

Entrevista “freakie”

Albert Iglesias

“Cal estar especialitzat i tenir gamma alta”



D'esquerra a dreta:
Cristian, Pepe i Albert.

Celes Piedrabuena Jordi Play

Vam quedar amb els germans Iglesias a la botiga que tenen al carrer Rosselló de Barcelona. Mònica no va poder sortir a la foto perquè estava a Bilbao, però l'Albert i el Cristian ens van atendre molt bé després de vitaminar-se amb un complet plat d'espaguetis. I tant sols eren les deu del matí.

Albert, Cristian i Mònica. Aquests són els tres germans Iglesias que regenten la botiga Esports Alp del carrer Rosselló de Barcelona. El cas d'aquesta botiga és curiós, ja que no està ubicada en un lloc privilegiat, tampoc està immaculada, però en qüestió de tracte, de saber estar amb els clients, els germans Iglesias dominen. Bé, ells i el Pepe, el gos que els fa costat. De fet, l'entrevista hauria d'haver estat amb el Pepe. Si ell explicés tot el que sap i ha vist, els ciments de la ciutat tremolarien.

- D'on us ve a tots els germans, el vessant comercial?

- Del nostre besavi, que ja era agent comercial i es dedicava a la marroquineria. I del meu pare que fa 38 anys va decidir obrir la botiga de l'Avinguda Gaudí. Ell era escalador, i va fer una botiga al principi només d'escalada. Després, en aquella època podríem dir que

començava l'esquí, i també s'hi va ficar, fins que fa 17 anys vam obrir la del carrer Rosselló, amb la idea de fer una botiga una mica diferent. Nosaltres fem més surf de neu i esquí de forapista i estil lliure.

- Quina mena de clients teniu a la botiga?

- Principalment de fora del barri. Nosaltres no fem, a cap de les dues botigues, ni paquets de promocions, ni ofertes, ni esquís fora de col·lecció, ni primers preus merdes, ni coses 'xungues' o rares. Només tenim material bo, de la col·lecció de la temporada. I la majoria de la meua venda és gamma mitjana i alta.

- És a dir, que la gent avui dia es gasta la pasta.

- Has de fer entendre que és important. Molta gent no confia que tingui nivell per notar la diferència entre un esquí bo i un dolent. Aleshores, li pots explicar de manera clara perquè ho entengui o tenir esquís de test. Però sí, avui en dia som més conscients. Per això, he

venut més botes de noia que d'home, i, en canvi, venia més esquís per home que per dona en gamma alta. Ara tot està més anivellat.

- I qui guanya la cursa entre l'esquí i el surf de neu?

- Ara ja estem a la generació que els fills fan surf de neu, que abans no existia. Ja és una altra escola. Malauradament, perquè a mi no m'agrada, crec que comença més gent amb surf de neu que amb esquí. També hi ha una generació de gent que esquia amb esquís "blade". Particularment, jo esquia i faig surf de neu.

- Perquè no t'agrada que comencin amb una planxa?

- Perquè hauria d'estar més compensat, i perquè molta gent que comença veu l'esquí com un esport més tradicional, i no és així. Per sort, hi ha marques i models nous, i penso que en quatre anys la gent jove voldrà un altre tipus d'esquí, com els que jo represento en l'actualitat, amb altres formes. Que siguin uns esquís més de forapista i estil lliure. Aquest no deixa de ser un canvi com el que va haver-hi en el seu dia entre l'esquí alpí i l'esquí de càrving.

No descansen mai

No tenen prou amb atendre a tota la gent que està a la botiga, sinó que a més són representats d'un munt de marques, com les planxes Rad Air, Wild Duck, Palmer i Mad House, o els esquís Kneissel i Movement; sense oblidar-nos de referències com Hydroponic, Zembla, Mamut o Altitude. Veient l'activitat que tenen a la botiga el més sorprenent és que puguin fer les dues feines bé, ja que no hi ha dia que el telèfon del carrer Rosselló cremi de tant que sona o que les motlles de la porta facin soroll de tantes vegades que s'obre i tanca.

- La gent que ve a la botiga, sap el que vol o va perduda?

- No ho saben. La gent sent campanes del que li diu el monitor en funció de la marca que li pega o el que ha vist en un catàleg. En general, no tenen ni idea. Aquí es on entra la teva psicologia. Saber el que vol en quatre paraules, i saber trobar el que vol el client dins del seu pressupost. Per exemple, en surf de neu tothom sap que una planxa de forapista és la més polivalent, i la gent encara es pensa que un esquí de forapista és per una persona que està fent tot el dia el boig, quan aquests esquís són molt fàcils de dur, ja que són més còmodes i dissimulen els errors. Aquest és el futur. Segons diuen a Suïssa, en pocs anys tothom valdrà esquís amb les cues rodones.

- A més de la botiga, també sou representants d'un munt de marques, com es compaginen ambdues coses?

- Molt fàcilment. El tema de representar és fàcil, ja

que al tenir botiga sé quin és el tipus de representant que m'agrada. No m'agrada tenir-lo a les deu menys deu a la porta esperant-me, que vingui cada setmana a tocar els collons, però tampoc m'agrada un representant que tant sols vingui a vendre. Jo estic un dos mesos fent el viatge de campanya i abans de Nadal, que estic 15 dies i el faig en moto, només per saludar i explicar els meus productes. Després passo al juny a veure si va tot bé.

- I aquesta no és una feina una mica estressant?

- Més que estressant, quan portes dos mesos fora de casa és una mica aclaparador, però m'agrada. Pensa que m'agrada viatjar i sóc bastant autista. Ser representant és una altra forma de vendre i, normalment, més tècnica, i que per tant et fa sentir millor. La gent escolta el que li expliques i li interessa, no és com un client que igual li fas una explicació i sent campanes.

- Entre material dur i tou, què té més sortida?

- Bàsicament material dur, en un 80%, tot l'any estiu i hivern. Roba d'hivern tinc, però a l'estiu molt menys. Nosaltres vam fer una enquesta amb la marca de biquinis que portem i estava demostrat que la botiga que hi havia noia i estaven els biquinis exposats venien molt més que una que tant sols hi haguessin homes o els biquinis estiguessin penjats i guardats a l'interior. Això és el mateix, el problema de la botiga és que tinc molts soterranis, però la botiga es veu poc. I la roba és per tenir aparadors i poder exposar el producte. És el que fa vendre.

- On està la clau de l'èxit d'una botiga?

- En estar al dia a nivell de marques, en moure't una mica per fer-te notar al carrer i, si la botiga és vistosa i està en una bona zona, millor que millor.

- I la feina del venedor?

- Mira, en el tema del material dur al·lucino. No passa per conèixer tècniques de venda i màrqueting. Tampoc passa per conèixer el material. És molt més, com diria el meu besavi. En general, molta gent que està en una botiga és perquè no ha trobat una altra feina, i perquè no es necessita tenir cap càmera. Que estiguis en una botiga perquè t'agrada és estrany.

- Dona diners la botiga?

- Si i no. Jo no passo gana mai, i tinc un bon cotxe, i

m'he comprat un pis que pagaré durant 30 anys. Però si també faig de representant és perquè no vaig sobrat. Si el meu pare s'hagués ficat en un concessionari de cotxes, no treballaria els dissabtes i guanyaria més pasta. Jo guanyo per viure. La botiga em dona, però la veritat és que tot el que venem deixa molt poc marge.

- Però, si tinguessis molts calers seguiries treballant?

- No ho sé. Durant un any no, però després suposo que sí

- Com s'aconsegueix seguir sent una referència?

- Estant al dia de les xorrades que surten, que et deixen ingressos puntuals. I la resta és lluitar. Anar-te'n al material bo, ja que la porqueria ja sabem on la venen. Cal estar especialitzat i tenir gamma alta, aquí està la clau.

- Si et preguntés per les darreres innovacions que has vist en el sector, per aquelles coses que més t'hagin cridat l'atenció, què diries?

- Em quedaria amb els esquís Movement. Són diferents. Els seus esquís els fabrica una marca de surf de neu amb tecnologia de surf de neu. Tenen l'espàtula igual que la cua, i igual que una planxa de surf de neu, amb uns esquís d'estil lliure twin tip, i uns esquís d'estil lliure molt canyeros i amb una imatge molt moderna.

- Què queda per fer?

- Per exemple, crec que en surf de neu s'han de millorar les fixacions. Han canviat poc en els anys, i a nivell de planxes és la Honey Comp, que fa servir Rad Air o Palmer. Són planxes que no pesen res. Avui dia al surf de neu se semblen molt uns marques amb altres, excepte algunes que se'n surten. Per això s'ha d'estar molt al dia. S'ha de tenir molt clar quina planxa o esquí és per aquella persona, que el representant no es conformi amb que li donin un catàleg, sinó que facin un client i sàpiguen vendre.

- Crec que no t'agrada la paraula polivalent?

- Tens raó. És una paraula falsa. Res és polivalent.

El que et podem garantir és que aquesta entrevista tampoc és falsa. És tan veritat com que en l'estona que vam estar xerrant asseguts damunt una planxa de surf de neu el telèfon va sonar unes deu vegades o que tot i ser dilluns no parava d'entrar gent a mirar o preguntar.

Esports Alp. Barcelona, Avinguda Gaudí, 36 (93 436 46 43) i Rosselló, 370 (93 457 63 93) ✉



El Pepe és una passada. Anava per campió, però un defecte en un dels queixals va fer que el tinguessin tirat en una nau industrial, fins que l'Albert se'l va trobar i se'l va quedar. D'això ja fa uns quants anys i ara el Pepe és l'amo de la botiga.

