



A LA CARTA CON...

MEINRAD SPENGER

“Somos el único operador móvil independiente en este país”

por José Luis Plaza

Ha sido carpintero, consultor y, ahora, empresario. Junto a su equipo, Meinrad Spenger ha creado MÁSmovil, un operador de telefonía móvil low-cost.

De origen austriaco, licenciado en Derecho y MBA en el Instituto de Empresa y en la escuela de negocios italiana SDA Bocconi (Milán), Spenger tiene amplia experiencia internacional en Austria, Alemania, Italia y España. Trabajó durante cinco años como consultor en McKinsey, y en la actualidad es consejero delegado y cofundador de MÁSmovil.

MÁSmovil es una *start-up* de origen español, que centra su actividad en el negocio de la telefonía móvil low-cost. Su principal objetivo es introducir en el mercado la mejor oferta en precio, flexibilidad, sencillez e innovación, siguiendo el modelo de negocio de otros nuevos operadores en Europa.

Pregunta: ¿Cómo surge la idea de crear MÁSmovil?

Respuesta: Por nuestra experiencia personal. Hemos sufrido la telefonía móvil en España con elevados precios, servicios poco novedosos y una atención al cliente muy mala. Nuestro conocimiento del sector de la telefonía móvil nos posibilitaba mejorar en este campo.

P: Usted es de origen austriaco: ¿qué tienen los *guiris* que no tengan los empresarios españoles?

R: Puede que un punto más de locura y no buscar, como primer objetivo, un puesto seguro de trabajo aprobando una oposición. Por supuesto, también está la experiencia personal en el ámbito de la telefonía.

P: ¿Es España un buen destino para crear una empresa?

R: En general, sí, porque hay pocas iniciativas empresariales de tamaño significativo, fuera de sectores muy clásicos y tradicionales. Aparte del inmobiliario y el turístico, creemos que en España hay mucho terreno por explorar. También es muy mejorable todo lo que se refiere a la tramitación de subvenciones, dado el excesivo nivel burocrático actual. Un ejemplo serían los más de tres meses que tuve que esperar para conseguir mi NIE. Los notarios lo necesitan para todo, y



A sus apenas 32 años, Meinrad Spenger es ya consejero delegado y cofundador de MÁSmovil.

se echa de menos la necesaria flexibilidad que debería existir en el mercado de trabajo.

P: ¿Qué es lo que más le gusta de España?

R: La variedad de su naturaleza y de su paisaje: tiene mar, montaña, llanura... También grandes ciudades y pequeños pueblos. La sociabilidad de sus gentes, las posibilidades climáticas y su afición al fútbol.

P: ¿Y lo que menos?

R: El alto coste de vida, como el exagerado precio de la vivienda. Creo que nosotros podemos contribuir con nuestro producto a que la gente ahorre una parte significativa de su factura del móvil.

P: Usted pasó de carpintero a empresario...

R: Antes de mi carrera de Derecho y el MBA en el Instituto de Empresa, hice una formación de cuatro años en carpintería y eso me enseñó mucho en la vida. Conocí las necesidades de quienes ganan poco, me enseñó a ser humilde y a tener la voluntad necesaria para terminar las cosas. Dejarlas a medio hacer no sirve para nada. Las ideas hay que llevarlas a cabo.

P: ¿Es difícil ser emprendedor en España?

R: Una dificultad importante es toparse con la inefable burocracia española. También encuentro sorprendente la arraigada idea en este país de preferir ser funcionario antes que, por ejemplo, correr los

riesgos de ser emprendedor y montar una empresa.

P: ¿Han encontrado muchos obstáculos para constituir MÁSmovil?

R: No ha sido fácil lanzar un operador móvil. Nos ha costado casi dos años conseguir un acuerdo, en un entorno en el que los operadores tradi-

“Podemos contribuir a que la gente ahorre una parte en su factura del móvil”

cionales no querían colaborar. De hecho, somos el único operador de nueva creación y, por tanto, el único independiente de este país.

P: ¿Qué apoyos han tenido?

R: Aparte del que recibido por parte del Instituto de Empresa, contamos con expertos que tienen profundos conocimientos del mercado español y otros que también han lanzado operaciones internacionales.

P: ¿Cuál ha sido su estrategia de crecimiento?

R: Desde el principio, hemos

tratado de hacer bien las cosas. Ofrecemos las mejores tarifas en España, algo que está confirmado por diferentes instituciones independientes. No exigimos obligación de permanencia, ofrecemos servicios novedosos, que se pueden ver a través de nuestra web, y, lo que es fundamental, ofrecemos, por fin, una buena atención al cliente.

P: ¿Cómo se plantea el futuro de la compañía?

R: Nuestra misión no es revolucionar el mercado, no queremos una guerra de precios, aunque sí de servicios. Nuestra estrategia es evolucionar el mercado español con servicios novedosos, centrándonos en la satisfacción de nuestros clientes a través de una nueva cultura, que se caracteriza por ser fresca, desenfadada y fiable.

P: ¿Y las claves para que sea una empresa de éxito?

R: Centramos en las necesidades reales del usuario español, ofreciendo bajos costes, más fiabilidad, y más cercanía. Pero también marketing y distribución. Ya contamos con más de 1.400 puntos de venta: TPH, Cepsa, Boulanger, Librería y ofrecemos, además de la web y el *callcenter* Servicio MÁSatención. Además de recargas en unos 40.000 puntos: cajeros, quioscos, estancos y gasolineras.

P: En un año han aparecido cerca de diez nuevos operadores: ¿El usuario español de telefonía está preparado para

asimilar el cambio?

R: Tenemos que demostrar a los usuarios españoles que MÁSmovil es la alternativa más seria y profesional en comparación con los operadores tradicionales. De hecho, somos el único operador nuevo que se centra en la telefonía móvil en España. No somos una línea adicional de negocio de una multinacional. Nuestros clientes piensan que nuestro producto es, objetivamente, el mejor de España.

P: Si es posible hablar más por menos, ¿dónde está el truco?

R: No hay truco. Somos expertos en automatizar el proceso, lo que elimina trabajo y errores, permitiendo que nos centremos en nuestros clientes. A su vez, incentivamos los servicios *online*, como la recarga MÁSfácil, que es automática y controlada, y hace posible combinar las ventajas del prepago y el contrato en un único producto.

P: ¿Y usted cuánto gasta en llamadas?

R: Gracias a MÁSmovil menos de la mitad que antes. Hablo mucho en España y fuera de ella, con las mejores tarifas nacionales e internacionales.

P: ¿Low-cost es sinónimo de poco rentable?

R: No, es sinónimo de oferta del mejor precio y de la mejor atención, en los servicios que de verdad necesitan los clientes.

P: ¿Cómo convencieron a sus accionistas?

R: Con un equipo y un planteamiento profesional.

P: ¿Qué les hace diferentes?

R: Que somos únicos como nuevos operadores: *online*, distribución, mejor precio, excelente atención al cliente, expertos en telefonía, servicios novedosos...

P: ¿Le gusta el fútbol?

R: Muchísimo. De hecho, intento jugar al menos una vez a la semana en una liga de empresas. En Austria hay ahora un nuevo sentimiento de empuje hacia nuestro fútbol, aunque, lamentablemente, no es tan fuerte como el que ya existe en España. Espero que ambos países hagan una buena Eurocopa.

P: ¿Y nuestra comida?

R: Me encanta, por su variedad y calidad: carnes, pescados, platos de cuchara...

» RESTAURANTE 'SACHA'

Inaugurado en 1972, es uno de los restaurantes madrileños que mejores críticas y reconocimientos recibe de los expertos gastronómicos. Según su propietario, Sacha, el tipo de cocina que ofrece es un compendio de influencias castellanas, catalanas, vascas y gallegas. Con capacidad para 40 personas, de las paredes de este ilustrado *bistro* cuelgan multitud de cuadros. Su público está compuesto por un abanico muy amplio de clientes clásicos y jóvenes. El cocinero es Carmelo Martín, que, como los camareros, lleva trabajando en el local más de 35 años. Sacha comparte su buen hacer de restaurador con su profesión de fotógrafo, que comenzó hace ya muchos años, y aún colabora con la revista *Cambio 16*.

Qué hemos comido

Primeros

- » Ostras escabechadas
- » Falsa lasaña de erizo
- » Alcachofas fritas

Segundos

- » Ventresca a lo ibérico
- » Tartar de bravo (carne de ternera de toro bravo)
- » Raya templada

Postres

- » Mel i mató
- » Filloas

Vino

- » Lanciano, Reserva del 2001. D.O. Rioja

Dirección: C/ Juan Hurtado de Mendoza, 11. Tel.: 913455952. Precio medio aproximado por persona: 55-60 euros (IVA incluido). Cierra los domingos.

“Encuentro sorprendente la arraigada idea de este país de preferir ser funcionario”