

# Ecoverano

**JÓVENES TALENTOS** \_ Eneko Knörr, empresario

Por Carmen Larrakoetxea

## “Mucha gente dice que quiere montar su empresa para no tener jefes”

**E**neko Knörr tan sólo tiene 33 años y ya puede presumir de haber creado una empresa desde cero, Hostalia, especializada en servicios de alojamientos y registros *web*, cuya facturación anual supera los tres millones y su plantilla los 35 profesionales. Con tan escasa edad también ha tenido que dar por terminada esa etapa, ceder el paso a otros para situar a Hostalia dentro de un gran grupo con el músculo financiero necesario para hacerla despegar del todo. Es así como la firma de capital riesgo Nazca se hizo con Hostalia, de ahí que Eneko vuelva a tener las manos libres para hacer lo que más le gusta: crear. Su corta y a la vez larga experiencia serán sus principales aliados en *www.ideateca.com*, nueva empresa que buscará su hueco en el mercado de la *web 2.0*, orientado a servicios *web* para usuarios, multimedia, etc.

**P** *Procede de una saga familiar de emprendedores vasco-germanos. ¿El espíritu emprendedor nace o se hace?*

**R** Provengo de la familia Knörr, que crearon KAS, entre otros. Mi padre era filólogo y mi madre tenía un comercio, pero estaban vinculados a KAS. El ambiente favorece, la cultura ayuda. Imagino que no es lo mismo que proceder de una familia de funcionarios. Desde niño quería crear algo. Me gusta crear empresas desde cero.

**P** *¿No le gusta tener jefes?*

**R** Nunca he tenido un jefe. Estudié Empresariales en la Facultad de Sarriko de la Universidad del País Vasco (UPV) y nada más licenciarme un amigo informático y yo montamos nuestra empresa. Al salir de la carrera o hacía un máster o creaba mi empresa. Mucha gente dice que quiere montar su negocio porque no quiere tener jefes. Yo no he tenido un jefe. Tuve suerte de emprender mi propio negocio pronto. No tenía nada que perder, era casi como un juego. Para gente con cargas familiares es más difícil.

**P** *¿A la primera llegó el éxito?*

**R** No. La primera empresa la constituimos en el 2000. Parecía que todo lo de Internet triunfaba. Queríamos montar una inmobiliaria en la Red, pero vimos que ya había grupos muy fuertes. Lo dejamos y nos de-



JOSÉ AYERDI

**“AL SALIR DE LA CARRERA O HACÍA UN MÁSTER O CREABA UNA EMPRESA. MONTÉ UNA EN INTERNET CON UN AMIGO”**

**“LO QUE MÁS ME GUSTA ES CREAR EMPRESAS DESDE CERO. DESDE NIÑO SIEMPRE QUISE CREAR ALGO”**

dicamos a muchísimas cosas, dando palos de ciego, sin un rumbo definido. Estuvimos casi un año y medio sin cobrar. Pero de las cosas que no van también se aprende. Decidimos centrarnos en algo concreto, vimos que en *hosting* había un hueco. Fue nuestra propia necesidad de estos servicios la que nos hizo ver ese hueco. En España había empresas que daban servicio, pero era muy caro y desde Estados Unidos el servicio era muy barato pero en inglés. Así empezó Hostalia.

**P** *¿Pero para operar en 'hosting' hacen falta inversiones y financiación?*

**R** Obtuvimos el respaldo de la fundación BBK Gazte Lanbidean (fundación de apoyo para jóvenes emprendedores), le presentamos el proyecto y nos dio un crédito de 60.000 euros. Esto, junto a los 12.000 euros que pudimos poner nosotros, dan para empezar. Además la incubadora empresarial Lan Ekintza nos dejó utilizar sus instalaciones y también nos respaldó BEAZ. Así conseguimos empezar y cuando crecimos nos trasladamos a la actual sede de Hostalia en el centro de Bilbao.

**P** *¿Cuál fue el secreto del éxito?*

**R** Había un mercado, logramos dar un buen servicio y a mejor coste que la competencia. También ayudó mucho anunciarnos en Google en un momento en que, por suerte, casi nadie lo hacía. Ahora todo el mundo puja por anunciarse en Google y es carísimo. Anunciarnos en Google nos trajo clientes de toda España y nos llegaron las altas de peticiones y demás. Conseguimos ser rentables desde el segundo año.

**P** *Una cosa es emprender un negocio y otra ser el jefe. ¿Cómo se lleva eso?*

**R** Lo que comienza como una ventaja se convierte en un problema. Gestionar

a tanta gente se complica. El día a día te come. A mí lo que me gusta es crear.

**P** *¿Qué es lo que hizo que vendierais el control al fondo Nazca?*

**R** Crecimos mucho, eso exigía inversiones y más financiación externa. Necesitábamos un socio financiero, queríamos que fuera minoritario, pero Nazca quería el control. También vi la crisis económica que se avecinaba y la llegada a España de los grupos de *hosting* internacionales. Necesitábamos fortaleza financiera y la mejor opción era estar dentro de un grupo. La oferta era mejor que permanecer como independiente contra viento y marea. Pero es muy duro, es como desprenderse de un hijo. Vimos que Nazca aseguraba que Hostalia mantuviese la actividad, la marca y las oficinas de Bilbao.

**P** *¿Del éxito también se aprende?*

**R** Sí. Estoy pensando en crear otra empresa, *www.ideateca.com*. Es una especie de factoría de ideas. Trabaja sobre servicios *web 2.0*, multimedia para usuarios. Son servicios gratuitos que se financian por la publicidad que generen. Ahora tenemos mucha más experiencia y un colchón financiero, pero también se empieza con poco.