

SUPLEMENTO EDITADO Y PRODUCIDO POR GRUPO HORO

EXCELENCIA EMPRESARIAL



Entrevista **SOREN KOHNKE** DIRECTOR GENERAL DE SPEAKEASY ESCUELA DE IDIOMAS

“En Speakeasy, aprender un idioma es como construir casa: hay que comenzar por la base”

Speakeasy es una escuela de idiomas especializada en ofrecer cursos de español para extranjeros que se ha convertido, con el tiempo, en una de las referencias del sector en Barcelona. Para conocer con más detalle su filosofía y su oferta, hablamos con su Director General, Soren Kohnke.

¿Cómo nació Speakeasy?

La escuela nació como una iniciativa muy personal. Llegué a Barcelona en el año 2000 para trabajar en un proyecto que, desafortunadamente, duró solo unos meses. Me quedé sin trabajo y se abrieron ante mí dos opciones: volver a Dinamarca o montar un negocio propio en una ciudad que me atrapó y donde había comenzado a montar mi vida.

Y creó la escuela...

Sí, en 2001. Empecé yo solo haciendo de todo: vendiendo, manteniendo las instalaciones, creando la estructura para poder dar clases... Y poco a poco la cosa fue asentándose y creciendo.

¿Por qué español para extranjeros y no otros idiomas para público local?

Durante un tiempo intentamos impartir también clases de inglés, pero pronto me di cuenta de que, aunque se trate de enseñar idiomas, son dos aprendizajes que no tienen nada que ver. No es tanto que el idioma es diferente, el problema es que el cliente es muy diferente y, por lo tanto, el marketing también. El proyecto de enseñar inglés era como abrir una escuela nueva empezando de cero y presentándonos a un mercado donde nadie nos conocía. El marketing para conseguir un estudiante ruso que vive en Moscú es totalmente diferente al marketing que necesitas para vender un curso de inglés a un catalán que vive en la calle Balmes de Barcelona. Es decir, dos business units sin sinergias compartidas. Eso nos llevó a apostar por el español para extranjeros y es lo que hacemos ahora, lo que conocemos bien y el servicio por el que se nos conoce.

¿Qué elementos definen la filosofía de la escuela?

Creo que hay varios aspectos que nos definen muy bien. El primero de ellos es nuestra metodología de enseñanza, que hemos bautizado como Casa Program. Consiste en una

visión que equipara el aprendizaje del español a la construcción de una casa: hay que comenzar por la base y a partir de ahí, una vez consolidada, ir levantando las siguientes plantas superiores. En el caso de Casa Program hemos definido seis niveles para que todo el mundo pueda evolucionar de forma progresiva y para que cualquier alumno encuentre un nivel donde encajar perfectamente y seguir aprendiendo.

Paso a paso...

Así es. Cada nivel tiene unos contenidos y unos objetivos determinados y el alumno solo pasa al siguiente cuando los ha asimilado.

Hablaba de varios aspectos diferenciales...

Otro de ellos es el nivel de calidad de nuestras clases. Desde el año 2010 disponemos del certificado que nos avala como Centro Acreditado por el Instituto Cervantes, algo muy importante para nosotros. A todo ello hay que añadir que siempre trabajamos enfocándonos en las necesidades del alumno. Queremos que aprenda el idioma, pero también que resuelva otros aspectos como el alojamiento o su vida social. Por eso les ayudamos y organizamos multitud de actividades donde pueden interactuar con otros estudiantes y con el entorno en el que viven: salidas a la Costa Brava, a esquiar o al Camp Nou, acudir a fiestas... Hemos creado una comunidad muy viva que no solo hace que los estudiantes aprendan español, sino también que disfruten haciéndolo y lo pasen bien. De hecho, muchos de los nuevos alumnos que nos llegan lo hacen por recomendación de quienes ya han pasado por Speakeasy.

¿A qué perfil de alumno se dirigen?

Por lo general se trata de gente joven que viene a estudiar o a trabajar. La media de edad se sitúa en torno a los 24 años y, si hablamos de orígenes, el 40% son europeos, el 40% asiáticos y el 20% del resto del mundo.

¿Se puede innovar en el mundo de la enseñanza de idiomas?

No solo se puede, sino que es imprescindible hacerlo. Nosotros nos hemos dado cuenta a medida que la escuela ha ido creciendo. Le decía al principio que en los inicios yo me ocupaba de todo, pero con una estructura de 50 personas como la que tenemos hoy es necesario delegar y profesionalizar muchas cosas. Hemos invertido en tecnología, en dotar a las aulas de pizarras digitales, en un sistema informático muy potente que nos facilita la gestión y la comunicación con los alumnos, en material didáctico como la biblioteca y los DVDs, en presencia digital y en redes sociales... Y vamos a seguir haciéndolo porque es la única forma de crecer.

Y apostando por el equipo docente...

Sin duda. Al final, por mucha tecnología y estructura que tengas estás vendiendo el tiempo y sobre todo el talento de los profesores. Por eso hacemos una completa evaluación de todos los profesores que incorporamos a nuestro equipo, donde tenemos una excelente mezcla de la experiencia que dan los años y el dinamismo y el empuje de los más jóvenes.

¿Ofrecen servicio al cliente corporativo?

Todavía no, pero es algo que tenemos en mente. Hay empresas que nos envían alumnos para que aprendan español, pero aún no hemos creado la estructura comercial y de marketing necesaria para salir a vender ese servicio de una forma adecuada. A medio plazo, la idea es hacerlo.

¿Cuáles son los retos de futuro de Speakeasy?

Tenemos varios proyectos para el futuro. Uno de ellos es crear la base adecuada para prestar servicios al cliente empresarial, algo que haremos en un plazo no muy lejano. El otro gran proyecto es poder ofrecer nuestros cursos también en la modalidad online. La idea es que estén en



marcha en 2019, de modo que durante este año lo prepararemos todo, tanto los formatos como la plataforma tecnológica que nos permita implementar ese tipo de formación a través de Internet. A largo plazo, estudiamos la posibilidad de llegar a alguna otra ciudad española.

¿El objetivo es crecer?

Sí, aunque no siempre es fácil, sobre todo en una ubicación tan céntrica como la nuestra. Hoy tenemos 25 aulas y siempre estamos buscando

opciones para ampliar la capacidad y dar respuesta a la demanda que tenemos por parte de nuevos estudiantes. Pero, más allá de crecer, el reto es hacerlo manteniendo los niveles académicos, el nivel de éxito y la filosofía que nos ha convertido en una de las escuelas de español para extranjeros más reconocidas de Barcelona.

www.speakeasybcn.com



Entrevista **SOFÍA PARIENTE** FUNDADORA DE BCN LIP LANGUAGE SCHOOL

“Aprender un idioma es una de las experiencias más enriquecedoras y completas que existen”

En el corazón del Barrio Gótico de Barcelona se encuentra BCN LIP Language School, un proyecto muy personal de Sofía Pariente que se ha convertido ya en una referencia en la zona. Hemos hablado con ella para conocer las razones de su éxito y cuáles son sus retos de futuro.

¿Cómo nació BCN LIP?

Pues nació como una iniciativa personal en el año 2008. La idea era ofrecer cursos de español y catalán para extranjeros para dar respuesta a una necesidad del barrio. El Gótico ha sido siempre una mezcla de diversas nacionalidades, de gentes venidas de otros países que precisaban aprender las lenguas locales. Así comencé y poco a poco la voz se fue corriendo y la escuela empezó a andar.

Y a incorporar otras lenguas...

Así es, pero también esa ampliación fue por petición de los habitantes del propio barrio. El origen de la metodología y de nuestros programas de inmersión estaban enfocados para extranjeros que querían aprender español o catalán, pero siempre tuvimos presente un fuerte espíritu internacional. De hecho, no solo somos una referencia en la zona, sino que más de la mitad de nuestros estudiantes nos contactan desde el extranjero y muchos de ellos solicitan un visado en el consulado para estudiar con nosotros. Hoy tenemos en BCN LIP a gente de todo el mundo: Azerbaiyán, Brasil, Turquía, Rusia, Ucrania, China, Vietnam, Corea, Estados Unidos, Australia, Sudáfrica, Japón, Kazajistán... La lista es enorme.

¿Qué hace diferente a BCN LIP de otras escuelas?

Aunque tenemos la fortuna de ser la única escuela de idiomas del barrio, hay varios elementos que nos hacen distintos. Siempre comparo el funcionamiento de nuestra escuela con lo que necesita una planta para vivir y crecer. La tierra son nuestras

instalaciones, que pronto van a verse ampliadas con seis nuevas aulas en un edificio vecino. El conocimiento y la implicación de los profesores es el oxígeno que necesitamos para respirar, mientras que el dinamismo y la vitalidad de la escuela jugaría el papel del sol. Por último, el agua que alimenta y riega toda la escuela es todo lo relativo al factor emocional y a la empatía que se genera entre escuela, profesores y estudiantes.

¿A qué se refiere?

A que la forma en que enfocamos la relación entre todos va más allá del aprendizaje tradicional. Evidentemente, quien se inscribe en BCN LIP lo hace con la idea de aprender o perfeccionar un idioma, pero lo que encuentra es mucho más. El programa de inmersión que hemos diseñado incluye la celebración de un evento cada mes donde profesores y estudiantes interactúan en situaciones reales y en un ambiente lúdico y donde todos están invitados a participar. Musicales, eventos culinarios... Los alumnos disfrutan de este tipo de eventos al tiempo que se relacionan en un ambiente muy internacional.

Aquí es donde entra el sol, ese dinamismo que comentaba...

Así es. Además, el sentimiento de comunidad que hemos creado en torno a la escuela hace que los propios alumnos propongan actividades a la hora de organizar esos eventos mensuales. Ese buen feeling se traduce en actividades originales, divertidas y que ayudan en todo el proceso de aprendizaje de un idioma, pero también a nivel de relacio-

nes sociales. De alguna manera, ofrecemos una versión de Barcelona mucho más viva y auténtica gracias a un grupo de gente que ha sido capaz de integrar a personas de muchas nacionalidades para formar algo parecido a una familia. Estamos muy orgullosos de eso.

¿Por qué el Barrio Gótico?

En primer lugar, porque vivo aquí y adoro el barrio, pero también porque es un ejemplo claro de cómo Barcelona es capaz de integrar muchas culturas diferentes. Estoy convencida de que la escuela no tendría la personalidad que tiene en otro lugar. El Gótico forma parte de nuestro ADN.

Decía antes que comenzó sola. ¿Cuál es la estructura de la escuela actualmente?

El equipo de BCN LIP está formado por 27 personas. Se trata de un grupo estable de grandes profesionales muy implicados con el proyecto y donde reina el espíritu de equipo. Además, cada profesor tiene voz dentro de la escuela y participa activamente en su funcionamiento. Desde la dirección procuramos que todo el mundo se sienta valorado y a gusto con nosotros porque no solo es bueno para el equipo, sino también para los estudiantes, que reconocen las caras y no se sienten un número como ocurre en otros lugares.

Y esa forma de trabajar ha desembocado en una ampliación...

En los próximos meses vamos a abrir un nuevo local en la calle Comtessa de Sobradíel, un espacio que nos permitirá disponer de seis aulas más, porque lo cierto es que en la escuela de Avinyó comenzaba a faltar sitio. Será un nuevo local que mantendrá la filosofía de la escuela de



“Nuestra idea es mantener la esencia original de la escuela y crecer poco a poco sin perder eso que nos hace distintos: el factor humano”

siempre, pero con la originalidad de algo nuevo. Para nosotros, el ambiente donde se aprende un idioma y donde la gente se relaciona es muy importante, de modo que lo cuidamos mucho. Haremos que quien venga a Avinyó o vaya a las nuevas aulas se sienta como si estuviera en su casa.

¿Sería posible un modelo de escuela de idiomas así en otra ciudad?

Sería difícil, porque nuestra escuela recoge el espíritu de Barcelona, una ciudad pequeña en comparación con otras capitales pero, por el contrario, acogedora y muy completa en la oferta que pone a disposi-

ción de quien decide venir aquí. Barcelona es una ciudad llena de sorpresas, como también lo es BCN LIP para quien se acerca a nosotros por primera vez.

¿Cómo ve el futuro de BCN LIP a medio plazo?

Nuestra idea es mantener la esencia original de la escuela y crecer poco a poco sin perder eso que nos hace distintos: el factor humano. Cualquier aprendizaje –sobre todo el de un idioma– es una experiencia vital y enriquecedora que potencia la agilidad mental y las habilidades sociales. Te permite entender a personas de otras culturas, conocer gente nueva y nuevos valores... Aprender un idioma te rejuvenece mentalmente, y eso es algo que es muy necesario en estos tiempos. Por eso queremos seguir ayudando a las personas a que lo hagan y a que mejoren el modo en que se comunican con su entorno.

www.bcnlip.com



Entrevista JAVIER SÁNCHEZ DIRECTOR DE LA FILIAL DEL GRUPO AISLUX EN CATALUÑA

Creando tendencias en iluminación natural

Con ya prácticamente tres décadas a sus espaldas, el Grupo Aislux puede presumir hoy en día de crear tendencias y liderazgo. Reconocidos líderes en la industria de la iluminación natural representan el máximo exponente en calidad y servicio en el mercado. Estaciones, estadios, polideportivos, piscinas, hospitales, colegios y un largo etcétera llevan su marca.

Javier Sánchez, director de la filial del grupo en Cataluña, nos explica el porqué de esta larga travesía y cómo vislumbra el futuro.



Observamos que, en los últimos años, se ha generalizado el concepto de edificio sostenible.

El concepto de la sostenibilidad hace muchos años que evoluciona. Quizás, ahora más que nunca, nos encontramos con un mundo que reconoce sus limitaciones energéticas futuras y se impone a sí mismo una serie de normas de uso y limitación, de recursos perecederos o contaminantes. Ahora se investigan y utilizan nuevas fuentes de energía que, cómo no, garanticen un futuro más ecológicamente sostenible.

¿Cuál es la respuesta de Aislux a esta demanda?

Nosotros tenemos la suerte de desarrollar sistemas de captación y uso de la energía más eficiente y ecológica que existe... La luz natural.

Nuestra misión es contribuir a construir edificios plenamente eficientes y con el menor gasto energético posible.

¿Cuál es el sistema?

Nosotros estamos ahí, desde el momento justo en el que nace el proyecto; en el que la idea empieza a tomar forma. Arquitectos e ingenieros tienen en Aislux un aliado fiel. Desde el inicio les entregamos, perfectamente claros, todos los datos relativos al comportamiento de nuestros lucernarios: Iluminación, clima, sonido, detalles constructivos. Son parámetros que van a conocer sobre el papel, pero que luego, una vez construido el edificio, se verán perfectamente reflejados en él.



¿De alguna manera anticipan resultados?

En cierta forma sí. Tantos años de experiencia dan mucho de sí. Nuestro conocimiento del producto es muy profundo. Todo eso unido a un cuidado sistema de diseño y producción de productos innovadores y de máxima calidad hacen el resto.

Me comentaba usted con anterioridad que su empresa marca tendencias en el mercado.

Efectivamente. Contemplamos con agrado que importantes empresas del sector imitan nuestra metodología.

¿Con agrado?

Por supuesto. Por un lado, indica que no lo estamos haciendo tan mal y por otro, que son partidarios de seguir nuestra línea de calidad absoluta y eso siempre es bueno para todos.

¿Muchas novedades para el 2018?

Efectivamente, las hay. Y muy importantes. Recientemente hemos expuesto alguna en el certamen Architec Work en Barcelona.

Cuéntenos alguna...

Le contaré un secreto. Para mí, la más importante e innovadora es el haber logrado sintetizar un filtro, que hace que nuestras placas dejen pasar prácticamente toda la luz natural que reciben, pero que a su vez no transmiten una parte muy importante del calor asociado a dicha luz natural. Sin lugar a duda, un gran paso.



www.aislux.com

SU EMPRESA EN PRENSA

GuíadePrensa.com

Especialistas en gestión de monográficos en prensa.

Campañas publicitarias personalizadas

Entrevista VICENT CORNET GERENTE DE TALLERS CORNET

Cien años apostando por la calidad y el enfoque hacia el cliente

Tallers Cornet nació en 1920 como taller de reparación de motores para embarcaciones. Hoy en día, esta empresa, situada en Sant Carles de la Ràpita, es un referente en la zona y dan servicio a embarcaciones y motores industriales prácticamente desde El Port de la Selva hasta Oropesa.

Tallers Cornet está cerca de celebrar su centenario y se ha ido reinventando continuamente para cumplir con las demandas de un mercado que también evolucionaba. ¿Cuáles han sido los principales hitos que han conseguido en este largo camino?

Para nosotros ha habido muchos. No sabría muy bien por dónde empezar ya que el taller se inició con mi abuelo Rafael, en un pequeño almacén cerca del puerto, en el que trabajaba él solo y exclusivamente para embarcaciones de pesca. Hoy en día disponemos de unas instalaciones de más de 3.000 m² que incluyen taller, oficinas, almacén de repuestos, aula de formación, exposición, etc., somos más de 20 personas en el equipo y aunque seguimos teniendo una relación muy estrecha con los pescadores, trabajamos también para embarcaciones de recreo, motores industriales, trabajos de calderería, electricidad, electrónica, etc. Supongo que el mayor hito ha sido ir adaptándonos a los cambios tecnológicos. Cuando mi abuelo empezó, la mayoría de barcos ni siquiera tenían motor, muy poca electricidad y ninguna electrónica a bordo. Hoy en día, en cambio, es impensable que un barco de pesca pueda salir a faenar sin todos sus aparatos electrónicos, su motor (que también es electrónico), su maquinaria de a bordo, etc.

La empresa nació de las manos de Rafael Cornet. ¿Cuál ha sido la política y la filosofía que se ha implantado desde el origen y que les ha permitido llegar hasta el día de hoy con tan buena salud empresarial?

Desde siempre, hemos apostado por la calidad y el enfoque hacia el cliente, adaptándonos continuamente a sus nuevas necesidades y deseos y nuevos tipos de clientes que requieren estrategias específicas. También, contando con un gran equipo de personas que nos acompañan en esta travesía, muchos desde hace más de 30 años.

Tallers Cornet sigue localizada en Sant Carles de la Ràpita, ¿cuál es la estructura actual de la empresa?

Actualmente, además de nuestra actividad propia como taller de reparación y construcción, representamos varias marcas de referencia en motores. Por ejemplo, en el caso de Volvo Penta somos distribuidores para la zona entre Barcelona capital y



Oropesa. En esta zona existe una gran red de talleres independientes que son Agentes Volvo Penta con los que colaboramos para dar soporte logístico, asistencia técnica, etc. Ello ha supuesto cambios importantes en nuestra estructura interna.

Antiguamente la proporción era de una persona en la oficina y 10 técnicos en taller. Esta persona era suficiente para atender a los clientes, gestionar el stock, atender a los operarios, preparar las facturas y hacer todo lo necesario. Actualmente, somos prácticamente las mismas personas en oficinas (facturación, atención al cliente, repuestos, almacén, etc.) y en taller, ya que todo se ha

vuelto infinitamente más complejo.

Solo para la red de Agentes VP necesitamos un formador, un responsable técnico, un especialista en repuestos y programas de Volvo, responsable de almacén para envío y recepción de materiales, etc.

¿La innovación ocupa un lugar importante en la estrategia empresarial de Tallers Cornet?

Por supuesto. Por un lado, tenemos la innovación a nivel de empresa. Con los años, hemos pasado de trabajar con un grupo de clientes muy concreto y una cartera de servicios muy limitada a trabajar para varios grupos de clientes, muy distin-

tos entre ellos y con una cartera de servicios muy amplia. Ello ha supuesto una innovación continuada tanto para nuestra estructura como para las personas que formamos parte de ella. Por otra parte, tenemos la innovación a nivel tecnológico, en la que vamos de la mano con las marcas a las que representamos.

¿Cuáles son los servicios que proporcionan a sus clientes?

Como resumen, podríamos decir que somos un taller de reparación, venta y mantenimiento de embarcaciones, motores, instalaciones eléctricas, grupos electrógenos y maquinaria en general.

Si entramos un poco más en detalle, ofrecemos servicios que no son fáciles de encontrar en otros talleres, por ejemplo: construimos y reparamos líneas de ejes; hacemos estudios de hélices, las reparamos, cambiamos el paso, etc.; reparación de turbocompresores; transmisiones marinas (reductoras, colas, Saildrive, IPS, etc.); soldaduras especiales en aluminio, acero inoxidable y bronce; reparación de cascos de acero y aluminio; etc.

Al final, como ya hemos comentado anteriormente, se trata de estar enfocados al cliente.

¿Cuáles son los principales clientes de Tallers Cornet?

Por el tipo de sectores para los que trabajamos, tenemos 3 o 4 grandes clientes, pero lo demás son muchísimos clientes y muchísimos trabajos pequeños.

Para tener una idea, atendemos, de media, 160 llamadas y abrimos 10 Órdenes de Trabajo al día (25 en temporada alta y 5 en temporada baja), contando con una cartera de más de 700 clientes activos.

Podemos establecer algunos grandes grupos de clientes como barcos de pesca, embarcaciones de recreo, la red de Agentes VP y otros talleres con los que colaboramos.

Una eficiente logística proporciona una rápida respuesta a las necesidades de sus clientes. ¿Qué recursos tiene la empresa en este apartado?

Dedicamos muchos recursos y tiempo ya que es un pilar fundamental de nuestra organización. Por el tipo de trabajo y averías no se puede realizar mucha planificación, pero sí que hemos adoptado una serie de estrategias para poder reducir en la medida de lo posible nuestro tiempo de respuesta. Como ejemplos: disponemos de un stock de más de 30.000 referencias, para disponer de forma inmediata de las piezas utilizadas con mayor frecuencia. Actualmente, mucha información técnica se encuentra rápidamente en internet, pero no siempre es así, disponemos por ello de un archivo físico de manuales técnicos (aunque lo estamos pasando a digital) organizado por marcas, motores, aplicaciones, etc. con un buscador que nos permite localizar rápidamente lo que necesitamos. Cada operario dispone de un vehículo, perfectamente preparado para realizar intervenciones fuera del taller con todas las herramientas más habituales. Además, cada operario dispone de su zona propia de reparación en el taller, donde esperan otras herramientas para realizar sendos trabajos propios de taller.

Por supuesto, hay muchos más factores que intervienen...

¿Cuáles son los próximos objetivos de Vicent, Àngel y Pau Cornet y de Tallers Cornet?

Seguir en la línea de mejorar la calidad del servicio y la atención a nuestros clientes, estando siempre pendientes de las nuevas necesidades que les puedan surgir.

Entrevista **TERESA REXACH Y JORDI SOLER** RESPONSABLES DE ADEAS HR

“Somos una empresa que siente pasión por las personas”

ADEAS Hr es una consultoría especializada en la selección y evaluación de personas fundada por Teresa Rexach, su actual CEO, hace catorce años. Hemos hablado con ella y con Jordi Soler, Director General de la empresa, para conocer cuál es la filosofía de trabajo de la empresa.



¿Qué servicios ofrece ADEAS Hr?

T.R.: Ofrecemos a nuestros clientes un servicio integral en materia de selección y evaluación de personas para cubrir las vacantes o necesidades de su empresa. Nuestro planteamiento está basado en las PERSONAS, donde la proximidad con los actores del proceso es clave.

¿A qué se refiere?

J.S.: A que todo lo que hacemos está pensado en las PERSONAS. Y cuando me refiero a las personas quiero decir a los clientes, a los candidatos y también a los miembros de nuestro equipo. No entiendo nuestro trabajo sin ser conscientes que trabajamos con y para las PERSONAS, en definitiva con PASIÓN.

¿Cuál es la estructura de la empresa?

T.R.: Actualmente somos un equipo formado por 14 personas, todas ellas mujeres con la única excepción de Jordi. Nuestra sede central se encuentra en Barcelona y desde el pasado mes de mayo disponemos también de una oficina en Madrid.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

T.R.: Trabajamos para todo tipo de empresas –desde pymes hasta multinacionales– de multitud de sectores: banca, finanzas, farmacéutico, alimentación, inmobiliario, químico... A los más de 260 clientes que tenemos les ofrecemos una filosofía basada en tres valores: CONFIANZA, COMPROMISO y CALI-

DAD. La Confianza nos permite conocer al cliente y visualizar cuáles son sus necesidades, orientando en todo el proceso a la toma de decisiones. El Compromiso, nos lleva a establecer una comunicación fluida y transparente que nos permite visualizar en todo momento la evolución del proceso de selección y a no cesar en nuestra implicación hasta que el cliente tiene el profesional deseado para incorporar a su organización. La Calidad, nos obliga a trabajar con elevados estándares de excelencia, para reclutar al talento que mejor encaje con el perfil de la vacante, esto comporta no trabajar exclusivamente con BBDD, sino con la búsqueda permanente de candidatos en el mercado laboral.

¿Es eso lo que diferencia a ADEAS Hr de sus competidores?

J.S. Tenemos una estructura lo suficientemente ágil y flexible para hacer orfebrería en la selección de personas. Nuestros procesos se basan en la comunicación constante, en la confianza que establecemos con el cliente y en la implicación de nuestro equipo, nuestro principal activo. Nuestra filosofía de trabajo basada en el compromiso, no solo comprometemos con nuestros clientes, con nuestro trabajo, sino también con la sociedad, realizando de forma recurrente acciones solidarias por y para las PERSONAS.

¿Se puede innovar en un sector como el de los recursos humanos?

J.S.: Se puede, sin duda. A modo de ejemplo, somos la única consultora española que realiza los anuncios de los puestos de trabajo en vídeo. ¿La razón? Por un lado, el canal de información que más se consume es el online, y resulta más fácil ver un vídeo de un minuto que leer con detalle una descripción al uso. Proximidad, transparencia y adaptación a las nuevas tecnologías nos permiten estar más cerca de nuestros candidatos, en definitiva del Talento.

Y actualmente estamos trabajando en la incorporación de la Gamificación en nuestros procesos de selección, la Experiencia del Candidato nos preocupa y creemos que puede ser un elemento disruptivo en el proceso de selección.

¿Qué planes futuros se ha marcado ADEAS Hr?

T.R.: Consolidar nuestro crecimiento en dos líneas de trabajo, en mayo del 2017 abrimos la delegación de Madrid, de manera que la intención es consolidar nuestra presencia en un mercado donde existe un gran potencial de crecimiento. Y a nivel internacional, formamos parte del grupo Future Manager Alliance, que tiene presencia en más de 18 países y que nos permiten dar servicio a nuestros clientes con delegaciones internacionales y también a los clientes internacionales que se quieren establecer aquí.

Pero por encima de todo, el reto es seguir trabajando para conseguir la excelencia, siendo una consultoría de selección y evaluación capaz de ofrecer la máxima calidad para mantener los niveles de fidelidad y confianza de nuestros clientes.

www.adeashr.com

Entrevista **MIGUEL A. MÁRQUEZ** ADMINISTRADOR/GERENTE

“La vocación y la empatía son aspectos fundamentales en nuestra profesión”

A todos nos preocupa envejecer y cuando pensamos en ello nos asaltan muchas preguntas. En esta entrevista hablamos con Miguel A. Márquez, gerente de varios centros asistenciales, tres de ellos residencias para ancianos situadas en la provincia de Tarragona, para que nos explique su propia visión del sector de la geriatría.

Actualmente es gerente de 4 residencias, pero ¿cuándo empezó su experiencia profesional en este sector?

Mi vocación nació a los 17 años, tras un curso de auxiliar de geriatría. A partir de ese momento comencé a formarme de manera ininterrumpida. A lo largo de mi carrera profesional, me he ido especializando en este sector acumulando diversas titulaciones universitarias tales como la carrera de enfermería, la especialidad en el campo de la geriatría y diferentes títulos posteriores en salud mental y dirección y gestión de residencias de la tercera edad. De hecho, en la actualidad estoy cursando un máster oficial en gestión y liderazgo de la Universidad de Barcelona. Soy también profesor asociado en la Universitat Rovira i Virgili de Tarragona y docente en la Fundació Pere Tarrés, y a todos mis alumnos les insisto en la importancia de la vocación y la empatía en nuestra profesión. A mi entender, es la clave de un buen servicio.

¿Cuáles son las 4 residencias que dirige y dónde están ubicadas?

Los centros que dirijo están en la provincia de Tarragona. Tres de ellos están destinados al público de la tercera edad y el cuarto es un cen-

tro especializado en Trastorno Mental Severo: Llar d'avis Mar i Sol, en Creixell; Residencia Ballús, en Valls; Residencia La Marquesa, en El Pla de Santa Maria y, por último, Residencial Fontscaldes en Fontscaldes, una pequeña pedanía de Valls, donde sus vecinos nos brindaron una cálida acogida y aceptaron como conciudadanos a un vulnerable colectivo frecuentemente estigmatizado a nivel social y con pocos recursos económicos y asistenciales a su alcance como es el enfermo mental.

Según su experiencia, ¿qué elementos imprescindibles debe reunir un centro de estas características para poder cumplir con las necesidades especiales de sus residentes?

El elemento principal es contar con un buen equipo, consciente y entregado al colectivo a asistir. Otro de los elementos indispensables es conocer las necesidades de cada uno de los usuarios. De hecho, la excelencia en el servicio va dirigida hacia la Atención Centrada en la persona. Según mi experiencia personal, el número de usuarios por centro o por unidad ayuda a optimizar recursos al mismo tiempo que individualiza los cuidados haciendo que el usuario no se sienta un número sino lo que es, una persona.

¿Qué capacidad tienen sus residencias? ¿Qué personal cualificado hay en cada centro?

Disponemos de una capacidad de unas 200 plazas de residencia asistida. Además de residencia, los centros cuentan con unas 25 plazas de centro de día y algunas de comedor social. Contamos con gerocultoras, limpiadoras, cocineros, médicos, enfermeras, trabajadoras sociales, educadoras sociales, fisioterapeutas, psicólogas, terapias ocupacionales, podólogo y demás, los cuales son todos igual de importantes e imprescindibles para ofrecer un servicio de alta calidad.

A parte de unas instalaciones adecuadas y cómodas, el factor humano es fundamental. ¿Qué nos podría decir acerca del papel del personal de enfermería?

La profesión enfermera es una gran desconocida para la sociedad y, por tanto, carece de un reconocimiento que la sitúe donde realmente merece estar. El personal de enfermería es autónomo en sus funciones, colaborando con otros profesionales del equipo interdisciplinar y asumiendo importantes roles asistenciales y docentes, y situándose de forma altamente cualificada en el marco de la investigación y la gestión. Sería de suma importancia la presencia de este colectivo en el ámbito político para ayudar a posicionar el campo de la sanidad en un lugar prioritario, tal y como le corresponde, y puesto que son los profesionales de enfermería son los que cuidan y conocen las necesidades de las personas y familias que atienden.



 **RESIDÈNCIA BALLÚS**
<http://www.residenciaballus.com>

 **RESIDÈNCIA FONTSCALDES**
<http://www.residencialfontscaldes.com>

 **RESIDÈNCIA LA MARQUESA**
<http://www.residencialamarquesa.com>

 **RESIDÈNCIA MAR I SOL**
<http://www.llarmarisol.com>

Entrevista **JOSÉ LUIS FERNÁNDEZ** DIRECTOR DE EXPANSIÓN DE KURZ&GUT

“Kurz&Gut prevé abrir 25 nuevos restaurantes en los próximos tres años”



Pedro Pinazo, CEO y José Luis Fernández, Responsable de Expansión



Kurz&Gut es una marca consolidada con un alto potencial de crecimiento. Con más de veinte años de experiencia en el sector de la restauración y la franquicia, y un equipo de profesionales motivado e implicado, Kurz&Gut aporta la credibilidad, solidez y rentabilidad para que cualquier emprendedor o inversor que esté pensando en iniciar su propio proyecto empresarial pueda hacerlo realidad.

¿Cómo empezó todo?

Comenzamos en 1995 reinventando el concepto de fast food para ofrecer productos de calidad, en un nicho específico situado entre las grandes cadenas y los locales modestos.

¿Cuáles consideran que han sido las claves del éxito para contar con cada vez más adeptos a Kurz&Gut?

El conocimiento de nuestros clientes y la adaptabilidad a sus gustos han

sido las claves. La evolución que ha sufrido Kurz&Gut desde sus inicios creo que así lo demuestra; hemos pasado de ser un concepto alemán de fast food especializado en la venta de todo tipo de salchichas y cervezas de importación a ubicarnos dentro del sector del “casual dining”, reinventándonos como cervecería-restaurant donde ofrecemos un servicio asistido a mesa, cuidado y eficaz, y donde el cliente accede a una dieta mediterránea con

productos de calidad, sana y equilibrada, combinada de manera creativa e innovadora que puede degustar en un ambiente cómodo y atractivo a unos precios razonables.

El 60% de los nuevos restaurantes Kurz&Gut se abrirán bajo el modelo de franquicia

¿Con cuántos locales cuentan en la actualidad?

Contamos con diez locales en ubicaciones repartidas entre los principales centros comerciales y zonas urbanas, tanto en Madrid como en Barcelona.

¿Cómo podemos abrir una franquicia Kurz&Gut?

El perfil de franquiciado que buscamos en Kurz&Gut, además de que tenga capacidad de inversión, es el de una persona con ilusión, implicación, compromiso y espíritu emprendedor. No tiene por qué venir del sector de la hostelería ya que los conocimientos necesarios para gestionar eficientemente su restaurante los adquirirá durante el proceso de formación previo a la apertura.

Desde el primer contacto, asesoramos y ayudamos en la elección de la mejor ubicación, elaboramos el business plan y realizamos un seguimiento exhaustivo y de estrecha colaboración durante todo el proceso previo a la firma del contrato. Todo el equipo de Kurz&Gut se pone a disposición del franquiciado ayudándole en todo lo necesario para la apertura y la gestión diaria de su restaurante, con visitas periódicas de asesoramiento por parte de nuestros supervisores, buscando siempre rentabilizar al máximo la inversión realizada.

¿Qué inversión inicial y local son necesarios?

La inversión necesaria para poder abrir un restaurante Kurz&Gut ronda los 1.200 €/m², canon de entrada incluido. Nuestro retorno de inversión se sitúa en torno a los tres años en ubicaciones que cumplan con las características descritas.

Por último, ¿cuál es el crecimiento que estiman en los próximos dos años?

La estrategia de expansión para los próximos tres años pasa por consolidar nuestra presencia en calle a nivel nacional, priorizando las capitales de provincia, pero sin dejar de lado las ubicaciones en centro comercial o incluso las poblaciones inferiores a 50.000 habitantes.

Nos hemos fijado la apertura de 25 nuevos restaurantes para los próximos tres años; un 60% serán bajo el modelo de franquicia, por lo que ya hemos empezado con la búsqueda de ubicaciones y la selección de candidatos.

www.kurz-gut.com

Entrevista **CONXITA FERRERONS** RESPONSABLE DEL HOTEL Y RESTAURANTE SOLINEU

“Solineu traslada su carácter familiar, próximo y directo a sus clientes”



El Hotel Solineu es una de las referencias del sector en La Molina. De carácter familiar, ofrece una amplia variedad de alojamientos para quienes decidan pasar unos días de asueto en el Pirineo catalán. Hablamos con su responsable, Conxita Ferrerons.

¿Cuáles son los orígenes del hotel?

Adquirimos el hotel Sol i Neu en 1995. Anteriormente teníamos experiencia como agencia inmobiliaria en La Molina y decidimos dar el paso. Durante los primeros años lo alquilamos a un tercero para que lo

gestionara y explotara hasta que en el año 2004 optamos por ocuparnos de forma directa y lo transformamos completamente.

¿En qué consistió esa transformación?

Lo único que dejamos como estaba fue la fachada y la estructura, pero cambiamos el hotel por completo. Remodelamos todas las habitaciones, hicimos algunas nuevas, creamos e instalamos un spa... El hotel de hoy y el que era tienen poco que ver.

¿Cómo definiría la filosofía del establecimiento?

El nuestro es un negocio familiar que dirigimos mi hija y yo, y procuramos trasladar ese carácter próximo y directo a los servicios que ofrecemos, desde la recepción

hasta la comida, casera y de calidad, pasando por el equipamiento de las habitaciones y las zonas comunes. El nivel de fidelidad que nos muestran nuestros clientes –algunos vienen sin falta cada año– nos indica que hacemos las cosas bien, aunque siempre trabajamos para mejorar.

Pero no es la única oferta de alojamiento que gestionan en La Molina...

Es cierto. Disponemos de varios apartamentos que se alquilan por temporada y también de un apart-

hotel de 50 apartamentos más, en este caso en régimen de media pensión, lo que nos da una capacidad total de 400 plazas. El aparthotel está comunicado con el hotel mediante un pasillo cubierto que da acceso al restaurante y que nos permite, si el cliente lo desea, ofrecer el mismo servicio que en el hotel también en los apartamentos. Me refiero a servicio de habitaciones, cambio de ropa de cama...

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Nuestra clientela es muy variada. Tenemos familias que vienen en temporada alta de esquí, turismo de fin de semana, grupos de adultos y de gente mayor... En este sentido, la llegada de grupos de la zona de Murcia, Almería y otras zonas del sur después de Semana Santa nos permite tener abierto el hotel durante todo el año, también en temporada baja, algo que otros establecimientos de la zona no pueden hacer.

¿Cuáles son los retos de futuro de Solineu?

No tenemos más reto que seguir trabajando para ofrecer a nuestros clientes una experiencia inolvidable en cualquiera de nuestros alojamientos. Y eso pasa por continuar mejorando, por mantener el trato directo y adaptado a sus necesidades y por incorporar aquellos servicios que nos permitan consolidar nuestro posicionamiento en la zona.

Entrevista MARC GUIU GERENTE DE IMPULSA SALVAESCALERAS

“Impulsa tu calidad de vida”

Impulsa Salvaescaleras es una empresa catalana especializada al 100% en la venta, instalación y mantenimiento de sillas salvaescaleras. Fiabilidad y eficacia siguen siendo las señas de una compañía que aporta soluciones personalizadas para cada cliente. Hablamos con su gerente, Marc Guiu.

Se puede instalar una silla Salvaescaleras Impulsa en la escalera de mi casa?

Fáciles y rápidas de instalar, nuestros productos son un sistema universalmente aceptado y con muchos años de historia. Prácticamente cualquier escalera -sea recta, curva o dividida en diferentes segmentos- tiene un modelo de silla que puede adaptarse a ella. si el usuario tiene cualquier duda, en Impulsa le ofrecemos asesoramiento técnico sin compromiso: nuestros expertos valorarán las diferentes opciones, tomarán medidas exactas de su escalera o hueco y le aconsejarán sobre el salvaescaleras que mejor se adapta a sus necesidades.

¿En cuánto tiempo se instala una silla salvaescaleras?

Dependiendo de las características de su hogar, la instalación del salvaescaleras puede conllevar desde un par de horas, para escaleras rectas, hasta varias horas más en escaleras con curvas o cambios de inclinación. De todas maneras, en Impulsa intentamos que el tiempo de montaje sea el mínimo posible para que usted pueda disfrutar de su nuevo salvaescaleras. Antes de salir de su casa, nos aseguraremos de que su salvaescaleras funcione perfectamente y le haremos una demostración del funcionamiento hasta estar seguros de su completa satisfacción. Evidentemente, nos comprometemos a dejar la estancia tan limpia co-



“Impulsa Salvaescaleras, líder en Catalunya ofrece las mejores soluciones para la escalera de su hogar”

mo la hemos encontrado al llegar.

¿Qué soluciones brindan a sus clientes?

Siempre tratamos de ir un paso por delante del resto de empresas en materia de calidad y servicio, de ahí que trabajemos únicamente con las mejores marcas. Nuestro trabajo ha ayudado a que muchas personas consigan la libertad de movimientos que se merecen en su vida diaria doméstica. somos especialistas en salvaescaleras y ofrecemos una amplia gama de soluciones a todas aquellas barreras arquitectónicas exteriores e interiores que impiden la accesibilidad, tanto de los mayores como de personas con movilidad reducida.

¿Cuánto cuesta un Salvaescaleras Impulsa?

Lejos de ser un producto de lujo, los salvaescaleras Impulsa están al alcance de todos. Sabemos que disponer de estas ayudas en casa es vital para muchas personas en nuestro país, de ahí que dispongamos de soluciones para todos los bolsillos. dado que nuestros productos se adaptan a necesidades concretas, los precios varían dependiendo de las características específicas de cada proyecto, de los modelos y las opciones elegidas. Quien lo desee puede disfrutar de una silla para moverse entre las diferentes plantas de su vivienda a partir de sólo 2.700 €.



¿Qué garantía ofrecen en sus productos?

Todos nuestros salvaescaleras tienen 2 años de garantía directa del fabricante. No obstante, nuestros productos son instalados y manipulados por contrastados profesionales de la materia y disponemos de un servicio de mantenimiento rápido y eficaz que le permitirá estar tranquilo y seguro con el buen funcionamiento de su salvaescaleras. somos un equipo comprometido, nos gusta nuestro trabajo y sabemos cómo atender las necesidades de cada uno de nuestros clientes, porque en la mayoría de los casos, de nosotros depende su calidad de vida.

En Impulsa podemos ayudarle a encontrar la mejor solución para las escaleras de su hogar, si usted tiene todavía alguna pregunta o no le ha quedado claro algún concepto, por favor visite nuestra web o llame a uno de nuestros expertos al teléfono 902 050 250.

Testimonios satisfechos

Nuria (Gavà, Barcelona)

“Estoy muy contenta con esta solución. La habitación está en la segunda planta y ahora podemos movernos por la casa de una forma fácil y segura”.

Joan (Palafrugell, Girona)

“Probamos con un salvaescaleras recto y estábamos tan contentos y satisfechos que hemos decidido instalar uno curvo para subir todas las escaleras”.

Antonio (Reus, Tarragona)

“Antes no podía salir de casa debido a las escaleras de entrada, desde que tengo mi salvaescaleras Impulsa puedo disfrutar mas de la vida”.

Roser (Agramunt, Lleida)

“Son muy profesionales y el salvaescaleras funciona de maravilla. Si los necesitamos para cualquier consulta siempre nos atienden muy gustosamente”.

Montserrat (Ripoll, Girona)

“El acabado es fantástico, la guía se adapta perfectamente a la escalera. A penas se nota, y ocupa muy poco espacio. Ahora tengo un salvaescaleras a medida y sin obras.”



IMPULSA
SALVAESCALERAS



Más información
Telf. 902 050 250
www.impulsa.cat
impulsa@salvaescalas.cat