



*“Hacer que algo tenga sentido para el consumidor es la única manera de que hoy en día ganemos todos”*

*“Es el momento de hacer las cosas de forma distinta; el que se diferencia sale reforzado (...). El mercado castiga a quienes no son auténticos y no hacen las cosas de verdad”*

*“Es bueno tener un producto liberado de una herencia y poder reinventarlo de arriba a abajo”*

## Charles Rolls • Empresario. Co-fundador de Fever Tree

Ha revolucionado el mercado de los refrescos creando una nueva categoría: los mixers premium. Aquellos capaces de perfeccionar los sabores de los destilados como la ginebra, potenciando su sabor. Un empresario sin miedo al riesgo y con alergia a la rutina, mitad aventurero, mitad gentleman, que, tras relanzar la marca de ginebra Plymouth, ideó Fever Tree; una tónica con quinina natural y aromas botánicos que hoy es referente para los sibaritas de todo el mundo y que tiene en España uno de sus principales mercados.

La quinina le salvó de la malaria cuando cruzaba África en camión y le ha convertido en el empresario de éxito que es hoy. Y es que **la suya es una historia de encuentros, ingenio y viajes insólitos**. Ingeniero de minas de 47 años, Charles Rolls es un emprendedor mitad gentleman, mitad aventurero, con un olfato único para convertir experiencias en ideas e ideas en empresas de éxito mundial.

**Durante los años 80 estuvo trabajando en explotaciones de oro y metales en Suráfrica**, país del que es originario su abuelo. Dos años más tarde, volvía a Europa para estudiar un máster de empresa en la escuela francesa Insead, donde desarrolló una fantástica habilidad en el networking.

Empresario inquieto, al tiempo que trabajaba como consultor en la consultora estratégica Bain, **un nuevo negocio rondaba su cabeza, la Rokabike**. Una bicicleta impulsada por pedales y manillar al mismo tiempo. La idea no cuajó entre el público y Charles Rolls volvió a ejercer como ingeniero de minas, esta vez como consultor de grandes empresas.

Cuatro años más tarde, un amigo y socio le puso en contacto con tres inversores que habían comprado la marca de ginebra **Plymouth** a Allied Domec con la idea de relanzarla. **Durante casi dos lustros, fue socio y director de la destilería, consiguió relanzar la marca y, en tan solo cuatro años, multiplicar las ventas por cuatro**.

Esta aventura empresarial termina cuando Absolut compra Plymouth. Las grandes empresas no están hechas para él y, tras dos meses, **se embarca en un nuevo proyecto** nacido de un viaje a Nueva York en busca del mejor refresco para combinar con la marca que representaba, y de un **encuentro con un joven creativo publicitario, Tim Warrillow (34 años)**, obsesionado con recuperar el nombre de East India para crear una marca de ginebra con reminiscencias coloniales.

**Juntos, lanzan en 2005 Fever Tree**. Una tónica realizada con quinina natural, agua mineral, azúcar de caña, cítricos e ingredientes botánicos que ha revolucionado el mercado de los refrescos, ha perfeccionado el gintonic y se ha convertido en **una referencia para los sibaritas de todo el mundo**.

Ferrán Adriá fue su padrino en España, dándola a conocer tras elaborar una sopa con **Fever Tree** como principal ingrediente. Hoy, este “mixer premium” está **presente en siete de los diez mejores restaurantes del mundo**, se consume en más de 30 países en todo el mundo, produciendo en torno a 3 millones de botellas al año y con unos ingresos de más de 8 millones de euros. Sin embargo, Charles Rolls no quiere estar al frente de una empresa colosal y, desde su velero en Barcelona, busca nuevas vías de negocio que exploten su inmensa creatividad.