



ID: 114924540

03-01-2025



Do Porto para o mundo: A startup luso-alemã que encantou a Markant

A busca por um parceiro tecnológico capaz de desenvolver uma plataforma B2B que interligasse toda a cadeia de valor entre retalho e indústria conduziu a Markant até à cidade *Invicta*. Um ano depois, a empresa suíça adquire a *xelerate.tech*.

—FÁTIMA FERRÃO
geral@dinheirovivo.pt

Este não foi um casamento arranjado, mas também não aconteceu por acaso. A relação e a definição de um futuro conjunto entre a suíça Markant e a luso-alemã *xelerate.tech*, com sede no Porto, foram estratégica e cuidadosamente planeadas. A vontade de desenvolver uma plataforma B2B, capaz de suportar os serviços de EDI (*Electronic Data Interchange*) —financeiros, logística, aprovisionamento, etc.— e de alargar a oferta a novas áreas que contribuam ainda mais para uma melhor interligação entre a indústria e os retalhistas motivaram a Markant a procurar o parceiro certo. “Queríamos, pela primeira vez, permitir o acesso a clientes terceiros, assegurando um conjunto de serviços adicionais”, conta Florian Schader, em entrevista ao Dinheiro Vivo.

O responsável pelos Recursos Humanos na Markant Services International (MSI), e managing director do Porto Tech Hub, explica ainda que pela envergadura deste projeto, a MSI não teria a capacidade de desenvolvê-lo sem recorrer a parceiros tecnológicos externos. A externalização por intermédio de um modelo de *outsourcing offshore* estava fora de questão, pelo que a solução de adquirir uma pequena empresa de consultoria chegou a estar em cima da mesa. Contudo, revela Florian Schader, “para nós é muito importante trabalhar com pessoas

que estejam totalmente integradas na empresa, dar-lhes responsabilidade, tarefas e empregos atrativos”.

Com esta prioridade bem definida, a resposta acabou por ser encontrada no norte de Portugal, com o desafio de criar uma *joint-venture* entre a MSI e a *xelerate.tech*, aceleradora de empresas especializada no desenvolvimento de *software* em empresas de engenharia. “Encontrámos pessoas muito competentes e muito bem formadas, tanto do lado da tecnologia como do lado linguístico, e com um posicionamento semelhante ao nosso”, afirma o responsável pelo Porto Tech Hub, que sublinha o entusiasmo com que a *xelerate.tech* encarou o projeto e o desafio. “A ideia da *xelerate* foi construir uma empresa em conjunto conosco desde o início, e isso ficou bem claro quando começámos a ir aos nossos diferentes mercados para formar as pessoas e percebemos que estavam de acordo com as nossas necessidades, com as nossas ideias, com a nossa forma de trabalhar, com a nossa cultura”, salienta.

O objetivo é apoiar e expandir a digitalização no retalho e gerar vantagens de processo e de custos.

Sucesso determina aquisição

Com uma equipa atual de 30 pessoas no Porto, e com a perspectiva de crescer nos próximos anos, a experiência bem-sucedida em modelo de *joint-venture* acabou por incentivar a aquisição plena da *xelerate.tech* que é, desde novembro passado Markant Portugal. Com esta operação, a *startup* luso-alemã, criada em 2021, cumpre mais um passo no processo de instalar centros tecnológicos na *Invicta*. “É este o nosso propósito principal: ajudar as empresas que procuram expandir os seus negócios, a terem a dinâmica facilitada com o nosso apoio. Ao fim de um ano, a Markant já está pronta a seguir caminho, o que muito nos orgulha!”, disse, em comunicado, o CEO da *xelerate.tech*, Martin Zierheim que, acrescenta: “A Markant quer continuar a investir na experiência da comunidade portuguesa em tecnologias da informação para acelerar o desenvolvimento de produtos inovadores, pelo que as duas empresas continuarão ligadas através da expansão e crescimento conjunto da localização estabelecida no Porto”.

Na perspetiva de Florian Schader, “o mais importante é que foi uma transição muito suave para todos os que já cá estavam”. O responsável pelo escritório do Porto revela ainda que, “olhando para trás, vemos agora que tomámos uma boa decisão”. Para o futuro próximo, o gestor espera encontrar novas áreas de negócio que possam ser desenvolvidas a partir da *invicta*. O objetivo é apoiar e expandir a digitalização no retalho e gerar vantagens de processo e de custos tanto para a indústria como para o retalho, dando resposta às crescentes necessidades digitais dos clientes, maioritariamente concentrados nos mercados europeus, com enfoque nos países do Leste, onde a presença da Markant tem crescido nos últimos anos, nomeadamente na Roménia, República Checa, Croácia e Polónia.

Para os próximos cinco anos, a aceleradora de empresas tem como meta investir cerca de 40 milhões de euros na contratação de equipas de desenvolvimento de *software*. No Porto está, também, prevista a mudança do escritório para um novo local, que permita acomodar o plano de crescimento da empresa.