

Rosana Llevat

EMPRESARIS CATALANS A L'ESTRANGER (3)

Disseny web en català des de Berlín

CANVI DE RUMB • Una llicenciada en dret decideix desenvolupar el seu vessant més creatiu a Alemanya **PLA** • Crea una plataforma per als empresaris alemanys que volen exportar a Catalunya o muntar-hi un negoci

Oriol Serra
BERLÍN. CORRESPONSAL

Berlín s'ha erigit els últims anys com una ciutat de moda, tant a Alemanya com a escala internacional. Però estar de moda no és necessàriament un sinònim de prosperitat econòmica i molt menys d'emplaçament idoni per fer-hi negocis. Probablement per aquest motiu, des del grup berlinès de Catalunya Empresa Oberta (CEO) reconeixen que la capital alemanya encara no està al mateix nivell que d'altres capitals europees, com és el cas de Londres. El CEO de Berlín és una iniciativa d'un petit grup inicial d'empresaris i emprenedors catalans que han decidit desenvolupar-se professionalment, invertir, crear un negoci o senzillament aportar una idea. Aquest és el cas de la Rosana Llevat, una dissenyadora de pàgines web de Reus que ja fa nou anys que viu i treballa a Berlín. Aquí és on va sortir de l'armari professionalment.

Després de llicenciar-se en dret a la Universitat de Barcelona i d'haver fet un postgrau d'un any en dret internacional a Dijon, a França, la Rosana va decidir que havia de dedicar-se al que sempre l'havia apassionat: el disseny. Mentre el seu company -i avui marit-, a qui havia conegut a Dijon, acabava els seus estudis a Potsdam, ella es va començar a introduir en el món del màrqueting a Barcelona. Van ser dos anys i mig de relació a distància durant els quals va fer les primeres passes professionals a l'empresa Font Vella, però ella volia desenvolupar el seu vessant més creatiu i va fer el pas d'anar cap a Berlín.

El 1999 va veure que Internet era el futur i que "ja havia arribat". Per aquest motiu no va dubtar gens a apuntar-se a un curs subvencionat a l'Institut für Neue Medien (Institut

per a Noves Tecnologies) de Berlín. Allà va aprendre disseny web. L'empresa Aperto Multimedia va ser la seva segona escola, fins que va arribar el dia que la Rosana Llevat va prendre la decisió de fer-se autònoma i crear la seva pròpia empresa de disseny web: Web Image Berlin Barcelona, una plataforma "per desenvolupar pàgines web per a empresaris alemanys que volen exportar cap a Catalunya o que volen muntar-hi un negoci". Per aquest motiu, un factor que no passa desapercebut en el producte que ofereix la Rosana són els idiomes. D'entrada n'ofereix tres: el català, l'alemany i el castellà.

Ajuts per motivar els aturats

Per arrencar el projecte va comptar amb les ajudes que oferia l'Alembors govern roig-verd alemany, format per ecologistes i socialdemòcrates. Encara eren temps de les anomenades "Ich-AG" (traduït: "Jo societat anònima"). Es tractava d'una iniciativa que pretenia motivar els ciutadans aturats amb idees perquè les desenvolupessin. L'Estat donava ajuts que podien arribar als 600 euros mensuals durant un primer any i que es podien prorrogar fins a tres anys. "Vaig tenir sort perquè ara les ajudes que es donen només duren un any i a més has de presentar un *business plan*", diu la Rosana.

Gràcies a això, la Rosana Llevat va llogar un despatx d'uns 15 metres quadrats en un viver d'empreses ubicat en un antic edifici industrial situat a la Kurfürstenstrasse, al límit entre els barris de Mitte i Schöneberg. El seu despatx, com la resta, està arreglat a la façana interior de l'edifici i té vistes a un ampli pati on pel mateix preu pot aparcar-hi la bicicleta o el cotxe. Tot plegat per 150 euros al mes que inclouen una cuina compartida, els serveis i una bona companyia. "Treballem separats, però de tant en tant també hi



Nom: Rosana Llevat
Nascuda a: Reus (1970)
Empresa: Web Image
Trajèctoria: Després de llicenciar-se en dret es va especialitzar en disseny web, un ofici que va aprendre a l'Institut per a Noves Tecnologies de Berlín. Fa nou anys que viu a la capital alemanya.



ORIOI SERRA

ha cooperacions". Un dels exemples que posa la Rosana és el de l'empresa Solar Lifestyle de Sepp Fiedler, que a més de ser el seu logoter també va ser un dels seus primers clients.

La clientela de Rosana Llevat està repartida en un 80% per Alemanya i un 20% per Catalunya. Amb tot, assegura que aprofita els tres o quatre viatges l'any que fa per visitar la família per fer contactes i tenir entrevistes professionals. Però els negocis a casa no sempre rutllen; ella posa l'exemple d'una empresa alemanya assentada a Reus que no es va deixar convèncer de la importància de presentar la seva web en d'altres idiomes a més de l'alemany i l'anglès. "Ni tan sols la tenen en castellà", comen-

Treballa en un despatx llogat per 150 euros al mes en un viver d'empreses situat en un antic edifici industrial

ta la Rosana. No és el cas del centre de negocis Multifocines La Salle de Reus o el gabinet d'assessorament jurídic Rosemann&Ludwig, que compten amb pàgines web dissenyades per Web Image Berlin Barcelona i presentades en alemany, anglès, castellà i català.

El pròxim objectiu de la Rosana Llevat és ampliar l'empresa i implicar-hi, com a mínim, un altre soci "per poder oferir més serveis". Potser d'aquesta manera podrà obrir-se pas entre la clientela barcelonina, a la qual, segons diu, "costa més d'accedir-hi que no pas a Reus". Abans de tot això, però, haurà d'arribar el seu segon fill. Un altre berlinès amb accent català. ■