LEGADO

persol 50 ANOS

desde 1993

PERSOL - A HISTÓRIA CONTADA

Expediente

Autor: Valquíria Vita, Legado Histórias de Vida
Título do livro: Persol: A história contada
Entrevistas: Rodrigo Fischer e Valquíria Vita
Revisão: Francieli Santos, Persol Persianas
Fotos: Arquivo pessoal da empresa
Projeto gráfico e diagramação: Dani Almeida, DADesign
Ano: 2023
Editora: Legado Histórias de Vida
Caxias do Sul, RS

1ª edição

www.historiasdevida.com.br

De repente, 30

Se a história fosse reduzida a 24 horas, 30 anos não significariam nem um segundo deste dia. Mas quanta coisa aconteceu e se modificou!

Em agosto de 1993, eu me formava em Arquitetura na Universidade Federal em Porto Alegre, e a Persol começava a caminhada abrindo suas portas na cidade de Caxias do Sul.

Assim como abrir uma janela e deixar o sol do amanhecer entrar, estávamos prontos para começar, cheios de sonhos com o futuro inteiro pela frente.

Naquela época, meus projetos eram desenhados à mão, com lapiseiras e grafites em papel vegetal, único que garantia a transparência necessária para a sobreposição de inúmeras folhas.

Canetas nankin, pinturas em aquarelas e papéis importados. Esta era a nossa realidade.

Alguns escritórios, timidamente, começavam a falar em qualidade da construção, em como implantar processos otimizados e computadores.

Nenhum smartphone havia sido criado, não existiam redes sociais, a telefonia era caríssima e com hora marcada. Era mais barato ligar para a família no interior fora do horário comercial.

Alguns anos mais tarde, em 1998, viajei para visitar o Salão do Móvel de Milão na Itália. Voltei com uma mala lotada de catálogos impressos que eu emprestava aos colegas. Dois dias na feira e apenas quatro fotografias impressas em papel e, hoje, já sem brilho. Na volta da viagem, aluguei uma sala e abri meu primeiro endereço comercial. Participei da Casa Cor com um espaço totalmente sensorial dedicado ao chocolate, uma grande paixão.

Os escritórios de arquitetura dependiam da imprensa, de catálogos, revistas, cópias, xerox. Não havia o Pinterest para pesquisas e nem as inúmeras pastas no Instagram. Não havia stories online para saber tudo o que estava acontecendo em Milão ou para divulgar nosso próprio trabalho.

As reuniões com clientes eram sempre presenciais, os projetos originais eram apresentados em pranchas de papel, e qualquer papel rasgado era motivo de um quase choro. Não havia backup automático, impressoras laser, HD externo, drives e “nuvens”, onde hoje armazenamos milhares de dados. Onde realmente está guardado tudo isso?

Sim, existe um certo ar de nostalgia nestas lembranças. Como pode, em apenas 30 anos, tantas coisas mudarem? Na verdade, o mundo mudou. E sem perceber, nós também mudamos.

A arquitetura foi evoluindo: casas, ruas e cidades inteiras. Junto a ela nossa vida foi se modificando, nossos relacionamentos, nossos dias.

A tecnologia foi crescendo, as televisões ficaram planas e maiores, os computadores diminuíram, os celulares se multiplicaram, a internet se democratizou, e as persianas puderam ser movimentadas com um toque suave em seu smartphone, que também fotografa e mede seu batimento cardíaco.

Os lares foram incorporando novos espaços, os home theaters e as varandas gourmet cada vez mais tecnológicos. Os escritórios e espaços corporativos também mudaram. Segurança, inovação, mais possibilidades. O refrigerador ajuda você a fazer a lista do supermercado, a torneira pode programar a quantidade de água, e o forno é quem nos diz o tempo certo para o bolo, apesar da receita ser a mesma criada por nossas avós. Você tem alguma dúvida? Procure no Google. Para qualquer coisa, existe um aplicativo.

A caminhada seguiu e meu caminho cruzou com o da Persol. As janelas de muitos projetos receberam a proteção das persianas e cortinas da empresa que nasceu junto com a arquiteta. E laços foram se formando entre profissional e marca, laços entre pessoas e laços entre sonhos.

Hoje, os projetos viajam na velocidade da luz, qualquer arquivo pode ser enviado a qualquer momento, olhamos projetos no celular, na realidade aumentada, virtual, sem falar na inteligência artificial conquistando seu espaço.

Fotografamos e filmamos tudo com nossos smartphones de última geração, e a média de fotos em uma feira como a de Milão é mais de 500 por dia. As persianas abrem por comando de voz e as opções de acabamentos se multiplicaram.

E, assim, os anos foram se passando, cada vez mais com acesso à informação e com mais oportunidades. O mundo parece que ficou menor? Nada parece ser tão longe. Em uma chamada de vídeo, conectamos pessoas separadas por um oceano.

Equipes multidisciplinares na arquitetura? Temos.

Projetos online para o mundo inteiro? Sim, fazemos.

De repente, comemoramos 30 anos.

Para mim, é uma honra registrar e dividir esta comemoração. É uma vida inteira.

Construímos inúmeros projetos, tantos clientes foram atendidos, espaços modificados, inúmeras publicações, entrevistas, mostras, muito aprendizado. Momentos profissionais e também afetivos. Juntos.

Hoje, olhamos para estes 30 anos de experiência e nos descobrimos com a mesma garra do início, mesma força e comprometimento, com o mesmo propósito.

O mundo estaria melhor? Certamente contribuímos com nosso trabalho e dedicação. Eu, arquiteta, professora, com 10 participações em Casa Cor, sempre buscando e aplicando muita inovação em projetos através da Neuroarquitetura: uma eterna estudante nesta busca por um mundo melhor.

A Persol, com suas cinco fábricas, envolvendo diretamente quase duzentas pessoas e, indiretamente, outras tantas: arquitetos, designers, representantes, instaladores... e, claro, as janelas e paisagens do país inteiro.

Olhamos, juntos, a nossa história, as mudanças, realizações e tantas conquistas. Buscamos nossa essência mais profunda, nos mesmos corações sonhadores e cheios de planos.

Há 30 anos, a cada amanhecer, a cada dia. Desde 1993.

Alexa! Abra as persianas, deixe o futuro entrar! Nós estamos prontos!

Arquiteta Miriam Runge
Abril 2023

O início

O ano era 1993. Itamar Franco governava o Brasil, no período em que a inflação estava nas alturas. Enquanto isso, o país assistia Ayrton Senna brilhar nas pistas e Glória Pires brilhar nas telas, em Mulheres de Areia. Estávamos a um ano de escutar a famosa “É Tetraaaa”, de Galvão Bueno. O Papa João Paulo II visitava o mundo. Nelson Mandela discursa na ONU. O mundo dava adeus à Audrey Hepburn. E dava olá a uma bebê chamada Larissa de Macedo, que, 20 anos depois, seria a cantora mais famosa do país, Anitta. Na moda, cores vibrantes, peças estampadas, calças cintura alta. Nas rádios, Whitney Houston emplacava a trilha sonora de O Guarda Costas, “I will always love you”. Pela primeira vez na história, o número de computadores vendidos superava o número de carros. Grandes feitos estavam para acontecer.

O mundo estava em ebulição.

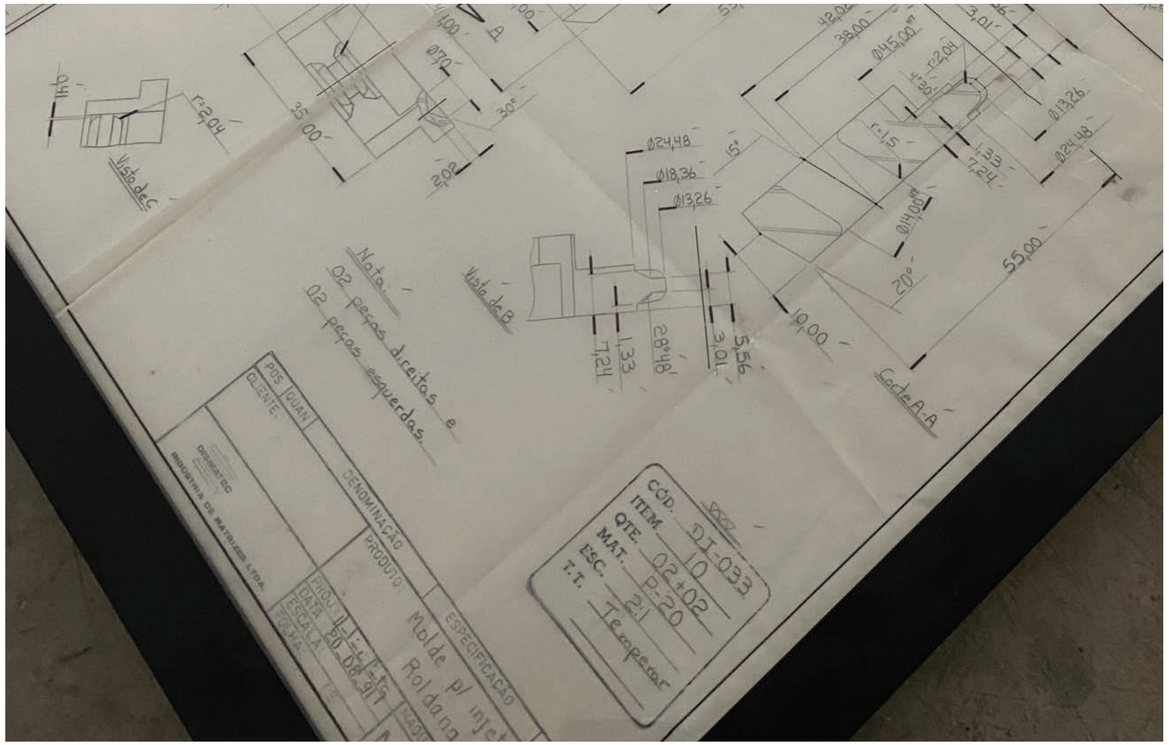
O Brasil estava em ebulição.

E na garagem de uma casa, em Caxias do Sul — na época, uma pequena cidade com 260 mil habitantes — uma grande ideia de negócio surgia.

Rudinei Francisco Santos. Rudi, como era conhecido, era projetista. Formado pelo Senai em desenho mecânico, Rudi assessorava e prestava serviços para matrizarias* de Caxias do Sul, RS, com sua empresa própria, a PRODMAM Projeto e Desenvolvimento de Máquinas e Matrizes, desde 1988.

Rudi tinha talento para este trabalho. Mas sentia que podia fazer mais. Além do projeto, tinha um sonho de trabalhar com o produto. O incentivo veio quando o principal cliente, a Dismatec, uma das empresas que ele prestava serviço, importou um componente de persianas da Europa, que, até então, não existia no Brasil. Rudi ficou encantado com aquelas peças. E viu ali uma chance de produzir um artigo próprio. Ele queria sair do desenho, onde não havia mais como crescer. Queria empreender, e a experiência ele já tinha. E tinha também a coragem, que, vamos combinar, é a característica número 1 de quem empreende.

*As matrizarias, também conhecidas como ferramentarias ou matrizeiras, eram empresas ou departamentos especializados na fabricação e manutenção de matrizes, moldes e ferramentas utilizadas na produção de peças e componentes em diversos setores industriais. As matrizes são moldes metálicos que possuem a forma e o tamanho desejados para a produção de peças específicas. Elas são utilizadas em processos como a injeção de plástico, fundição de metal, estampagem de chapas metálicas, entre outros.



Projeto de um componente de persiana vertical dos anos 90.

Foi assim que surgiu a Persol. A nova empresa de Rudi, que tinha o apoio da mulher, Mirta Grechi, e de um sócio, Rogério Garcia, começou a produzir persianas verticais, o modelo básico mais vendido de persianas da época.

Francieli Santos, a Fran, era uma menina de 10 anos de idade em 1993. Fran testemunhou essa fase, assistindo ao pai trabalhar durante as noites na produção de persianas na garagem de casa. Para ela, o pai era uma espécie de Professor Pardal*: sempre criando e inventando coisas legais. E essa inquietação de Rudi foi essencial para que ele criasse a empresa e que, até hoje, a mantivesse sempre à frente das tendências. Ser um Professor Pardal tem suas vantagens.

A casa onde iniciou a Persol, em 1998.

*Professor Pardal é um personagem de quadrinhos da Walt Disney. É retratado como um inventor genial e excêntrico, sempre em busca de invenções e experimentos científicos. Ele possui um laboratório repleto de aparelhos e máquinas complexas, onde passa a maior parte do tempo inventando coisas mirabolantes.

Rudi no escritório da Persol.
Persianas ao fundo.

Foi o próprio Rudi, talentoso no desenho técnico, que criou o logo à lapiseira, na prancheta, usando o tecnígrafo: um círculo, representando o sol; e as linhas retas, representando as persianas. A identidade visual sempre foi o verde, inspirado na natureza.

A Persol iniciou, oficialmente, no porão da casa do pai de Rudi, avô de Fran, no inverno de 1993. "A Casa do Cristóvão", como a família chamava, tinha esse nome porque ficava de frente para o Colégio Cristóvão de Mendoza*, na tranquilidade do bairro Cinquentenário. Era uma casa, ironicamente, verde. Tinha telhado triangular, portas e janelas brancas, e era constituída por um porão, primeiro andar e uma estreita escadinha que levava ao sótão.

*Colégio Estadual de Caxias do Sul, RS, que existe desde 1930. Rudi e as irmãs estudaram no Cristóvão, onde foram, inclusive, alunos de Luiz Felipe Scolari, ex-técnico da Seleção Brasileira de Futebol, que foi professor de Educação Física na instituição.

Família Santos. Rudi é o bebê, do meio da foto.

Irmãos e prima de Rudi, na Casa do Cristóvão, na década de 1970.

Essa havia sido a casa de infância de Rudi. Ele morou nela desde os 5 anos de idade, quando veio de São Francisco de Paula para Caxias. Os pais de Rudi, professores, escolheram se mudar com os seis filhos para uma cidade maior, onde as crianças tivessem mais opções de estudo em Caxias do Sul. O que deu certo para todos.

Anos depois, essa Casa do Cristóvão tornou-se o palco do início da Persol. A família morava em cima, Rudi trabalhava embaixo, com o apoio de Mirta, nas horas livres. Na época, tudo, literalmente, era manual. Trilhos cortados, tecidos medidos... tudo era feito à mão. Até os mostruários eram escritos à caneta, em etiquetas simples que vinham em rolinhos.

O porão começou a ficar tomado por tecidos e trilhos, assim como os quartos livres da casa. Daquele momento em diante, a história da família Grechi Santos estaria sempre ligada à produção de persianas. E a casa virou escritório, fábrica e ateliê de costura.

PREFEITURA MUNICIPAL DE CAXIAS DO SUL

DIVISÃO DA RECEITA

ALVARÁ DE LICENÇA PARA LOCALIZAÇÃO

A SECRETARIA DA FAZENDA, nos termos do que estabelece o CÓDIGO TRIBUTÁRIO DO MUNICÍPIO, concede licença de localização conforme processo número

MATRÍCULA: * 29.623 *

NOME OU RAZÃO SOCIAL: * PERSOL INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PERSIANAS LTDA *

LOCALIZAÇÃO: * RUA ADELINO SASSI Nº 55 * CINQUENTENÁRIO **

RAMO DE ATIVIDADE: * INDÚSTRIA DE PERSIANAS, INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE COMPONENTES * PARA PERSIANAS E DECORAÇÕES E PROJETOS INDUSTRIAIS

O Alvará deverá ficar exposto no local da atividade. Em caso de qualquer alteração ou baixa, este Alvará deverá ser devolvido ao Cadastro Econômico do I.S.S.

Caxias do Sul, 14 de SETEMBRO de 19 94.

SEÇÃO DO CADASTRO ECONÔMICO DO I.S.S.

O primeiro alvará da Persol.

Rudi e Mirta, na primeira sede da empresa.

Rudi havia se casado com Mirta três anos antes. Eles talvez não tivessem tanta noção disso ainda, mas Mirta seria parte essencial na história de sucesso da Persol. Fran também contribuiria alguns anos depois. Cada uma das mulheres da família traria seus talentos próprios para somar à veia empreendedora e alma inquieta de Rudi, que, vários anos depois, ainda ganharia o apoio do outro filho, João Pedro. Juntos, eles conquistariam o mercado da área de cortinas e persianas no Brasil, com cinco unidades espalhadas pelo país.

A sociedade de Rudi e Rogério, com quem ele iniciou a Persol, durou cerca de um ano. Eles tinham objetivos diferentes em relação à empresa, que ganhava mais trabalho a cada dia. Rudi queria comercializar as persianas verticais para revendedores, para não concorrer com os lojistas, um mercado muito maior. Já Rogério, achava que o caminho era vender ao consumidor final.

Rogério voltou a trabalhar na outra empresa que era sócio e a Persol seguiu a decisão estratégica de ser business to business. Vender o produto para revendedores que, por sua vez, fazem as suas próprias estratégias de venda. Isso foi o ponto chave para o crescimento da marca.

Em 1995, Rudi contratou o seu primeiro funcionário, Paulo Vargas, que era um vizinho. Mirta, até então, tinha um emprego na área de RH e dava apoio às persianas. Em 1996, ela entrou na empresa.

Neste início, Paulo fazia a montagem dos trilhos enquanto Rudi e Mirta faziam todo o resto: organizavam o financeiro, fechavam as vendas, entravam em contato com os clientes, pegavam junto na produção. Tudo seguia sendo realizado na Casa do Cristóvão.

Paulo Vargas, primeiro funcionário da Persol, na produção, ao lado de Rudi.

A produção passou a ser completa (corte e costura do tecido, montagem dos trilhos); e já havia cinco funcionários. Os produtos comercializados ainda eram as persianas verticais de tecido e PVC produzidas na empresa, que também fazia revenda de persianas horizontais de alumínio da marca Camelle, do Rio de Janeiro.

A prospecção na era pré-internet era feita via lista telefônica de uma linha de telefone* emprestada da vizinha. Rudi e Mirta procuravam o contato dos lojistas da cidade e região e se apresentavam por ligação de um telefone fixo. Ofereciam o serviço e enviavam mostruários. Quinze dias depois, Mirta retornava os contatos que havia anotado em um caderninho. Naquele período, havia pouca concorrência na cidade. Mas isso logo mudaria — a tempo de Rudi e Mirta estarem preparados para isso.

RUDI

Rudinei Santos, diretor e fundador da Persol. O ex-projetista desenhou o primeiro logo da Persol, à mão, no porão da casa onde deu início à empresa, em 1993.

"Todos falam que não sabem como eu consigo administrar cinco unidades. O ramo de persianas já é bastante complicado, ele é muito cheio de detalhes, até por ser um produto feito sob medida, o que sempre é mais difícil do que um produto produzido em alta escala. O maior desafio é a questão da mão de obra. Montar as equipes: a produção, o comercial, o financeiro... Essa é a parte mais importante dessa administração: ter as pessoas certas nos lugares certos, pessoas de conhecimento e de confiança. Hoje, temos pessoas da família na empresa, mas a maioria, não é. Ter tido bons profissionais foi essencial para o crescimento. Espero que a empresa siga na família, no futuro. Além dos meus filhos, tenho dois netos e, mesmo pequenos, já dá para ver que um que já é bem técnico, gosta do trabalho, de ajudar. Seria muito bom se eles seguissem também."

*Na época, para comprar uma linha de telefone era preciso ficar na lista de espera durante anos. Por isso, enquanto a linha própria da Persol não chegava, eles negociaram com a vizinha da casa ao lado para utilizar a dela.

Rudi em sua primeira viagem internacional, na participação na Feira de Hannover, com exposição de uma de suas persianas verticais.

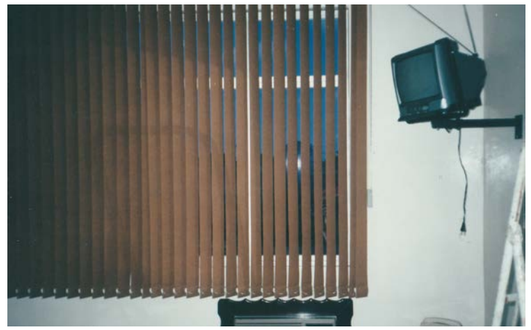
Existiam apenas três grandes fábricas de persianas no Brasil, em cidades como São Paulo e Rio de Janeiro. As lojas do país compravam dessas três. Mas, aos poucos, foram surgindo muitas montadoras menores de persianas. A sorte era que havia um público igualmente grande para isso.

O mercado da Persol foi se expandindo para a região de Caxias e outras cidades do Rio Grande do Sul. O primeiro grande cliente fora da cidade foi de Santa Maria. O número de funcionários foi crescendo. As vendas, mais ainda.

Logo nos primeiros anos, a Persol decidiu ir mais longe e expandiu sua clientela para o Norte e Nordeste do Brasil. A empresa já contava com revendedores que atravessavam o país com caminhonetes carregadas com persianas, então, já sabia que teria público consumidor em outras partes do país.

Rudi fez questão de conhecer as diferentes etapas do processo de venda. Por volta do ano 1999, ele fez uma viagem de carro com um revendedor, Rudimar Casagrande, de Bento Gonçalves até a Ilha de Marajó*, no Pará, que durou 28 dias. Casagrande já tinha clientes por lá, e visitava o Estado a cada três meses, para instalar as persianas verticais e fazer novas vendas nas cidades ribeirinhas*. O público consumidor era de delegados, dentistas, médicos, e outros cargos com poder aquisitivo para os produtos. As persianas sob medida eram um produto com cada vez mais demanda, mas ainda assim, apenas ao alcance de quem tinha condições para comprá-las.

Em 1999, Rudi fez uma viagem de caminhonete até o Pará com um revendedor. Conhecimento empírico da "experiência do cliente".



Um dos primeiros modelos da persiana vertical.

*A Ilha de Marajó é a maior ilha fluviomarinha do Brasil e está localizada no estado do Pará, na região Norte do país. Ela é separada do continente pelo Rio Amazonas, ao sul, e pelo Rio Tocantins, a oeste. Marajó é conhecida por sua rica biodiversidade e ecossistemas únicos. A ilha abriga uma combinação de floresta amazônica, savana, campos alagados e praias de areia branca.

*Cidades ribeirinhas são assentamentos localizados nas proximidades de rios, lagos ou outras vias navegáveis.

Fazia tempo que Rudi tinha vontade de acompanhar Casagrande nessa viagem, já que o revendedor sempre contava das suas aventuras pelo Brasil. Os dois Rudis partiram em direção ao Norte do país. E a longa viagem deu a Rudi, diretor da Persol, novas ideias de ampliação da marca, afinal, pôde ver de perto que o público interessado nos produtos de qualidade da empresa era enorme. Havia muito a fazer.

Rudi e Mirta, como fazem até hoje, "respiravam" persianas. O assunto do dia a dia deles, como todo casal que tem negócio junto, era este. E no ano 2000, a família ganhou mais um integrante que, 20 anos depois, estaria ali também, na linha de frente (e falando sobre isso todo dia!).

João Pedro, filho de Mirta e Rudi, nasceu praticamente em meio às cortinas. Isso porque Mirta, durante as manhãs, fazia o trabalho de cortar os PVCs, costurar as persianas, fechar as caixas de tecido, etc, tudo o que envolvia a produção. Naquela manhã de 10 de janeiro, ela estava trabalhando, com aquele barrigão, pensando nos vários planos que tinha para a parte da tarde.

Rudi, em viagem ao Pará.

Mirta com João em 2001, na Feira da Construção, nos Pavilhões da Festa da Uva em Caxias do Sul

MIRTA

Mirta Grechi, diretora da Persol e esposa de Rudinei. Nos anos 90, participou do começo da empresa, trabalhando na produção junto ao marido. Hoje, atua como financeiro do grupo.

"Eu almoço, tomo café e janto persianas. Ah! E durmo com elas. Não tem como fugir disso. Especialmente agora que o João Pedro está na empresa também, então, é mais um dentro de casa para falar sobre isso. Às vezes eu peço, 'Gente, por favor, vamos almoçar'. Mas, brincadeiras à parte... as coisas, para nós, foram acontecendo. Não deu nem tempo de pensar. Naquele tempo tu comprava 6/7 barras que dava pra aquele pedido e mais um pouco, não sabia se ia entrar mais, toda semana tu só ia comprar, não tinha tanto pra fazer estoque... Hoje nós temos um pavilhão só de estoque! Eu agradeço muito a Deus, porque não pensava que estaríamos nesse patamar que estamos hoje. E acredito que chegamos aqui porque fizemos o certo, o bem, sem passar por cima de nada. Eu quero trabalhar sempre dessa forma. Meu sentimento é que a gente procure a todo instante melhorar ainda mais."

Mas João decidiu chegar algumas semanas antes do previsto, e nasceu naquele dia. Treze dias depois, ela já estava de volta à ativa. Por isso, ela costuma dizer que o bebê foi embalado no meio das persianas. E João cresceu no meio disso: quando não estava na escola ou em suas atividades, estava na Persol brincando em meio aos produtos. Depois, começou a ganhar pequenas tarefas, como fazer a separação dos materiais, das cores... que ele, como uma criança pró-ativa, sempre gostou muito.

Arte do mostruário de persiana horizontal da época

Com o passar do tempo, e o crescimento da empresa, Mirta foi se afastando dos trabalhos de produção e assumindo a parte financeira e de recursos humanos. Já Rudi, sempre se manteve nas questões técnicas da Persol. O que tem tudo a ver com suas personalidades: ela mais racional e organizada, ele mais criativo e inovador. Gestão de pessoas? Mirta. Desenvolvimento de produtos? Rudi. O importante, para a dupla, sempre foi resolver.

DOHLER

Carlos Alexandre Dohler, diretor comercial; Guilherme Scheffer de Oliveira, gerente geral; Jeferson Kohn, supervisor de vendas. Os três trabalham na Dohler, fornecedora Persol, que atua no mercado têxtil brasileiro e tornou-se uma das principais indústrias do ramo na América Latina. A empresa fornece material para a produção de persianas Persol, atuando em conjunto no desenvolvimento e melhorias de produtos.

"A Dohler possuía um expertise muito grande com o mercado de persianas no Brasil, e o que se tinha, no início, eram as persianas horizontais feitas de tela de alumínio. O negócio de cortina padronizada até vinha nascendo, com início na década de 1980, mas, antes, a própria cortina no país era vendida a metro no varejo ou você confeccionava em casa, com alguém do seu bairro, por intermédio das cortineiras. Quando chegou os anos 80, começou a venda de produtos padronizados e, logo na sequência, foi iniciado o desenvolvimento do material para persianas verticais no Brasil. Naquela época, os maiores fabricantes de matéria-prima para persianas eram europeus e essa matéria era relativamente cara para o brasileiro, então, desenvolver isso no Brasil, com uma indústria brasileira, era muito importante. Assim nasceu o mercado de persianas no país, junto aos primeiros fabricantes. Acredito que a história do Rudinei se encaixe em algum lugar dentro dessa trajetória, de serem os pioneiros do ramo no país. Então, a Persol fez um trabalho, junto conosco, de tentar se adaptar ao mercado que era completamente personalizado, em que o produto era desenvolvido para sua casa, sua janela. Toda essa relação entre Persol e Dohler foi muito intensa, com o desenvolvimento de todos os parâmetros para que pudéssemos, numa maneira mais padrão, entregar um produto personalizado ao cliente. Nosso relacionamento é bastante natural. Quando estamos com algum desenvolvimento novo, é orgânica essa aproximação com a Persol, de levar amostra, discutir, até porque ela é formadora de opinião. Existe uma abertura da Persol para nos ouvir, ver nossas ideias, fazer protótipos junto conosco e dar seu feedback. A Persol trabalha junto à Dohler atrás desses aperfeiçoamentos, com desenvolvimentos e pesquisas, para criar novos produtos e materiais de acabamento nesses 20 anos de relação. Percebemos a Persol se adaptando e entendendo as mudanças que a sociedade quer."

A expansão

A Persol, que havia iniciado com a persiana vertical, começava, aos poucos, a aumentar seu mix de produtos. Em 2002, deu um grande salto: importou da Suécia a primeira máquina de corte para a produção própria da persiana horizontal.

Um ano depois, em 2003, Rudi e Mirta decidiram abrir a primeira filial da marca, uma distribuidora de componentes, estratégia comercial que fez a Persol tornar-se fornecedora para outras pequenas empresas do segmento. A cidade escolhida foi a capital do Estado, Porto Alegre. Quem incentivou a abertura da unidade de POA foi Leandro Jacobsen, conhecido de Rudi do segmento de persianas, que trabalhou na nova unidade como gerente comercial. Além dele, Rudi convidou a irmã mais velha, Walkiria, para ser gerente financeira.

Ana Walkiria Santos Berton tinha tido papel importante para a vida de Rudi e Mirta, anos antes. Walkiria, engenheira química, era amiga e colega de trabalho de Mirta em uma fábrica de tintas, em Caxias, e a convidou para o seu aniversário na casa da família. Naquele dia, Mirta conheceu o irmão de Walkiria, Rudi, que, ao fim da festa, ofereceu-se para levá-la para casa. Foi assim que o romance começou. Mirta logo entrou para a família e, além de amiga de Walkiria, tornou-se cunhada.

Walkiria ingressou na empresa como gerente administrativa, em setembro de 2003. Apesar de nunca ter trabalhado em um setor administrativo, Walkiria topou o desafio. No início, achou que administraria um pequeno escritório, em uma salinha alugada. Mas Rudi tem o costume de sempre pensar (e agir grande), e a Persol de Porto Alegre logo migrou para um grande pavilhão.

Walkiria, Rudi e Mirta com dona Flora, colaboradora desde 2004 na unidade Persol de Porto Alegre que completa 83 anos em 2023.

A primeira máquina perfiladeira para persiana horizontal, importada da Europa.

WALKIRIA

Walkiria Santos Berton, gerente administrativa da Persol Porto Alegre. Ela está na unidade desde a sua abertura, em 2003. Walkiria também é irmã de Rudinei, fundador da empresa.

"Eu tenho grande admiração e respeito pelo Rudinei e pela Mirta. Acho que os dois se complementam, pois é um casamento que deu muito certo, de personalidades, ele muito criativo e ela muito racional. Os dois são pessoas muito práticas e resolutivas, com firmeza nas decisões. Eu acho que se deve a isso o sucesso da Persol e sinto muito orgulho de fazer parte dessa história. Tenho certeza que contribuí para essa caminhada. Aqui, em Porto Alegre, a gente tem um histórico de bom relacionamento com os funcionários, fornecedores e revendas. Acho que o trato e a ética faz com que os clientes tenham segurança em comprar da gente. Muitas empresas começaram e fecharam em Porto Alegre, desde concorrentes até parceiros, e a Persol sempre seguiu em frente."

Em junho de 2004, a Persol cresceu significativamente ao comprar uma fábrica que estava fechando as portas, a IGAPE (Indústria Gaúcha de Persianas). Ela era uma montadora Columbia, marca referência no ramo de persianas. A empresa tinha uma estrutura montada, inclusive, de funcionários e clientela. Tudo foi absorvido pela Persol.

Agora, a empresa, que já fabricava persianas verticais e horizontais, também tinha à sua disposição a tecnologia e a mão de obra capacitada para produzir as cortinas chamadas de especiais: rolô, romana e celular. Havia uma enorme demanda na região metropolitana para isso. E Rudi já sabia que elas tomariam conta do mercado — o que aconteceu.

Persianas e cortinas Persol aponta crescimento

FOTO:DIVULGAÇÃO/PIONEIRO

Fundada em 23 de outubro de 1993 e com sede própria desde março de 2004, a Persol é montadora de persianas e cortinas e distribuidora de todos componentes para elas. Em setembro de 2003 foi inaugurada uma nova distribuidora dos seus produtos em Porto Alegre, e devido sua ascenção no mercado porto-alegrense, em julho de 2004 foi adquirida a Igape Indústria Gaúcha de Persianas Ltda., montadora autorizada Colúmbia.

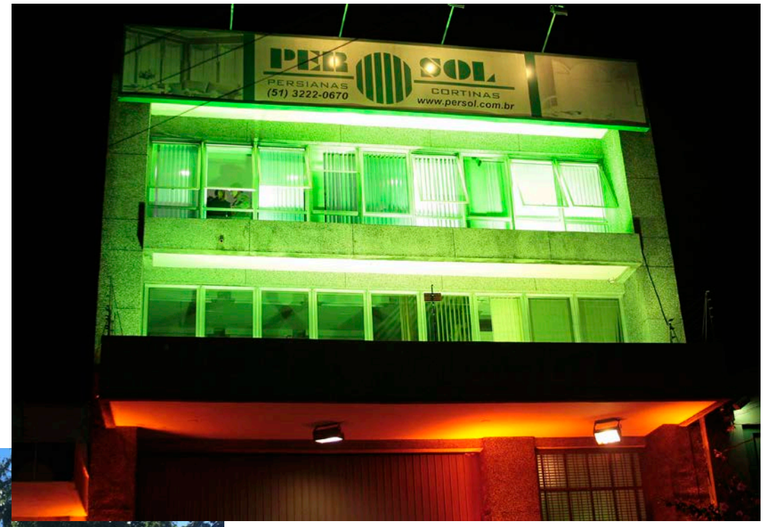
O grupo Persol conta hoje com 45 colaboradores, sendo 25 na empresa de Caxias do Sul e 20 nas empresas de Porto Alegre, e com mais de 300 pontos de vendas em todas as regiões do Brasil. Os lojistas, decoradores, arquitetos e clientes são convidados a conhecer as novas instalações r também os processos utilizados nas montagens de toda linha de persianas e cortinas.

A empresa tem tecnologia de ponta e soluções modernas e funcionais para qualquer ambiente, tendo lançado recentemente produtos com fibras naturais e Bambus exclusivos, vindos da Indonésia, além das cortinas Romanas. Também conta com atendimento de excelência e assistência direta de fábrica, agilizando a instalação e facilitando a manutenção para seus clientes.

A Persol está localizada em Caxias do Sul, na Rua Luiz Veronese, 290 - b. Cinqüentenário - fone (54) 225-2661 e, em Porto Alegre, dstribuidora na Av. Berlim, 45 - b. São Geraldo - fone (51) 3222-0670 e montadora na Rua Amynthas Jacques de Moraes, 59 - b. Humaitá - fone (51) 3374-5654, site: www.persol.com.br ou e-mail: comercial@persol.com.br

Em junho de 2004, a Persol cresceu significativamente ao comprar uma montadora em Porto Alegre.

Fachada em 2010 da Persol em Porto Alegre.



Chegada de importação em 2013

Fachada de Caxias, primeira sede própria.

Depois de algum tempo, em março de 2005, as duas estruturas de Porto Alegre, distribuidora e montadora, se juntaram na Avenida Voluntários da Pátria, onde a Persol segue até hoje. Luis Fernando Figueira da Silva, que está na Persol POA desde o seu início, em 2003, hoje ocupa a gerência comercial.

A Persol, apesar de estar também em Porto Alegre, manteve sua matriz em Caxias. Mas agora não mais na Casa do Cristóvão, que já tinha ultrapassado suas capacidades de produção e armazenamento, mas sim em uma sede própria, em 2005. Era um prédio de 500m², a uma quadra da casa onde tudo começou. Momento marcante, já que se tratava da primeira conquista de patrimônio da Persol, pois Rudi não queria alugar um espaço. Queria algo próprio. Por isso, esse passo levou mais de 10 anos para acontecer — para que fosse realizado com a segurança financeira necessária. Ali, foi quando a Persol se tornou, realmente, uma fábrica.

LUIS FERNANDO

Luis Fernando Figueira da Silva, gerente comercial da Persol Porto Alegre, atua há 12 anos no cargo. Está na empresa desde a abertura da filial, há 19 anos, onde iniciou em cargo operacional, como auxiliar de estoque. Participou da evolução e da construção da carteira de clientes da unidade.

"Comecei como auxiliar de estoque. Tinha só cinco funcionários na época, a gente não produzia, só separava materiais e algumas persianas horizontais que vinham prontas de Caxias. Foi um tempo de abertura de mercado e isso é sempre complicado, pois tinha concorrentes bem próximos fisicamente, até a algumas quadras de distância. Tínhamos esse desafio de se consolidar no ramo. Quando uniram-se as duas fábricas, subi para auxiliar de produção. Depois, fui para o setor de digitação, onde anotava os pedidos e imprimia os documentos e etiquetas de produção. Fiquei responsável pelo sistema interno da unidade até ir para o departamento comercial, como assistente. Há 12 anos, assumi a gerência do setor. Sei como é difícil sair de auxiliar de estoque para a gerência de uma empresa tão significativa no mercado. Grato sempre pelo pessoal que confiou no meu trabalho. Na Persol, sempre fizemos um trabalho de fidelização, o que está associado ao relacionamento com as revendas. Muitas delas cresceram com a Persol, com a gente participando desse processo, por meio de atendimento e auxílio."

Com a mudança para este novo espaço, a Persol ficou ainda mais estruturada: tinha uma sólida organização de administrativo, comercial e produção.

A empresa fazia mais de 100 persianas diariamente. E eles estavam prestes a dar um salto maior ainda.

Em 2005, Rudi foi a Taiwan* pela primeira vez. Hoje, negócios com a China são comuns a todas as grandes empresas, mas, naquele início de anos 2000, comprar materiais do Oriente era algo que pouca gente fazia.

Assim como aquela viagem de caminhonete de 28 dias para o Pará foi importante para a tomada de decisões futuras, a viagem à Ásia também foi essencial para dar grandes ideias a Rudi.

Visto da China, para onde Rudi foi em busca de novos fornecedores.

Estoque de bambu e palhinha.

Visita ao parceiro JJ Stamina na feira R+T Asia 2019.

Ele embarcou em um avião para o país sem nem saber falar inglês. Foi com um parceiro de negócios , Jorge Matsubara, que sabia falar chinês, e o havia convidado para essa viagem para que Rudi conhecesse as empresas fornecedoras de materiais para persianas. A primeira viagem, que durou 10 dias, foi desafiadora.

Em 2007, Rudi viajou para a China à procura de novos fornecedores e começou a importar tecidos e componentes. A preocupação em utilizar apenas os materiais da melhor qualidade continuou sendo o foco da empresa, mesmo com a mudança de países fornecedores. Manteve-se a linha de montagem e a distribuição 100% nacional e algumas parcerias no Brasil.

*Taiwan é uma ilha situada na Ásia Oriental, separada do continente pelo Estreito de Taiwan. É oficialmente chamada de República da China (ROC). A ilha é governada de forma autônoma, com seu próprio governo e sistema político, embora a República Popular da China (RPC) reivindique Taiwan como parte de seu território. Taiwan é conhecida por sua economia altamente desenvolvida, tecnologia avançada, indústrias de alta tecnologia e exportações significativas.

Com os materiais importados, a Persol deu um salto gigante. E como o estoque estava muito maior, foi aberta uma distribuidora de tecidos e componentes no centro de São Paulo para atender a Região Sudeste do Brasil, em 2007, com a gerente Renata Lima.

Um importante produto, o bambu (conhecido como a palha japonesa) entrou em cena por volta dessa época. O material importado fez sucesso e entrou na casa de muita gente, nas persianas. Como todas as tendências, o bambu teve seu momento de glória e depois, de esquecimento. Porém, mais recentemente, ele voltou a integrar os projetos, seguindo a linha do Design Biofílico*, inspirado na natureza.

Distribuidora de São Paulo.

Foi também por volta deste período, junto às importações, que Rudi participou da fundação da ABRAPE Associação Brasileira de Persianas, Cortinas e Toldos. O grupo reunia os principais fornecedores e montadoras do segmento da proteção solar no Brasil. Foi um privilégio poder integrar uma organização de âmbito nacional. A Persol, que havia começado em um porão, literalmente, agora já figurava entre as maiores empresas do país. E, mais do que isso, tinha relevância suficiente para ser uma das protagonistas nas discussões de fortalecimento desse mercado. Um reconhecimento e tanto! A Associação teve papel importante na regularização da fabricação de cortinas e persianas, que, naquelas alturas, já estava bem consolidada. Importantes normas técnicas foram definidas a partir disso, para que o produto seguisse critérios de qualidade e a imagem do setor fosse mantida.

JJ STAMINA

Jasmine Huang, da JJ Stamina, trader de Taiwan que assessora a Persol desde que a empresa decidiu importar, no começo dos anos 2000.

"Iniciamos nosso relacionamento comercial em 2007. Alguns marcos importantes de nossa cooperação: persiana horizontal (2007), persiana rolô (2008), persiana motorizada (2010), favo de mel (cortina celular), Zebra (cortina double vision), claraboia (cortinas de teto, em 2011). Quando a Persol apresentou esses belos e práticos produtos ao mercado brasileiro, ficamos honrados em participar disso, para que o consumidor tivesse mais opções e, claro, produtos de alta qualidade também fossem reconhecidos pelo mercado. Em 2014, após a exposição R+T em Xangai, viajamos por Xangai e Pequim junto com a família do Rudinei. Foi uma jornada cheia de risadas, inesquecível. Esperamos ter a oportunidade de viajar juntos novamente. Continuamos cheios de confiança e dispostos a dar as mãos à Persol para juntos escalarmos novos patamares."

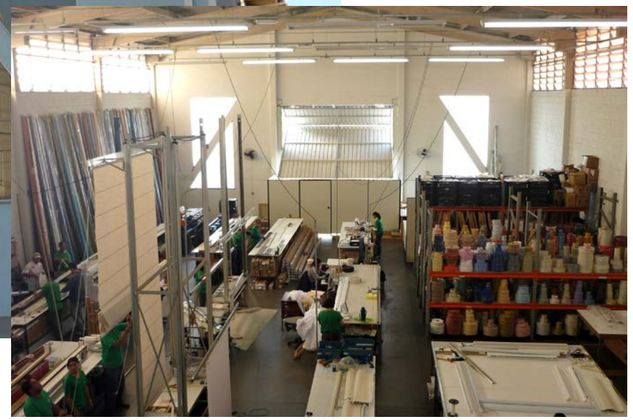
*O Design Biofílico é uma forma de usar a afinidade com a natureza para criar ambientes saudáveis. Indo muito além da beleza, a biofilia estimula a criatividade, favorece a motivação e reduz o estresse.

MARIANA

Mariana Carbonari, que está desde 2008 na Persol. Atua como gerente administrativa da filial em SP.

"Eu acredito muito no atendimento, somos muito ágeis e fazemos muito contato com o cliente. A gente vai até eles ou então faz contato via ligação. A nossa ferramenta Whatsapp é muito forte e os clientes elogiam muito o atendimento e a prestatividade da Persol, pois somos meio que imediatos neste contato, para que consigamos fazer esse vínculo com o cliente. Além disso, garantimos bom prazo, qualidade do produto, bom atendimento, tudo isso faz com que a Persol tenha essa marca forte no mercado e clientes fidelizados. A gente tem muitos funcionários antigos, que estão desde o começo, não mudou tanto o quadro de pessoas, isso é algo que valorizo: a Persol dá muita oportunidade para quem está no grupo. Para mim, foi assim, eu 'agarrei' a Persol há 15 anos e sou muito grata, pois fui crescendo junto com ela, isso é muito gratificante, eu não me imaginava nessa posição. Vi a Persol de São Paulo crescendo degrau por degrau e participei das comemorações de 20 anos, com uma festa para funcionários, clientes e fornecedores. Fiquei muito feliz."

Logo depois, em 2009, Rudi aproveitou a oportunidade de adquirir uma montadora de persianas, em Jundiaí, SP, que estava à venda. O foco da unidade seria revender para o interior paulista. Jundiaí era uma cidade grande e estruturada. Com o tempo, distribuidora e montadora de SP foram unidas em uma sede só. Mariana Carbonari, que ingressou na Distribuidora Persol de São Paulo, com apenas mais quatro funcionários, hoje é a gerente administrativa da unidade, que, além do Estado de São Paulo, também atende Minas Gerais, Espírito Santo, Rio de Janeiro e Goiás. Mas não apenas: Mariana chegou a ir até o Paraguai para prospectar clientes e fazer negócios.



Fachada e Fábrica da Persol Jundiaí em 2009.

Unidade da Persol Bahia em 2009.

Com o empenho de todos, tudo seguia acontecendo com muita velocidade. Neste mesmo ano, a Persol abriu uma filial em Lauro de Freitas, na Bahia, pensando em atender o Nordeste do Brasil. Lá, a fábrica começou do zero. A empresa alugou um galpão, comprou as máquinas, montou a equipe e comprou o estoque. Todo o investimento feito para a unidade da Bahia foi na fé de que as coisas dariam certo por lá também, afinal, não havia sequer um pedido, um cliente.

Na Bahia, Rudi e Mirta contaram com um casal de confiança: Giovanni Piccoli, que assumiu o setor comercial, e Silvana Lago, o setor financeiro. Os dois se mudaram para Lauro de Freitas para se dedicar à Persol e estão lá até hoje, atendendo toda a região e administrando uma unidade que conta com 40 funcionários.

GIOVANNI

Giovanni Luiz Piccoli, gerente comercial da Persol Bahia, e Silvana de Matos Lago, gerente financeira. Casal gaúcho que se mudou para abrir a filial em Lauro de Freitas.

"No início, sempre que saíamos pra jantar ou no final de semana procurávamos visitar lojas que vendiam persianas e cortinas. Nisso, íamos captando clientes para mostrar nossas maquetes e portfólio, que era muito mais variado do que o mercado tinha aqui, com opções de cores e texturas. Isso foi muito importante porque, mesmo nas nossas folgas, a gente tentava ver como expandir a marca Persol na região. Até hoje, fazemos este trabalho quando vamos para uma cidade diferente. Nas visitas, apresentamos todo o mostruário da Persol e as maquetes, na Fiorino onde temos quase uma loja. Procuramos esclarecer ao lojista a importância de apresentar produtos com valor agregado aos consumidores. Antes, as motorizadas não vendiam muito por aqui. Quando iniciamos os treinamentos na fábrica e no showroom do cliente, o panorama mudou. Gosto muito que os lojistas venham conhecer a Persol."

Enquanto isso, em Caxias do Sul, a matriz da Persol, apesar de ser muito maior do que a casa onde havia surgido anos antes, estava ficando pequena e ultrapassando as suas capacidades. Rudi decidiu construir outro pavilhão, agora com quase o dobro do tamanho, 900m². O bairro escolhido foi aquele que, desde os anos 90, a família nutre um forte sentimento: o Cinquentenário.

Em 2011, Fran entrou na empresa. A história toda foi assim: Fran tinha uma loja em Gramado onde começou a revender produtos Persol. Foi ali que ela realmente conheceu os produtos da marca do pai e entendeu as necessidades do consumidor. Ela atendia o arquiteto, o cliente, tirava as medidas e acompanhava as instalações.

Matriz da Persol em Caxias do Sul.

Rudi e Mirta na feira R+T Stuttgart, em 2012

Com a filha Francieli na China, em 2011

João com os pais, aos 14 anos, na China

Em um fornecedor de telas solares, na China.

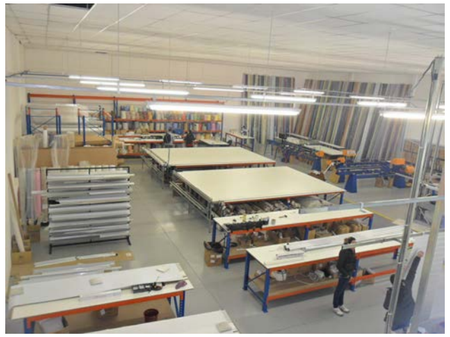
Rudi a chamou para acompanhá-lo em uma viagem à feira R+T Asia, em Shangai, na China, pois estava sem intérprete (Fran havia dado aulas de inglês após um intercâmbio). Foi um convite super em cima da hora. Mas que mudou tudo!

Após essa viagem de negócios, que foi a primeira de muitas, Fran decidiu ingressar oficialmente na empresa do pai. A participação no setor comercial, porém, durou apenas alguns meses. Logo, ela foi naturalmente para o lado do marketing e comunicação da empresa. Era uma nova mente para dar boas ideias à marca, que não parava de crescer.

FRAN

Francieli Santos, gestora de marketing da Persol e filha de Rudinei. Ela está oficialmente na empresa desde 2011, e acompanhando o pai nas aventuras desde 1993.

"Eu lembro que meu pai subia para jantar, depois do trabalho com os projetos. Jantávamos juntos e ele descia de novo para a garagem. Recordo dele mexendo nos trilhos, nos componentes (peças) que iam dentro do trilho e nos carrinhos da persiana vertical. Meu pai sempre esteve criando e inventando coisas, sempre teve esta inquietação. É assim até hoje, ele inventa e lança um produto com muita frequência. Por isso que a Persol está sempre em movimento, tem muito a ver com essa característica dele."



crescimento a Persol para Santa Catarina em 2012.

Um dos sonhos de Rudi era expandir para o mercado de Santa Catarina e isso finalmente aconteceu, em 2012. Para essa filial, ele contou com a gerência de Luis Carlos Fernandes, à frente até hoje.

A empresa adquiriu uma unidade em São José, próximo de Florianópolis. A Persol SC fica em uma região industrial, como na Bahia, e atende toda a região do Estado, além do Paraná.

Santa Catarina foi a unidade mais recente, o que deu a ela a vantagem da experiência de seus administradores, que já tinham inaugurado outras e aprendido com seus erros. A unidade catarinense, desde o início, foi a mais moderna. E hoje é a que tem maior crescimento, acompanhando o fluxo de construções do Estado e a quantidade de pessoas com alto padrão financeiro instaladas na região. Quanto mais aquecido o setor de construção civil, mais aquecido também o mercado de proteção solar.

LUIS CARLOS FERNANDES

Luis Carlos Fernandes, gerente da Persol Santa Catarina. Está completando 10 anos de empresa em 2023.

"Foi por meio da Somfy que eu conheci a Persol. De 2005 em diante, comecei a ter um contato mais próximo com Rudinei, a Mirta e a matriz. Nessa época, o Rudinei tinha fábrica em POA e Caxias apenas. Foi muito gratificante receber a proposta de trabalhar na empresa e perceber que eles contavam comigo como uma peça-chave para cuidar da filial na área comercial, por uma questão de confiança e relacionamento. Foi um desafio muito grande, porque você ir pra uma empresa já estruturada, como uma peça chave, é uma coisa, mas começar tudo do zero é muito diferente. Se eu tivesse que definir uma palavra que representa a minha relação com a empresa, seria confiança."*

tradicional e rebuscado do móvel. A peça mede 100x38x76cm e pode ser encontrada no showroom da Oren, em São Paulo. www.oren.com.br

FERNANDA PADOIN

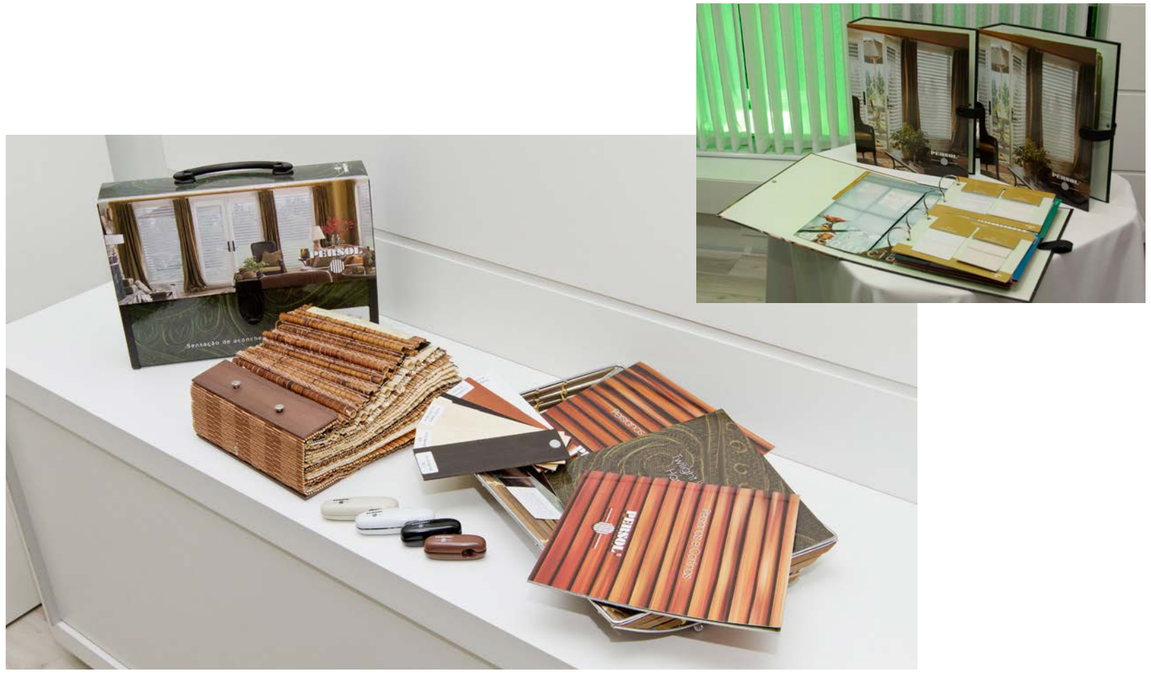
INVENTANDO MODA
De repente, a Casa Cor RS virou uma passarela: a Persol produziu três modelos de vestidos com os mesmos materiais utilizados em suas persianas. A estilista Sandra Ferraz inspirou-se no filme Quinto Elemento, no estilista Paco Rabanne e no seriado Game of Thrones. Os trajes tiveram tecido blackout como base e aplicações diversas, como lâminas de alumínio 25mm. www.persol.com.br

EFEITO ÓTICO
Imagine ter suas paredes com cores e efeitos visuais que brincam com os sentidos: pois essa é a

Matéria de revista de 2012, destacando a ação da Persol, que produziu modelos de vestidos com os mesmos materiais das suas persianas para uma Casa Cor.

*Somfy é um grupo de empresas francês fundado em 1969, um dos maiores fabricantes e fornecedores de controladores e acionamentos para portões de entrada, portas de garagem, persianas e toldos. A Somfy também produz outros produtos de automação residencial, como dispositivos de segurança.

Variedade de produtos e materiais sempre foram destaque nas divulgações da empresa.



Mostruários expostos no showroom da unidade de Porto Alegre em 2010.

A consolidação

A Persol espalhou-se pelo Brasil, tornando-se a única do segmento com cinco fábricas regionais.
Fábrica da Persol em SC, 2020.

A estratégia de expansão nacional buscou dar agilidade e qualidade no atendimento aos clientes do Grupo Persol, que contava ao todo, em 2013, com 7 mil m² de área de fábrica, mais de 250 funcionários e uma média de 18 mil persianas produzidas por mês (mais de 900 peças por dia).

Rudi sempre acreditou que a tendência era regionalizar, pois os clientes lojistas dão preferência para fornecedores de produtos que estejam mais próximos da sua loja. Isso se deve especialmente ao fato de ser um produto sob medida. O pós-venda é bem mais fácil estando perto do cliente.

Com essa estratégia, a Persol cresceu para cinco unidades no Brasil, atendendo de Norte a Sul os clientes localmente. Além de uma visão empreendedora de Rudi, e do planejamento financeiro de Mirta, foram necessárias muitas pessoas qualificadas para este crescimento sólido. Cada uma das unidades, desde o início delas, teve sua equipe própria: gerente de produção, financeiro e comercial. Todas fazem parte do Grupo Persol, mas cada unidade sempre foi muito independente. O objetivo era não depender da matriz. E nem de Rudi. Mesmo assim, o proprietário sempre fez questão de visitar todas as unidades com frequência. No início, quando existia apenas a de Porto Alegre, ele visitava a empresa a cada 15 dias. Com a abertura das outras filiais, as visitas a todas passaram a ser mensais.

Unidade da Bahia em 2023

Nova unidade de Jundiaí em 2015.

Anúncio para a comemoração de 20 anos.

Cinco unidades deram à Persol projeção de marca: o reconhecimento como uma das maiores empresas nacionais de persianas. E, por enquanto, a gestão entendeu que cinco era suficiente. Nos últimos anos, após essa rápida expansão, a Persol focou em desenvolver essas unidades, manter a qualidade e criar novidades — mais tecnológicas — em seus produtos. A concorrência, neste período, cresceu nas mesmas proporções, então, hoje, ao invés de abrir mercados, os desafios são outros: manter-se competitivo em um mercado com muito mais opções.

CASACOR

Karina Capaverde, diretora da CASACOR/RS, principal mostra de arquitetura, design de interiores e paisagismo das Américas. Anualmente, o evento reúne nomes renomados dessas áreas em 21 praças nacionais e mais seis internacionais.

"É muito importante para a CASACOR ter marcas como a Persol no rol de parceiros, pois a mostra é a principal vitrine para exposição de lançamentos de produtos no mercado de decoração e arquitetura de interiores. É uma referência, tanto para o meio de arquitetos e decoradores, quanto para o público final, que vai à CASACOR ver essas novidades. Termos marcas como a Persol é importante, porque a arquitetura está sempre preocupada em trazer novidades e lançar produtos preocupados com tecnologia, design e inovação. Então, é sempre bacana ter a presença da Persol na nossa mostra. Falando em CASACOR e no mercado de arquitetura, entendemos que o conforto e o bem-estar estão muito ligados a esses produtos de acabamento. Não é qualquer fornecedor que participa da mostra, já é uma diferenciação para as marcas fazer parte da CASACOR, o que agrega valor a quem está nela. A Persol tem um produto com ótimo custo-benefício, qualidade, e bem aceito por profissionais e o consumidor final."

Novo Centro de Distribuição em Caxias, para dar conta do volume de matéria-prima.

O que mudou foi o acesso à informação. Com o conhecimento, muita gente começou a perceber que era possível produzir persianas. Os fabricantes se multiplicaram. Eram de todos os tipos, tamanhos e qualidade também. Muitos, talvez a maioria, morreram pelo caminho. Mas aqueles que resistiram, viraram concorrentes da Persol, que precisou subir de patamar. A marca diferencia-se pela qualidade de produto e atendimento.

Pensando nisso, em 2017, a Persol ocupou outro pavilhão em Caxias, que tornou-se seu centro de distribuição e recebimento de importações, melhorando muito a logística desses dois processos.

No ano seguinte, a Persol participou de uma importante feira do setor, a R+T Stuttgart, a maior feira do mundo de persianas, portas e portões, que ocorre a cada três anos, na Alemanha. Rudi já visitava a Feira desde 2006, mas neste ano a feira foi realizada exatamente no momento que marcava o predomínio das soluções automatizadas para as persianas. Se antes a automação era um destaque de alguns modelos Persol, agora, passou a ser quase essencial para todos eles.

Rudi demorou alguns anos para começar a participar de feiras internacionais, já que o foco, nos primeiros anos, era evitar despesas: usar todo o lucro da empresa para investir no crescimento dela, especialmente em matéria-prima. Porém, com o passar do tempo, ele foi se abrindo aos eventos internacionais e participou de vários, especialmente na Europa, China e Estados Unidos. Neles, sempre encontrou inspiração para continuar crescendo. As viagens não se provaram uma despesa, mas sim um investimento.

Neste período de evoluções tecnológicas nos produtos, foi firmada uma parceria com a empresa espanhola Gaviota*, para a distribuição de toldos no Brasil. E, para isso, foi feita a aquisição da primeira máquina de corte e solda de tecido Screen e Blackout, para peças inteiras de grandes dimensões.

A produção ia a todo vapor para a Persol, os diretores vinham fazendo muitas viagens e participações em feiras internacionais. A empresa vivia a sua maior fase, até que aconteceu algo que abalou o mundo todo. Algo que ninguém esperava, que nem as produções mais hollywoodianas haviam encenado: a pandemia da Covid-19.

*Gaviota é uma multinacional com matriz na Espanha, líder no setor de design, na fabricação e na distribuição de soluções de proteção solar de máximo nível, destinadas ao mercado da construção e da arquitetura.

Naquele fatídico março de 2020*, a Persol precisou fechar todas as unidades da empresa, no Brasil inteiro, e suspender todas as viagens. Como todos pensavam, a ideia era “pausar” (como se a vida pudesse simplesmente ser “pausada”) por duas semanas. Mas isso não foi tão rápido assim, afinal, como todos sabemos, o cenário da pandemia global se mostrou mais grave do que se imaginava no começo. A unidade de Porto Alegre, por causa de um decreto municipal, ficou fechada por 40 dias.

Rudi, Mirta, Fran e João viram todos os funcionários indo para casa, sem saber se voltariam em duas semanas, um mês, seis meses... Ninguém sabia o futuro. E era a primeira vez que um cenário tão imprevisível se desenhava, o que era assustador para um dono de negócio! Não havia controle. Restava apenas esperar. As fronteiras dos países foram fechadas. Os pedidos e os contratos, suspensos. Havia oito contêineres com materiais para chegar naquela semana na Persol, que atrasaram meses.

*Em março de 2020, o diretor-geral da Organização Mundial da Saúde (OMS), Tedros Adhanom, anunciou que a COVID-19, doença causada pelo novo coronavírus, era oficialmente caracterizada como uma pandemia, o que causou a paralisação das atividades no mundo todo.

Após um abril muito difícil em termos de faturamento, a pandemia, que obrigou que todos ficassem trancados em suas casas, trouxe resultados financeiros positivos para o setor que trabalhava justamente com... produtos para casa! A quarentena fez com que as pessoas olhassem mais para o seu lar (até porque não havia mais para onde olhar) e decidissem investir para que ele ficasse mais bonito e confortável. O setor de decoração passou por um boom neste período, crescendo 300% entre 2019 e 2021. As reformas em casa e escritório cresceram muito, porque quem tinha dinheiro sobrando investiu nisso, já que não se podia investir em atividades de lazer e viagens por muitos e muitos meses.

Logo, a Persol e seus funcionários conseguiram voltar às atividades, com todos os cuidados que o período exigia. E, mais do que voltar, inovou com produtos antivirais pensados para aquele momento. Mesmo pós-pandemia, seguiu investindo em tecidos com tecnologia bactericida, antiviral e antifúngica, certificados por normas internacionais. Foi uma tendência que veio para ficar, com tecidos técnicos, como são chamados, que, além da função estética, protegem contra alergias, bactérias e fungos.

Foi também por volta dessa época que, inovando ainda mais seu mix de produtos, a Persol lançou o que há de mais moderno em motorização de persianas: motor wifi em suas peças.

É importante destacar que as novas tecnologias sempre beneficiaram a Persol. Isso porque a empresa nunca viu essas mudanças como inimigas, mas sim como oportunidades. Se o mercado está preparado para ter uma casa mais tecnológica, por que não garantir isso a ele?

VITOR HUGO

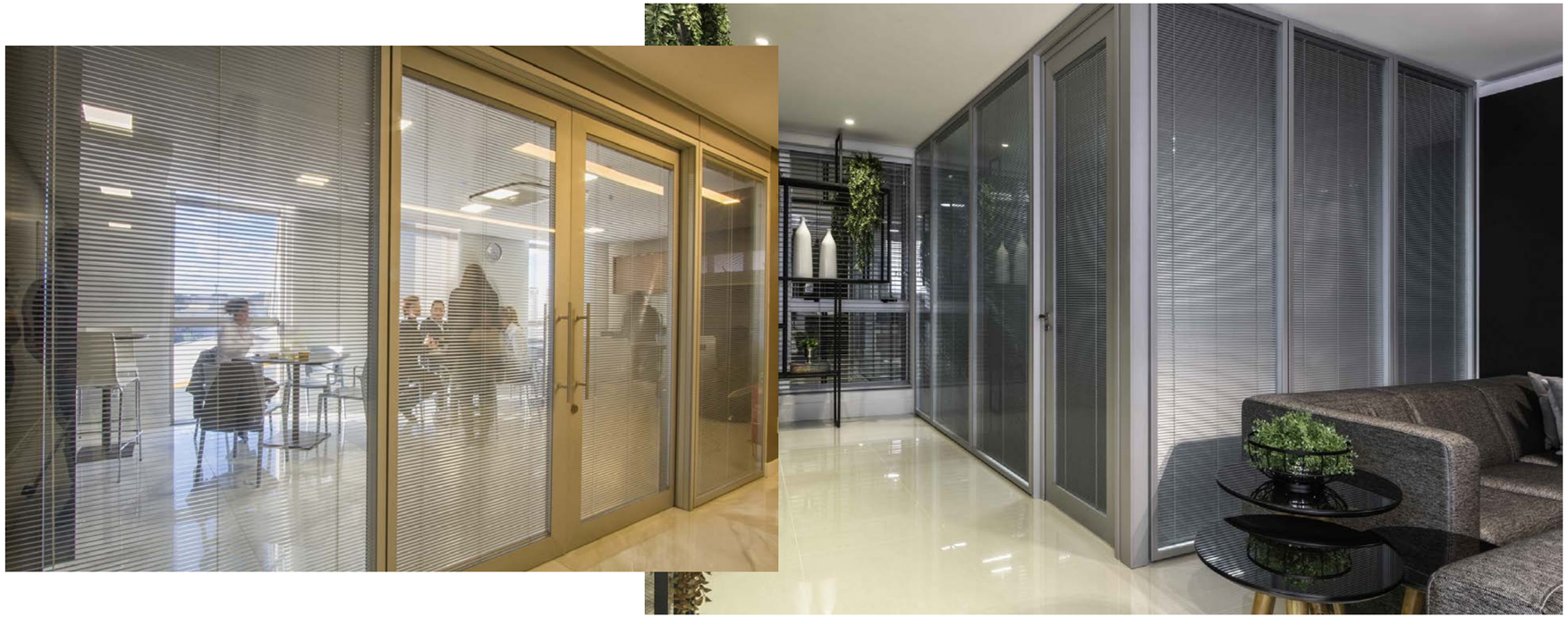
Vitor Hugo Kuhn, há 14 anos na Persol, hoje na gerência de Caxias do Sul.

"A gente tem uma gama de tecidos e de versatilidade em lâminas que nenhuma outra fábrica no Brasil tem. E isso atrai o cliente. No contexto geral, cortina rolô e tela solar estão crescendo muito. Quando a gente iniciou, eu saía para vender vertical e horizontal e nada mais, o valor agregado era menor e o cliente já tinha na cabeça que comprar uma peça diferenciada ia ser muito caro pra ele. Hoje não, está muito acessível para todos. Inclusive na questão da motorização, que antes era raro de vender e hoje vende muito. E todo mundo quer ter uma persiana motorizada! Acho que o grande pulo, o boom, foi a perspicácia do Rudinei em ser um visionário em mercado. Ele enxergava as outras empresas caindo e quebrando, mas ele investia no negócio e isso deu certo. Ter cinco unidades no Brasil? Nenhuma outra tem. Ele foi muito inteligente em comprar essas empresas e colocar pra frente."

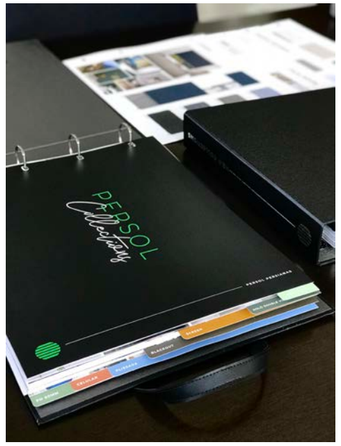
MARELLI

Alex Fernando Cipriani, gerente de suprimentos da Marelli, empresa que atua no desenvolvimento de soluções para o mercado corporativo na América Latina. A Persol fornece um único produto à empresa, a persiana horizontal entre vidros.

"Não é fácil conseguir um parceiro que se dispõe a fazer uma persiana de cada tipo e modelo. A indústria, muitas vezes, quer repetibilidade e volume. Isso que foi o diferencial com a Persol, além da apresentação do produto e padrão de qualidade, entendemos também que a empresa tem um nível de exigência e controle alinhados com os da Marelli, junto com nossos objetivos e o que imaginamos de um fornecedor. Mas o principal é a possibilidade de fazer a personalização. Temos uma modulação de showroom nas lojas, normalmente montadas em uma sala com opções para casa, onde há uma divisória com persianas. Então, apresentamos uma paleta de cores disponibilizada pela Persol, em que o cliente pode escolher a cor e interagir com o ambiente. Isso também é um diferencial, não há um ambiente congelado, a pessoa tem o poder de transformar o espaço com versatilidade. A Persol está em sinergia com o que a Marelli busca e com o que o mercado precisa, pois não consigo impor algum produto, os consumidores que definem o que desejam. Acredito que essa flexibilidade que nossa parceria proporciona é essencial, principalmente no ramo em que a Marelli atua, o mercado corporativo. As instituições estão cada vez mais exigentes com o design, algo que não se via antes. O que tenho muito presente da Persol é o nível de agilidade na resolução de algum trabalho. Se der problema ou necessitar de um aporte, o atendimento é eficiente. Nunca houve um atraso na entrega. Tudo flui. Podemos ficar sossegados com a Persol."



Divisórias da Marelli com Persianas Horizontais entre vidros.



A marca sempre esteve ligada nas tendências de texturas, cores e tecnologias.

Após este importante passo, que foi a fase de motorização das cortinas, a Persol deu outro salto: a automação dos produtos. Com ela, elimina-se a necessidade de ter um controle remoto para a persiana, e tudo passa a ser feito via celular.

O mais animador de tudo isso é que as novidades, que surgiram em tempo recorde nos últimos anos (já pararam para pensar o quanto o mundo mudou de 2013, dez anos atrás, para cá?), não devem parar por aqui. O que podemos esperar das novas tecnologias? Assistentes virtuais como a Alexa, por exemplo, estão melhores a cada ano. O que deve garantir também produtos melhores para as casas automatizadas. O céu é o limite e a Persol está pronta para alcançá-lo.

GIODA

Cláudio Gioda, arquiteto da Gioda Arquitetura e Publicidade, de Santiago-RS, que trabalha com produtos Persol há muitos anos, em projetos residenciais e comerciais.

"A gente, aqui no escritório, procura parcerias para negócios, e não só para vendas. Queremos agregar valor aos nossos projetos, entregar um produto final com qualidade e um bom custo-benefício para o nosso cliente. A Persol é um dos nossos grandes parceiros. Parceria tem que ter duas vias sempre. Esse casamento deu certo, a Persol nos atende em 100% do que a gente precisa e nunca nos deixou na mão, em pós-venda, em qualidade e em atendimento. Há mais de dez anos, nós conhecíamos um fornecedor aqui no interior, que vendia Persol, a Casa das Persianas, de Santiago, RS, e começamos a utilizar os produtos também. Os produtos conectam design, qualidade, tecnologia e conforto. Colocam as tendências mundiais mais perto do nosso dia a dia. Pensar num cenário global e integrado faz parte do cotidiano da Persol. Eles estão sempre com as referências bem atualizadas e lançando produtos com o que tem de melhor em tecnologia no mercado mundial e também em cores, formas, texturas, que atraem e aproximam os nossos clientes. Em outras regiões do estado, temos trabalhado esses itens em projetos corporativos, comerciais e residenciais. A Persol sempre está focada em atender os desejos dos clientes, fazendo pesquisa de tecnologia de materiais e de tendências. Não é só uma persiana ou uma cortina, tem muito estudo em cima disso."

Proteção solar com tecnologia virou um desejo não apenas de projetos residenciais, mas também corporativos, e a Persol soube muito bem aproveitar este momento, através de suas parcerias com arquitetos e empresas ligados nessas tendências. Tanto Persol quanto parceiros sabem que não se trata apenas de um produto: por trás daquela persiana tem muito estudo. O aumento vertiginoso do portfólio de produtos da Persol, cada vez mais tecnológico, não significou apenas compra de matéria-prima, mas visão de mercado, audácia e muito investimento em infraestrutura e processos. Um recriar contínuo e constante.

O estudo para desenvolver o melhor produto possível sempre foi o foco, conforme o mundo foi mudando nestes 30 anos. Nos últimos tempos, a empresa decidiu também estudar os seus processos e começou a prestar mais atenção em aperfeiçoar-se em métodos e ferramentas, a fim de garantir melhores resultados.

Antes da pandemia, João Pedro, filho mais novo de Rudi e Mirta, havia começado a atuar na empresa e essa foi justamente a sua função. Desde criança, João gostava de entender como as coisas funcionam. E isso o levou a cursar Engenharia de Produção. O fato de ter passado toda a vida ouvindo os pais conversarem sobre negócios na mesa de jantar o levou a se interessar pelos negócios também.

Visita do fornecedor Winplus, da Coreia do Sul, na unidade de Caxias, em 2023.

Rudi e João na R+T Asia, em 2019.

JOÃO PEDRO

João Pedro Grechi Santos, graduando em Engenharia de Produção, atua desde 2019 de forma ativa na Persol, contribuindo com melhorias de processos e tecnologias. João é filho de Rudinei e Mirta.

"Como meus pais são empresários, sempre falavam de coisas do trabalho. Não tem para onde fugir. Desde pequeno, eu ouvia os dois conversando no almoço e na janta, ou seja, já foi algo que cresceu dentro de mim, toda essa vontade de empreender e ver como as coisas funcionam. Com isso, eu uni o empreendedorismo com a engenharia e me tornei um engenheiro de produção, que é uma área mais voltada à administração de empresas. Inicialmente, fui colocado na linha de produção e comecei a montar peças. Durante três meses, meu pai queria que eu participasse de todos os setores, então ficava, digamos, uma semana em cada setor na produção, desenvolvendo peças, porque ele sempre falou, e isso é muito claro para mim também, que tu só consegues trazer algo produtivo para a empresa ou ajudar de verdade se conhece todos os processos. Por isso, desde cedo, ele sempre colocou na minha cabeça que eu tenho que conhecer tudo para poder gerenciar da melhor forma possível. Eu passei por muitas etapas aqui dentro. Hoje, minha prioridade é a Persol."

Com a entrada de João, começaram a ser implantados novos processos de tecnologia e padronização para reorganizar e otimizar a produção da Persol. Para chegar a isso, João começou pela função mais básica, na montagem na linha de produção, desejo do pai, Rudi, que queria que ele participasse de todos os setores para ter uma boa visão do todo. E ele passou por várias funções, seguindo o plano de Rudi, de que só poderia gerenciar a produção da melhor forma possível se primeiro a conhecesse em todas as suas etapas. Mais ou menos como aconteceu com ele e Mirta, que, nos primeiros anos, participavam de toda a parte de montagem.

Hoje, João gerencia a análise de produtividade dos processos, desde o pedido da matéria-prima até a entrega do produto ao cliente. E os dados, além de mais organizados, ficaram bem mais acessíveis também. Mirta e Rudi conseguem acessar, via celular, quantas persianas estão sendo produzidas em cada unidade e como anda o estoque, por exemplo.

João tem plena consciência de que sempre há novas (e melhores) maneiras de fazer as coisas. Então este é o plano: enquanto o pai segue inovando nos produtos, ele seguirá procurando a melhor forma de fazer estes processos serem o mais eficientes possível. Nunca parar de inovar é um lema que a família toda está alinhada.

ALPEX

Camila de Souza Dantas Herreros, diretora comercial da Alpex, fornecedora Persol, que atua na fabricação e distribuição de perfis de alumínio nos setores de construção civil, moveleiro, decoração, indústria e divisórias. A empresa figura entre as maiores produtoras do ramo no Brasil.

"A Persol é um cliente muito valioso para a Alpex, seja no setor de decoração, quanto na nossa carteira geral de parceiros. Clientes de elevada reputação empresarial, como a Persol, representam uma forte parceria para todas as organizações que com ela se relacionam. Para a Alpex, os clientes representam o principal pilar, e a Persol seguramente é parte importante dessa estrutura. É difícil desassociar a história da Alpex da indústria de persianas no Brasil. A empresa foi pioneira no desenvolvimento de perfis de alumínio para este segmento. A Alpex sempre buscou estar muito próxima de seus clientes no desenvolvimento de novos produtos e soluções inovadoras, tanto para o mercado nacional como internacional, e a Persol contribuiu muito para o setor, pois está sempre à frente, gerando tendências e inovações. Nós acreditamos que, cada vez mais, o crescimento da construção civil puxará as vendas do setor de persianas e proteção solar. Novas tecnologias e automação doméstica com custos mais acessíveis também impactarão positivamente as vendas. A Alpex sempre esteve lado a lado da Persol e pôde acompanhar com grande admiração e respeito o seu crescimento."

CASA DAS PERSIANAS

Maiquel Luis Crespam de Souza, proprietário da Casa das Persianas, cliente Persol, que é atendida pela unidade de Caxias do Sul. Maiquel cresceu junto com a Persol, começando suas vendas em um carro. Hoje está muito bem consolidado no mercado em que atua.

"Eu assumi a Casa das Persianas em 2013, quando ela já tinha 28 anos. Nessa época, tudo estava conspirando contra. Fiz um trabalho de reconstrução do nome, do legado, dos produtos. Eu contei muito com a Persol no sentido de qualidade do produto, de prazo de entrega, de condições de pagamento. A Persol ajudou nessa construção. Tanto que, dessa parceria, alguns produtos que a Persol tem hoje, vieram de situações que a gente ousou e desenvolveu juntos. Eu era um cliente que pedia uma coisa fora de padrão e eles faziam. Eu sempre tive esse respaldo. Quando iniciou a pandemia, eu tive que atender uns hospitais aqui da região e eles me atenderam prontamente, chegaram a parar a produção. A gente tem muitos anos de sol ainda, de prosperidade de crescimento, estou com ideias de abertura de mais uma loja este ano ainda, e contando com a Persol para seguir a parceria. Que ela perdure por muito e muito tempo!"

No ano de comemoração das três décadas, a Persol lançou um aplicativo próprio. Com ele, o cliente consegue acionar os comandos para as persianas via celular. Baixar as cortinas, subi-las, baixar apenas uma, abri-las às 7h da manhã, fechar as persianas da casa da praia, criar um cenário para reunião na sala? Tudo é feito via aplicativo.

A Persol, hoje, passa por uma nova fase. Os seus principais administradores aprenderam muito pelo caminho e a empresa está sólida, firme. As unidades nos cinco estados provaram que a Persol é uma referência de mercado de persianas. O produto (extremamente diverso, para todos os gostos e necessidades) é bem aceito e valorizado. Mas o atendimento também conta pontos. Afinal, de nada valeria ter uma boa entrega se não houvesse a preocupação da pessoa que produz com a pessoa que recebe. Como o relacionamento é com o lojista, o relacionamento precisa ser mais próximo ainda.

Os clientes têm segurança em comprar da Persol — e segurança não é algo que se adquire de uma hora para a outra — ela foi construída nesses anos de caminhada. Todos que trabalham na empresa sabem da importância de ter respeito pelo cliente. A preocupação de entregar um bom produto não acaba ali, na hora da entrega. Ela vai muito além. Se surge algum problema, o que acontece em todas as empresas, a ordem é sempre resolver e satisfazer o cliente. "A Persol resolve" é uma frase muito usada por quem faz negócios com a empresa, que vai até o consumidor final, se necessário.

Campanha dos 25 anos da Persol.

A persiana não é um produto qualquer. É algo que entra no que o consumidor tem de mais importante, a sua casa. E tem tanta gente com Persol dentro de casa! A persiana é algo planejado para durar muitos anos e acompanhar diversas fases da família. Ou seja, é preciso haver uma preocupação com isso também. Algo que a Persol sempre fez bem. Com um produto de qualidade, feito com um processo justo, honesto e correto.

Tudo sempre foi pautado por muita reflexão. Nada é feito impulsivamente. Rudi, frequentemente, fica até a madrugada pensando em alguma situação da empresa. De manhã, chega com a solução e a discute com Mirta. Walkiria faz a mesma coisa em Porto Alegre. Todos são adeptos de "dormir com o problema", quando ele existe, e resolvê-lo com muita responsabilidade. Afinal, decisões da empresa impactam em muitos funcionários, em muitas famílias. Hoje, são cerca de 200 colaboradores.

Essa preocupação com os funcionários, mesmo que possa parecer clichê, é outro aspecto que define a Persol. Valorizar quem faz parte da empresa e dar espaço para essas pessoas crescerem. Há vários casos de funcionários que estão há muitos anos na Persol, inclusive de pessoas que começaram nos cargos mais básicos e, hoje, ocupam espaços de tomada de decisões. Isso reflete também um papel social da marca. Quantas vidas foram e são impactadas por esse negócio? O que era o sonho de um homem, em uma garagem, tornou-se algo que hoje sustenta tantas casas, graças ao empenho de toda essa gente junto.

Gente que só pensa em persiana! Não é só na casa de Rudi e Mirta, de Fran ou de Walkiria que a pauta é persiana. Os funcionários Persol já têm esse hábito de, onde chegam, analisar a cortina e ver se é da marca ou não. E que orgulho chegar em um local e ver a Persol protegendo uma janela. Não por causa do produto em si, mas porque sabem quanto esforço, quanto trabalho e, principalmente, quanta gente esteve por trás dele.

Hoje, com 30 anos, a energia da Persol não é mais de "corrida contra o tempo", vontade de expandir para novos estados, crescer, aparecer, mas sim de continuar bem estruturada e organizada, olhando cada vez mais para dentro, aperfeiçoando-se. Uma virada de chave que só mesmo a maturidade e o sucesso trazem.

Por ser uma empresa de família, é impossível não pensar se os próximos anos continuarão assim. Fran tem dois filhos, Cauã e Davi, hoje com quatro anos, que talvez trilhem por este caminho. Se quiserem, como aconteceu com ela.

Essa é, definitivamente, a vontade de Rudi. Ver seu legado continuar através dos filhos, como já acontece hoje, e, no futuro, seguindo através dos netos. Independentemente de estar em família ou com outras pessoas de confiança, o plano é que a empresa siga como ele: olhar no horizonte, pés no chão.

Rudi e Mirta em frente à unidade Jundiaí, 2023. Sempre juntos.

A Persol através das décadas

1993
No porão da Casa do Cristóvão, em Caxias do Sul, RS, é fundada a Persol. No início, com um processo inteiramente manual, é produzida a Persiana Vertical.

1995
Rudi e Mirta ganham o auxílio do primeiro funcionário, Paulo Vargas.

1999
Rudi faz uma viagem acompanhando um de seus revendedores, de carro, até o Pará. A Persol já atendia Norte e Nordeste.

2000
Nascimento de João, filho de Rudi e Mirta, que, vinte anos depois, se juntaria à família na Persol.

2002
A Persol importa da Suécia a primeira máquina perfiladora para a produção da Persiana Horizontal.

2003
Persol abre uma Distribuidora em Porto Alegre. Logo em seguida, compra uma montadora e passa a produzir as cortinas Rolô, Romana e Celular.

2005
A Casa do Cristóvão, que já tinha ultrapassado sua capacidade de produção, dá lugar a um prédio próprio da unidade de Caxias, de 500m². Neste mesmo ano, Rudi vai à Ásia pela primeira vez para fazer negócios.

2006
Primeira participação da Persol na R+T Stuttgart, a maior feira do mundo de persianas, portas e portões, na Alemanha.

2007
Após uma viagem à China, Rudi começa a importar tecidos e componentes. Neste mesmo ano, a Persol abre uma distribuidora em São Paulo.

2009
A Persol compra uma montadora em Jundiaí, SP, e monta uma fábrica em Lauro de Freitas, BA.

2010
Inauguração da segunda unidade própria em Caxias, agora com 900m².

2011
Francieli, filha mais velha de Rudi, entra na empresa e logo assume o setor de marketing.

2012
A Persol monta uma fábrica em São José, SC.

2015
A Persol começa a oferecer soluções para proteção solar externa, com os Toldos Verticais.

2017
Aquisição de novo prédio para ser o Centro de Distribuição da Persol em Caxias. A produção média passa a ser de 10 mil peças por mês. Início da produção de Cortinas Tradicionais de Tecido.

2018
Firmada parceria com a empresa espanhola Gaviota para a distribuição de toldos. Aquisição da primeira máquina de corte e solda de tecido Screen e Blackout, para peças inteiras de até 3,25m.

2020
O ano da pandemia da Covid-19 também foi um ano de inovações para a Persol: lançamento do motor wi-fi e de tecidos com tecnologia bactericida e antiviral. Além disso, teve a entrada de João na empresa, que trouxe aperfeiçoamento de processos e ferramentas para a Persol.

2023
Lançamento do aplicativo Persol Motores Inteligentes e comemoração dos 30 anos.

Agradecimentos

Dizem que sozinhos vamos mais rápido. Juntos vamos mais longe.

Essa frase está totalmente relacionada com a história da Persol Persianas, que surgiu de uma ideia, em uma pequena garagem e, hoje, se espalhou por todo o país.

Com certeza, isso não teria sido possível sem o esforço e a dedicação de uma equipe toda. Nossos colaboradores sempre foram essenciais para que a marca Persol seguisse crescendo.

Além deles, valorizamos, desde o começo, a parceria dos fornecedores e dos clientes, que também cresceram com a gente e acreditaram na mesma ideia.

Os produtos da Persol estão espalhados por lares e empresas do país todo. E nos enche de orgulho saber que fazemos parte de tantos espaços importantes, trazendo soluções para a vida de tantas pessoas.

Também nos alegra ver a quantidade de vidas que mudaram junto com a nossa. Enquanto a Persol se desenvolvia, também desenvolvemos equipes, engajadas nesse propósito de trazer sempre o melhor produto possível aos nossos clientes. São muitas mãos, muitos olhos e muitas mentes engajados na criação de cada persiana.

Temos muito a agradecer por estes 30 anos. Muitos planos para os próximos 30. Ninguém sabe o que o futuro nos reserva, mas isso não nos assusta. Temos uma base sólida para guiar os próximos passos. Juntos.

Caxias do Sul - RS | Porto Alegre - RS | São José - SC | Jundiaí - SP | Lauro de Freitas - BA