

Como surgiu a Xpand IT?

A Xpand IT teve como fundadores dois antigos alunos do Instituto Superior Técnico, Marco Oliveira e Pedro Gonçalves, que antes de terminar o curso de engenharia informática já se destacavam pelas suas iniciativas empreendedoras, sempre com uma elevada orientação para a inovação. Embora a Xpand IT exista desde 1993, o grande passo aconteceu em 2004, com o lançamento de três unidades de negócio nas áreas de Integração, CRM e Sistemas. Uma das chaves para o sucesso foi a aposta num serviço especializado de elevada qualidade, recorrendo a metodologias e métodos de trabalho pouco utilizados em Portugal. Desta forma foi possível a Xpand IT debater-se de forma única num mercado extremamente competitivo onde os gigantes lideram. Tendo como base estes elementos diferenciadores, conseguimos num curto espaço de tempo a angariação de grandes clientes, tanto no mercado nacional como internacional, conseguindo assim um crescimento médio nos últimos 4 anos superior a 50%.

Que serviços e produtos oferecem?

Desde 2003 a empresa tem vindo a alargar as suas áreas de actuação, estando neste momento a fornecer consultadoria especializada em áreas como Integração, Sistemas empresariais, CRM, Soluções OpenSource, e mais recentemente a área de RFID e Mobilidade empresarial.

Em termos de soluções, o âmbito de actuação é bastante alargado, existindo uma forte especialização em tecnologias como TIBCO, webMethods, Websphere, JBoss, Siebel, SugarCRM e vTiger. Na área de RFID, a Xpand posiciona-se de forma única no mercado, uma ampla oferta de soluções verticais por indústria, como por exemplo: Rastreabilidade de Assets e produtos, suportando processos de conferência, expedição, recebimento, picking, Soluções de prateleiras inteligentes (SmartShelf), Controlo de qualidade de retornáveis, soluções de Tracking de Pessoas, entre outras.

A Xpand possui hoje uma equipa altamente qualificada que com base nos requisitos dos clientes, analisa, desenha e implementa soluções em curtos prazos de tempo, recorrendo às últimas tecnologias disponíveis.

O crescimento foi gradual ou houve um marco que determinou a viragem para o sucesso da empresa?

O ponto de viragem da Xpand foi o ano de 2004, quando os dois sócios fizeram uma aposta clara na empresa com o lançamento de três unidades de negócio nas áreas de Integração, CRM e Sistemas. Em 2004 a empresa contava apenas com apenas 3 pessoas (2 sócios + 1 colaborador). Desde então tem vindo progressivamente a duplicar a sua dimensão, quer em nº de colaboradores, quer em volume de negócios.

Que dimensão e volume de facturação tem a empresa actualmente?

Actualmente possui uma equipa de cerca de 30 colaboradores, 95% dos quais são licenciados em Engenharia Informática. Quanto ao volume de negócios, em 2007 a Xpand conta com 1,3 M€ de um *revenue* (2007), e em 2008 estima atingir os 2 M€ (crescimento de 50% relativamente a 2007).

Quantos projectos desenvolveu a empresa até hoje?

Inúmeros projectos. Somos por natureza uma empresa de desenvolvimento de projectos.

Quem são os vossos clientes? Algum dos clientes é do Norte ou do Alto Minho?

Como principais clientes a Xpand conta com empresas tais como a Vodafone Portugal, Portugal Telecom, DHL Portugal, a Enel Viesgo (em Espanha), CelFocus (grupo Novabase), entre outras. Com a CelFocus a Xpand possui, uma parceria chave focada no desenvolvimento conjunto de projectos internacionais na área de *Enterprise Application Integration*, p.ex. na Arábia Saudita, Israel e Dubai.

A Xpand conta com vários casos de sucesso tanto a nível internacional como nacional, sendo que no norte de Portugal existe um caso de referência com a HUF Portuguesa (em Tondela), com soluções de automatização de inventário e *Business Intelligence*.

Como são feitos os contactos e negócios? Maioritariamente através da internet?

Existem dois tipos de situações: contactos e negócios feitos decorrendo dos nossos clientes “históricos”, onde é essencial o contacto pessoal, e contactos que chegam directa ou indirectamente através da Internet (contacto directo através do site, ou contacto pessoal após consulta do site ou procura em motores de busca). Existem ainda os concursos públicos para os quais a Xpand se candidata, sobretudo no estrangeiro, onde o contacto inicial é feito via Internet, e posteriormente o contacto pessoal.

A localização da empresa em Lisboa é determinante para o sucesso da empresa?

Sendo uma empresa com uma forte actividade de Consultoria é muito importante estar perto dos clientes alvo, que no nosso caso estão praticamente todos localizados na região de Lisboa. Em grande parte das situações, os colaboradores Xpand trabalham nos escritórios dos clientes, no entanto existem alguns casos de implementação remota.

A internacionalização é claramente a estratégia-chave da Xpand IT. Porquê?

Sim e está relacionada directamente com a aposta na especialização em Integração de Sistemas. Mesmo sendo uma empresa relativamente pequena, como ainda é nosso caso, sentimos o mercado nacional está praticamente esgotado nesta área, sendo que a nível internacional há uma imensa procura nestas áreas. Temos tido inúmeros contactos de potenciais clientes estrangeiros para esse tipo de projectos. Por outro lado, o mercado internacional é muito mais “aliciante” em termos de negócio, os

serviços de consultoria são por regra melhor pagos, bem como a nível de dimensão e desafio dos projectos.

Uma vez que é de Viana, nunca pensou abrir uma filial em Viana ou no Norte?

Todas as semanas. O principal problema é que o potencial de negócio em Viana é bastante limitado, uma vez que não existem muitas empresas de grande dimensão e com visão tecnológica. Também já pensamos em criar em Viana um centro de desenvolvimento, no entanto temos uma grande limitação a nível de recursos humanos. Os nossos colaboradores são por norma, indivíduos que tiveram um alto rendimento nas melhores universidades do País, e esse é o padrão que queremos manter. Em Viana, seria muito difícil de o conseguirmos, uma vez que não existe(m) universidade(s) onde possamos ir buscar novos recursos.

Qual foi o maior desafio que a empresa enfrentou até hoje?

Penso que seria injusto enumerar algum projecto em específico como o maior desafio. De facto, o principal desafio foi criar a estrutura operacional e humana que esteve na base do crescimento sustentado que se tem verificado na empresa.

Que projectos tem para o futuro?

Em termos de crescimento da empresa, temos o objectivo de manter um crescimento mínimo de 35% anual para os próximos 3 anos, para atingirmos os 5 M€ em 2011. Vamos apostar cada vez mais no mercado internacional e na área da Integração de Sistemas. Queremos fazer desta empresa uma referência, quer para os clientes, quer para os nossos colaboradores.