



Patricia von Arend y Nathalie Denys en su estudio de Barcelona. / Elena Ramón.

Cada vez más compañías toman conciencia de la importancia del diseño y el interiorismo de sus instalaciones, una tendencia que Denys von Arend ha sabido aprovechar.

Denys von Arend da un nuevo 'look' a las empresas

M. Martínez

Nathalie Denys y Patricia von Arend han encontrado un filón en el interiorismo de espacios profesionales y empresariales. Desde que fundaron su propio estudio, en 1986, los clientes no han parado de crecer. "Entonces había mucho que hacer en cuanto al concepto de identidad corporativa; ahora las empresas ya lo tienen más asumido", indica Denys. La compañía inició su andadura centrando su actividad en el interiorismo de restaurantes, tiendas e incluso gimnasios, hasta que decidieron entrar en el segmento de las oficinas. El estudio, Denys von Arend, ha sido el

El estudio quiere potenciar sus divisiones de hoteles y residencias

artífice de la decoración de numerosos entornos profesionales. En su currículum de proyectos destacan las oficinas y los *show rooms* del fabricante de moda Goes en Sant Cugat del Vallès, la red de oficinas de Caja Guadalajara y de Caixa Sabadell y el patio interior del edificio de Solvay en Barcelona. Sin embargo, el proyecto que ha dado mayor notoriedad a la firma en el segmento de interiorismo para espacios profesionales ha sido el centro de diseño de Renault. El más grande, en cambio, fue el solicitado por Carburros Médica en Mollat del Vallès, donde se quiso reflejar un nuevo concepto de asistencia sanitaria.

"Siempre nos sale un proyecto distinto para cada cliente", explican Denys y Arend, quienes agregan que

cuando se hacen cargo de una iniciativa tienen en cuenta variables como el sector en el que opera la empresa, el edificio en que se ubica y la filosofía que la compañía quiere transmitir.

Recientemente, Denys von Arend puso en marcha un área de negocio especializada en el interiorismo de hoteles. "Queremos posicionarnos en la decoración de equipamientos hoteleros de pequeñas cadenas de dos o tres hoteles", explica von Arend, quien agrega que, en esta división, tuvieron como proyecto estrella el interiorismo del hotel Axel, un hotel de lujo pensado para parejas homosexuales y ubicado en el Eixample de Barcelona.

Otra de las líneas de actuación de la empresa es la de los centros para la tercera edad. En este apartado, Denys y von Arend se han estrenado

con Altanova Sant Gervasi, emplazado junto al Museo de la Ciència de Barcelona. La residencia, que cuenta con 80 habitaciones y 1.500 metros cuadrados de zona ajardinada, está gestionado por Carburros Médica, la división de atención sanitaria de Carburros Metálicos. El grupo tiene intención de promover otros nueve centros de este tipo en España y Por-

La firma confía en crecer entre un 15% y un 20% este año

tugal de cuyo interiorismo se encargará también Denys von Arend.

El estudio, que facturó 2,3 millones de euros el año pasado y emplea a catorce personas, confía en incrementar sus ventas entre un 15% y un 20% este año.



Denys von Arend se ha encargado del diseño de la residencia Altanova Sant Gervasi. / E.R.

OPINIÓN

Técnicas de recolocación para directivos

En la vida real ocurre con frecuencia que buenos directivos son precipitados al paro debido a operaciones de fusiones y adquisiciones, a turbulencias generadas por un mal gobierno del grupo, o a cambios de gobierno estatal, autonómico o local, generalmente producidos por pérdida de elecciones. Esta situación, no habitual, produce un importante efecto en los involuntarios protagonistas de la misma, máxime cuando esta circunstancia es totalmente nueva para muchos de ellos. Debido a nuestra dilatada práctica como consultores en búsqueda y selección de directivos, creemos de interés divulgar algunos consejos, procedentes del acervo de la profesión, para solucionar con éxito esta circunstancial problemática. Adicionalmente a las recomendaciones generales enumeradas en la columna *¿Tiene fecha de caducidad un directivo?* (EXPANSIÓN 18/10/2002) algunas recomendaciones específicas para esta problemática pueden resultar útiles:

- **Autoalentarse.** La ansiedad durante el periodo de búsqueda de trabajo sólo sirve para bloquear la creatividad. La creatividad sólo reaparece cuando se logra un reforzamiento positivo. Para ello hay que recordar con énfasis los éxitos profesionales anteriormente logrados. Una fórmula para ser positivo es: a) Rememorar los problemas con que se ha enfrentado. b) Recapitular las acciones emprendidas. c) Evocar los logros obtenidos.

- **Tomarse el tiempo necesario.** Un reposicionamiento de carrera profesional necesita un determinado tiempo. Un niño necesita nueve meses para nacer. La impaciencia es una mala compañera de viaje. Sin prisa pero sin pausa es una buena actitud para solucionar este tipo de situaciones. Una paciencia proactiva es la vía más recomendable.

- **Proyectar pasión.** En sus contactos con posibles empleadores muestre un alto nivel de entusiasmo. Documentétese sobre la misma, frecuentemente la web de la empresa da una primera información válida. Sobre todo no hable de sus problemas, enfatice su aportación para solucionar los problemas o aprovechar las oportunidades de su posible empleador.

- **Optimismo.** Durante esta época hay una determinada sensación de estigma, debida al hecho de no estar trabajando. Recuerde que: no estar empleado es una situación ideal para encontrar una buena posición. Sobre todo tenga presente que buscar trabajo es una actividad a tiempo total.

- **Áreas de búsqueda.** Aunque es una gran verdad que todos no servimos para todo, en nuestro tiempo las fronteras profesionales son más permeables que en otras épocas; los cambios de sector y los cambios funcionales no deben descartarse por naturaleza.

- **Áreas de búsqueda.** Aunque es una gran verdad que todos no servimos para todo, en nuestro tiempo las fronteras profesionales son más permeables que en otras épocas; los cambios de sector y los cambios funcionales no deben descartarse por naturaleza.

Buscar trabajo es una actividad comercial como cualquier otra. La ventaja es que el vendedor sabe mucho sobre el producto que ofrece y debe vender *su producto* una sola vez. También importa recordar que, en la recolocación de directivos, los problemas son oportunidades disfrazadas.

"La ansiedad en la búsqueda de trabajo sólo sirve para bloquear la creatividad"



José Aguilá
Director general de IOR Consulting

Información, reservas y venta telefónica
SERVIBERIA
902 400 500
www.iberia.com

Madrid-Barcelona

Hora	L	M	X	J	V	S	D	Hora	L	M	X	J	V	S	D
06:45	●	●	●	●				15:50	●	●	●	●	●	●	●
07:00	●	●	●	●	●			16:00	●		●	●	●		
07:15	●	●	●	●				16:20	●	●	●	●	●		
07:30	●	●	●	●				16:45	●	●	●	●	●	●	●
07:45	●	●	●	●				17:15	●		●				
08:00	●	●	●	●				17:45	●	●	●	●	●		●
08:15	●	●	●	●				18:00	●	●	●	●	●		
08:50	●	●	●	●	●		●	18:20	●	●	●	●	●		
09:15	●	●	●	●				18:45	●	●	●	●	●	●	●
09:50	●	●	●	●				19:15	●	●	●	●	●	●	●
10:45	●	●	●	●				19:25			●				
11:45	●	●	●	●	●		●	19:45	●	●	●	●	●		●
12:45	●	●	●	●				20:15	●	●	●	●	●		
13:50	●	●	●	●	●		●	20:50	●	●	●	●	●	●	●
14:15	●	●	●	●				21:15	●	●	●	●	●		
14:50	●	●	●	●				21:50	●	●	●	●	●	●	●
14:55								22:45	●	●	●	●	●	●	●
15:15	●	●	●	●											

Este programa está vigente hasta el 29-3-03.