



«SIGUES PACIENT I TREBALLA DUR, I LA RECOMPENSA JA ARRIBARÀ»

UNA ENTREVISTA AMB MÀRIUS ROSSELL

CORA MUNTANÉ MORERA

El Màrius Rossell és puntual. Sempre ho és, afirma, *«perquè tinc el temps just i calculat per fer cada cosa»*. Vius el moment? *«Sí, ho intento, al màxim. Sóc feliç fent el que faig, perquè no m'imagino fent cap altra cosa»*. I les teves passions? *«Viatjar i menjar, les combino amb la meva rutina!»*.

Màrius Rossell (Igualada, 1974) és el soci fundador i director general de Trilogi (www.trilogi.com) l'empresa igualadina pionera en la creació de solucions tecnològiques per al comerç electrònic, amb més de catorze anys d'experiència i amb seus a Igualada i Pequí, a la Xina. Trilogi ha desenvolupat un programari que adaptat als requeriments de cada client, permet que qualsevol empresa, petita o gran, disposi de la seva botiga virtual.

Trilogi és la tercera aposta de negoci que va fer Rossell. La primera? Quan tenia 14 anys. Va comercialitzar el marxandatge de Bola de Drac a Capellades i Igualada, quan a Espanya no existia

la distribució oficial. Comprava el material a Barcelona en una botiga que el venia d'amagat i el portava aquí, a la botiga que la seva mare tenia a Capellades. Amb poc temps, *«facturava més jo amb les vendes de Bola de Drac que els productes de sempre de la botiga!»*. La segona idea del Màrius va ser tirar endavant un comparador de preus de telefonia, un projecte que tenia pensat emprendre quan es van liberalitzar les companyies espanyoles de telèfon. Però una altra empresa se li va avançar i, per això, va poder arribar a crear Trilogi. *«A la tercera va la vençuda»*, afirma Rossell, *«d'aquí ve el nom, dels tres intents»*.

— Per què Trilogi?

— Va ser el tercer intent de negoci que vaig fer, i el vaig tirar endavant mentre estava treballant en una altra empresa, Capgemini, una consultoria on vaig poder gestionar equips, tot i ser molt jove, i viatjar per tot el món. A Capgemini vaig entrar-hi perquè tenia l'experiència que havia assolit a Filnet,

on ja havia creat algun departament d'internet, un món que, en el moment, era molt nou. A Capgemini vaig créixer molt professionalment i, en paral·lel, vaig crear Trilogi, que és el que sempre havia volgut fer: tirar endavant el meu propi negoci.

El 1999 vaig fundar Trilogi però durant els primers anys ho vaig combinar amb el meu càrrec a Capgemini. Del 99 al 2006 van ser temps de picar pedra, de moltes pèrdues econòmiques. De fet, si Trilogi va seguir endavant, en part va ser gràcies als germans Solé Vilanova, que el 2003 van creure en el projecte i la seva inversió em va permetre fer sobreviure l'empresa, mentre no generava beneficis. Avui en dia, he incorporat alguns socis més, però jo continuo tenint el gruix majoritari de l'empresa.

— I fins quan es van allargar les pèrdues econòmiques?

— A partir del 2006 la situació va canviar i Trilogi va començar a trobar el seu lloc al mercat. De fet, aquell any és quan jo vaig decidir renunciar a la meva feina a Capgemini i concentrar-me exclusivament en el meu projecte.

Crec que hi ha diversos detonants que, units, van contribuir a l'èxit de Trilogi: la crisi econòmica i les noves generacions que pujaven, perquè pagar *online* ja no era un inconvenient. Gràcies a aquests factors, i a l'equip que tenim, que ha creat un *software* molt potent, ara Trilogi és on és.

— De 2 o 3 treballadors a 50, en 5 o 6 anys. Dorms tranquil?

— Ara no dormo gaire, perquè he tingut una filla fa poques setmanes! Però, en general, la veritat és que estic tranquil. Només tinc vertigen una vegada l'any, quan fem el sopar de Nadal. El moment de la foto del sopar és el que m'impacta més, quan ens posem tots a punt.

I saps què? Em fa por perquè estem a Espanya, perquè aquí acomiadar personal val molts diners, és gairebé més fàcil enfonsar-se que reduir la plantilla i sobreviure. Això és injust perquè els meus competidors d'Europa no tenen aquest inconvenient, juguem amb desavantatge.

— Ara sou a Igualada i a Pequín. Cap a on més va Trilogi?

— El 2008 i 2009 vam sortir a Europa, bàsicament a Anglaterra i Alemanya i vam fracassar, perquè no teníem les referències que tenim actualment i perquè són mercats molt tancats. Però amb aquest fracàs, vaig veure que havíem d'anar cap a Xina i vaig obrir l'empresa de nou allà, adaptant el *software*. Trilogi és la primera empresa internacional a oferir solucions electròniques a Xina i, suposo que per això, quatre anys després comencem a veure'n els fruits, la veritat és que ens està anant prou bé allà. Fa uns mesos que tenim molts bons resultats i les previsions per al 2015 són bones. Portem dos anys picant pedra, ja tocava!

— També sou al Japó?

— No hi tenim cap oficina, però podem desplaçar-nos-hi. De fet, podem ser a qualsevol lloc del món. Però físicament tenim oficines a Igualada, que és la central, a Pequín i ara obrirem a Shenzhen, una ciutat on s'hi ubiquen moltes empreses i que, alhora, és clau perquè ens permet ser a Hong Kong en mitja hora.

— I després d'obrir a Shenzhen, seguiràs apostant per obrir altres mercats?

— Ara com ara, el més fàcil seria anar a Amèrica del Sud, però on vull anar és als països escandinaus, crec que podem vendre molt bé allà. Per ara tenim un client a Noruega i un altre a Holanda i ens compren perquè som molt competitius. Estem ben dimensionats perquè pel fet de competir a Espanya, a Europa podem vendre molt més car i seguim sent els barats. De fet, això també ens passa a la Xina i al Japó.

— Mires els Estats Units de reüll? O t'hi llançaràs?

— Jo sempre treballo amb un ull als Estats Units, sempre.

— I hi aniràs?

— No, aquí sempre anem més tard i, a més, no tenim tants diners com ells. Als Estats Units hi ha empreses enormes que reben rondes d'inversió de molts diners, és impossible poder-hi competir.

Però jo miro què fan i com ho fan i, si ho veig, m'avanço al que puc o agafo models d'allò que veig que els funciona. Per ara, però, tinc clar que el nostre mercat no és allà, sinó a la Xina i a tot Àsia. Allà no tenim competència, i és un mercat on els americans no entraran.

— **Com és Trilogi a la Xina?**

— A Pequín, l'empresa és molt petita, som quatre persones, però tinc ganes que creixi. Nosaltres fem el món al revés: anem d'Europa a la Xina però produïm aquí, a Igualada. Just a la inversa del que fan la majoria d'empreses. A Pequín tenim el departament comercial i de gestió, però no es produeix res, s'envia tot aquí. Ara el meu objectiu és que ens concentrem a desenvolupar el mercat xinès i asiàtic i, per tant, ja m'interessa produir des d'aquí.

A Xina tenim dues grans àrees d'explotació: la primera és vendre a les empreses xineses que treballen dins o fora de Xina i la segona és anar a les empreses estrangeres que volen vendre al mercat xinès. Aquestes ens veuen amb bons ulls perquè som estrangers i treballem a la Xina i, per tant, això significa que entenem les dues cultures.

— **I tu, on ets: a Pequín, a Shenzhen, a Igualada?**

— Jo sóc a tot arreu. Ara he estat uns mesos aquí perquè amb la meva dona vam venir a tenir la nostra filla, la Gisela, que té poques setmanes. Però aquest desembre marxem tots tres a la Xina, passarem l'any nou xinès amb la família de la meva dona i al febrer anirem a Shenzhen, que és on vull obrir una oficina i és un bon moment per fer-ho.

— **Llavors, casa teva és a Pequín, per ara?**

— Per ara no tinc cap casa, tal qual. Quan vam venir aquí, fa pocs mesos, vam deixar el pis de Pequín perquè no calia mantenir-lo i ara hem estat a casa de la meva mare. Ara a la Xina ens instal·larem a casa de la família de la meva dona, que és xinesa, i quan viatgem fins a Shenzhen ja buscarem un espai on viure. M'agrada la idea de no estar lligat a cap ciutat, no tenir cap hipoteca que m'encadeni a un lloc i, per tant, la llibertat de ser, en cada moment, al lloc que més convé.

— **Catalunya o la Xina?**

— És complicat. Aquí es viu bé, el temps és brutal, hi ha molta oferta d'oci i cultural i allà, en canvi, només pots anar de la feina a casa, o al bar a beure; no hi ha oci, tan sols hi ha l'opció d'agafar vols de cap de setmana, que són barats.

El que és molt positiu de la Xina és el dinamisme a l'hora de treballar. Allà vas a una reunió amb un *partner* i el primer interès dels dos és saber què fa l'altre i valorar si junts podem fer més diners. Si veiem que no hi ha d'haver negoci, ja no seguim reunits. També m'agrada molt la possibilitat que hi ha de relacionar-te amb gent de tot el món. Això enriqueix moltíssim, i aquí no ho tenim.

— **I el futur de Trilogi, on és?**

— El futur és a tot arreu, però les oficines centrals segur que seguiran sent aquí, a Igualada, que és on s'ha parit l'empresa. Pot ser que obrim noves oficines en altres ciutats, això sí.

— **On?**

— No ho sé, tothom parla molt bé d'Irlanda, però qui sap.

— **I el teu?**

— La meva idea és concentrar-me a desenvolupar producte, idees i mercat, que és el que sé fer més bé. Estic darrere de totes les idees de l'empresa, i vull que segueixi sent així.

— **Falta talent a Igualada? El 90% de la plantilla de Trilogi és d'aquí...**

— A la comarca hi ha molt talent, és brutal, jo sempre que hi penso al·lucino. Però en segueix faltant perquè la ciutat i la comarca donen el que donen. Per mi, el problema principal és l'idioma, la gent d'aquí no sap parlar anglès, i això és un gran error.

— **Com veus Igualada d'aquí a uns quants anys?**

— Crec que si aconseguim canalitzar el talent que tenim, podem arribar molt lluny, i construir una ciutat que es mogui, que generi. Em sembla que hauria de canviar la mentalitat de la gent, perquè quan viatges o vius a l'estranger t'adones que estem molt lluny d'altres països d'Europa,

sobretot per la manera que tenim de pensar, és un tema social i d'educació, però també polític, en com construïm el país, les lleis, etc.

— **Parlem de política. Com has viscut el procés sobiranista des de Xina?**

— Sempre he estat independentista però des que estic fora m'avorreix molt la política, i els diaris. Des de lluny sembla que els discursos sempre siguin els mateixos, que no s'avanci. La veritat és que porto una època distanciat dels mitjans de comunicació. Estic molt al dia del meu sector, però res més.

— **Diuen que el xinès és una llengua molt complicada. Te n'has sortit, tu?**

— No, vaig intentar-ho però la veritat és que requereix moltes hores i ho vaig deixar. Per poder-lo parlar amb fluïdesa necessitaria uns anys estudiant-lo amb exclusivitat i, lògicament, no tinc aquest temps. Parlo el xinès per moure'm, per demanar en un restaurant, el transport... però no puc mantenir una conversa profunda. Allà, en el món del negoci, la majoria parlem anglès.

— **Què és el primer i l'últim que fas en el teu dia a dia?**

— Mirar l'e-mail.

— **Quantes pantalles tens a casa teva?**

— El meu portàtil i el mòbil.

— **Ets constant o t'agrada el risc?**

— Les dues coses. Arrisco moderadament, perquè m'agrada provar les coses; sinó no, no hagués anat mai a Xina. Però sóc molt constant, molt treballador. M'agrada la paraula diligent, crec que em defineix. Sóc capaç de fer mil coses alhora, però les trec totes. Sóc molt productiu i resolutiu, eficient.

— **Més de ioga o d'esports de risc?**

— Era d'esports de risc, però ara no faig res. M'agrada molt el motor, la velocitat, la benzina. No em tiraria daltabaix d'un pont, però el gas m'apassiona.

— **La teva afició?**

— Viatjar m'encanta, ho faig sempre que puc. D'Àsia només em queda anar a Corea i Filipines. I

m'agrada viatjar bé, és el meu capritx, i muntar-me els meus viatges, organitzar-m'ho.

— **E-book o llibre?**

— Res. No llegeixo. Estic molt focalitzat en el meu món, en temes d'internet i tecnologia, sobre això llegeixo molts articles, sobretot en *blogs*.

— **Què et fa por?**

— No tinc por, de moment, però segur que vindran. Sóc bastant de *carpe diem*, però penso sempre en el futur, faig planificacions a llarg termini. Crec que una de les frases que escolliria per definir el que crec que et portarà a l'èxit és «*work hard, be patient*». Aquesta és la meua filosofia de vida: si treballes dur, la recompensa vindrà.

CORA MUNTANÉ MORERA (Igualada, 1988) és llicenciada en periodisme i màster en comunicació i gestió cultural. Treballa en comunicació i producció a RecStores SL, empresa organitzadora del Rec.0 Experimental Stores i al FineArt Igualada, l'esdeveniment anual de fotografia. Forma part de l'equip editor d'*AnoiaDiari*.

FOTO: ALBERT GRAELLS FARRÉ

