

Fa 33 anys que l'alemany Karl Peter Iwen viu a Barcelona, però encara en fa més que és empresari, concretament 37. Tota una tradició familiar: **"La meua àvia, de qui estic molt orgullós, feia catàlegs."** Publisistem, però, una empresa que ja ha celebrat el seu 25è aniversari, és creació del nostre interlocutor. Les seves raons per instal·lar-se al nostre país són d'allò més humanes: **"L'Evelyn -la meua dona- i jo vam deixar el nord d'Alemanya pel sol de Barcelona. Tots dos proveníem del sector de l'hostaleria i quan ens vam conèixer a París estudiant francès vam decidir independitzar-nos"**, resumeix en Peter que, a més del català i l'alemany, domina el francès, l'anglès i el castellà. La independència té un preu: **"En aquests moments tots dos treballem intensament fins a les 9 de la nit. És una feina esgotadora. Ser empresari representa un etern sacrifici. Qui se senti emprenedor, però, ha d'escoltar el cor i abocar-se a fer el que li digui."**

Home senzill, defineix la filosofia de la seva firma amb poques paraules: **"La publicitat a través de l'objecte."** Per entendre'ns, **"qualsevol regal pot servir per a la promoció. La nostra tasca és ajudar els fabricants a vendre més ràpidament. Dissenyem catàlegs especials per a cada empresa, que llavors els distribueix entre els seus clients. Tenim una exposició d'uns 4000 productes. Al cap de 20 minuts de passejar-hi, l'empresari ja té moltes idees noves per donar-se a conèixer."** Publisistem disposa d'un estoc per valor de "600 milions de pessetes, repartit entre dos magatzems, un de 1000 metres quadrats i un altre de 7000", gràcies als quals els seus clients sempre tenen les necessitats cobertes, **"perquè no se sap mai quin dels obsequis -que els clients dels nostres clients tenen possibilitat d'escollir- tindrà més acceptació."**

Aquesta acceptació no és casual, sinó fruit del treball continu de l'equip d'en Peter: **"Jo vaig ser l'introduïdor a Espanya del bloc de notes, avui tan pràctic i popular. En dos anys en vaig vendre més de 6 milions d'unitats. Afortunadament, vaig tenir la sort de connectar amb l'àmplia simpatia del català envers la innovació. Recordo que el nostre primer catàleg de regals, Idea, el vam distribuir a 30.000 companyies. Durant deu anys vam ser l'única empresa a Espanya que enviava catàlegs. Nosaltres sabem quins productes tenen més èxit en determinats sectors, la qual cosa ens permet aconsellar amb propietat els nostres clients. Ara, per exemple, hem obert una agència de viatges, per tal d'utilitzar també els viatges com a sistema de promoció."**

Els preus dels regals que Publisistem mostra en els seus catàleg oscil·len de les 10 pessetes fins a les 100.000 o més. Els seus clients poden estar tranquils pel que fa a la competència, ja que **"els donem garanties que no promocionarem els seus competidors mitjançant els mateixos articles."** Publisistem no ven exclusivament a Catalunya, sinó a totes les comunitats: **"Tenim delegació a Madrid. Recentment hem inaugurat una nova divisió de grans comptes, adreçada a grans empreses amb grans projectes. Som una firma multiservei: abracem des de la importació, fins al marcatge publicitari, l'emmagatzematge i la distribució. Evitem recórrer a intermediaris."** Per tal d'atendre un públic tan ampli i variat, disposa d'un

catàleg d'obsequis d'unes 270 pàgines, en què es presenten més de 8000 productes: **"Subministrem articles a unes 8000 empreses, pertanyents a sectors tan diversos com poden ser el farmacèutic, el de l'alimentació, el bancari o el del transport. Gaudim de la representació exclusiva d'algunes marques reconegudes a escala internacional."**

El procés que precedeix el somriure del públic en rebre l'obsequi escollit és digne d'esment: **"El nostre client ens envia un *briefing* -breu historial de la casa- amb el pressupost inclòs. En funció de les seves possibilitats, li fem arribar una selecció detallada, acompanyada de fotografies, dels articles als quals pot optar."** Aquest primer pas és el més important, i en Peter reconeix que s'ho juga tot a una carta. En un negoci com aquest, cal tenir molt en compte, a més, un factor que sempre juga en contra seu: **"El temps. No ens podem arriscar que 200 persones que es troben en una sala esperant un regal no el rebin."** A fi d'agilitar al màxim el procés productiu de control de qualitat, l'empresa disposa d'una oficina a la Xina, un dels seus principals proveïdors. Publisistem comparteix aquesta oficina **"amb quatre col·legues europees: un empresari italià, un d'anglès, un de grec i un de suís. Juntament amb altres empresaris de 28 països formem la IPPAG (International Partnership for Premiums and Gifts). Aquesta associació, de la qual sóc actualment vicepresident, és el secret perquè puguem ser tan competitius, ja que només hi ha un membre de cada país i som els primers a rebre novetats, a vegades fins i tot abans que surtin al mercat. Ens reunim trimestralment amb l'objectiu que cadascú presenti els seus millors productes i els èxits recollits darrerament. D'aquesta manera, podem contrastar idees i preus. És l'avantatge de la internacionalització."** A més a més, el nostre protagonista és membre cofundador de la Cambra de Comerç de Hong-Kong de Barcelona i membre de la Junta del FYVAR (Fabricants i Venedors d'Articles de Regal).

Parlar d'internacionalització és, avui dia, parlar d'Internet, un espai en el qual l'emprenedor que ens acompanya té molt a dir: **"Disposo d'un grup de joves catalans, entre ells el meu fill, en Marc, que treballa en aquest camp. Des d'aquí poden accedir al nostre servidor, ubicat a Dinamarca, per tal de resoldre qualsevol consulta formulada per qualsevol client. Només ens cal prémer un botó per obtenir una resposta en un temps rècord."** La xarxa també permet a en Peter mantenir un contacte estret amb totes les delegacions que té repartides per l'Estat espanyol.

Publisistem és ara un gran empresa del sector, amb contactes arreu del món. No ens pensem, però, que la seva història ha estat un camí de roses: **"Fa pocs anys, com a conseqüència d'un incendi, tota la nostra exposició es va veure reduïda a cendres."** Una forta sotragada de la qual en Peter es va recuperar gràcies al suport d'Evelyn, del seu equip i dels clients: **"No podia abandonar tanta gent."** Aquest és el nostre entrevistat, un home conscient de les implicacions de la seva tasca.

En aquesta pàgina hem explicat una idea que, de mans de dos alemanys, es va gestar a París i va néixer a Catalunya. Tot un exemple dels aires que arriben d'Europa per renovar l'empresa catalana.



“Vaig tenir la sort de connectar amb l'àmplia simpatia del català envers la innovació”

Karl Peter Iwen - Barcelona (Barcelonès)