

David Lloyd

— CLUB TURÓ —

HEALTH • RACQUETS • FITNESS



Social:
Summer Party

Fitness:
Blaze

Kids:
Final de Escuelas y Halloween



¿Te gusta conducir?



NUEVO BMW X5

TU REFERENTE, ERES TÚ

Nadie por delante. Nadie a quién seguir. ¿Te has preguntado últimamente por qué no tienes referentes? Conduce el nuevo BMW X5, con un diseño aún más imponente, todas las ventajas del paquete xOffroad, con el que podrás conducir sobre cualquier tipo de superficie, y BMW Digital Key, que te permitirá abrir la puerta con tu móvil. Porque tu referente, eres tú.

Barcelona Premium

Carrer d'Entença, 332
Tel.: 933 31 98 00
Barcelona

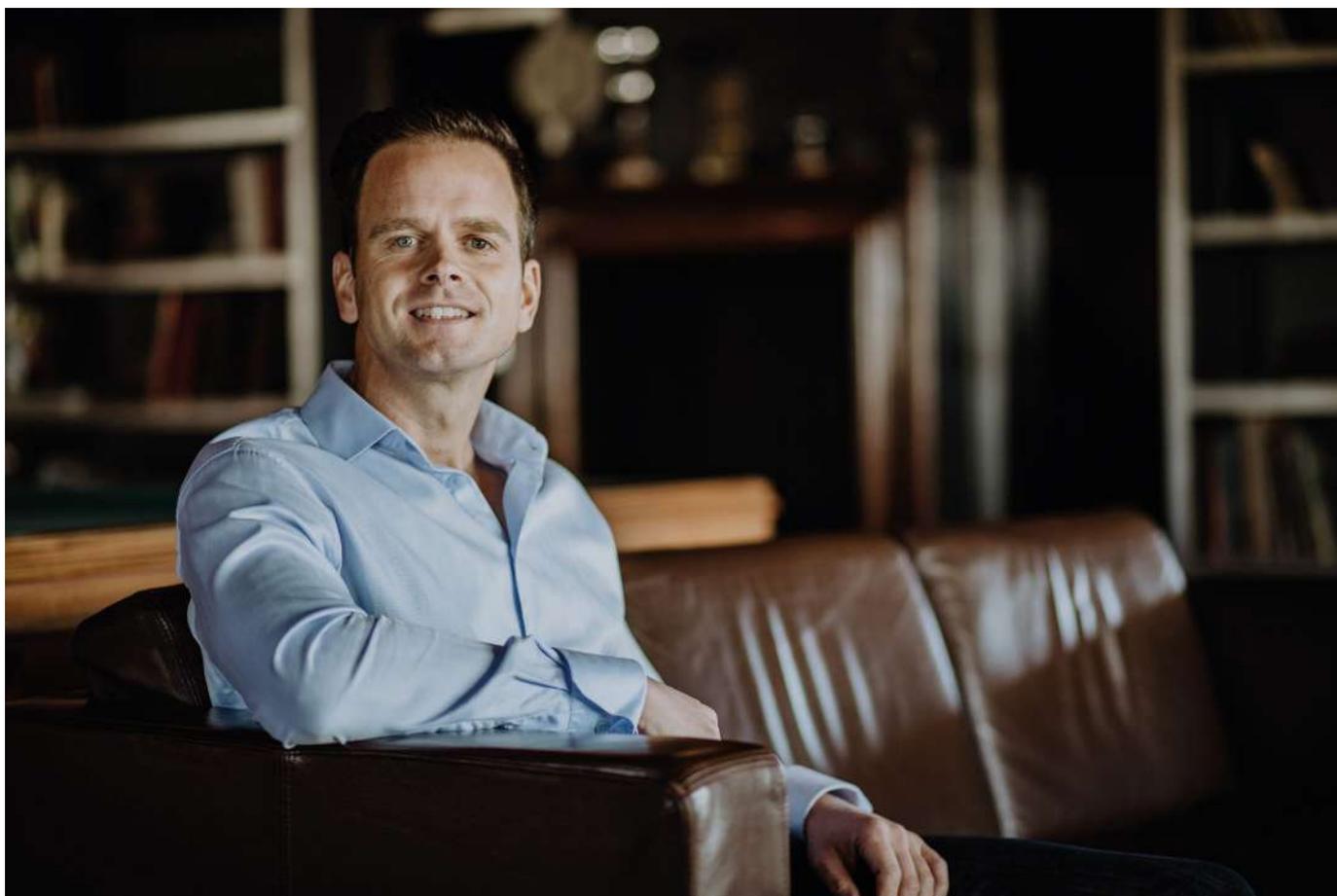
C. Montserrat Roig, 31-47
Tel.: 933 31 98 00
L'Hospitalet de Llobregat

Ronda Litoral, Sortida 30
C. Joan d'Àustria, 1
Tel.: 933 31 98 00
Sant Adrià de Besòs

Ctra. del Prat, 15
Tel.: 933 31 98 00
Sant Boi de Llobregat

www.barcelonapremium.bmw.es

Consumo promedio: desde 6,2 hasta 9,1 l/100 km. Emisiones de CO₂: desde 162 hasta 207 g/km.



Bob de Boef
Director General
 David Lloyd Club Turó

Estimados socios,

Desde que he comenzado a trabajar en Barcelona como Director de este fantástico club, no he podido dejar de sentirme muy orgulloso. Y es que este 2019 ha sido un año de muchos cambios, novedades y alguna de ellas hacen que me sienta aún más orgulloso.

Así, con el apoyo de nuestra oficina central hemos podido llevar a cabo la reforma de nuestro restaurante, crear el estudio Blaze, reformar también el campo polideportivo y otras muchas cosas.

El próximo 2020 se presenta también estupendamente ya que tenemos varios proyectos planificados para mejorar aún más nuestras instalaciones, así como el servicio que ofrecemos a los socios.

El slogan de David Lloyd es 'mi club para vivir'. Y creo, sin miedo a equivocarme ni exagerar, que, de los 115 clubs que tiene David Lloyd en todo el mundo, no hay ninguno que represente este slogan mejor que el nuestro.

Cada día veo a jóvenes, adultos, mayores y jubilados aprovechar a tope las posibilidades del Club, en ocasiones dos o tres generaciones de la misma familia, juntos. Todo esto supone para mí una gran alegría ya que es el reconocimiento al buen trabajo que hacemos todos los empleados del Club y aquello por lo que trabajamos cada día.

En nombre de todo el equipo de David Lloyd Barcelona Turó, es un honor darles la bienvenida. ■



03 | Editorial

06 | Servicios

08 | Perfil empleado

Alfredo Mínguez, parte del David Lloyd Club Turó

10 | Perfil del socio

David Liang

12 | David Lloyd Leisure

David Lloyd Antwerp

14 | Fiesta SUMMER

La fiesta del año

22 | Fiesta final de curso

El gran día

28 | DL Kids

Fiesta Halloween

30 | Fitness

Inauguración de Blaze

34 | Natación

Equipo de competición

36 | Pádel

Entrevista con Pasquale Ruzicka, business manager indoor racquets sports en HEAD

40 | Restaurante

Nuevo Restaurante

42 | Gastronomía

OROLÍQUIDO: el lugar dónde te pueden asesorar sobre el AVOVE

42 | Viajes

Ocoa Travel. No pienses en un viaje

44 | Romero Premium Networking

El *Networking*: ¿y si es el Plan A de tu empresa?

48 | Diseño

Estudios de cocina Siematic

50 | Viajes

Uzbekistán. Un sueño real by OCOA TRAVEL

54 | Empleados del mes

55 | Noticias del Club

CLUB TURÓ BARCELONA

Av. Diagonal 673 - 685

08028 Barcelona

93 448 91 51

www.davidlloyd.es/turo

EDITA

ROMERO Premium Networking

Travessera de Les Corts, 42

08903 Hospitalet de Llobregat

(Barcelona)

PUBLICIDAD

ROMERO Premium Networking

EDITOR

Israel Romero

JEFE DE REDACCIÓN

Antonio Molina

DIRECCIÓN DE ARTE

Joan Alonso

FOTÓGRAFO

Xavier Rovira

Depósito Legal

B 9226-2017

JAGUAR I-PACE

A LA CARGA



Llega el Jaguar I-PACE, el primer SUV 100 % eléctrico de altas prestaciones de Jaguar, con una autonomía de entre 470 y 415 km.

Con un vanguardista diseño de la cabina delantera y un espacio interior realmente inteligente, sus 400 CV ofrecen una aceleración de 0 a 100 km/h en 4,8 segundos con cero emisiones.

Definitivamente, no todos los coches son de la misma especie.

LAND MOTORS Concesionario oficial Jaguar

Doctor Fleming, 5-9; Via Augusta, 228; Motors, 148 (Barcelona).
Ctra. Nacional II, km. 643, Pol. Ind. Sta Margarida (Cabrera de Mar).
Ctra. Santa Creu de Calafell, 76 (Sant Boi de Llobregat).
Telf. 608 226 373 - leads2@landmotors.es - landmotors.jaguar.es



THE ART OF PERFORMANCE

Gama Jaguar I-PACE 20MY: consumo combinado 22,0-24,8 kWh, autonomía combinada 470-415 km (cifras homologadas bajo el ciclo WLTP). La prueba WLTP, mide el combustible, el consumo, la autonomía y las emisiones de CO₂. Está diseñada para obtener cifras más cercanas a las condiciones reales de conducción, que pueden variar en función de las llantas y el equipamiento seleccionados. La batería del I-PACE tiene 8 años o 160.000 km de garantía y se puede reclamar si el rendimiento de la batería es inferior al 70 %.

Servicios y actividades para todos

Tenis

- 12 pistas de tierra batida
- Clases particulares
- Cursos para adultos
- Escuelas infantiles
- Torneos
- Bolsa de jugadores
- Drills y match plays
- Equipos de competición



Fitness

- Gimnasio de 800m2
- Cintas, elípticas, zona de peso libre, etc.
- Power Plate, TRX, ViPR, Functional Training
- Entrenamiento personal y en grupo
- CrossDLLfit
- Boditrax
- Club triatlón
- Studio Multifuncional
- Synergy 360
- Wattbikes



Piscinas

- Piscina exterior climatizada con solárium
- Piscinas interiores de adultos e infantil
- Entrenamientos personales
- Cursos de adultos
- Escuelas infantiles
- Actividades dirigidas



Pádel

- 12 pistas
- Clases particulares
- Cursos para adultos
- Escuelas infantiles
- Torneos internos
- Opens
- Bolsa de jugadores
- Desayunos y club nights
- Equipos de competición



Actividades dirigidas

2 salas de actividades dirigidas, 1 de cycling y 1 studio Pilates:

- **Clases de tonificación y fuerza:** Bodypump, Boxing circuit, express ABS, Total conditioning, o Butti Workout...
- **Clases energéticas:** actividades cardiovasculares, cycling, cycling virtual, aquafitness...
- **Clases holísticas:** yoga, pilates, body balance, yoga antigravity, espalda sana...
- **Clases de baile:** zumba, freestyle...



David Lloyd Club Turó ofrece **múltiples** servicios para el deporte y la salud de toda la familia. Los socios pueden realizar muchas y muy variadas actividades según sus objetivos. Algunas son las siguientes:

DL Kids

- Actividades infantiles para niños de 3 a 10 años (Dancing, patinaje, multisports, juega y crea, get active, hockey, wii party...)
- Servicio de baby play de 0 a 2 años
- Actividades dirigidas para teenagers para chicos de 11 a 14 años.
- Escuelas deportivas infantiles (tenis, pádel, natación, kárate, ballet).
- Casales de verano, Semana Santa y Navidad
- Fiestas de cumpleaños
- Creche y parque infantil
- Servicio de nanny express
- Stages de tenis, pádel y natación de verano.



Zona de aguas

- Jacuzzi
- Sauna seca y baño de vapor
- Fuente de hielo
- Tumbonas calentadas



Social

- Salones sociales
- Restaurante, cafetería y terraza
- Salas de reuniones
- Celebraciones privadas
- Eventos sociales
- Jardines



Vestuarios

- Masculino, femenino y familiar
- Taquillas privadas
- Toallas
- Secadores
- Servicio de lavandería

Tienda Deportiva

Parking y Lavacoches



Alfredo Mínguez

Parte de David Lloyd Club Turó

Alfredo Mínguez es una persona especial. Es empleado, es socio, es parte del Club, es David Lloyd. Alfredo representa todo aquello que queremos para David Lloyd, un socio que puede disfrutar del club desde la cuna y un empleado que, realmente, considera al Club su propia casa.

Alfredo y su familia llegaron a Barcelona en enero de 1972, con 7 años y en principio el plan era quedarse un par o tres de años en la ciudad y regresar a su Madrid natal. El padre de Alfredo ya era socio del Club antes de mudarse a Barcelona y, mientras jugaba los sábados y domingos al tenis, él descubría el Club. Y desde entonces no ha dejado de acudir, primero como socio hasta el año 2004 y desde Junio de ese mismo año trabajando en David Lloyd como responsable de Administración y dando clases en la escuela de tenis.

‘El Club ha sido mi segunda casa, he crecido en él, tengo muy buenos amigos en la actualidad que hice cuando empecé a jugar en la Escuela de Tenis’, nos cuenta, como todo un ejemplo de imbricación en la vida y transformación del Club.

Deportista

Se define como una persona tranquila, relajada, reflexiva, piensa las cosas antes de decir las. Como no puede ser de otra manera, Alfredo es una persona deportista. ‘Con once años mi padre me inscribió en la Escuela de Tenis, empecé jugando los sábados por la mañana 2 horas, al curso siguiente venía dos veces por semana y el tercero tres, a los 17 años y durante dos temporadas pasé a entrenar unas 25 horas semanales’. Su presencia en el Club era constante. De los 13 a los 17, junto a los días de escuela, acudía al Club los sábados y domingos, donde pasaba el día. Junto al grupo de amigos, jugaba al tenis, fútbol, baloncesto... de nuevo al tenis.

Ha participado en todas las competiciones por equipos, desde la categoría infantil a la absoluta, después en las categorías +35 y +40, hasta que empezó a trabajar en el Club y dejó de jugar al tenis y competir. Pero sigue practicando deporte, bien sea en la bicicleta o jugando al golf.

Transformación

Como parte de la historia activa del Club como socio y como empleado, ha vivido los años de transformación del Club de una manera especial. ‘Al vivirlos desde dentro se pierde un poco la perspectiva ya que estás volcado a dar servicio a los socios para que desde el primer se sientan cómodos en el Club’. Esta relación especial con la vida del Club le hace mantener una buena relación con los socios, con alguno de ellos excelente, ya que se conocen desde hace más de 40 años.

En cuanto a cuál es su espacio preferido del Club nos cuenta que le gusta ‘todo en general, pero si tengo que destacar algo es la sala de Blaze’. Un Club que considera ideal por sus instalaciones, por su ubicación, ya que aun en plena ciudad, mientras estás sentado en la terraza o en las pistas de tenis y pádel, no lo parece. Y como memoria viva del Club, Alfredo nos recuerda que antes de la construcción del Hotel, del RACC y el Palacio de Congresos, esa sensación de estar en un oasis dentro de la ciudad todavía era mayor.

Así es Alfredo Mínguez, parte de David Lloyd. ■

David Liang

Un puente humano con el lejano oriente



Su poder económico y político han convertido al gigante asiático en un país del que merece la pena conocer, para ello entrevistamos a **David Liang** socio del club, y Director General de **Global Times** el diario chino más importante, en su edición del Sur de Europa para conocer algo más sobre este país y sobre las relaciones comerciales y humanas entre España y China.

¿Qué significa para la comunidad china que reside en nuestro país un diario como Global Times?

Esta publicación, Global Times, pertenece al diario más importante de China, el People's Daily. Lo que aporta es la internacionalización de la cultura china, proporciona información sobre el país, sobre arte, cultura. Es un medio de comunicación propiamente chino que proyecta nuestra imagen en todo el mundo.

¿Desde cuándo resides en Barcelona y por qué viviste aquí?

Llegué a Barcelona en 1993. Trabajaba para el Ministerio de Comercio en China y vine como representante del ministerio a Barcelona para iniciar relaciones comerciales entre China y España. Era una época en la que China comenzaba una época de apertura y existía un plan de 15 años para establecer relaciones profesionales, diplomáticas, comerciales y mercantiles con países estratégicos y por eso vine a España. Y Barcelona me encantó y me quedé.

Llevas en España más de 25 años. ¿Qué ha hecho que Barcelona sea tu hogar y el de tu familia?

Barcelona es una ciudad cosmopolita en la que se vive muy bien. Es un lugar ideal para asentarse y echar raíces. Viví dos años en Frankfurt y en San Francisco, después de salir de Beijing pero me quedé definitivamente en Barcelona y aquí han nacido mis dos hijas.

¿Cómo llegaste al club?

Pues fue por casualidad, hace ya más de 10 años, ya que elegimos nuestra vivienda relativamente cerca del club y como somos amantes del deporte en casa, fue fácil y muy cómodo hacernos socios del David Lloyd.

¿Y qué deporte practicas en el David Lloyd?

Pues he hecho diferentes deportes a lo largo de mi trayectoria en el club. El tenis fue el primero que practiqué, pero por temas de tiempo me fui aficionando más al gimnasio, porque podía adaptar mi tiempo personal a actividades con un personal *trainer*. Y desde entonces es lo que más practico.

¿Te gustaría probar el Blaze?

Creo que sí, porque soy una persona que le gusta aceptar retos, y ese sin duda lo es. Voy a ver si lo pruebo... pero primero tengo que prepararme un poco creo.

Has trabajado para el Gobierno chino como diplomático en el extranjero. ¿Cuáles es tu tarea?

Se me pide el desarrollo del conocimiento sobre nuestro país, explicar el desarrollo que se ha generado a nivel interno, la transformación de una sociedad primaria a una desarrollada y entablar conversaciones con personas de los distintos países a nivel estratégico, empresarial y político. Se trata de establecer lazos y puentes que puedan llevar a una mejora de las relaciones políticas y económicas.

Cambiamos de tercio y hablemos de economía. Desde que llegaste a Barcelona, ¿cómo has visto la relación entre la sociedad china y la española?

Cuando llegué a España, la sociedad china aún no tenía una clase media desarrollada. En España en cambio había una clase media que vivió la crisis que se dio tras los Juegos del 92. Vi que China debía aprender de estas economías occidentales, difundiendo las comodidades de las que disfrutaban. Con el tiempo se ha visto que Europa y España en particular se han mantenido de una manera

estable, pero respecto a China, esta ha crecido mucho y hoy hay una clase media muy importante y con un alto nivel de consumo. La economía china hoy está más avanzada y con más nivel adquisitivo que la española

Recibes habitualmente misiones de negocio chinas en España. ¿Es el mercado español estratégico para la economía china? ¿En qué sectores?

Si, por supuesto y no solo por su peso en la economía europea, algo que siempre ha sido importantísimo para la economía china. La economía española es importante también por el mercado latinoamericano. Es un mercado muy controlado por España, por su inversión en sectores estratégicos.

Por sectores, la agricultura, la ganadería, la gastronomía, la alimentación es muy importante, en artículos por ejemplo como la leche en polvo. También la innovación, las energías renovables. También en la compra de fábricas, en la industria.

Vamos ahora a un bloque más personal. Como dices, la comunidad china ha evolucionado y vemos que hay una clase alta residente en nuestro país. ¿Tienen gustos similares a sus correligionarios españoles?

Creo que los seres humanos mimetizan las costumbres del lugar en el que residen. Y la comunidad china no es diferente del resto. Su manera de integrarse en los países donde reside es copiar también las formas de vida y mimetizan lo que la sociedad del lugar tiene que ofrecer. Así que una vez establecidas, son personas a los que también les gustan los productos de alta gama y de marca.

¿Y qué productos son?

Pues los mismos que les interesan a la clase alta española. Coches de alta gama, ropa, la compra de activos que puedan generar patrimonio en el futuro. En este punto, las inmobiliarias son un tema importante. Con la compra de empresas y su función de emprendedores, al no tener un pasado en el país, lo que intenta la comunidad china es labrarse un futuro y generar un legado, a base de mucho trabajo, concienciando a sus hijos de la importancia de esta forma de actuar.

Para la comunidad china, el reconocimiento social también es importante. Para las nuevas generaciones, conocer el idioma ha facilitado las relaciones con los autóctonos.

¿Qué otras experiencias les gustan?

Nos gustan las experiencias culturales, el conocimiento, aprender de las personas con las que vivimos y nos relacionamos. Yo soy un gran admirador de Romero en este sentido, porque nos proporciona muchas experiencias de este tipo. Porque mediante el ocio conocemos otro tipo de vida y otro tipo de sectores.

¿Qué te gusta del David Lloyd como club?

Siempre decimos en casa que ir al club es como estar en casa. El ambiente es muy familiar, un aspecto que para nosotros es muy importante. Además cada día es más cosmopolita como sucede en la ciudad, así que es un buen ejemplo del atractivo de Barcelona para ser un lugar para establecer tu residencia habitual.

¿Por qué crees que en el club tenemos cada día más socios internacionales?

Me imagino que ser una cadena internacional ayuda a tener mejor reputación. Pero, además, quienes somos residentes internacionales nos gustan los ambientes cosmopolitas, y David Lloyd te ofrece ese ambiente y te sientes muy cómodo. ■

David Lloyd Antwerp

Un club con todo David Lloyd.



Nos gusta decir que nuestros clubes quieren ser el espacio ideal para el deporte y para la vida social. Y sin duda, David Lloyd Antwerp cumple con creces este requisito.

David Lloyd Antwerp se abrió en 2016, siendo el segundo club David Lloyd en Bélgica. Es el lugar perfecto para pasar un momento agradable con la familia ya que dispone de una gran variedad de actividades e instalaciones que permiten a adultos y niños disfrutar de un estilo de vida saludable y activo.

Lo primero que se ve al entrar es el hall del club. Desde aquí se puede ver la hermosa terraza exterior orientada al sur y las pistas exteriores de tenis. David Lloyd Antwerp se encuentra en una calle adyacente de Prins Boudewijnlaan y próximo al Hotel Ter Elst.

El club tiene mucho que ofrecer: desde Pilates y Yoga hasta una bonita sala DL Kids con actividades emocionantes y divertidas para

los niños. También cuenta con una fantástica piscina interior y otra exterior, climatizada durante todo el año, donde nadar y jugar en un ambiente familiar. Además dispone de las instalaciones de fitness más modernas, con experimentados entrenadores personales.

En David Lloyd Antwerp se ofrecen una gran variedad de actividades dirigidas como Swim Fit, Pilates y cycling. Y las pistas de tenis son de una grava especial para exteriores: están listas para jugar diez minutos después de la lluvia.

Como muestra de sus fantásticas instalaciones, el club ha resultado elegido Club del Año 2019 del grupo David Lloyd. Para el próximo año, hay previstas varias mejoras como el Battle Box o una sauna exterior con diferentes aromas y temas.

Ya sea para estar activo junto con la familia o para entrenar en un gimnasio de última generación, ¡David Lloyd Antwerp lo tiene todo! ■



Giardini Segreti

PASQUALE BRUNI



ERNEST ORIOL
Des de 1951

www.ernestoriol.com
Tel. +34 932 151 336 / 932 150 183
Passeig de Gràcia 89
08008 Barcelona

Fiesta SUMMER

La fiesta del año



Un año más, celebramos nuestra fiesta de verano en el Club, que, como siempre, fue uno de los eventos más importantes del año. En esta ocasión, el 14 de junio fue la fecha escogida y resultó ser una noche llena de emociones.

Como es habitual, organizamos una cena Buffet en la terraza con Show Cooking en vivo y música en directo, a la que acudieron 160 personas. Después tuvo lugar la fiesta en la planta baja del Club, con Chill Out en el jardín y dos pistas de baile, una con la mejor música latina y otra con los grandes éxitos de los 80. 350 asistentes pudieron disfrutar de la fiesta, amenizada con una animación de baile a cargo de nuestros profesores estrella César, Marcelo y Rubén.

Uno de los momentos de la noche tuvo como protagonista a uno de los personajes más queridos del Club. Nuestro profesor de

tenis Joaquín Molina, uno de los pilares del Club, cumplía 50 años trabajando con nosotros y la fiesta fue el momento para hacerle un merecido homenaje: dedicarle la pista donde normalmente entrena. Qué mejor que vivir ese momento rodeado de su familia y compañeros. Y además, celebramos el aniversario de nuestro Director General, Bob de Boef, que cumplió años el mismo día de la fiesta.

Queremos agradecer a nuestros colaboradores Barcelona Premium, Roche Bobois, Coca-Cola y Giró Ribot por hacer posible una noche inolvidable.

¡Os esperamos en la siguiente fiesta, que será nada menos que la de nuestro 15 aniversario! ■

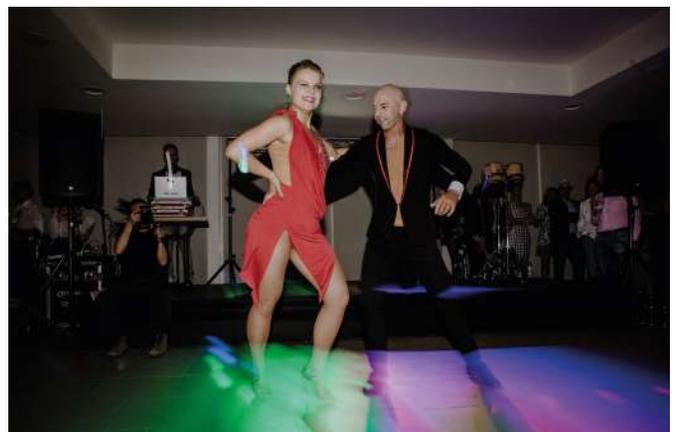
















Fiesta final



al de curso

El gran día

Y finalmente llegó el gran día para nuestros socios más pequeños: la fiesta final de escuelas, que este año se celebró el sábado 1 de junio. Una jornada dedicada a todos los inscritos a las escuelas infantiles, con muchas actividades para todos.

Así, por ejemplo, por lo que respecta al tenis se organizó un torneo entre padres e hijos y juegos en pista. Para los participantes en la escuela de natación, se disputó una competición, se entregaron los diplomas del curso y hubo una masterclass para bebés.

Para los alumnos de pádel contamos con Pablo Lima, que estuvo jugando con los niños y les firmó autógrafos.

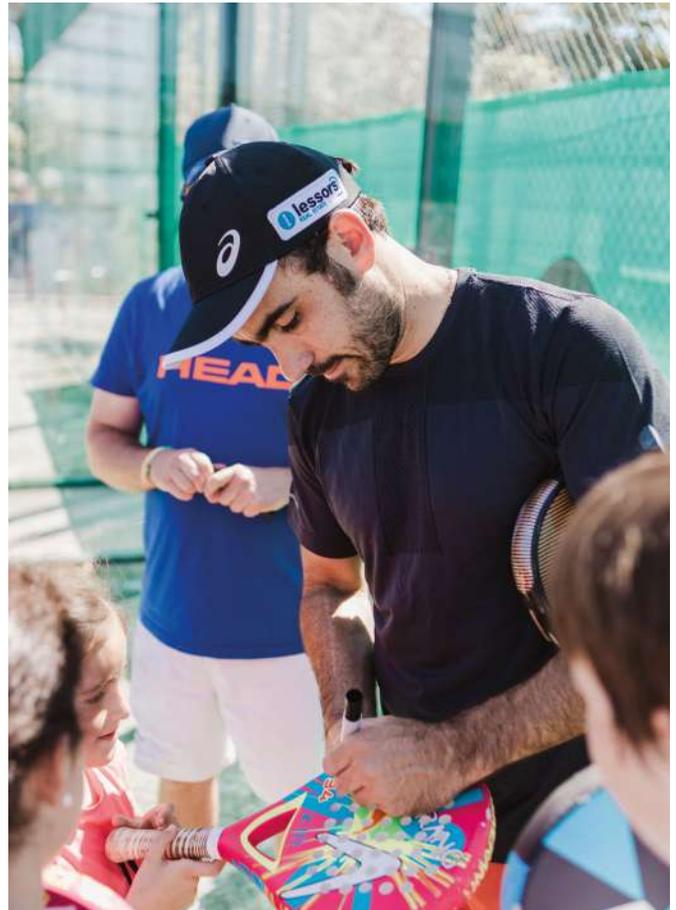
Y en ballet se organizó una exhibición con los pasos aprendidos durante el curso.

Además, todos pudieron disfrutar de juegos en el jardín con inflables y sacómetro, así como un tobogán acuático en la piscina exterior. El día terminó con la clásica foto de grupo en pista y la entrega de premios del social juvenil.

Queremos agradeceros vuestra participación a todos, por hacer de la fiesta todo un éxito y, por supuesto, a nuestros colaboradores Esportísim y Servimas Sport.

¡Os esperamos el año que viene! ■











Fiesta Halloween

Una noche diferente

La fiesta de Halloween tiene cada vez más aceptación, sobre todo entre el público más joven. Esta tradición, llegada de los Estados Unidos, ha convertido la tradicional Castañada en un evento terrorífico donde los disfraces se combinan con la diversión.

Este año, desde David Lloyd Kids, hemos organizado algo totalmente diferente por Halloween. Y es que además de la tradicional rúa infantil con disfraces, hemos hecho una acampada nocturna en el Club.

La actividad estaba pensada especialmente para niños de entre 8 y 12 años y fue todo un éxito, con treinta participantes tanto socios como invitados.

La noche comenzó, primero, con la cena de los participantes en las salas Diagonal decoradas especialmente para la ocasión. Después se pusieron en marcha toda una serie de juegos tanto en exterior como interior: zombies contra vampiros, juego de la bandera, túnel del terror, piscina nocturna con juegos de agua...

Para acabar la jornada, los jóvenes acamparon en la sala de Actividades Dirigidas mientras veían una película.

Al día siguiente, desayunaron en el club antes de que los recogieran sus padres.

¡En definitiva, una noche terrorífica que, por aclamación, habrá que repetir! ■





Inauguración de Blaze

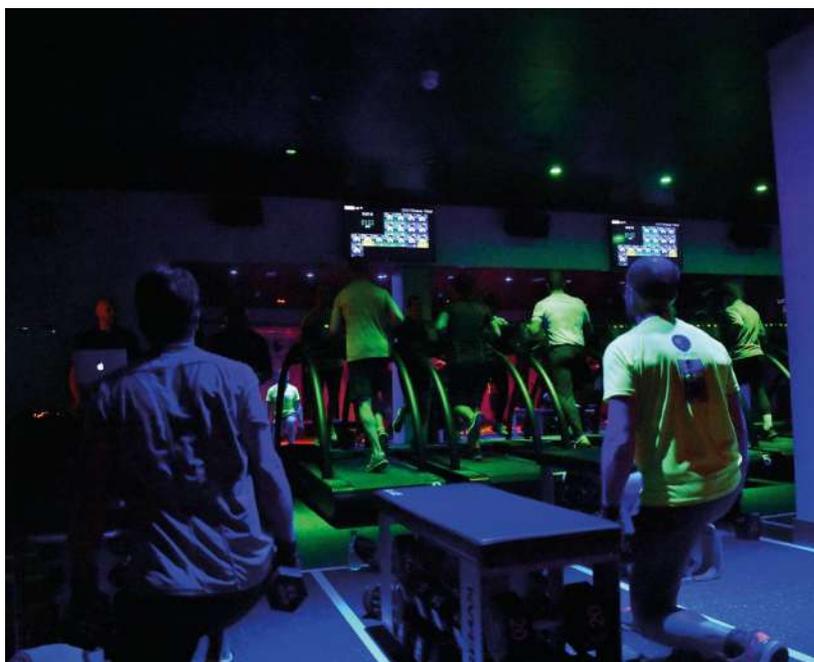
Un nuevo concepto de entrenamiento

Después del éxito de su presentación en Reino Unido y otros clubes de Europa, el revolucionario estudio Blaze ha llegado a David Lloyd Club Turó, ofreciendo una forma totalmente novedosa de entrenar.

Blaze es un concepto de entrenamiento de intervalos de alta intensidad que combina cardio, fuerza, boxeo y artes marciales mixtas en una sala estilo boutique. Durante la clase, se monitoriza

el rendimiento con los cinturones MyZone y los datos aparecen en las pantallas de la sala, asegurando que todos estén en el nivel de intensidad adecuado en el momento preciso. Esta tecnología de última generación se usa para motivar a los participantes, que pueden ver su progreso y el de los demás en la misma clase, haciendo que se apoyen, compitan entre sí y se automotiven para conseguir sus objetivos. Los resultados se pueden descargar además en el móvil al acabar la clase.

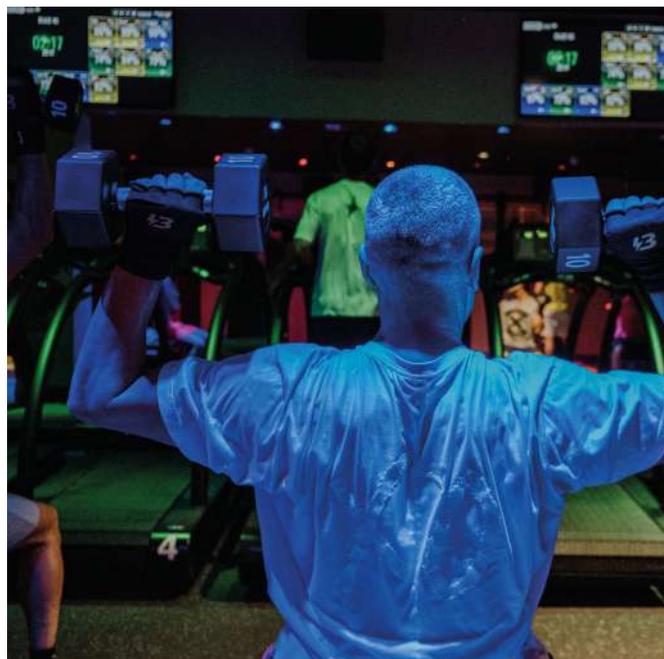
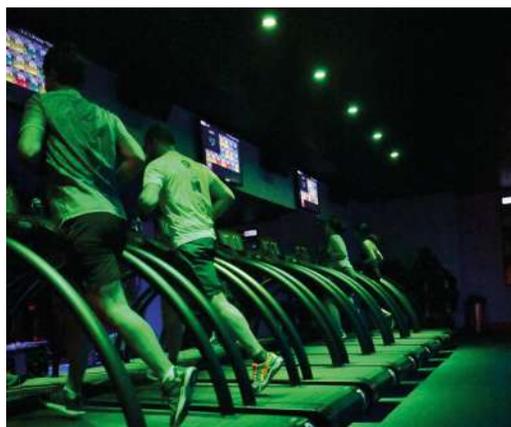


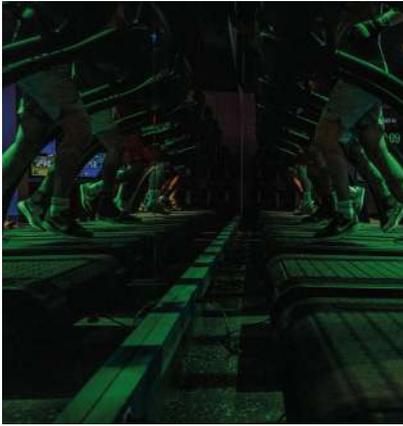


45 minutos

Las sesiones duran 45 minutos, con los socios entrenando de estación en estación en intervalos de 3 minutos. La zona de combat pone a prueba la fuerza y agilidad, las cintas Woodway están pensadas para llegar al máximo en la actividad cardiovascular y la zona de peso trabaja en la fuerza y tonificación de todo el cuerpo con mancuernas, corebags y GRIPR. Todo esto a ritmo de una sesión musical espectacular mezclada especialmente por DJs de alto nivel. En el estudio boutique, la luz acompaña los tiempos de la clase y la música, creando una experiencia de fitness única. El objetivo es poder llegar a la zona roja (la de máxima frecuencia cardíaca) entre 9 y 18 minutos durante cada sesión.

En la primera sesión se presta todo el material, pero a partir de la segunda, tenemos disponible a la venta en recepción los pulsómetros MyZone, guantes de boxeo y guantes interiores a un precio muy ajustado.





Inauguración

Para la inauguración de Blaze, organizamos dos eventos especiales de presentación de la actividad en nuestras instalaciones.

El viernes 8 por la mañana tuvo lugar una clase previa VIP con personalidades del deporte como Julio Salinas o Luis Milla (ex jugadores de fútbol), Enric Masip (ex jugador de balonmano) o César Córdoba (campeón de kickboxing y boxeador). Primero disfrutaron de un torneo de pádel y luego pudieron probar la clase con nuestros mejores entrenadores.

La gran presentación para los socios tuvo lugar el sábado 9 de noviembre con tres sesiones especiales a las 9:30h, 11:00h y 12:30h. En esas masterclass se contó con DJ y percusión en vivo, y tuvieron una muy buena acogida entre todos los participantes, que reservaron ya su plaza en una de las siguientes 24 sesiones que tenemos programadas semanalmente (se puede hacer la reserva mediante la App de David Lloyd).

Blaze se ofrece de forma gratuita a los socios del Club y a las nuevas incorporaciones hasta el 30 de noviembre, dando así un plus a la cuota, que incluye el uso del gimnasio, piscinas, actividades dirigidas, tenis, pádel y otros servicios en unas instalaciones de alto nivel. ■



ERNEST ORIOL

BARCELONA



Us desitgem Bones Festes Os deseamos Felices Fiestas
We wish you Season's Greetings

ERNEST ORIOL
BARCELONA

Pg de Gràcia, 89 · 08008 Barcelona · Tel. +34 932151336
info@ernestoriol.com · www.ernestoriol.com

Equipo de competición

Una experiencia ganadora.

El equipo de natación de David Lloyd Club Turó ha competido este año por primera vez. Una experiencia que ha sido especialmente gratificante tanto por los resultados obtenidos como por todo lo vivido en torno a la piscina. Ángela Armentia, Juncal Valverde, Berta Cubells, Devon Farwell, Sofya Solventseva, Mafalda Merlo, Gea Ferre, Sabeha Boudarba y Claudia Marco, son las integrantes con las que hablamos sobre la temporada pasada y lo que esperan para la próxima.

¿Cómo ha sido la experiencia del primer año del equipo de competición?

Ha sido una experiencia realmente buena, nueva y motivadora para tod@s nosotr@s, gracias en buena parte a que nuestros entrenadores nos ayudan cada día y nos preparan muy bien para las competiciones. Ellos convierten en fácil cualquier dificultad.

Hemos formado un gran equipo muy unido y unas amistades para toda la vida.

¿Se han cumplido los objetivos que os marcasteis a principio de temporada?

Sí. Los objetivos marcados a principios de temporada eran muy claros: la mejora de nuestra técnica y velocidad. Y eso ha sido algo que todos los miembros del grupo consiguieron durante el año. Como equipo también cumplimos nuestro objetivo de fraguar una excelente relación entre los compañer@s, una manera de hacer más sencillos los entrenamientos puesto que se entrena mucho más comod@ con buen ambiente.

¿Qué número de participantes ha habido este año?

Hemos sido un equipo de diecisiete integrantes, muy unidos y con ganas de competir. Este año el aumento de nadador@s ha sido exponencial, hemos aumentado a treinta atletas. Algo que no sorprende, pues los entrenadores llaman la atención porque son muy buenos.

¿Cuáles han sido los títulos conseguidos si es que los ha habido?

Los principios fueron duros, no solíamos estar entre las primeras posiciones, exceptuando a una de nuestras compañeras que ya empezó a despuntar. Al terminar la temporada nos vimos sumergidos en un “boom” de medallas, consiguiendo así una clasificación como 3ª de Cataluña y varios trofeos para algunos compañeros/as de equipo, como Ángela, Devon, Berta, Juncal...



En qué hay que mejorar y qué expectativas se tienen para el próximo año.

Hemos puesto el listón muy alto, así que para el próximo año queda profesionalizar todo lo aprendido. Será nuestro año.

¿Cómo animarían a participar a más socios y socias del Club para la próxima temporada?

Si tu objetivo es mejorar la técnica, la velocidad y hacer un buen grupo de amigos este es tu espacio y tu deporte. Este año hemos conocido a gente fantástica, sin ellos no hubiese sido lo mismo. Repetiríamos esta experiencia una y otra vez. ■



“ El proceso de fabricación de una pala es complejo y laborioso, más incluso que el de una raqueta de tenis”



Entrevista con Pasquale Ruzicka, business manager indoor racquets sports en HEAD



Pasquale Ruzicka dirige el departamento de deportes de raqueta indoor en HEAD. Tras más de siete años en la compañía nos explica los entresijos de la marca, en relación con el pádel, directamente desde la central mundial de HEAD situada en Kennelbach, Austria.

David Lloyd: Pregunta obligada: ¿cómo se ha desarrollado el pádel en los últimos años?

Pasquale Ruzicka: En España el pádel lleva muchos años de ventaja, creciendo de manera constante. En el resto de los países el crecimiento es más lento, pues son necesarias inversiones para construir pistas. Actualmente en Europa el pádel está muy presente en Suecia, Benelux, Italia y Francia. HEAD como marca internacional está presente en más de 100 países gracias al tenis y por ello hemos logrado vender palas en países como Japón, Tailandia, Irán o Rumanía. ¿Quién iba a decir que ahí se juega al pádel?

DLL: Y en cuanto al producto en sí: ¿cómo se producen las palas HEAD? ¿Cuál es el proceso?

PR: El proceso de fabricación es complejo y laborioso. Más aún que el de una raqueta de tenis. Un primer elemento es el marco, en nuestro caso es 100% de carbono y en la gama alta se añade el Graphene, un material novedoso presente en otras industrias como en la aeroespacial. Un segundo elemento y quizás el más importante es la goma, de EVA, con diferentes densidades. Al fin y al cabo, actúan como el cordaje de una raqueta de tenis y la potencia o control de la pala dependen mucho de la buena elección de la goma junto con las capas de fibra que la envuelven; pueden ser de carbono, fibra de vidrio u otros materiales.

La dificultad en la producción radica en combinar todos los elementos para construir la pala perfecta para cada tipo de jugador. Por suerte contamos con un departamento de I+D líder en el sector y con un equipo de jugadores profesionales capaces de detectar la más mínima diferencia.

DLL: ¿Qué departamentos de la central de HEAD en Austria se dedican al pádel?

PR: En primer lugar, un departamento de I+D que hace todo el desarrollo de producto, tecnologías y test de laboratorio. En





segundo lugar, un departamento de diseño que tiene como misión que las palas sean atractivas y reconocibles. Y por último el departamento que hace las pruebas de jugabilidad, pues al final en la pista el rendimiento ha de ser excelente. Para dicho departamento, la exjugadora nº1 del mundo Valeria Pavón, nos ayuda coordinando y recopilando las informaciones de jugadores tanto amateurs como de competición. Y es que, desde el jugador de club a los mejores del mundo como Sanyo Gutiérrez o Ari Sánchez (top 3 del ranking WPT) han de estar satisfechos con el resultado.

DLL: HEAD siempre está en la vanguardia. ¿Cuál es la última novedad de la marca?

PR: La última novedad de la compañía es la Graphene 360+ Bela X, la pala de Fernando Belasteguín, un jugador que ha conseguido permanecer invicto como número 1 mundial durante 16 años y seis meses, de manera consecutiva. La pala Graphene 360+ Bela X conmemora los 10 años de esta leyenda del pádel con HEAD. Dicho modelo se ha desarrollado junto al jugador argentino y destaca por su gran potencia y punto dulce, así como por una cosmética en negro y oro con los detalles de los éxitos de Bela durante todos estos años juntos.

DLL: Hablando de jugadores y patrocinios, ¿qué importancia tienen para HEAD?

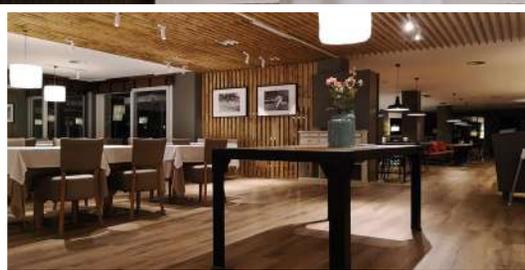
PR: Como marca líder en deportes de raqueta es muy importante estar presentes en los lugares donde están los jugadores. Por ello, tener a jugadores vinculados con la marca es vital y en ambos deportes tratamos de patrocinar a los mejores, ya sea a Novak Djokovic en tenis o a Sanyo Gutiérrez en pádel. También es prioritario colaborar con las instituciones que crean los eventos como la Federación Catalana de Pádel o el World Padel Tour donde somos la pelota oficial desde la creación del circuito en 2013. Y, por último, también queremos estar presentes en los clubes como en el David Lloyd Turó, un magnífico club al que nos unen más de 10 años.

El pádel está de moda y en David Lloyd Club Turó seguimos ideando iniciativas para seguir creciendo. ■



Más acogedor y cálido

Nuevo Restaurante



El restaurante es el corazón del Club, donde se desarrolla gran parte de nuestra vida social. Por él pasan cada día un gran número de socios del Club que hacen del restaurante un lugar en el que no sólo se disfruta de una gastronomía saludable, es también un espacio de reunión, ocio y negocios. Y por eso, hemos querido renovarlo para que adquiera un carácter acogedor y cálido, adaptado a las necesidades de los socios.

Para ello hemos emprendido una remodelación total: suelos de madera en toda la planta, techos, nuevos colores en las paredes, mejor iluminación, nueva barra, cortinas, sillas más cómodas para la cafetería... Además, hemos incorporado unos paneles divisorios en el restaurante para que se pueda utilizar como reservado al mediodía o, por ejemplo, para reducir el espacio cuando un grupo más pequeño lo reserve para una cena o un evento por la tarde.

Otro de los detalles que hemos añadido como elemento decorativo en las paredes del restaurante han sido algunas de las fotografías de la historia del Club, lo que da más personalidad al espacio.

Las obras tuvieron lugar durante el mes de agosto, que es cuando la actividad del Club es más baja, para alterar lo menos posible la vida normal del Club. El 26 de agosto reabrimos puertas y el jueves 12 de septiembre por la noche llevamos a cabo la inauguración oficial con un cocktail gratuito para los socios y música en directo.

El resultado nos encanta, esperamos que a todos los socios les guste tanto como a nosotros y que puedan disfrutar aún más de una de las zonas más importantes para hacer Club. ■



Ocoa Travel. No pienses en un viaje

“Acompañar al viajero para que éste simplemente se dedique a disfrutar de la experiencia.”

Proporcionarle todo y más para que esos días en familia, con amigos, en un grupo de trabajo, sean fáciles, sencillos, placenteros. Una compañía de viajes no es simplemente un medio para llegar a un lugar. Ha de crear un mundo a nuestro alrededor. Y eso es OCOA Travel. Y parece que apetece...

Compromiso con la excelencia

Desde hace más de 20 años, OCOA Travel crea experiencias únicas haciendo de las ilusiones una realidad.

Conociendo de primera mano la esencia de los destinos, los secretos de los destinos, los secretos de los hoteles, las claves de los medios de transporte, los guías más experimentados en literatura, arte, gastronomía...

Pero eso no es lo más importante. Lo más importante para OCOA Travel es conocer a su cliente para diseñar, juntos, su viaje totalmente a medida, cuidando el más mínimo detalle y con la máxima flexibilidad.

Another way to travel, another way to see the world: la Esencia

En OCOA Travel estarán encantados de poder diseñarle su viaje mientras saborean un cálido café en el 'Travel Atelier' de Sant Cugat del Vallés, o si lo prefiere, en nuestras oficinas del famoso Eixample barcelonés.

Sólo han de explicar cuál es el viaje de sus sueños y en OCOA Travel lo harán posible, porque donde no llega la tecnología, llega su experiencia. Son apasionados de su trabajo y su meta es ofrecer el mejor servicio y asistencia global para sus clientes, en cualquier destino y tipo de viaje.

Para que sienta la luz, las emociones, los aromas, la tradición, el sabor y las sonrisas de un mundo por descubrir. Es otra manera de viajar... es otra manera de ver el mundo.

Travel Concierge Service: el servicio Premium pensado en ti

Se trata de ofrecer la más elevada y exquisita atención diseñada para que su único objetivo sea saborear y disfrutar cada minuto

del viaje. OCOA Travel se cuidará para que disfrute plenamente, encargándose de cualquier petición, donde el más mínimo detalle sea satisfeco.

Porque el viajero excepcional requiere un servicio excepcional.

¿18 bombones envueltos en papel de seda rojo y champagne contemplando la puesta de sol desde lo alto de la Tour Eiffel?

¿Desea realizar una cena privada en la mismísima casa de un reconocido chef?

¿Se le acaba el tiempo y desea que le gestionen las últimas compras que no ha tenido tiempo de realizar?

Travel Concierge Service, es su opción, donde todo es posible...

El equipo OCOA Travel: creadores de experiencias únicas

Grandes profesionales y grandes personas apasionadas por su trabajo, con una larga trayectoria profesional, preparadas para diseñar viajes especiales lleno de experiencias únicas... éste es el secreto y esencia del equipo de OCOA Travel.

OCOA Spain DMC & Travel Concierge: nuestro departamento receptivo

Dedicado exclusivamente a los diseñadores de viajes profesionales, que necesitan un "partner" en España para ofrecer a sus clientes más exigentes un servicio Premium, global e integral.

Dedicado exclusivamente a los diseñadores de viajes profesionales, que necesitan un "partner" en España para ofrecer a sus clientes más exigentes un servicio Premium, global e integral. ■

ocoa
travel

your leisure concierge

ocoa
travel
your leisure concierge



Belmond Hotels · Mark Williams

ANOTHER WAY TO TRAVEL

Another way to see the world

T. (+34) 935 441 639

ocoa@ocoa.travel



www.ocoa.travel

Manel Farrés 69
08173 Sant Cugat del Vallès

Offices:
Barcelona
Sant Cugat
Madrid

El Networking: ¿y si es el Plan A de tu empresa?

Las tornas están cambiando. Y ya no hacen las estrategias el departamento adecuado o las personas que históricamente las hacían. Veamos el por qué.

Cuántas veces he enviado a mi director Comercial/Marketing a discutir un plan estratégico de marketing y comercial con potenciales clientes e incluso con clientes reales, y la respuesta era siempre la misma: “seguiremos haciendo lo mismo del año pasado, y esperaremos que el mercado se recupere y nos diga lo que tenemos que hacer, pero no antes”.

Esas palabras son para mis oídos, algo desesperante y sin duda, me entristecen porque realmente no están haciendo una autocrítica muy profunda de su empresa ni tampoco de su sector.

Las ventas se pueden medir de muchas maneras, con muchos medidores a cuál más arbitrario, y qué decir del marketing (una gran mayoría de ellos, afiliados al gremio de los *smoke sellers*), ahora están de moda la consecución de *leads*, pero no su conversión, y

también el “*rellening*” de personas en actos sociales (otrora llamados eventos) para confirmar que la venta se hace casi por arte de magia o por acto ¡¡cuasi milagroso!!

Pero alguien les dice a los vendedores o a los responsables de marketing, desde dirección, ¿qué es lo que tendrían que hacer para mejorar en sus respectivos departamentos para alcanzar los objetivos? Generalmente es al revés, y eso es muy peligroso, porque el poder de personas con cargos intermedios puede resultar difícil o muy difícil de gestionar por Dirección, si tienen el poder de la información sobre los clientes y sobre cómo se le debe vender a los mismos. Ese error se debe corregir.

La tendencia en los departamentos de Marketing y Comercial es ser reactivo a lo que dicte el mercado y luego actuar. Eso es muy





arriesgado porque corres el riesgo en actuar tarde y además siempre hay alguien que sí se arriesga y toma la delantera.

¿Tanto cuesta arriesgar? Muchísimo. Sobre todo, porque los directivos o los propietarios de las empresas en muchas ocasiones se preocupan más de su tiempo libre y de presionar a los suyos, que incentivarlos con nuevas ideas y compartir nuevas informaciones (sobre los planes de la empresa, lo que se sabe del sector, de la competencia, etc.).

“La tendencia en los departamentos de Marketing y Comercial es ser reactivo a lo que dicte el mercado y luego actuar”

Y claro la tendencia, o más bien la inercia, les empuja a hacer más de lo mismo.

No obstante, la influencia anglosajona se está abriendo paso en nuestro país, con unas coordenadas diametralmente diferentes a esa política rígida y decimonónica del reactivo y conformista.





Varios de mis clientes internacionales o bien los nacionales con proyección internacional, en su business plan y en su plan director de expansión, tienen la misma receta como clave para conseguir los objetivos marcados: el *networking*.

Y es que esta filosofía de vida se ha convertido por méritos propios, en una nueva manera de realizar los negocios y hasta el punto de modificar también las maneras de actuar en los departamentos de marketing y comerciales.





El tiempo es oro. Y las relaciones personales aceleran los procesos de respuesta de manera vertiginosa. Y también aumenta el porcentaje de éxito. Entonces, nos encontramos el dilema entre cómo planificar las estrategias. Utilizamos las tradicionales estrategias de promociones y publicidad para generar más clientes y fidelizar a los actuales, como herramientas que ayuden al departamento comercial, o bien empezamos a utilizar también el *networking* personal para crear ventas más verticales, pero desde un punto de partida diferente.

“El tiempo es oro. Y las relaciones personales aceleran los procesos de respuesta de manera vertiginosa. Y también aumenta el porcentaje de éxito”

Desde mi punto de vista no podemos hacer un cambio drástico de política estratégica comercial y pasar solamente a la acción mediante el *networking*. Pero sí que veo muy necesario que tanto los directores o decisores de las empresas empiecen a plantear estrategias basadas exclusivamente en el *networking* para crear una corriente mucho más favorable hacia sus empresas. El *networking* se basa en la recomendación que es acompañada de la confianza entre dos personas, a eso se le debe sumar otros valores humanos que, si se los aportamos a nuestra manera de hacer *networking*,

posibilitaran que los negocios se impregnen de esos valores y que puedan cristalizar positivamente.

Si además de ello, le añadimos más personas que se rijan por el *networking*, la cadena se va haciendo más y más grande y los resultados más positivos y con respuestas más limpias, es decir que vienen convencidas por criterios humanos, y que refuerzan las características de la marca.

“El networking se basa en la recomendación que es acompañada de la confianza entre dos personas”

Por no hablar de la reducción de los costes que el *networking* proporciona cuando convierte recomendación en venta.

En definitiva, solo pretendo abrir los ojos a los propietarios de empresas y sus directivos, para que enfoquen la luz hacia el *networking*, así sus informaciones del mercado serán más verídicas y la toma de decisiones más eficientes. ■

ROMERO
PREMIUM NETWORKING



Estudios de cocina Siematic

La decisión de proyectar una nueva cocina es el comienzo de un proceso muy emocionante. Es divertido, pero normalmente va acompañado de inseguridad – sobre todo si es la primera vez que lo hace o ha transcurrido mucho tiempo desde la última vez.

Allá donde encuentre un estudio SieMatic, podrá Ud. hacerse una idea de qué se entiende por un diseño de cocinas de elegancia intemporal y lo que se considera la mejor combinación de trabajo artesanal magistral y tecnología de última generación. Porque los estudios SieMatic siempre están al día: las cocinas expuestas se actualizan constantemente y los colaboradores reciben formación en el terreno del diseño de cocinas con regularidad – para su información e inspiración..





Cada Siematic es única

¿Ha hojeado ya suficientes revistas de decoración y folletos de cocinas? Es posible que les haya preguntado a amigos y parientes por sus opiniones y experiencias con respecto al tema cocinas. En ese caso se habrá dado cuenta de que una cocina no se puede comprar como se compra un televisor o un coche. No se puede probar o comparar. Cuando Ud. la compra, la cocina es un producto “virtual”. Sólo se puede ver y tocar cuando ya está montada en su casa. Una SieMatic no se saca de una estantería: se diseña de forma individualizada en su estudio de cocinas y sólo entonces la fabricamos – sólo para Ud.

Asesoría Competente

Hay vendedores de cocinas y hay asesores SieMatic. Notará Ud. la diferencia inmediatamente, cuando se trate de dar soluciones individuales para el diseño y equipamiento de su cocina, en pocas palabras: cuando se trate de cumplir sus deseos. Por eso es mejor tener un asesor profesional a su lado, para que le apoye con su competencia y su creatividad: el asesor de su estudio SieMatic.

Siempre al día

Los asesores de su estudio SieMatic son especialistas experimentados, con sólidos conocimientos. Ello se debe a las formaciones que se suceden con regularidad y a los seminarios de la SieMatic Akademie, con los que nuestros distribuidores se mantienen al día en lo que respecta a temas como las nuevas formas de decoración y elementos de diseño, innovaciones técnicas o nuevos materiales para cocinas. ■

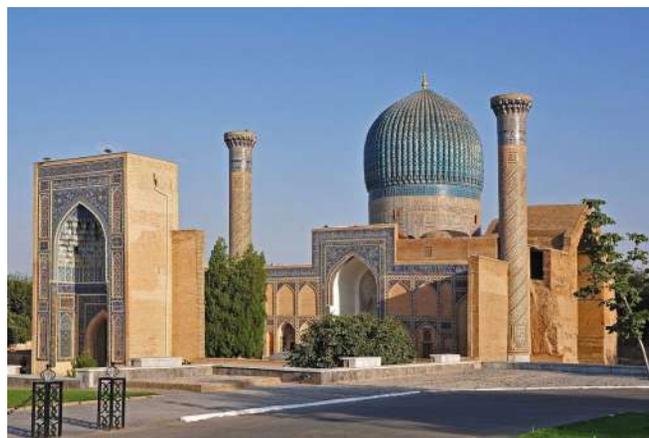


Uzbekistán

Un sueño real *by* OCOA TRAVEL



Hay ciudades que se aparecen ante nuestro imaginario como un ensueño. ¿Realmente existe Samarcanda? ¿Realmente hay un lugar así? Sabemos de los viajes legendarios que dieron lugar a la Ruta de la Seda, a esos viajes y caravanas que desde tiempo lejano conectaban oriente y occidente a través de lugares legendarios del Asia Central. Entre esos lugares que se han quedado grabados en nuestras mentes, desde nuestra más tierna infancia, se encuentran ciudades legendarias como Samarcanda, la segunda ciudad más poblada de Uzbekistán, por ejemplo.



Efectivamente, Samarcanda existe y sigue atrayendo a un número cada vez mayor de viajeros que redescubren el encanto de unas tierras desconocidas para el gran público y que se nos presentan como espacios donde todavía podemos decir que hacemos algo diferente a lo que hace todo el mundo.

¿No tienen la sensación de que poco más o menos todos y todas vivimos las mismas experiencias? En OCOA Travel, tenemos la propuesta que hará que todo lo que ha visto y vivido quede atrás y que, realmente, merezca la pena hacer un viaje para redescubrir el placer de estar viviendo algo realmente exclusivo, especial y único.

Uzbekistán es uno de los países del Asia Central que está llamando la atención de un número cada vez más interesante de viajeros, atraídos por el increíble patrimonio histórico y cultural que atesora este país, así como la belleza sobrecogedora de unos paisajes naturales que nos obligan a preguntarnos si realmente podemos abarcar todo lo que se abre ante nuestros ojos.

Samarcanda, con sus mezquitas impresionantes, lugar donde se encuentra el mausoleo del gran Tamerlán, que fuera uno de esos legendarios guerreros que atemorizó la Europa medieval, un lugar evocador donde todavía podemos pensar que nos trasladamos a otro lugar y a otro tiempo. Otros nombres que no pueden dejar de evocarnos tiempos fabulosos y remotos, son ciudades como Bujará, también sede de construcciones monumentales, Jiva, que fuera capital de un antiguo Kanato, o la capital Taskent, donde lo antiguo se mezcla con los vestigios arquitectónicos de la época soviética.

Un país singular, un lugar donde todavía podemos creer que el viaje convierte en algo exquisito y exclusivo, donde todavía podemos sentir que estamos contemplando algo que lleva tiempo esperando a ser gozado, contemplado, saboreado. Un país de historia milenaria, donde grandes imperios se han encontrado y en el que se ha desarrollado una forma de vida singular que enamora a quien lo visita.



Un espacio en el que OCOA Travel, mediante su servicio Grupos by OCOA, escoge las mejores rutas y las experiencias más auténticas. La esencia de los destinos para poder hacer sentir en grupo algo único y siempre ligado a la filosofía que nos define: cuidar siempre el más mínimo detalle.

En nuestras Expediciones by OCOA Travel diseñamos rutas para clientes con aficiones compartidas: fotografía, arquitectura, arqueología, enología, acompañados por reconocidos profesionales o profesores especializados según el monográfico del viaje.

Vivir la experiencia de Uzbekistán antes de que sea un destino más, sentir el embrujo de la Ruta de la Seda de una manera especial y exclusiva gracias a OCOA Travel. Se lo puede imaginar. Lo puede vivir. ■

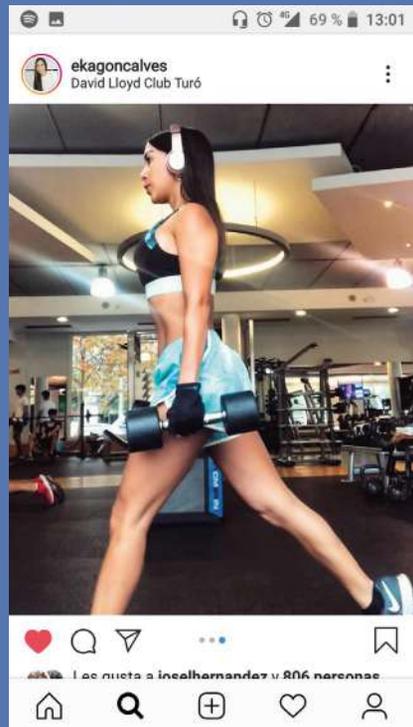
ocoa
travel

your leisure concierge

Barcelona
+34 935 441 639
Aragó 179, 5a planta
08011 Barcelona

Sant Cugat del Vallés
+34 935 441 639
Manel Farrés 69
08173 Sant Cugat del Vallés

¡Nos encanta que compartáis vuestros momentos en el club!



SÍGUENOS EN



@davidlloydclubturo



@DavidLloydLeisureTuro

¡En David Lloyd valoramos tu opinión!

Cada mes premiamos a los empleados por su excelente trabajo.

Os recordamos quiénes han sido los afortunados en los últimos meses:



JUNIO

Sonia Vázquez - Recepción

Sonia lleva muchos años con nosotros y es una persona clave en recepción: amable, resolutive y siempre atenta. Los socios nos hacen llegar muy buenos comentarios y sus compañeros están encantados de trabajar con ella. ¡Felicidades!



JULIO

Oscar Vidal - Actividades dirigidas

Óscar es uno de los trabajadores que mejor *feedback* tiene de nuestros socios por su carácter, actitud y la profesionalidad que demuestra en todas las actividades que hace. Además, los socios destacan la atención personalizada en sus clases de Pilates, que hace que evolucionen progresivamente sin notar el esfuerzo.



AGOSTO

Valeria Herrera - Comercial

Valeria empezó en recepción con muy buenos comentarios sobre su excelente servicio y actitud y ahora, como Asesora Comercial, sigue demostrando su dedicación y esfuerzo con el club. Es un ejemplo de implicación con sus compañeros, haciendo más de lo que se espera en su puesto para garantizar el buen funcionamiento del departamento.



SEPTIEMBRE

Sandra Queralt (recepción), Miki Gómez (fitness), Jordi Ruiz (fitness) y Gerard Tort (Kids)

En septiembre tuvimos cuatro empleados del mes, y es que hicieron algo que va mucho más allá de su trabajo: socorrieron a un socio que entró en parada cardiorrespiratoria en la pista. Gracias a que mantuvieron la calma, actuaron rápido y a sus conocimientos en primeros auxilios, pudieron ayudar a salvar una vida.



OCTUBRE

Eloi Lozano - Tenis

Eloi realiza un excelente trabajo con la gestión de la escuela de tenis de adultos y el *matchplay*: cada vez tenemos más socios apuntados y el *feedback* que nos llega es buenísimo.



NOVIEMBRE

Jovany Quijije - Mantenimiento de pistas.

Jovany destaca por su eficiencia y rapidez en el trabajo: siempre intenta avanzarse a los problemas y está pendiente del estado de las pistas. Además tiene una relación excelente con sus compañeros y muy buena atención con los socios.

Agradecemos a todos los empleados el servicio excepcional y los comentarios tan buenos que hemos recibido. Y recordad, si queréis felicitar a un miembro del equipo, sólo tenéis que dejar vuestro comentario en la Tablet de recepción. ¡Muchas gracias!

NUEVO POLIDEPORTIVO

¡Ya está todo listo para el nuevo polideportivo! Empezaremos la reforma a finales de diciembre para tenerlo finalizado a primeros de enero. Aquí dejamos un adelanto del proyecto. ¡Esperamos que os guste!



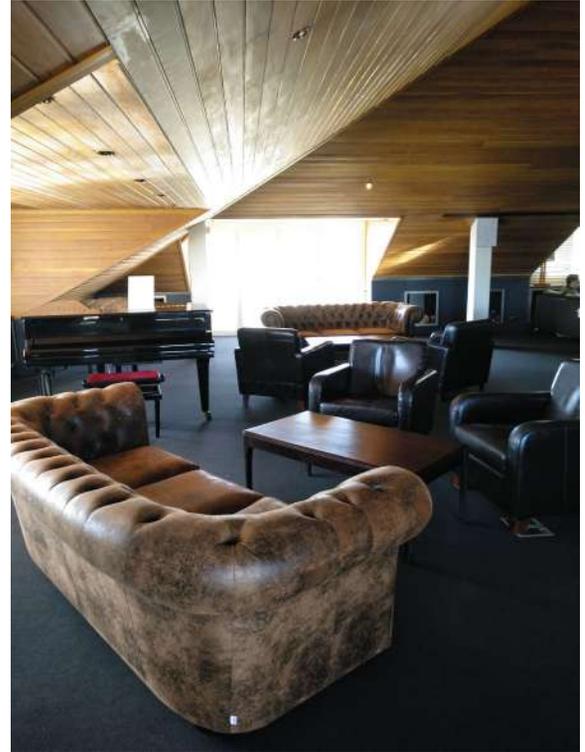
ÉXITO DEL CASAL DE VERANO

Un año más, cerramos las actividades de verano con un éxito rotundo. El Casal Club con récord de participación, stages de tenis y pádel con torneos interclubs, stage de natación donde probaron buceo, Casal para teenagers con muchos participantes... Habrá mucho más el verano que viene ¡y también en Navidad y Semana Santa!



NUEVOS SOFÁS EN EL SALÓN CENTENARIO

El salón centenario es uno de los rincones más agradables del club, donde poder relajarse, trabajar o estudiar. Por eso, hemos ubicado nuevos sofás Chester, para que podáis disfrutar aún más del espacio.



THOMAS VERMAELEN VISITA EL CLUB

El pasado mes de noviembre nos visitó Thomas Vermaelen. El jugador, ex del FC Barcelona y del Ajax, estuvo entrenando en nuestras instalaciones. ¡Estamos encantados de que haya disfrutado del club!



JUAN JOSÉ SCIORTINO EN LA JEAN BOUIN

¡Nuestro socio Juan José Sciortino ha finalizado la carrera Jean Bouin a sus 89 años! Completó la prueba Open 10k (10.000 metros) en 1h21'55", aventajando a corredores mucho más jóvenes que él. Podéis consultar el artículo en El Mundo Deportivo. ¡Muchas felicitades, Sr. Sciortino!



José Juan Sciortino (89 años), el abuelo incansable de la Jean Bouin

A sus 89 años, el argentino José Juan Sciortino completó este domingo su cuarta Jean Bouin, pensando ya en volver el año que viene



José Juan Sciortino, aclamado en la zona de meta (Pere Puntó - Pere Puntó)

BLAZE EN TELVA

¡Blaze está en todas partes! La revista Telva habla en su artículo del día 2 de diciembre de los beneficios que tiene este novedoso entrenamiento.



MASTERCLASS RETT

El 29 de junio nos unimos al Retto de Paula. Una jornada solidaria con muchas actividades, entre ella una masterclass espectacular de Zumba con César, Marcelo y Edgar, en beneficio de la Asociación Catalana del Rett. ¡Gracias por participar!



PARKING DE PATINETES

¿Vienes al club en patinete? Pues ya puedes dejarlo en el parking que hemos instalado en el porche delante de las pistas 1, 2 y 3 de tenis, que además dispone de enchufes para que lo puedas cargar.



PLAZAS PARA FAMILIAS

Queremos facilitar el acceso a nuestras familias, por eso hemos reservado unas plazas especiales para ellos en la entrada del club. De esta manera, se puede entrar rodeando el club en lugar de subir las escaleras y pasar el turno, que es más complicado.



NUEVO RANGE ROVER EVOQUE

NUEVO PASATIEMPO URBANO: CONTEMPLAR EL EVOQUE



ABOVE & BEYOND



3 AÑOS
GARANTÍA
SIN LÍMITE DE KILOMETRAJE

Ya sea al volante o cruzando la calle, el Nuevo Range Rover Evoque está diseñado para hacerte sonreír. Líneas elegantes y precisas. Una silueta única, ahora más distintiva y elegante. Con su tecnología MHEV (híbrido suave), accede a cualquier punto de la ciudad con más eficiencia y menos emisiones.

LAND MOTORS

Via Augusta, 228 (Barcelona). Av. Sarrià, 108 (Barcelona).
Riera Roja, 26 (Sant Boi de Llobregat).
Ctra. N-II km 643 (Cabrera de Mar).
Telf. 608 226 373 - leads2@landmotors.es - landmotors.landrover.es

Gama Range Rover Evoque 20MY. NEDC Correlacionado: consumo combinado 5,4-8,4 l/100 km, emisiones combinadas de CO₂ 142-191 g/km; WLTP: consumo combinado 6,3-9,1 l/100 km, emisiones combinadas de CO₂ 165-207 g/km. La prueba WLTP, con su NEDC Correlacionado, mide el combustible, el consumo, la autonomía y las emisiones de CO₂. Está diseñada para obtener cifras más cercanas a las condiciones reales de conducción, que pueden variar en función de las llantas y el equipamiento seleccionados.



JAEGER-LECOULTRE

HOME OF FINE WATCHMAKING SINCE 1833

Master Ultra Thin Perpetual.
Manufacture movement 868/1.

uniónsuiza
1840