidade em questão. Adicionalmente, e em termos de abordagem, a VisionWare dedica-se ao cliente numa perspectiva global, que abrange numa primeira fase, o negócio da organização, e em fases posteriores, as plataformas tecnológicas e aplicacionais que o sustentam. Fazemos sempre questão de ter noção da *big picture!*

Como analisa o sector no actual panorama económico nacional e que avaliação faz da concorrência neste sector de actividade?

O mercado da segurança informática é por inerência um mercado exigente para ambas as facções – prestador de serviços e cliente final. Para as

várias organizações que firmem serviços de segurança de informação existe um desafio constante – ser capaz de manter os níveis de qualidade de prestação que em continuidade se desafia. Actualmente as tecnologias que impulsionam a componente de segurança nas organizações têm vindo a aumentar exponencialmente a sua complexidade e abrangência, tornando uma tarefa mais elevada para o fornecedor que as implementa. Como tal, o papel de software poucas organizações especializadas em segurança informática, é fundamental que mantenha elevadas capacidades de qualidade e controlo de qualidade sempre em curso. Actualmente no mercado, e para o cliente final, tem tido um incremento considerável de opções locais, que adoptam frequentemente uma abordagem de cultura local versus. Hoje, devido ao nível de exigência do pessoal de cada um de nós (através do impacto de vírus, que é difícil de sentir) uma alteração da mentalidade a cultura do mercado nacional. É vulgar ouvir uma referência ao conjunto das empresas para segurança de informação. Contudo, ainda está longe de atingir as percentagens conferidas às empresas nacionais. Ainda se vive muito sorriso de mercado na esperança que nada aconteça ou que se aconteça aconteça... Adicionalmente, e como indicador positivo, o mercado também conseguiu filtrar um conjunto de con-



Bruno Castro, responsável pela empresa

prevenções que se tornam de difícil fornecimento de segurança como *doximeter* ou *laptop e log*. Actualmente, o cliente já necessita de competências das empresas que realmente dominam o domínio de segurança de informação. Muitas vezes, é preferível optar por uma empresa que seja especializada numa área concreta, do que optar numa empresa que tenha N especialidades de compatibilidade diversas...

Como referido anteriormente, e para recuperar com o mercado internacional, as empresas começam a ter consciência da necessidade de criar o factor de segurança informática nas suas organizações. No entanto, é exigente que demonstrem essa mesma necessidade para se poderem sentir incluído no seu grupo. Contudo, a direcção financeira está cada vez mais a perder de vista a necessidade de garantir segurança (estabilidade, resiliência e disponibilidade) da sua actividade de uma determinada entidade na sua operação. Emquanto a direcção de informática, baseada na lateral

da empresa, a responsabilidade que está em vigor, ainda assume alguma flexibilidade em relação a certos tipos de abordagens. Existem sempre os papéis de autoridade administrativos obrigados a realizar os processos de auditoria. Acordo visivamente (já este cenário irá mudar no futuro...

Quais as principais parcerias estabelecidas pela VisionWare e que importância é que estas assumem na actividade da empresa?

Desde a primeira hora, e devido à experiência do mercado, que estabelecemos um conjunto de parcerias estratégicas que seria a nossa plataforma de suporte para integração com o mercado. Tendo em consideração a nossa área de actuação, e as nossas várias competências, promovemos e concretizamos desenvolvimento de negócios muito próximo com a Microsoft Portugal e com a Adia Systems. O objectivo principal se centra no *know-how* e no conjunto de solu-

ções de Segurança Informática, e como os parceiros contribuem a participar em abordagens conjuntas e direccionadas verticalmente para cada uma das áreas. Temos hoje vários catalogos como uma referência indiscutível. Dito, que no vertente de segurança de informação e networking temos uma especialização de mercado nacional. Somos parceiros credenciados com o "Virus de segurança". Operamos também através de parcerias com a VisionWare como uma organização que tem como foco estar orientado para o cliente através de apoio constante de parcerias, sendo também a quem se trata de parcerias, a VisionWare, se não tivesse de actividade, começaria a trabalhar a nível nacional de certificação Microsoft – GOLD Partner em cinco áreas específicas: Security Solutions, Advanced Infrastructure Solutions, Network Solutions, Mobility Solutions e Information Worker Solutions. Eton certo que devemos ser um case study junto da Microsoft. Obviamente, que não há possível estabelecer uma rede de parcerias num tão curto espaço de tempo devido à natureza de competências técnicas de cada recurso envolvido na equipa VisionWare, e da experiência adquirida em projectos de elevada dimensão e complexidade realizados ou em desenvolvimento com os nossos clientes verticais para a componente de desenvolvimento de negócios em nível de mercado nacional.

Gerencialmente, e sendo a VisionWare uma referência nacional em algumas áreas de actuação, conseguimos involuc-

ção de Segurança Informática, e como os parceiros contribuem a participar em abordagens conjuntas e direccionadas verticalmente para cada uma das áreas. Temos hoje vários catalogos como uma referência indiscutível. Dito, que no vertente de segurança de informação e networking temos uma especialização de mercado nacional. Somos parceiros credenciados com o "Virus de segurança". Operamos também através de parcerias com a VisionWare como uma organização que tem como foco estar orientado para o cliente através de apoio constante de parcerias, sendo também a quem se trata de parcerias, a VisionWare, se não tivesse de actividade, começaria a trabalhar a nível nacional de certificação Microsoft – GOLD Partner em cinco áreas específicas: Security Solutions, Advanced Infrastructure Solutions, Network Solutions, Mobility Solutions e Information Worker Solutions. Eton certo que devemos ser um case study junto da Microsoft. Obviamente, que não há possível estabelecer uma rede de parcerias num tão curto espaço de tempo devido à natureza de competências técnicas de cada recurso envolvido na equipa VisionWare, e da experiência adquirida em projectos de elevada dimensão e complexidade realizados ou em desenvolvimento com os nossos clientes verticais para a componente de desenvolvimento de negócios em nível de mercado nacional.

Gerencialmente, e sendo a VisionWare uma referência nacional em algumas áreas de actuação, conseguimos involuc-

ção de Segurança Informática, e como os parceiros contribuem a participar em abordagens conjuntas e direccionadas verticalmente para cada uma das áreas. Temos hoje vários catalogos como uma referência indiscutível. Dito, que no vertente de segurança de informação e networking temos uma especialização de mercado nacional. Somos parceiros credenciados com o "Virus de segurança". Operamos também através de parcerias com a VisionWare como uma organização que tem como foco estar orientado para o cliente através de apoio constante de parcerias, sendo também a quem se trata de parcerias, a VisionWare, se não tivesse de actividade, começaria a trabalhar a nível nacional de certificação Microsoft – GOLD Partner em cinco áreas específicas: Security Solutions, Advanced Infrastructure Solutions, Network Solutions, Mobility Solutions e Information Worker Solutions. Eton certo que devemos ser um case study junto da Microsoft. Obviamente, que não há possível estabelecer uma rede de parcerias num tão curto espaço de tempo devido à natureza de competências técnicas de cada recurso envolvido na equipa VisionWare, e da experiência adquirida em projectos de elevada dimensão e complexidade realizados ou em desenvolvimento com os nossos clientes verticais para a componente de desenvolvimento de negócios em nível de mercado nacional.

ção de Segurança Informática, e como os parceiros contribuem a participar em abordagens conjuntas e direccionadas verticalmente para cada uma das áreas. Temos hoje vários catalogos como uma referência indiscutível. Dito, que no vertente de segurança de informação e networking temos uma especialização de mercado nacional. Somos parceiros credenciados com o "Virus de segurança". Operamos também através de parcerias com a VisionWare como uma organização que tem como foco estar orientado para o cliente através de apoio constante de parcerias, sendo também a quem se trata de parcerias, a VisionWare, se não tivesse de actividade, começaria a trabalhar a nível nacional de certificação Microsoft – GOLD Partner em cinco áreas específicas: Security Solutions, Advanced Infrastructure Solutions, Network Solutions, Mobility Solutions e Information Worker Solutions. Eton certo que devemos ser um case study junto da Microsoft. Obviamente, que não há possível estabelecer uma rede de parcerias num tão curto espaço de tempo devido à natureza de competências técnicas de cada recurso envolvido na equipa VisionWare, e da experiência adquirida em projectos de elevada dimensão e complexidade realizados ou em desenvolvimento com os nossos clientes verticais para a componente de desenvolvimento de negócios em nível de mercado nacional.

ção de Segurança Informática, e como os parceiros contribuem a participar em abordagens conjuntas e direccionadas verticalmente para cada uma das áreas. Temos hoje vários catalogos como uma referência indiscutível. Dito, que no vertente de segurança de informação e networking temos uma especialização de mercado nacional. Somos parceiros credenciados com o "Virus de segurança". Operamos também através de parcerias com a VisionWare como uma organização que tem como foco estar orientado para o cliente através de apoio constante de parcerias, sendo também a quem se trata de parcerias, a VisionWare, se não tivesse de actividade, começaria a trabalhar a nível nacional de certificação Microsoft – GOLD Partner em cinco áreas específicas: Security Solutions, Advanced Infrastructure Solutions, Network Solutions, Mobility Solutions e Information Worker Solutions. Eton certo que devemos ser um case study junto da Microsoft. Obviamente, que não há possível estabelecer uma rede de parcerias num tão curto espaço de tempo devido à natureza de competências técnicas de cada recurso envolvido na equipa VisionWare, e da experiência adquirida em projectos de elevada dimensão e complexidade realizados ou em desenvolvimento com os nossos clientes verticais para a componente de desenvolvimento de negócios em nível de mercado nacional.

ção de Segurança Informática, e como os parceiros contribuem a participar em abordagens conjuntas e direccionadas verticalmente para cada uma das áreas. Temos hoje vários catalogos como uma referência indiscutível. Dito, que no vertente de segurança de informação e networking temos uma especialização de mercado nacional. Somos parceiros credenciados com o "Virus de segurança". Operamos também através de parcerias com a VisionWare como uma organização que tem como foco estar orientado para o cliente através de apoio constante de parcerias, sendo também a quem se trata de parcerias, a VisionWare, se não tivesse de actividade, começaria a trabalhar a nível nacional de certificação Microsoft – GOLD Partner em cinco áreas específicas: Security Solutions, Advanced Infrastructure Solutions, Network Solutions, Mobility Solutions e Information Worker Solutions. Eton certo que devemos ser um case study junto da Microsoft. Obviamente, que não há possível estabelecer uma rede de parcerias num tão curto espaço de tempo devido à natureza de competências técnicas de cada recurso envolvido na equipa VisionWare, e da experiência adquirida em projectos de elevada dimensão e complexidade realizados ou em desenvolvimento com os nossos clientes verticais para a componente de desenvolvimento de negócios em nível de mercado nacional.

A VisionWare é Microsoft GOLD Certified Partner. Qual a importância desta parceria?

Sua, a VisionWare, tem três meses de actividade, começando a trabalhar a nível nacional de certificação Microsoft – GOLD Partner em cinco áreas específicas: Security Solutions, Advanced Infrastructure Solutions, Network Solutions, Mobility Solutions e Information Worker Solutions. A Microsoft, pela sua postura em relação a parcerias, tem vindo a ser um parceiro fundamental na estratégia da VisionWare para o mercado nacional. Temos realizado algumas iniciativas como o conjunto de vertentes de segurança de informação, e que se prestam para o próximo ano, uma abordagem ainda mais abrangente na oferta de soluções Microsoft para o sector empre-

Sua, a VisionWare, tem três meses de actividade, começando a trabalhar a nível nacional de certificação Microsoft – GOLD Partner em cinco áreas específicas: Security Solutions, Advanced Infrastructure Solutions, Network Solutions, Mobility Solutions e Information Worker Solutions. A Microsoft, pela sua postura em relação a parcerias, tem vindo a ser um parceiro fundamental na estratégia da VisionWare para o mercado nacional. Temos realizado algumas iniciativas como o conjunto de vertentes de segurança de informação, e que se prestam para o próximo ano, uma abordagem ainda mais abrangente na oferta de soluções Microsoft para o sector empre-

Sua, a VisionWare, tem três meses de actividade, começando a trabalhar a nível nacional de certificação Microsoft – GOLD Partner em cinco áreas específicas: Security Solutions, Advanced Infrastructure Solutions, Network Solutions, Mobility Solutions e Information Worker Solutions. A Microsoft, pela sua postura em relação a parcerias, tem vindo a ser um parceiro fundamental na estratégia da VisionWare para o mercado nacional. Temos realizado algumas iniciativas como o conjunto de vertentes de segurança de informação, e que se prestam para o próximo ano, uma abordagem ainda mais abrangente na oferta de soluções Microsoft para o sector empre-