

## CONTRATAÇÃO

# Connecting Software quer dobrar força de trabalho até 2023

Objetivo é passar dos atuais 20 trabalhadores para um máximo de 40. CEO da empresa destaca também os efeitos multiplicadores que a região teria se atraísse mais negócios.

## RUBEN PIRES

rpires@jornaleconomico.pt

A Connecting Software muda de instalações devido a falta de espaço e já está a acomodar a necessidade de contratação. O plano da empresa, dirigida por Thomas Berndorfer, é duplicar os elementos da equipa até 2023, de 20 para um máximo de 40. Atualmente encontram-se em aberto vagas no departamento de vendas e no departamento técnico para o cargo de solution Architect.

Entre os objetivos da empresa está também um maior equilíbrio na força de trabalho de modo a trazer uma cultura mais internacional à Connecting Software. Nesta altura 65% são nacionais (desses 70% da Madeira) e 35% estrangeiros.

“Gostaríamos de ter uma boa mistura. É bom para as pessoas locais trabalharem num ambiente internacional. E é bom para os estrangeiros trabalharem com os locais. É uma combinação frutífera. Um dos problemas que tivemos no passado é que a cultura empresarial portuguesa é muita emoção e relacionamentos. Mas nas culturas de ingleses, escandinavos ou alemães é preciso ser mais preciso e ir mais rápido”, diz o CEO da Connecting Software.

“Como fazemos a maior parte dos contactos internacionalmente é preciso ter um bom inglês. As pessoas que trabalham connosco, e que têm muita comunicação com o cliente, não devem traduzir português para inglês, e depois responder. Têm de pensar em inglês. E isso só pode acontecer se tivermos uma combinação em que maioritariamente se fala em inglês. E isso só pode acontecer se tivermos cá pessoas que não falem português. Se todos falassem português ninguém falaria em inglês”, salienta Thomas Berndorfer.

O empresário dá exemplos das diferenças entre as várias culturas e a necessidade de adaptação. “Se alguém da Rússia disser ‘está a trabalhar’ é um elogio, se um americano disser ‘está a trabalhar’ é algo negativo. Se ele disser é bom é OK, se ele disser é fantástico ou espetacular então é bom. É preciso perceber diferentes personalidades, diferentes culturas, como são e como estão a pensar. Isto é a parte da comunicação”, reforça o CEO. “A parte do produto construímos na base da experiência e nas necessidades. O produto não se vende por si próprio”, explica.

Berndorfer considera que é



**Thomas Berndorfer**  
CEO da Connecting Software

preciso ser-se o “melhor *supplier* para o cliente” e não o contrário.

“Temos de fazer o produto, e a comunicação do produto não é só uma peça de software. O produto é o primeiro passo do marketing, da apresentação, do teste, do suporte, comunicação, etc. Tudo isso junto faz o produto. Se tiver um BMW, e ninguém consegue reparar um BMW na ilha, será que temos um bom carro? É um bom carro, mas precisamos de manutenção. Se tivermos só uma pessoa que consegue reparar um BMW, e ele for rude, o insultar, deixa de gostar do carro porque o serviço é uma parte do carro. O produto é uma parte, mas tudo à sua volta faz a solução global. Isto é mais fácil encontrar com uma equipa internacional. Se por exemplo tivesse exclusivamente uma equipa de madeirenses, faria um bom produto para os madeirenses, mas será que seria um bom produto para outros países?”, considera Thomas Berndorfer.

## Madeira deve apostar na atração de empresas

Na edição de 3 de janeiro de 2020 do Económico Madeira, Thomas Berndorfer falava do sonho de ter a Madeira como uma Silicon Valley. Esse sonho não será assim tão irreal, com o CEO da Connecting Software a referir que “tem muitas pessoas a ver a Madeira com um interessante *hub*”, salientando que a região autónoma tem boa conectividade de internet, a que acresce a beleza da ilha e a sua *lifestyle quality*.

“A minha visão não seria trazer mais turistas, mas sim trazer mais negócios para a Madeira. Podemos fazer uma companhia na Madeira para o mundo”, defende o CEO da Connecting Software.

Thomas Berndorfer considera que trazendo mais negócios para a região “trazemos mais pessoas para cá”. O CEO da Connecting Software reforça que, por exemplo “trazendo 20 pessoas para cá, temos 20 casas e famílias. Essas pessoas consomem, e gastam dinheiro. O dinheiro vem para a Madeira, para a empresa, e a empresa dá o dinheiro para as pessoas, e as pessoas dão o dinheiro para a Madeira”.

O CEO da empresa acrescenta que apesar de uma parte do dinheiro ir para impostos, “todo o consumo das pessoas fica na Madeira”. “Se trabalhar cá, gasta o dinheiro cá. Se gasta o dinheiro cá, todas as pessoas beneficiam do dinheiro que gasta cá”, defende.

Thomas Berndorfer explica que essa pessoa “já não é um turista que passa cá férias algumas semanas. É um trabalhador que fica na ilha e consome durante bastante tempo. Isso traz valor para a Madeira”.

O CEO da empresa defende que a Madeira “é bonita, a vida é boa, a vida é equilibrada, tem pessoas amigáveis, tem sol, tem um bom clima”, reforçando que a região “tem muitas oportunidades, a questão é se consegue ver essas oportunidades e se consegue realiza-las”.

Thomas Berndorfer fala ainda da exposição que a região tem ao turismo e o que aconteceu ao sector durante a pandemia, e devido a isso alerta para a necessidade de existir alternativas.

“Só pensar no turismo é na minha opinião um mau pensamento. É preciso ter equilíbrio e diversificar”, afirma.

A Connecting Software foi lançada em 2004, através da Cross National Solution. Chegou aos Estados Unidos, através da Connecting Software Inc., ao Canadá em 2016, e à Madeira em 2017. ■

## Breves

## Dívida diminui 105 milhões de euros



A dívida bruta da Madeira ficou em 4,9 mil milhões de euros no segundo trimestre, menos 105 milhões de euros face ao trimestre anterior, e mais 155 milhões de euros, quando comparado com o período homólogo, indicam os dados da Direção Regional de Estatística (DREM). O peso dos empréstimos na dívida bruta da Madeira ficou em 51,2% no segundo trimestre, uma descida face ao 56,8% do período homólogo, enquanto a dívida titulada fixou-se em 48,8%, uma subida em comparação com os 43,2% do ano anterior, acrescenta a DREM.

## Atividade económica tem crescimento de 16%

A atividade económica da Madeira obteve um crescimento de 16,9%, em junho, um novo máximo em termos mensais, indicam dados da Direção Regional de Estatística (DREM). Entre abril e junho, a atividade económica da Madeira teve um forte crescimento, com novos máximos mensais, depois de 13 meses de quebras. Em abril a economia regional cresceu 6,9%, e em maio e junho subiu 13,7% e 16,9%.

## Licenciamento de edifícios sobe 3%

Foram licenciados 229 edifícios no primeiro semestre na região autónoma da Madeira, num aumento de 3,6% face ao período homólogo, indica a Direção Regional de Estatística (DREM). Segundo esses dados, entre as obras de edificação e demolição licenciadas 70,7% eram construções novas, o que corresponde a 162 edifícios, sendo que 87% foram para habitação familiar, o que equivale a 141 edifícios.

## Avaliação bancária da habitação tem subida de 3%

A avaliação bancária da habitação fixou-se em 1.244 euros por metro quadrado, em agosto, uma subida de 3,2% face ao mês passado, e de 11,5% comparado com o mesmo período do ano anterior, indicam os dados da Direção Regional de Estatística (DREM).