

Heidelberger Druckmaschinen, un fabricant alemany d'impremtes amb uns ingressos anuals per valor de 4.000 milions de dòlars i operacions a 175 localitzacions, és situat a 20 km de la seu del gegant informàtic SAP a Waldorf. Els directius d'ambdues empreses sovint es troben al camp de golf, i no sorprèn que Heidelberg siga un client habitual de SAP.

Almenys fins ara. Heidelberg experimenta amb productes rivals d'una jove empresa sueca, Qliktech, que fabrica programes d'intel·ligència empresarial –ferramentes que ajuden les empreses a analitzar i interpretar la informació emmagatzemada a les bases de dades internes. Heidelberg va assajar els programes de Qliktech primer a l'Europa de l'Est i als EUA, i els resultats foren tan bons que Michael Ness, director general d'informació, ha decidit de llançar-los a tota l'empresa.

Un pipioli fent fora SAP? Fa pocs anys això hauria estat impensable. Però el ràpid creixement de Qliktech representa la maduresa del sector tecnològic europeu, com també un entorn nou i més vigorós per a aquells nousvinguts amb prou penques per aspirar a convertir-se en jugadors a escala mundial. Fa una dècada, les empreses acabades d'eixir del planter que arribaven a convertir-se en gegants del sector es podien comptar amb una mà. Ara creixen com bolets, des de Suècia a Espanya.

Igualment important, un nombre creixent d'empreses de nova planta van aconseguir facturacions de mil milions de dòlars o més, bé ampliant capital, bé mitjançant adquisicions per part d'unes altres empreses. Des del nen prodigi de la telefonia a internet, Skype, adquirit per 2.600 milions de dòlars el 2005 per eBay, fins al dispositiu cartogràfic neerlandès Tele Atlas, actualment en procés d'adquisició per l'especialista en navegació TomTom per 4.300 milions de dòlars, les empreses europees van assolir finalment les xifres que ja fa temps que manegen els inversors a Silicon Valley.

Empresaris en sèrie. El nombre d'empreses als EUA creades amb ca-

Mil·lionaris europeus

No fa gaire, es podien comptar amb una mà els projectes tecnològics europeus que arribaven a gegants. Ara això comença a canviar.

pital de risc i amb ingressos de 1.000 milions de dòlars o més va superar les d'Europa de quatre a un l'any passat, segons l'analista de mercat VentureOne. Ara, les empreses europees van tancant la bretxa gràcies a una xarxa millorada de capital de risc i a l'emergència de més bons gestors –incloent-hi una collita dels anomenats *empresaris en sèrie* que llancen la seua segona o tercera empresa.

Espereu que el club europeu dels mil·lionaris s'eixample.

Index Ventures, una firma de capital de risc de Ginebra que va donar suport a dos dels plançons de més èxit a Europa –Skype i MySQL, una empresa

de bases de dades de programari lliure venuda a Sun Microsystems al gener per 1.000 milions de dòlars– llança un nou fons d'alt creixement a Europa destinat a ajudar més empreses a convertir-se en grans èxits.

Giuseppe Zocco, cofundador d'Index Ventures i un dels líders del nou fons de creixement de 590 milions de dòlars, assegura que ara Europa té una "massa crítica" de plançons amb prou potencial per a convertir-se en líders del mercat mundial. "Hi ha un gran nombre d'empreses europees fundades els darrers 5 anys a 10 que, amb l'ajuda adequada, poden esdevenir empreses de mil milions de dòlars", afirma.

El nou fons Index vol omplir un buit entre les inversions que se centren en empreses-llavor i empreses-brot i el nombre creixent d'inversors als estats finals que conclouen acords més amplis en l'àmbit de la tecnologia i de les ciències de la vida. El fons espera fer inversions entre 30 milions de dòlars i 74 milions en plançons establerts a Europa. El tipus d'empreses a les quals s'orienta haurien estat venudes fàcilment temps enrere per menys de 500 milions de dòlars; ara, diu Zocco, Index els donarà un impuls meteòric "cap a l'oportunitat multimil·lionària".

El cultiu necessari. Uns altres fons de risc mundials, com ara Accel Partners, esperen fer-hi un paper. Amb despatxos a Silicon Valley, la Xina i Londres, l'empresa fa anys que inverteix a Europa i a Israel. "Es tracta de ser pacients i de construir empreses més grans", diu Bruce Golden, un soci establert a Londres. "Creiem que un nombre d'empreses que comencen a aventurar-se fora d'Europa, amb el suport i el cultiu adequats, haurien de ser capaces d'assolir aquesta magnitud."

Accel posa esperances en Qliktech, que l'any passat va registrar vendes per valor de 80 milions de dòlars. Golden l'anomena "l'empresa de programari més calenta a eixir d'Europa des de SAP i Business Objects". Qliktech ha contractat Morgan Stanley com a banc d'inversió en preparació per a una oferta pública inicial (OPI), segons declara el seu president, Mans



Darrerament, l'empresa Eolia ha absorbit una vintena d'empreses d'energia eòlica i solar.



Seu de l'empresa Heidelberg Druckmaschinen. L'edifici pren la forma dels cilindres d'impressió.

Hultman. Fonts del sector afirmen que esperen una valoració de 1.000 milions de dòlars pel cap baix.

Una altra OPI potencialment mil·lionària que té més d'un inversor esperant-se amb candeletes és la de l'empresa espanyola d'energies alternatives Eolia Renovables de Inversiones. Amb una espècie de cartera d'energia verda, Eolia ha engolit més de vint petites empreses eòliques i solars de tot l'estat espanyol i ara mateix mostra una ratxa adquisitiva a Europa, els EUA, Mèxic i l'Amèrica Llatina. Enguany podria obrir-se al públic a la borsa de Madrid si milloraven les condicions del mercat.

Naturalment, aquest és el parany. Fins i tot si Europa produeix avui plançons tecnològics més robusts, cap no pot defugir el refredament generalitzat dels mercats de valors a tot el món. "No podem regular les condicions del mercat", reconeix Golden, d'Accel.

Però alguns inversors continuen cofois. Philippe Pouletty, un cofundador de Truffle Capital, un fons de capital de risc basat a París, diu que a mitjan estiu "hi haurà un fort repunt i un fum d'OPIS". I, probablement, també més mil·lionaris.

*Jennifer L. Schenker
Der Spiegel-EL TEMPS
Traducció de Guillem Soler*

Breus

Barcelona, aparador mundial de la gastronomia

La capital catalana ha acollit la dissetena edició de la fira internacional Alimentaria, que convoca més de 5.000 productors i distribuïdors d'alimentació i begudes d'una setantena de països del món. En només cinc dies, el saló haurà deixat uns 170 milions d'euros a Barcelona i l'àrea d'influència.

Alimentaria també ha apostat per consolidar iniciatives amb un caràcter més creatiu, que han convertit el saló en plataforma de recerca, desenvolupament i investigació. En són exemples BCN Avantguarda; Vinorum; el



Alimentaria 2008 és la segona fira més important del món en alimentació i begudes.

Fòrum Internacional de l'Alimentació; el Congrés Internacional de la Dieta Mediterrània; l'Espanya dels Olis; Espanya, el País dels 100 Formatges o les Jornades Interpesca.

L'empresa valenciana Dermoestética abandona Itàlia

L'empresa Corporación Dermoestética ha decidit de tancar les 17 clíniques que fins ara tenia a Itàlia, que l'any passat li van significar unes pèrdues de 7,8 milions d'euros en els comptes d'explotació. Dermoestética atribueix aquests resultats a la prohibició a Itàlia de fer publicitat i promoció del sector sanitari. El tancament de les clíniques italianes s'afegeix a la venda de la seua filial britànica Ultralase. Per contra, aquest desmantellament no interromprà el plans d'expansió a Mèxic i a l'estat espanyol.