

## L'EMPRESA

**InOutTV**

És el Google de la televisió. Pretén fer fàcil consumir TDT i internet a la televisió amb la possibilitat de buscar entre tota l'oferta de canals els programes que més poden interessar un espectador i gravar-los automàticament.

## ANY DE FUNDACIÓ

**2001**

InOutTV va néixer el 2001 i en aquest temps ja ha venut més de 2 milions d'aparells (50.000 de la nova versió)

## PLANTILLA

**70**

Prop d'unes 70 persones formen l'equip d'aquesta empresa instal·lada al 22@ de Barcelona.

## INVERSIÓ

**20 M€**

En aquest temps els socis d'InOutTV porten invertits en el desenvolupament del negoci 20 milions d'euros.

## FACTURACIÓ

**15,8 M€**

El 2009 InOutTV va facturar 15,8 milions d'euros, i enguany preveu superar-ne els 20 milions.



TINC UN PLA

**Didac Lee**  
 EMPRENEDOR
**Eudald Domènech**

FUNDADOR D'INOOUTTV

# “Als EUA l'emprenedor és un heroi i se l'ajuda com a tal”

**S**ovint em demanen pels meus referents en el sector, i crec que quan un agafa comparatius han de ser del teu mateix context, així que ni Steve Jobs, ni Bill Gates ni Larry Page. De gran vull ser com l'Eudald, l'emprenedor més sènior (i amb més pebrots) que hi ha a Catalunya en les noves tecnologies, no només per l'èxit de molts dels seus projectes sinó perquè ha sabut aixecar-se dels fracassos.

Un dels teus primers negocis va ser Servicom, un proveïdor d'accés a internet. Jo aleshores tenia Intercom a Girona, i per 'culpa teva' (entre d'altres) no em faig fer milionari. Al menys, explica'm com se't va ocórrer la idea! De fet Servicom va ser el meu segon projecte tecnològic, el primer va ser un *software* per a la gestió d'agències de publicitat i mitjans que al final vaig vendre a Mediaplaning. Abans d'això ja havia fundat mitja dotzena d'empreses. Vaig descobrir internet el

93, quan de fet no se'n deia així. Vaig entrar en un club d'usuaris de l'Apple Macintosh que ja feia servir mòdems per enviar-se *mails*, discutir en fòrums i accedir a fitxers *on line*. Em va servir per estalviar-me molt de temps amb els meus clients de l'agència de publicitat de Vic, que majoritàriament tenia a Barcelona, i els vaig regalar un mòdem a cadascun per enviar-los textos i esbossos. No entenia com ningú més feia servir allò, i vaig decidir muntar Servicom.

Després de Servicom vas fundar WOL, Telépolis... Històries de gran èxit. Algunes decepció explicable? Tant que sí! Tot i que Servicom es va vendre per uns 1.200 milions de pessetes a Retevisión jo no en vaig veure ni un duro ja que els meus socis financers em van fer una operació acordada per fer-me fora. Pensava que era el final ja que a més em van quedar totes les hipoteques pendents. World Online va ser una història similar ja que aquesta empresa nascuda a Holanda era una franquícia

de Servicom. Així que Telépolis no va sorgir de zero si no de menys vuitanta milions de pessetes! Però amb l'experiència anterior, em vaig rodejar de gent amb molta experiència i honestat com en Jaume Clavell, fundador d'Apple i Sony a Espanya, o en Joan Majó, exministre d'Indústria.

És admirable escoltar un emprenedor que parla sense pudor dels seus fracassos... I què tal va anar? Telépolis va ser un gran èxit. M'atreviria a dir que vam ser precursors de l'actual web 2.0 al país ja que vam crear una comunitat d'usuaris de més d'un milió de persones l'any 2000 que compartien coneixements i experiències. Vam aconseguir captar l'atenció d'Endemol per finançar la nostra sortida a l'exterior però aleshores la va comprar Telefónica i l'única opció que ens donava era que ens fusionéssim amb Terra quan aquesta cotitzava a +140€, i és clar, vam dir que no. Al final vam vendre a Eres Más (Orange) i vam reinvertir en crear InOutTV.



Eudald Domènech és un emprenedor de llarg recorregut en les noves tecnologies. JOSEP LOSADA

**Explica'm aquest negoci...** InOutTV es el Google de la tele. Tenim més de 4.000 programes gratuïts cada setmana a la TDT així que ja no és tant fàcil decidir-se. Els nostres dispositius estan dotats d'un disc dur i d'una guia de programació actualitzada fins a 150 vegades al dia per localitat.

## AUTOVALUACIÓ

**+** «Com a punts forts destacaria la creativitat, la innovació i la capacitat de reaccionar davant els esdeveniments del mercat o el que volen els usuaris i els partners.»

**-** «Tenir molt limitat l'accés al finançament de circulat i a fons de capital risc, i voler canviar el món des d'Espanya/Europa. Això es fa des dels EUA, almenys en el nostre sector.»

zar allò que ens pot interessar i gravar-ho tot automàticament. Ara estem treient la quarta generació de productes i serveis als quals hem incorporat internet. Això ens permet accedir des de la mateixa tele al Tres a la Carta de TV3, per exemple, o a vídeos de la xarxa. Creuem, això ho canviarà tot! A la tardor hi incorporarem Twitter, Facebook i molts altres serveis en forma de petites aplicacions adaptades a la pantalla de la televisió.

**No en tinc cap dubte! Avisa'm uns mesos abans de sortir a borsa!** Ja estàs avisat, espero que això passarà al llarg del 2011.

**A mi no em sona com un projecte de Vic, sinó del Silicon Valley. Què necessitem els catalans per creure que 'és possible'?** L'atenció i el respecte de qui ens envolta; familiars, companys de feina, socis,

banquers, polítics... A Catalunya, com a la majoria dels països llatins, l'emprenedor és un somiatruïtes. Al països anglosaxons, especialment als EUA i més concretament a Silicon Valley, un emprenedor és algú que té la passió, visió i esperit de sacrifici per lluitar pel que creu. Crea empreses, contracta gent, fa útils els avenços tecnològics, fa que el món avanci i rutlli millor. És, en tots els sentits, un heroi i com a tal se l'ajuda i se l'admira quan triomfa, però sobretot no se'l menysprea quan fracassa.

**I tant que sí. Com deia, de gran vull ser com tu. Quins consells em dones?** Ser ambiciós, el món és el mercat. Espanya només és l'1% del PIB mundial. Cal sortir a Europa, Amèrica, però sobretot a l'Àsia. Només a la Xina hi ha 400 milions d'internautes, i cada any se'n incorporen 80 milions més a la xarxa!