



WordPress representa el 34% de todos los sitios web a nivel mundial, siendo hoy en día una de las compañías clave que ayuda a la creación y administración de sitios web y creciendo continuamente por medio de ciertas consolidaciones.

WP Engine, que trabaja con empresas para construir y administrar sus sitios web de WordPress, ha adquirido Flywheel, un competidor más pequeño.

Los términos financieros del acuerdo aún no se han divulgado, según informó la CEO y presidenta de WP Engine, Heather Brunner, pero dijo a TechCrunch que involucró a su compañía recaudando una pequeña cantidad de sus inversionistas existentes para ayudar a financiar el acuerdo.

Los inversores de WP Engine incluyen a Silver Lake, que el año pasado invirtió 250 millones de dólares, Silverton, el desarrollador de WordPress Automattica, GuidePost Growth Equity y Eric Ries.

Brunner tampoco quiso hablar sobre la valoración de WP Engine, pero señaló que los ingresos recurrentes anuales actuales son de 132 millones de dólares, y que los de Flywheel son de 18 millones, con una tasa de crecimiento actual del 50%, los dos juntos están en camino de ganar 200 millones de dólares en ARR para 2020 y probablemente pasar la marca de los 1000 millones de dólares.

«Es nuestra aspiración construir una empresa lista para el público, y esta adquisición es parte de hacer que eso suceda», dijo.

El acuerdo es un signo de una consolidación en el ecosistema que se ha desarrollado alrededor de WordPress. WP Engine es una auténtica fuente de energía en el ecosistema, ya que fue uno de los primeros impulsores en el espacio y ahora trabaja en la construcción y administración de sitios para unas 120 mil marcas y agencias en 150 países.

WP Engine, como lo describe Brunner, se enfoca principalmente en empresas medianas y



grandes, mientras que Flywheel, fundada y con sede en Omaha, se ha centrado en empresas más pequeñas. Esto hace que los dos complementos sean uno del otro, pero Brunner dice que el sindicato ganará más.

*«El equipo allí está muy centrado en el producto. Han construido una suite que creemos que se ha centrado en las agencias pequeñas, pero también son el tipo de herramientas de las que se beneficiarán las agencias más grandes».*

Flywheel, fundada en 2012, solo había recaudado alrededor de 6 millones de dólares en fondos, incluyendo una ronda de 4 millones hace algunos años. Las economías de escala de lanzamiento en su lote con EP Engine le darán una mayor exposición y acceso a nuevos clientes.

*«Fundamos Flywheel con la convicción de que para ayudar a los creativos a hacer mejor su trabajo, necesitábamos crear una cultura interna que aliente a nuestros empleados a hacer lo mismo. Esa filosofía nos ha llevado a crear una compañía increíble y algunos de los productos más apreciados en WordPress, respaldados por un grupo impresionante de personas talentosas y la comunidad de código abierto más notable del mundo»,* dijo Dusty Davidson, CEO y cofundador de Flywheel.

WP Engine ha realizado otras adquisiciones anteriormente, de socios dentro del ambiente de WordPress, marcándolo como un consolidador en el campo. Brunner dijo que si bien algunos de los esfuerzos de crecimiento de la compañía podrían llevarlo a nuevas adquisiciones, también está buscando una segunda vía para trabajar con socios terceros y actuar como la plataforma intermedia para que las compañías traigan otros servicios para ayudarles a administrar sus sitios.

Los socios del ecosistema de WP Engine incluyen Amazon Web Services, Cloudflare, Google, HubSpot y New Relic.