



Linx adquire Chaordic e Neemu, empresas de soluções para comércio eletrônico

Aquisição da catarinense Chaordic e da amazonense Neemu reforça o plano de expansão da Linx com ofertas para o varejo

São Paulo, 03 de setembro de 2015 – A Linx, líder em tecnologia de gestão para o varejo, anuncia a aquisição das empresas Chaordic e Neemu, líderes em personalização da experiência de compra online, com foco especial em ferramentas de busca e recomendação para e-commerce. A receita bruta estimada da combinação das duas empresas adquiridas para 2015 é de R\$ 32 milhões.

Pelas aquisições da Chaordic e Neemu, a Linx pagará R\$ 78,6 milhões à vista e, adicionalmente, sujeito ao atingimento de determinadas metas financeiras e operacionais para os anos de 2016 a 2018, poderá pagar o valor de até R\$ 32,8 milhões.

A Chaordic, fundada em Florianópolis (SC), e a Neemu, criada em Manaus (AM), ambas em 2010, são líderes em tecnologia de busca e personalização para e-commerce no Brasil. As companhias desenvolvem e aplicam soluções de ponta baseadas em plataformas Omni Channel, Big Data e Cloud Computing para identificar por meio de algoritmos os padrões de comportamento dos usuários no meio digital e exibir a oferta mais adequada, alavancando as vendas digitais. Mais de 60% do volume do e-commerce brasileiro trafegam pelas soluções adquiridas, atendendo importantes varejistas como Americanas, Saraiva, Submarino, Máquina de Vendas, Centauro, Sephora, Hotel Urbano, Onofre, O Boticário, Natura, Renner, Itaú, Walmart, entre outros.

“Com estas aquisições ampliamos nossas ofertas para o varejo online, buscando a integração entre os mundos offline e online e, com isso, ajudaremos nossos clientes a mudar a experiência de compra de seus consumidores”, afirma Alberto Menache, diretor-presidente da Linx.

Este movimento está alinhado com um dos objetivos estratégicos da companhia, de aquisição de empresas de tecnologias para o varejo. Neemu e Chaordic aportam capital intelectual e demonstram uma capacidade única de inovação em um mercado dinâmico e de alta competitividade global, como é o varejo dos próximos dias.

Essas competências propiciarão à Linx mais robustez e velocidade ao seu processo de inovação e estratégia de Omni Channel a partir de uma camada de inteligência que permita um relacionamento único do varejista com o consumidor na plataforma Linx ou em outras plataformas de mercado.

Com mais de 38 mil clientes, a Linx é líder no fornecimento de software para o varejo na América Latina.

Histórico das Aquisições

O crescimento contínuo é objetivo da Linx. A estratégia da empresa de consolidar o mercado de software de gestão para varejo se iniciou em 2008, com 19 processos de aquisição bem-sucedidos, que se somam as duas aquisições anunciadas hoje.

Sobre a Linx

Em 2015, a Linx completa 30 anos como especialista em software de gestão (ERP e POS) para as mais diversas verticais do setor varejista no Brasil. Líder brasileira*, a companhia atingiu a posição oferecendo tecnologia inovadora e escalável, além de profundo conhecimento da cadeia de valor em cada segmento no qual está presente.

A Linx consolida-se no mercado e tem sua expansão sustentada por uma cultura que acolhe novos conhecimentos, identidades, experiências e valores, são mais de 2.500 colaboradores, distribuídos na matriz em São Paulo, 10 filiais em sete estados, além de unidades de relacionamento espalhadas pelo Brasil, que atendem uma base ampla e diversificada de mais de 38 mil varejistas. Com ações negociadas em bolsa desde fevereiro de 2013, para atender de forma integral às necessidades atuais do mercado



fsbcomunicação

varejista, a companhia oferece também soluções em nuvem, conectividade, entre outros serviços. Para mais informações, visite o site www.linx.com.br. *Fonte: IDC

Mais informações:

FSB Comunicação

Tel. 3165.9695

Paula Dume – paula.dume@fsb.com.br

Alessandra Carvalho – alessandra.carvalho@fsb.com.br