

Reportatge

Laia Viñas

Sergi Guillén, creador de la primera empresa d'experiències personalitzades i de luxe al Delta

Una visita diferencial al delta de l'Ebre

Una empresa de Deltebre ofereix al visitant experiències personalitzades que inclouen vols amb avioneta, observació d'ocells amb un ornitòleg, degustació de productes de la mà d'un xef, kitesurfing al Trabucador o, com a producte estrella, **una passejada en globus pel Delta**. L'ideòleg de la iniciativa, Sergi Guillén (Deltebre, 1991) ja pensa a afegir a l'oferta retirs de ioga en racons naturals.

Fernweh és una paraula d'origen germànic que invoca la nostàlgia de tots aquells llocs que ens queden per visitar i que potser no coneixem mai, una espècie de wanderlust. Sergi Guillén tenia molt clara la seua idea d'empresa i, quan va arribar el moment d'escollir un nom que representés el seu negoci, fernweh va semblar-li perfecte. **"Vaig estar un temps pensant noms, volia que fos original i que captés l'essència del que fem, i llavors vaig trobar esta paraula i el que significava"**, explica Sergi. Natural de Deltebre, Guillén és un enamorat del Delta i els seus racons, sobretot del riu Migjorn, on passen moltes estones navegant en barca. Va estudiar International Business a ESCI-UPF, a Barcelona, i després va decidir tornar a casa, on va veure una oportunitat de negoci en les experiències personalitzades i de luxe en un entorn natural i poc contaminat pel turisme com el delta de l'Ebre. **"Vaig anar madurant la idea durant dos anys, parlant amb gent i venent la meua idea, recorrent el Delta i fent fotografies amb un toc diferent a les que sempre s'han fet en esta zona, creant el contingut que més endavant penjaria a les xarxes socials."** I és que Sergi també s'enca-



Sergi Guillén, CEO de l'empresa Fernweh. / LV.

rrega de la creació de continguts a les pàgines de Fernweh Delta de l'Ebre a Instagram, Facebook i al web, i diu que és el que gaudix més.

Les experiències que ofereixen són molt variades. Una de les que més èxit està tenint és l'estança en una casa amb piscina a la zona de Riumar, la VillaFernweh, un xalet amb decoració purament mediterrània i capacitat per a sis persones. Les altres activitats que s'ofereixen són el vol en avioneta admirant el Delta des de l'aire, l'observació d'ocells amb la guia d'un ornitòleg professional, la ruta fotogràfica on el client és també el model, la degustació de productes de qualitat iquilòmetre 0 de la mà d'un xef professional, kitesurfing a la platja del Trabucador, rutes en vaixell... encara que l'experiència més demanada i la que atrau més clients és el viatge en globus, on s'aprecien els colors dels arrossars i el riu des d'una posició privilegiada. **"És l'activitat estrella del nostre**

catàleg, juntament amb la Villa de Riumar. Quan vaig tenir la idea tothom va dir-me que estava boig i que si no ho havia fet mai ningú era per alguna cosa, perquè al Delta sempre fa molt de vent i és complicat. De vegades ens trobem que fa massa aire i no podem sortir a volar, o que cada dia hem d'enlairar-nos i aterrar en un lloc diferent degut a la meteorologia... però és la millor activitat que tenim i tots aquests obstacles valen la pena."

Guillén intenta portar tot allò que l'apassiona al seu model d'empresa. Diu que, últimament, s'està interessant pel ioga i els seus beneficis, i té pensat començar a organitzar retirs de ioga en paratges naturals de la zona i també a la Villa de Riumar. Encara que Fernweh és una empresa molt jove, que compta amb pocs mesos de vida, el seu impulsor es mostra optimista i creu que una oferta amb experiències personalitzades i exclusives té cabuda a casa nostra.

De fet, en este curt període ja ha vist quines activitats funcionen més i quines voldria eliminar del catàleg, i també a quin públic es dirigeix. Ens explica que la majoria dels seus clients són catalans, tot i que també ha atès turistes europeus. Pel que fa a l'acollida del projecte entre els habitants del Delta, diu que ha estat molt bona. **"Tota la gent ha estat molt amable, des de l'Ajuntament de Deltebre fins a la gent que em trobo pel carrer, i tothom em diu que he tingut una bona idea, que feia falta un negoci així al Delta, perquè aquí hi ha poca gent que pugue viure del turisme i, amb el paisatge que tenim, és una llàstima. Però també fa una mica de por impulsar un negoci nou sense referents"** Això sí, quan parlem del turisme de masses, l'emprenedor deltebrenc avisa que una part important de l'encant del Delta, que creu que està de moda, es perdria si els turistes comencen a arribar-hi sense control. ■