

**Miriam Lindhorst** Gerente de adesso Spain

## "adesso invertirá en España 15 millones de euros en los próximos tres años"

Hace apenas nueve meses que la multinacional alemana del sector tecnológico adesso llegó a España. En este tiempo, la compañía ha ido creciendo en nuestro país y apostando por un mercado que la ha acogido muy bien. De todo ello y de la integración en la estructura de la empresa de una firma especializada en Salesforce, hablamos con su gerente, Miriam Lindhorst.

**¿Cuáles fueron los orígenes de adesso?**

adesso nació en Dortmund en 1997. Fue creada por uno de los primeros profesores universitarios de Java y hoy cuenta con 25 sedes (la mayoría en países de habla alemana) y da empleo a más de 3.500 personas. En España estamos presentes desde abril del pasado año.

**¿Qué balance hace de estos meses?**

El balance es positivo, sin duda. Hoy somos treinta personas trabajando en España y esperamos ce-

rrar el año con un centenar de empleados entre las sedes de Sant Cugat, Madrid y Jerez de la Frontera.

**Allí han adquirido una nueva empresa...**

Así es. Hace poco adquirimos la empresa Sunny Trail Consulting que, con sedes en Madrid y Jerez, ofrece consultoría y desarrollo de IT y está especializada en soluciones de Salesforce. Integrando en el grupo a esta joven start-up apostamos con fuerza por el talento local. SunnyTrail Consulting se dedica a ofrecer servicios de consultoría, de-

sarrollo y operación de sistemas IT y trabaja con productos del grupo americano Salesforce, un experto en aplicaciones de gestión de relaciones con clientes (CRM) basadas en la nube. Con estas soluciones ayudaremos a las empresas a conectar empleados, clientes y productos a través de tecnologías de última generación aplicables en campos como la explotación de ventas, la atención al cliente, el desarrollo de aplicaciones para Marketing, comercio digital y Community Management, la analítica de datos, el IoT (Internet de las cosas) o las aplicaciones en la nube.

**¿A qué perfil de cliente se dirigen?**

En España hemos comenzado dirigiéndonos al sector de la banca y los seguros y, en el caso de Cataluña, también a la administración pública. No obstante, adesso tiene en Alemania una larga tradición no solo en esos sectores, sino también en el de la automoción o el de la salud. La intención es ir penetrando poco

a poco en ellos también en la península ibérica.

**¿Qué diferencia a adesso de sus competidores?**

Creo que uno de los elementos que mejor nos define es que nos enfocamos en sectores en los que tenemos una dilatada experiencia de negocio. Más allá de la calidad de nuestros servicios y soluciones, en adesso sabemos que los empleados son nuestro activo más importante. Por eso los cuidamos mucho y tenemos implantadas políticas de compromiso social y de género. Esta filosofía de trabajo ha reportado a la empresa diversos premios, entre ellos varios Best Place to Work.

**¿Cuáles son los retos de futuro de la compañía?**

Los planes de expansión de adesso en España prevén una inversión total de hasta 15 millones de euros en los próximos tres años, incluyendo la creación de un laboratorio o centro tecnológico especiali-



zado. En ese mismo plazo tenemos previsto crear hasta 300 nuevos puestos de trabajo de alto valor añadido, tanto en la nueva oficina de Sant Cugat del Vallès a la que nos trasladaremos en breve, como en Madrid y Jerez. Además, España es para adesso un punto de apoyo en el suroeste de Europa desde el que desembarcar en los mercados mediterráneos y también en Latinoamérica.

**adesso** business.  
people.  
technology.

www.adesso.es