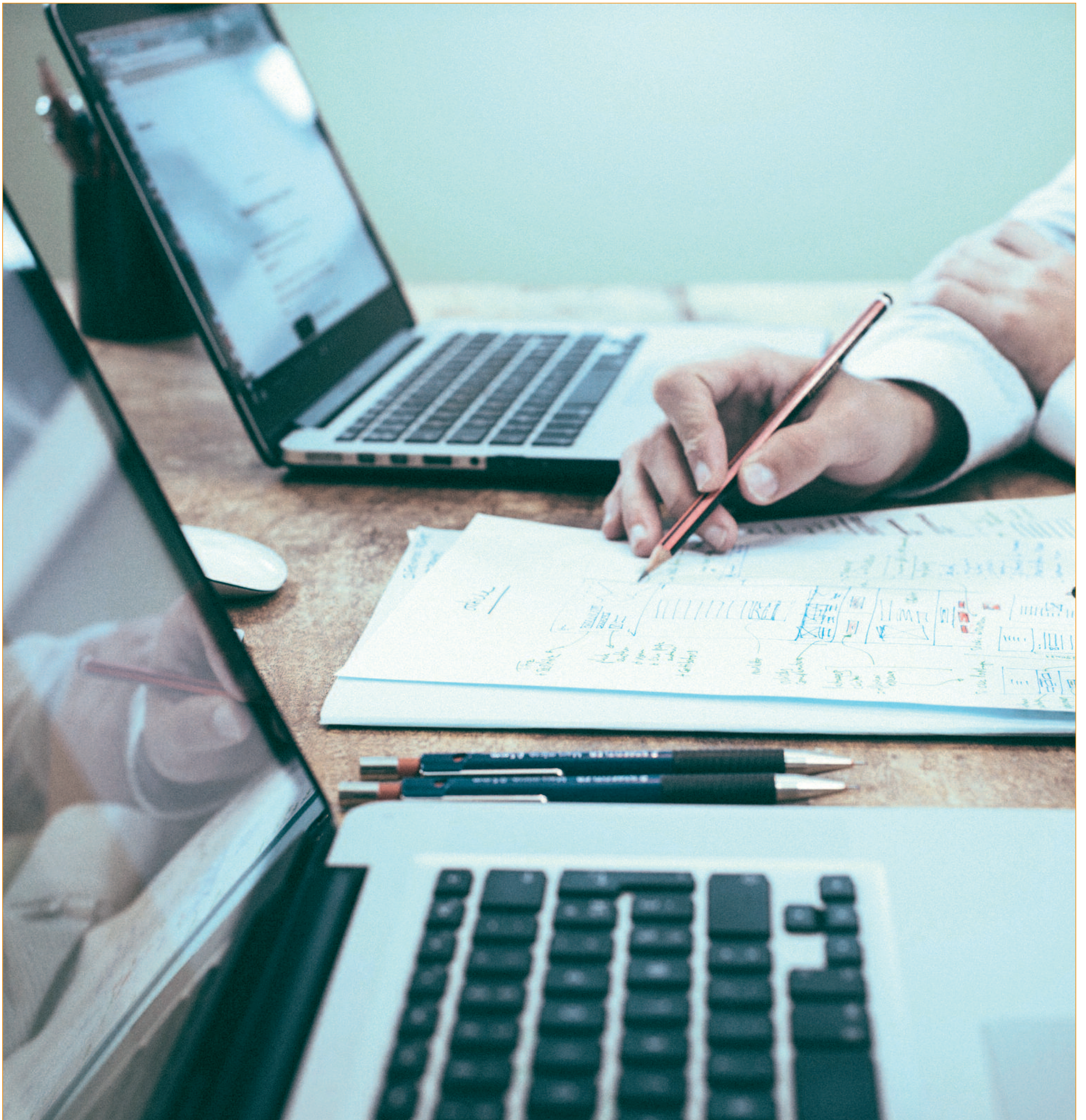


SUPLEMENTO EDITADO Y PRODUCIDO POR GRUPO HORO

EXCELENCIA EMPRESARIAL



Entrevista MANEL GARCIA CANELA DIRECTOR GENERAL DE SIGNES IMATGE I COMUNICACIÓ

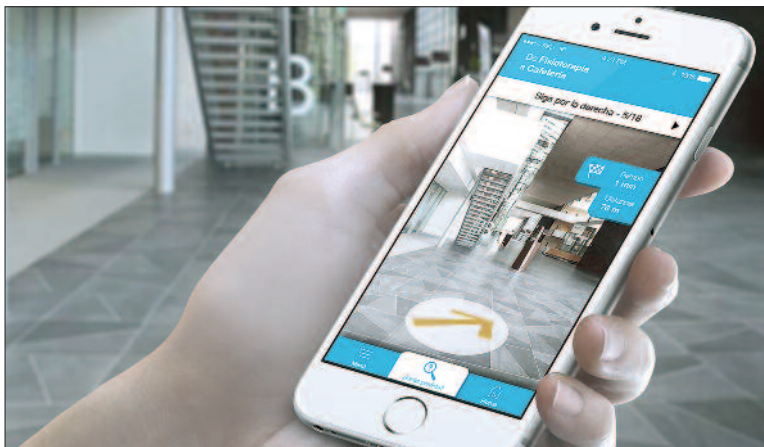
“La señalización actual requiere de mayor personalización y flexibilidad”

¿Sabes qué es el “wayfinding”? Esta palabra inglesa hace referencia a la ciencia o el arte de resolver las necesidades de orientación de las personas y de su interacción con el espacio. La empresa barcelonesa Signes Imatge i Comunicació es punta de lanza en este sector. Su equipo multidisciplinar de profesionales realiza proyectos referentes para grandes corporaciones e instituciones públicas, nacionales e internacionales, desde hace más de 35 años.

¿Qué diferentes servicios están ofreciendo a sus clientes?

Contamos con tres líneas de negocio. En primer lugar, la fabricación e instalación de señalización e imagen corporativa, que sería la línea tradicional de Signes. Por otro lado, trabaja-

mos en la línea de Wayfinding, en la que el equipo multidisciplinar de Signes, formado por arquitectos, diseñadores e ingenieros (en su mayoría mujeres), se encarga de estudiar los espacios de uso público y diseña proyectos de señalización adaptados a



cada espacio. No trabajamos en base a un catálogo de productos, nuestra especialización está en diseñar, producir e instalar señalización adaptada a las necesidades particulares de cada uno de nuestros clientes. Y, por último, hemos desarrollado la app Signes Eyedog, nuestra tercera línea de negocio, que da respuesta a las actuales tendencias en señalización, más flexible y personalizada.

¿En qué tipo de espacios resulta útil la app Signes Eyedog?

Hace algunos años la señalización era genérica, igual para todos los usuarios, hoy en día, sin embargo, requiere de perso-

nalización. La aplicación de las nuevas tecnologías es clave para conseguir personalizar la información para cada usuario. En esta dirección trabaja la app Signes Eyedog. Se trata de un complemento de señalización muy útil en espacios con una estructura de destinos múltiple y compleja, como puede ser un hospital. Como primera fase, hemos comenzado a implantar Signes Eyedog en dos grandes hospitales: el Hospital de La Paz en Madrid y el Clínic en Barcelona. Está teniendo una respuesta muy interesante. Dentro del ámbito de las tecnologías unidas a la señalización también estamos trabajando en un proyecto muy in-

novador junto a La Salle Campus BCN.

Además de dar respuesta a las necesidades de señalización en la era digital, ¿de qué forma logran que la empresa-cliente se sienta identificada con la imagen corporativa del proyecto?

Desde nuestros orígenes hemos mantenido una relación muy estrecha con el mundo del diseño. De hecho, hemos recibido reconocimientos tan destacados como el Premio Nacional de Diseño, el ED Award o el Laus, entre otros, lo que demuestra que abordamos nuestros proyectos muy enfocados en la calidad del diseño, la ingeniería y el servicio, más allá de la productividad industrial.

Para finalizar, ¿a qué retos futuros se enfrentan dentro de la señalización de espacios públicos?

El reto está en lograr que el usuario pueda interactuar con la señalización visual de su entorno gracias a las herramientas de señalización digital móvil, así como en desarrollar herramientas cada vez más personalizadas que le guíen en base a sus necesidades particulares.



SIGNES

www.signes.es



SU EMPRESA EN PRENSA

GuíadePrensa.com

Especialistas en gestión de monográficos en prensa.
Campañas publicitarias personalizadas

Entrevista JAVIER CARDONA RIU EMPRESARIO

“La Piemontesa es una franquicia única por la calidad y la innovación”

Javier Cardona es un empresario que cree en el trabajo y en la constancia como requisitos imprescindibles si se quiere alcanzar el éxito. Actualmente es propietario del restaurante La Piemontesa Vielha y de la licencia de Engel&Völkers para toda la provincia de Lleida.

Empecemos con La Piemontesa Vielha. Descríbame en pocas palabras...

Ubicada en una antigua casa típica aranesa, reconvertida en un restaurante acogedor, en La Piemontesa Vielha se siente el aroma de la cocina tradicional italiana desde hace cinco años. Situado en la plaza Sant Antoni de la capital de la Val d'Aran, el establecimiento dispone de 1.000 metros cuadrados, repartidos en dos plantas y una buhardilla.

¿Por qué eligió ubicar el restaurante en Vielha?

Me di cuenta de que era una oportunidad muy interesante en una casa vistosa, situada en el centro de una localidad turística como Vielha. El establecimiento, que inauguramos en noviembre de 2013, está funcionando muy bien. Además, existe un componente sentimental, ya que el edificio en el que se ubica el restaurante es el mismo en el que yo nací.

¿Qué le impulsó a confiar en una marca como La Piemontesa?

Tengo que reconocer que el restaurante de La Piemontesa en Vielha ha sido mi primera experiencia en la gestión directa en el sector de la hostelería. En la marca La Piemontesa confíé porque vi un pro-

yecto innovador, basado en un sistema de franquicias en pleno proceso de expansión. Además, detrás de la iniciativa hay profesionales de confianza y de solvencia contrastada. Desde el punto de vista personal, mi ilusión era generar empleo en la zona.

¿Qué valores diferenciales tiene La Piemontesa en comparación con otras cadenas?

Los elementos que convierten a la Piemontesa en una franquicia única para mí son la calidad del producto, el proceso artesanal de fabricación que se realiza con ingredientes naturales, sin colorantes artificiales ni aditivos. Este valor añadido es uno de los que más aprecian nuestros clientes junto con un precio asequible.

Una calidad que se aprecia en el aroma, sabor y textura de cada plato ya que, la selección de los mejores ingredientes de origen natural y sus recetas de raíces 100 % italianas hacen de su cocina una auténtica experiencia gastronómica. En La Piemontesa se apuesta por la tradición. Toda la técnica y experiencia están al servicio de la cocina italiana de calidad.

¿Dónde aconsejaría implantar un nuevo restaurante de La Piemontesa?

Creo que cualquier lugar con alta afluencia de personas es ideal para instalar una nueva franquicia de La Piemontesa, ya que es un modelo de negocio que ofrece muchas posibilidades por su carácter de proximidad al cliente.

Y ahora que se ha introducido en el mundo de la hostelería, ¿qué opina de la restauración en la Val d'Aran?

Es uno de los muchos atractivos que ofrecemos, su calidad es muy alta en todos los sentidos. Sin duda, la Val D'Aran es desde hace años un destino fantástico para todos los amantes de la naturaleza, sus incomparables paisajes en todas las épocas del año que cuando contemplas sus lagos, sus montañas, sus prados no puedes dejar de estremecerte. Además, es un lugar perfecto para los aficionados a los deportes de montaña en general, pesca, rafting, barranquismo... y obviamente ofrece las mejores pistas de sky de nuestro país en Baqueira Beret. Pues a todo esto, hay que añadir cultura y gastronomía.

Hablemos ahora de su otra actividad empresarial. ¿Qué relación mantiene con la inmobiliaria Engel&Völkers?

Hace un año compramos la licencia de Engel&Völkers para toda la provincia de Lleida. Ya está abierta la tienda de Vielha, que dirigen mis hijos Javier y Ana, siendo Keith Kirwen nuestro hombre de confianza. Próximamente acometeremos la apertura en Lleida capital y en algún otro punto de interés.

¿Por qué eligió E&V?

Por ser una marca que opera en todo el mundo, de éxito, seriedad y prestigio contrastados.

¿Qué le aporta en este momento de su carrera profesional alinearse con E&V?

Posición y proyección internacional, además de beneficiarnos de sus sinergias y experiencia.

¿Cree que la marca tiene mercado en la Val d'Aran y en Lérida?

Por supuesto, la zona cuenta con extraordinarias propiedades inmobiliarias, muchas de ellas de alto standing. Nosotros ofrecemos a nuestros clientes, además del mejor producto, seriedad, profesionalidad, transparencia, exclusividad y pasión por nuestro trabajo. En la actualidad, a pesar del poco tiempo de funcionamiento, tenemos una importante cartera de propiedades y de clientes a los que intentamos encontrar lo que buscan.

También desde hace años representamos a la firma de moda United Colors of Benetton, actividad que dirige mi mujer Pilar.

**La Piemontesa Vielha**www.lapiemontesa.com/restaurantes-comida-italiana/la-piemontesa-vielhaPlaça Sant Antoni, 3 - 25530 Vielha - Tel. 973 640 141
vielha@lapiemontesa.com

Autocars Barrera abre un nuevo curso escolar ampliando su flota a más de 40 vehículos

La empresa se consolida en el servicio de transporte escolar en el Maresme

Después de un verano muy intenso, marcado por los servicios de transporte relacionados con la temporada turística, Autocars Barrera se adapta ahora a las nuevas necesidades del transporte escolar, habiendo invertido en mejores vehículos y mejor equipados.

Durante el verano, Autocars Barrera ha llevado a cabo transportes regulares a diferentes parques acuáticos, ha prestado los servicios de traslado de diferentes casales de verano, realizado diferentes circuitos por el territorio nacional y europeo para distintas agencias de viaje, así como múltiples servicios discrecionales para particulares, como bodas y excursiones.

Además de ello, la empresa ha aprovechado el periodo estival para adaptarse a las nuevas necesidades

que se desprenden del transporte escolar, invirtiendo en nuevos vehículos, en nuevos aparatos de Wifi y en una aplicación que mediante un teléfono móvil, que usa la acompañante de la ruta, permite a los centros escolares y a los padres saber, en cada momento, la posición del bus que realiza cada una de las rutas y los usuarios que se encuentran, en tiempo real, en el interior del vehículo.

En las próximas fechas, la empresa culminará la expansión matriculando un nuevo vehículo, carrozado por Beulas sobre un chasis de la marca Man. Este vehículo permitirá potenciar los diferentes contratos que la empresa familiar tiene con diferentes agencias de viaje, realizando excursiones y circuitos en diferentes zonas del territorio nacional y europeo.

20 rutas de transporte escolar

La empresa de Tordera (Barcelona) ha iniciado este septiembre las diferentes rutas de transporte escolar dentro de su comarca, ampliando sus servicios a una gran parte del Maresme. Las rutas ascienden a una veintena y las realiza en el marco de contratos firmados con diferentes ayuntamientos y consejos comarcales.

Todas las innovaciones incorporadas le van a permitir desarrollar, de la mejor manera posible, los servicios de transporte escolar, además de facilitar los transportes de las diferentes salidas culturales de los centros escolares de la zona. Para realizar estos servicios de una manera correcta y poder dar una rápida respuesta a posibles incidencias, la empresa cuenta con una base en la localidad de Calella, lo que facilita los tiempos de reacción y permite ampliar el territorio donde Autocars Barrera puede prestar sus servicios.

Para este curso escolar, la empresa se fija



el objetivo de afianzarse en todos los servicios que realiza y que el crecimiento vivido en estos meses se pueda consolidar para poder prestar un mejor servicio a sus nuevos clientes. Al mismo tiempo, Autocars Barrera quiere seguir su expansión en las zonas que trabaja de forma más reciente, esto es, poder atender el servicio de excursiones a todas las escuelas a las que realiza el servicio de transporte escolar. Proporcionar el transporte a diferentes asociaciones de-

portivas y prestar servicio a las agencias de viaje situadas en la zona del Maresme, son otros de los principales objetivos de Autocars Barrera para su consolidación y expansión en este tramo final de 2018.



www.autocarsbarrera.cat



Entrevista JAIME SALVIA GERENTE DE SALVIA APLICACIONES

“El retrofitting mejora las prestaciones de la maquinaria y aumenta la competitividad”

Salvia Aplicaciones Eléctricas Industriales SLU es una empresa dedicada a la reparación, automatización y modificación de maquinaria industrial. Para conocer con más detalle cuál es su labor, hablamos con su gerente, Jaime Salvia.

¿Cuáles son los orígenes de la empresa?

Creamos la compañía a partir de mi experiencia en el sector textil, que se remonta más de 30 años en el tiempo, con la intención de poner a disposición de la industria una vía para actualizar sus equipos de producción a un coste mucho menor que el de la adquisición de nueva maquinaria. Hoy estamos presentes no solo en el sector textil, sino también en otros como la alimentación, las plantas de gas GNL, los prefabricados de hormigón o la máquina-herramienta.

¿Cómo definiría su filosofía de trabajo?

Partimos de la base de que el cliente dispone de una máquina que desea actualizar para conseguir una mejor producción sin necesidad de recurrir a su sustitución por una nueva. El retrofitting, que así se conoce este siste-

ma, permite mejorar las prestaciones de esos equipos que ya tienen una cierta edad mediante la incorporación de elementos de electrónica e informática que facilitan la automatización de sus procesos y, en consecuencia, ayudan a mejorar la competitividad.

¿Aprovechando la estructura existente?

Así es. Mecánicamente hablando, las máquinas actuales son muy similares a las de hace unos años. Lo que ha evolucionado mucho son los sistemas de control electrónico y automático, que es lo que mejoramos nosotros. Aprovechamos toda la infraestructura existente y le añadimos aquellos componentes que necesita para actualizarse: motores eléctricos, variadores de velocidad, neumática, hidráulica, PLCs, software, control numérico, comunicaciones con Pcs...

¿Hablamos siempre de proyectos a medida?

Siempre. Es difícil que surjan dos proyectos iguales, puesto que cada cliente tiene una situación concreta. Transformamos y personalizamos cada equipo atendiendo a la necesidad de cada empresa y le proporcionamos un importante ahorro si lo comparamos con el desembolso que tendría que hacer para comprar una nueva máquina.

¿Se ocupan también del mantenimiento?

La actualización y transformación de las máquinas implica también una gestión de productividad que asegure su buen funcionamiento. En este sentido, disponemos de un software propio de gestión o podemos integrarlo con el que disponga el cliente. Muchas de los proyectos que realizamos se controlan remotamente desde nuestra sede para lograr que todo marche según está previsto.

¿En qué mercado geográfico están presentes?

Tradicionalmente nos hemos centrado en el mercado nacional y, fundamentalmente, en Cata-



lunya. No obstante, hace tiempo que venimos estudiando la posibilidad de expandir nuestro negocio hacia otros países y ya hemos dado algunos pasos en ese sentido. El resultado está siendo muy satisfactorios y hoy tenemos presencia también en Portugal, el norte de África y diversos países latinoamericanos.

¿Por qué recurrir al retrofitting?

Cada vez son más las industrias que optan por reformar su maquinaria en lugar de adquirir

nuevos equipos. Unas veces esa decisión obedece a criterios de coste económico, pero otras porque precisan una mayor personalización en el tipo de producto que fabrican. En Salvia Aplicaciones disponemos de la tecnología y la versatilidad suficientes para dar respuesta a esas necesidades.



www.salviaaplicaciones.com

Entrevista ALEX CHARLES DIRECTOR GENERAL DE TANATEX CHEMICALS IBÉRICA, S.L.U.

“Cada vez se le piden más funcionalidades a un tejido”

Tanatex Chemicals abre nuevos horizontes con soluciones ultramodernas en el procesamiento textil que van desde el pretratamiento hasta el acabado, con un alto nivel técnico. Durante casi 60 años, la compañía ha demostrado ser un socio fiable para resolver los desafíos de sus clientes, de la mano de sus partners a nivel mundial y utilizando su tecnología exclusiva de vanguardia. Con una nueva forma de pensar respetuosa con el medioambiente, Tanatex Chemicals es la compañía experta a tener en cuenta en el futuro.



“Somos científicos apasionados de los tejidos y de todo aquello que los mejora”

¿Qué objetivos impulsan la actividad de Tanatex?

Somos un grupo de científicos entusiastas, apasionados de los tejidos y de todo aquello que los mejora. Trabajamos en productos que les añaden valor, contribuyendo a optimizar además sus procesos de producción.

¿Sus soluciones permiten ofrecer un extra a los productos?

Los consumidores valoran los tejidos sostenibles, duraderos y con alguna funcionalidad especial. En este sentido, en Tanatex podemos añadirles acabados y recubrimientos funcionales adicionales que les brindan nuevas y emocionantes características: desde propiedades de enfriamiento corporal a repelencia al agua, pasando por protección contra insectos, acabados antipilling, incluso podemos añadirles cosméticos, microcápsulas con fragancias y pro-

tegerlos contra el fuego. Detalles diferenciadores. Nuestro gerente de la unidad de negocio Functional Finishing describió el acabado como “agregar valor extra a los textiles”. Cuantas más cualidades agregues, mayor el valor del producto final. Además, nuestras soluciones aportan valor al producto respaldando un proceso sostenible y de calidad.

Pretratamiento, teñido, estampado, acabado... ¿Dónde interviene Tanatex?

Contamos con una extensa gama de productos a nivel mundial que permite a nuestros especialistas y laboratorios de aplicación servir a todo el espectro de procesamiento de textiles con soluciones a medida. Aplicamos acabados para proteger las telas contra el agua y el aceite, para que sean más suaves o para garantizar su calidad duradera.

Otro campo en el que Tanatex es particularmente activo es en recubrimientos textiles. Además, somos líderes en el mercado de la estampación digital (Chromojet) de alfombras y estamos muy activos en la preparación para la estampación con inyección de tinta (Inkjet).

¿A qué mercados orientan esa aportación de valor?

Desde la industria de la moda hasta textiles médicos, automoción y textiles para el hogar. Cada uno de ellos son segmentos únicos con requisitos únicos. A destacar la industria de los textiles deportivos, con los denominados tejidos inteligentes, que son a la vez bonitos y multifuncionales. En este sentido, podemos mejorar la elasticidad y la transpirabilidad, agregar una sensación de lujo a través de los aromas, liberar ingredientes sobre el cuerpo para optimizar la energía, el rendimiento y el flujo sanguíneo o incluso liberar cremas hidratantes para la piel.

¿Cuáles son las tendencias a futuro?

La gente dedica cada vez más tiempo a su bienestar mental y físico. Esa tendencia incluye también una creciente popularidad de funcionalidades textiles, como los tejidos aromatizados por ejemplo con café o con lavanda, que ayudan al usuario a concentrarse o a relajarse. Igualmente, la sostenibilidad es un compromiso. En este sentido, Tanatex Chemicals mantiene un enfoque orientado en alternativas ecológicas, como la tecnología a base de minerales, utilizando productos respetuosos con el medio ambiente, a base de arcilla, zeolitas o, lava, entre otros componentes.



www.tanatexchemicals.com

Yerse

BARCELONA | SINCE 1964

BARCELONA L'illa CC. Av. Diagonal 557
MADRID C/ Lagasca, 54
GIRONA C/Santa Clara 59
SABADELL Pl. Sant Roc, 25
ZARAUZ Trinidadale Kalea, 11
EL CORTE INGLÉS

yerse.com

Entrevista JOSÉ DOMINGO FERNÁNDEZ DIRECTOR DE PROMOCIONES LOFER 98

“En Promociones Lofer 98, construimos tus sueños”

Promociones Lofer 98 es el resultado de una larga trayectoria de empresas del sector de la construcción, dedicadas al ámbito residencial durante los últimos 50 años. Su fundador, Alonso Fernández, tras 40 años de trabajo constante y 10 años de enfermedad, falleció este verano. José Domingo, su hijo, arquitecto, ha continuado con el legado. Con él hablamos en esta entrevista.

Promociones Lofer lleva más de 40 años construyendo en Cataluña, esa larga trayectoria no es fácil en un sector como el de la construcción... ¿A qué factores se debe el éxito de la empresa?

El fundador de esta empresa familiar, Alonso Fernández, quien había sido comerciante en sus orígenes, sabía lo que era fundamental: el trato con las personas, que son mucho más que clientes, y el esfuerzo diario.

Fiel a sus ideales, ya en los años 90, decidimos introducir el lema de “Construimos tus sueños” y creamos el despacho profesional g67arquitectos@coac.net.

¿Cómo describirían las promociones que proyectan? ¿Qué características reúnen y las diferencian?

Nuestra máxima a la hora de promover siempre ha sido la ubicación, emplazamientos céntricos, bien situados. Nuestra base de trabajo siempre se ha situado en la ciudad de Barcelona y sobre todo en el barrio de Les Corts, ampliando merca-

do con edificaciones en L'Hospitalet de Llobregat, Cornellà, Esplugues y Molins de Rei. Son promociones pensadas, diseñadas y construidas para las personas.

¿Qué promociones tienen actualmente a la venta?

Nuestra última edificación, www.luxdiagonal.com, está ubicada en Barcelona, entre el Corte Inglés y L'Illa Diagonal. Es el resultado de la experiencia acumulada a lo largo del tiempo, dando lugar a una promoción de viviendas y locales de alto standing en un entorno privilegiado, con magníficas vistas y espacios luminosos, adaptándonos a las necesidades de cada propietario. Viviendas de calidad y confort, que integran la evolución de la tecnología y las normas edificatorias, funcionalidad y estética, que se alimentan de las aportaciones de los mejores industriales de cada ramo. Donde además hemos domotizado sus instalaciones, adecuándolas y preparándolas para los nuevos avances, diseñando una piscina con

solárium en la cubierta que las hace más exclusivas.

¿La compra de vivienda nueva está retomando protagonismo en Catalunya? ¿Qué previsiones de crecimiento hay para los próximos años?

Los cambios en la sociedad generan inestabilidad y el sector se resiente, pero vivimos en una ciudad cosmopolita, que es sinónimo de crecimiento. Después de diez años muy duros, estamos preparados para continuar y dar respuesta a los nuevos tiempos. Siempre estamos trabajando y en constante formación, para hacer realidad las ilusiones de muchas familias, estando a su disposición, dando una atención personalizada y diferencial.

¿Y cuáles son los próximos objetivos y retos para Promociones Lofer?

El futuro es incierto para las pequeñas empresas familiares en el nuevo mundo de la construcción. Antes, la relación con las entidades



Foto: ©Engel & Völkers

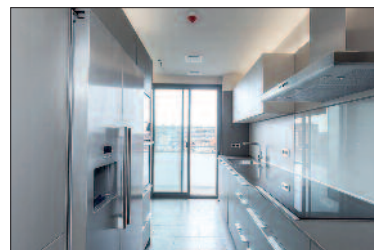


Foto: ©Engel & Völkers

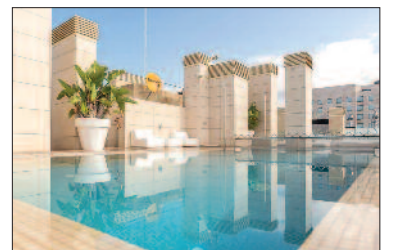


Foto: ©Engel & Völkers

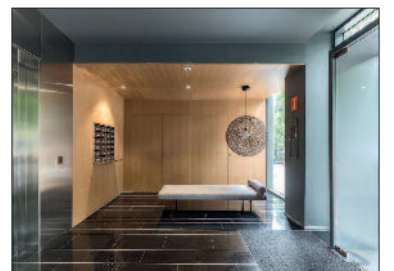


Foto: ©Engel & Völkers

financieras era muy fluida, y con la llegada de los fondos se ha vuelto muy compleja.

Nuestro objetivo es seguir mejorando, dando como valor añadido la relación con nuestros compradores, acompañándoles, asesorándoles y ayudándoles a construir sus sueños, de forma ecoeficiente y sostenible, como demanda la sociedad actual, cuidando hasta el último detalle hasta llegar a ofrecerles un mejor hogar.

www.promocioneslofer.es



D&C MARCOS

MÁS DE **70 AÑOS**
DANDO **SERVICIO**
A LA **CONSTRUCCIÓN**

Demoliciones y excavaciones

Desamiantado

Corte y perforación
de hormigón con diamante

Somos expertos,
rápidos y eficaces



www.demolicionesmarcos.es

Entrevista JORGE ARTEAGA DIRECTOR GENERAL DE GROHE ESPAÑA

“Mantenerse como marca referente en el sector de la grifería exige un esfuerzo constante de innovación”

Seguridad, eficiencia, ahorro de energía, sostenibilidad y tecnología de última generación con conceptos que definen las “Smart homes” o casas inteligentes. Lejos de ser cosa del futuro, estos hogares inteligentes son ya una realidad que nos ofrece mayor confortabilidad y experiencias mejoradas en todas las estancias de nuestra casa. La cocina y el baño son dos de los espacios de nuestras viviendas que más innovaciones están incorporando. GROHE es una marca referente en proveer de los productos más innovadores y de calidad a nuestros baños y cocinas.



“Trabajamos para poner a disposición de la sociedad productos de calidad y diseño respetuosos con el medio ambiente, nuestra salud y con un consumo eficiente”

¿Desde cuándo tiene GROHE presencia en España?

GROHE cuenta con filial en el mercado español desde 1973. La marca está fuertemente arraigada en nuestro país y es reconocida como referente en el sector.

¿Cuál ha sido la evolución de la firma en el país?

Como compañía, siempre nos hemos distinguido por nuestro énfasis en la calidad de todos

nuestros productos, además de destacar por la constante búsqueda por la innovación y el diseño de vanguardia. Recientemente, estamos evolucionando como proveedor integral para el baño y la cocina ofreciendo nuevas categorías que harán que GROHE evolucione.

Parte de nuestro objetivo, como el de cualquier compañía líder, es reforzar nuestro liderazgo. Para ello, GROHE además de ofrecer una completa gama griferías para baño y cocina, duchas, termostatos, accesorios y sistemas de instalación también lanzamos nuevas categorías como la cerámica, los fregaderos y sistemas de seguridad de agua que nos permitirán dar el primer paso como proveedor global.



GROHE Sense y Sense Guard

¿En qué momento se sumó usted al proyecto y cuáles han sido las principales líneas de su gestión?

Desde 2013 ejerzo como director general de GROHE España. Mi incorporación se produce en un momento de refuerzo de la estructura, en el que se buscaba acelerar nuestro crecimiento y posicionarnos como un proveedor integral en el mundo del baño con el lanzamiento de nuevas categorías de producto. Desde entonces, cada año, hemos batido nuestro propio récord de crecimiento alcanzando la máxima cuota de mercado.

Además, España es un mercado clave para GROHE por las oportunidades que ofrecen dos particularidades: un consumidor cada vez más exigente con la calidad y prestaciones de los productos, y también por la importancia de los proyectos en zonas turísticas.

¿En qué líneas de negocio pretende aplicar mayores esfuerzos?

Mantenerse como marca de referencia en el sector de la grifería exige un esfuerzo constante de innovación. Parte de este esfuerzo se concreta en nuevos productos para responder a la demanda de un proveedor integral del baño de calidad. Nuestro esfuerzo se traduce en productos de tecnología, con dispositivos inteligentes para monito-

“Lanzamos nuevas categorías como la cerámica, los fregaderos y sistemas de seguridad de agua que nos permitirán dar el primer paso como proveedor global”

“GROHE apuesta claramente por la tecnología inteligente para garantizar un mejor uso y un mayor disfrute del agua”

rizar y prevenir los incidentes causados por el agua en el hogar. Así, han surgido las tecnologías Sense y Sense Guard, que aportan mayor confort y seguridad al hogar, permitiendo controlar fugas de agua, desde cualquier lugar, por medio de la aplicación GROHE Ondus que te mantiene siempre informado. En GROHE trabajamos para poner a disposición productos de calidad y diseño respetuosos con el medio ambiente, nuestra salud y con un consumo eficiente.

Los baños y las cocinas coparán gran parte de las novedades de las viviendas del futuro. ¿Qué tiene preparado GROHE para nuestros hogares de cara a los próximos años?

Fiel a los valores de la marca, además de calidad, ofrecemos innovación para satisfacer mejor las necesidades de los usuarios, como el shower toilet Sensia Arena, que presenta lo último en higiene y limpieza. Entre sus novedosas prestaciones, destacan AquaCeramic, un esmaltado duradero que impide que los residuos se adhieran a la taza, y el revestimiento anti-bacteria HyperClean. O bien, el sistema SmartControl empotrado, cuya tecnología permite lograr una experiencia de ducha personalizada, gracias a la botonera intuitiva y al sistema de push-and-turn.

¿Y en la cocina?

En cocina también seguimos innovado con la nueva colección

de fregaderos, diseñados especialmente para integrarse en cualquier tipo de cocina, con estilos desde clásicos y atemporales a más minimalistas.

¿Cuáles son los principales objetivos que persiguen las innovaciones de GROHE?

En GROHE tenemos un objetivo claro, que es cumplir con el compromiso derivado de los valores de la marca: diseño, tecnología, calidad y sostenibilidad. En definitiva, proporcionar al usuario lo que llamamos ‘Puro disfrute del agua’, ‘Pure Freude an Wasser’.

¿De qué forma escuchan al mercado para dar con la respuesta que necesita?

Estando muy cerca de nuestros clientes y consumidores. En respuesta a las demandas del mercado, GROHE apuesta claramente por la tecnología inteligente para garantizar un mejor uso y un mayor disfrute del agua. Griferías, termostatos, sistemas de control del agua... Todo para que las experiencias de agua en el baño, la cocina o en la casa en general se vean mejoradas. Se trata de productos que simplificarán la vida de los usuarios y darán un valor añadido a cualquier espacio.

Para terminar, ¿dónde podemos encontrar los productos GROHE?

Estamos presentes en los principales distribuidores especializados, showrooms, tiendas de cocina, canal online y DIY. También es posible descubrir todos nuestros diseños en nuestro showroom de Barcelona en Avda. Sarrià, 106.



GROHE Euphoria SmartControl

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