

“Necesitaría una gran oferta para irme de España”

Entrevista

Robert Assink

DIRECTOR GENERAL
DE INTERXION ESPAÑA

Javier Labiano

Llegó desde su Holanda natal a Barcelona en 1992 para hacer un máster y se quedó prendado de una ciudad que, por aquel entonces, celebraba los Juegos Olímpicos. Aunque después tuvo oportunidades para trabajar en otros países, se quedó en España, porque está convencido de que es uno de los mejores lugares para vivir. Dirige la filial de la multinacional holandesa Interxion, especializada en la gestión de centros de datos.

Un holandés que lleva 16 años en nuestro país. ¿Ha pedido ya la nacionalidad española?

■ Mi pasaporte es holandés, pero mi país de adopción es España. Además, mi mujer y mi hijo han nacido aquí. Me siento más español en

mi estilo de vida que otra cosa, aunque cuando la gente me pregunta, le digo que soy europeo.

■ Lleva casi una década en Interxion España. ¿Le compensa la fidelidad?

■ Creo que la fidelidad es un aspecto importante en todos los aspectos de la vida. Pero en el trabajo es fundamental también que te guste lo que haces. Si piensas que estás estancado e inmerso en la rutina, es el momento de cambiar. Pero en mi caso, yo comencé en el año 2000 trabajando en Interxion desde el despacho de mi casa y he ido construyendo la compañía desde entonces, con ayuda de mis colaboradores, hasta donde estamos en este momento.

■ ¿Empezó desde casa realmente?

■ Sí. Yo estaba trabajando en un negocio muy cíclico, como era la industria papelera, en el que a principios de año ya sabíamos lo que íbamos a vender en todo el ejercicio. Se trataba más de adjudicar cupos de producción, que de entender al cliente y captar negocio. Después de unos años empecé a aburrirme. Fue justo cuando estaba creciendo el mercado tecnológico y empecé a construir esta empresa en España. Primero lo hice desde casa y luego ya contraté al personal y nos instalamos en un centro de negocios.

■ Habrá pasado por muchas fases diferentes...



ALBERTO SERENO

■ Tuvimos un gran crecimiento en la época del boom tecnológico y poco tiempo después vino el *batacazo*. Fueron experiencias de gestión muy enriquecedoras, aunque algunas de ellas muy duras. Ahora estamos en una fase más dirigida a la expansión y al crecimiento del negocio.

■ ¿A pesar de los malos tiempos que atravesamos?

■ Nosotros tenemos un modelo de negocio que se beneficia, en cierta forma, de la situación actual. Debido a la falta de liquidez y de recursos, muchas compañías tienen que priorizar sus inversiones. Así, en vez

De cerca

Nacimiento: en 1965, en Hengelo (Holanda).

Estudios: licenciado en Ciencias Empresariales por la European University de Amberes, y MBA por el IESE.

Vehículo que conduce: Audi A6.

Horario de trabajo: de 8.30 a 20.30 horas.

Aficiones: estar con la familia, el golf, el teatro y viajar.

de crear un centro de datos propio, subcontratan este servicio a empresas especializadas como la nuestra.

■ ¿Cambiaría de trabajo o de país por una oferta millonaria?

■ Nunca miro solamente el dinero, sino el paquete completo. Y hay que tener en cuenta que España es de los países con mayor calidad de vida. Habría que tener una muy buena oferta global para irse a otro sitio.

■ ¿Es verdad que el centro de datos de Interxion en Madrid consume tanta energía eléctrica como una pequeña ciudad?

■ Puede ser. Un CPD más o menos grande puede equivaler al consumo eléctrico de 60.000 habitantes. Eso sí, procuramos tener la máxima eficiencia energética, para dañar lo menos posible al medio ambiente.