

**POLS
ECONÒMIC**

L'entrada intel·ligent

Koobin Event té en cartera una desena de clubs esportius, sobretot de bàsquet, i una vintena de centres culturals, agrupats en una desena d'entitats gestores

SÍLVIA OLLER
Girona

Anar a veure un partit de bàsquet o una obra de teatre amb l'entrada en paper pot tenir els dies comptats. L'empresa gironina Koobin Event, amb seu al Parc Científic i Tecnològic de la Universitat de Girona (UdG), ha ideat un sistema que permet presenciar un esdeveniment d'aquest tipus sense necessitat de portar físicament l'entrada a la cartera. Això serà possible perquè serà dins el mòbil. La Copa del Rei de bàsquet que se celebrarà al Palau Sant Jordi de Barcelona, del 16 al 19 de febrer, serà un bon moment per comprovar l'efectivitat d'aquest sistema que converteix el mòbil no només en un canal de compra sinó també en un canal d'accés al recinte. Així, els usuaris que tinguin un smartphone (telèfons intel·ligents) es podran baixar el codi que dóna accés al Palau Sant Jordi i podran entrar amb l'entrada al mòbil, que serà llegida per un altre dispositiu electrònic específic. Tota una revolució, que segons explica el responsable de màrqueting de l'empresa, Fernando Martín, representa "un petit canvi cultural que costarà, però que acabarà arrelant". Altres clubs esportius i teatres ja s'han interessat també per aquest nou sistema d'accés.

Koobin Event és una plataforma de venda d'entrades i abonaments per internet, nascuda fa

L'objectiu de Koobin Event pel 2012 és augmentar un 30% els clients i un 20% la facturació

tot just un any i mig, i que ja té en cartera més d'una trentena de clients. Deu dels divuit clubs de la lliga ACB de bàsquet fan servir l'aplicació de Koobin Event, entre els quals hi ha l'Assignia Manresa, l'Unicaja de Màlaga, el FIATC Joventut, el Caja Laboral de Vitòria, el Valencia Basket Club o el Lagun Aro de Bilbao. També s'encarrega de gestionar la venda d'abonaments i entrades de la Copa del Rei de bàsquet i treballa amb una vintena de recintes culturals. Entre els clients de les arts escèniques destaca el Palau de les Arts Reina Sofia de la Ciutat de les Arts i les Lletres de València, el Teatre Auditori de Granollers, el Centre d'Arts Escèniques d'Osona, el Teatre l'Amistat de Premià de Mar, així com la Fundació Cultural Unnim i diversos centres culturals de Manresa, com el Kur-saal i el conservatori.

L'objectiu de cara a aquest



Carles Arnal, Fernando Martín i Christian Dávila, tres dels quatre socis fundadors de l'empresa

2012 és augmentar en un 30% els clients i en un 20% la facturació, que l'any 2011 va rondar els 2,5 milions d'euros. Una de les vies de creixement vindrà de la mà de les arts escèniques, que es vol potenciar. Aquest gener tancarà acords amb teatres de comarques i de Barcelona ciutat, i estan en contacte amb d'altres equipaments. "A curt termini esperem tenir un client molt important de les arts escèniques a Girona", confirma Fernando Martín. Seria el primer que tindrien a les comarques gironines.

El creixement també vindrà per la via de la internacionalització, amb la creació d'una filial a Istanbul, on enguany se celebrarà la fase final de l'Eurolliga de bàsquet. De fet, Koobin Event, com ja va fer l'any passat amb la Final Four celebrada a Barcelona, s'encarregarà de gestionar aquest important esdeveniment esportiu. "Ho fem tot: des de la web per comprar les entrades, gestionar el sistema de pagament, l'assignació de places, la

L'empresa està obrint una filial aquest any a Turquia i en té una altra a la ciutat alemanya de Jena

impressió d'entrades, el control d'accés...", afirma el responsable de màrqueting de Koobin. "A Turquia, el mercat del *ticketing* està força monopolitzat per una companyia i creiem que allà hi ha una oportunitat de negoci important", afirma Martín.

L'empresa també ha fundat una filial a la ciutat alemanya de Jena, tot i que encara no està operativa. A més, els responsables de Koobin mantenen contactes amb entitats culturals i clubs esportius d'Alemanya, Polònia, Lituània o Israel, entre d'altres. També es volen introduir en altres esports com el futbol, i ja han fet un primer pas amb l'Alavès, de segona divisió B. A més, també donen serveis tecnològics a altres empreses distribuïdores del sector com Unnim Entrades i Telentrada (Catalunya Banc).●

ELS ORÍGENS

Una història recent

■ Koobin Event va néixer com a empresa exclusivament dedicada a la tecnologia de la gestió d'esdeveniments, després que l'empresa original, creadora l'any 2002 de la primera versió del software de *ticketing* (un programa que permet vendre entrades i gestionar abonaments,

paquets...) del Club Bàsquet Girona i d'un sistema de reserves hoteleres *on line*, fos absorbida per una gran empresa hotelera. El director general i soci fundador d'aquesta empresa, Carles Arnal, juntament amb els programadors Christian Dávila i Carlos Díaz, i l'exrespon-

sable de màrqueting de clubs de l'ACB, Fernando Martín, van adquirir els drets del software i van refundar el juny de 2012 Koobin Event S.L. L'empresa dóna feina a quatre persones més.

Els quatre socis fundadors van haver de fer una inversió inicial de 100.000 euros i aca-

ben de fer una ampliació de capital amb 100.000 euros més. L'empresa té la seu l'edifici Narcís Monturiol del Parc Científic de la UdG, on es concentra la major part de les empreses vinculades al sector de les tecnologies de la informació i comunicació de Girona.