

## **ASABYS Partners y Gran Via Business & Meeting Center: una colaboración de éxito**

**Clara Campàs, Partner y Co-Founder de ASABYS: 'La suma de la localización y el concepto de coworking que propone Gran Via Business & Meeting Center fueron claves'**

Las startups se encuentran en plena expansión, caracterizándose por la rapidez de su desarrollo en la búsqueda de inversores que apuesten por sus proyectos. En esta situación, estas compañías emergentes necesitan infraestructuras que puedan responder con la misma velocidad a la que se expanden y cubran todas sus necesidades.

Un claro caso de éxito en esta área ha sido la de la nueva gestora de capital ASABYS Partners, creada en Barcelona a finales del año 2018. La compañía ya ha suscrito con el Banc Sabadell la creación de su primer fondo, el Sabadell Asabys Health Innovation Investments, con un objetivo de 70 millones de euros.

Con la reciente autorización por CNMV, Asabys se empezará a realizar las primeras inversiones hasta alcanzar un total de 15 proyectos de en los sectores de Early Stage Biopharma, el de la industria biotech y el farmacéutico.

Su desarrollo inicial fue tan rápido como su expansión posterior, pasando en poco tiempo de ser dos a seis personas las que formaban parte del equipo. En esta línea, necesitaron de un espacio de trabajo que pudiera cubrir ese crecimiento al mismo ritmo y optaron por Gran Via Business & Meeting Center tras valorar diferentes opciones.

"Apostar por un Business Center nos permitió coger espacios y adaptarlos cuando lo necesitamos", explica la Partner y Co-Founder de ASABYS, Clara Campàs, acerca de los primeros pasos del equipo en este business center de Barcelona.

Aspectos como la ubicación en el centro de la ciudad fueron fundamentales en su elección, ya que según Campàs, al ser un equipo con miembros que viven dentro y fuera de la ciudad necesitaban un lugar bien comunicado y que se encuentre cerca de sus inversores. "La suma de localización, flexibilidad y servicio que ofrecía Gran Via BC fueron claves", añade la partner.

Entre las ventajas diferenciales del workspace escogido, la cofundadora de ASABYS destaca la efectividad del servicio front-desk del equipo del centro, que consigue que "una sólo se ocupe de la agenda de reuniones y les pueda relegar la gestión de otros eventos tranquilamente". De esta manera, Campàs describe su buena experiencia a la hora de dejar en manos del equipo de recepción tanto la organización de catering, la recepción de correo o paquetería, como la atención de visitas programadas o llamadas telefónicas.

Dentro del ambiente de trabajo que buscaban desde ASABYS, Campàs destaca lo positivo de poder disponer de un espacio exterior como la terraza situada en el último piso y a la que tenían acceso directo desde su despacho: "Es estupendo poder salir y atender una llamada o reunión como si fuera una extensión de la oficina", señala. "En este concepto de business center hemos podido trabajar en un excelente ambiente laboral";, resalta.

**Datos de contacto:**

e-deon.net

Comunicación · Diseño · Marketing

931929647

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Comunicación](#) [Cataluña](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#) [Oficinas](#) [Innovación](#)  
[Tecnológica](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>