

Albert Castelló, Fundador de GT-CLUB.



Albert Castelló es un emprendedor empresario barcelonés que empezó su actividad profesional en el negocio textil de la familia, donde en el departamento de exportación consiguió abrir nuevas vías de comercialización y donde conoció a la que hoy es su esposa, Paola. Recién casado y con 28 años, **Albert Castelló** creó una empresa para introducir en el mercado catalán la marca de audiovisuales Bang & Olufsen. Durante años, su innovador concepto sirvió de ejemplo para desarrollar una red de franquicias que hoy se extiende por más de 50 países. Su otra pasión, pilotar coches, siguió latente hasta que a los

38 años, un equipo inicialmente formado por él y Lluís Pérez Sala, sponsorizados por la compañía MRW, fue dando los primeros frutos en los campeonatos de GT durante 5 años hasta que en el año 2001 consiguieron ser Campeones de España de esa disciplina. Para ultimar su etapa como piloto, empezó a correr el Trofeo Andros Internacional sobre hielo, en el que sin duda adquirió una bonita experiencia compitiendo en este tipo de superficies.



Entrevista a Albert Castelló, Fundador de GT-CLUB

LN.- Cual es la definición de GT-CLUB?

AC.- Es una vía racional y atractiva para acceder a los mejores automóviles del mundo, aquellos que siempre hemos deseado conducir, sin tener que asumir los costos de depreciación, seguro y mantenimiento que hacen de su adquisición más un despilfarro que un capricho.

LN.- Cuando se fundó GT-CLUB?

AC.- En la primavera de 2007 abrimos nuestra primera sede en San Cugat del Vallés.

Hoy en día contamos con dos más, una en Barcelona

y otra en Madrid. En el futuro, esperamos consolidar GT-CLUB como idea de negocio en otros lugares del mundo.

LN.- De donde nace la idea de GT-CLUB?

AC.- La idea de GT-CLUB nace de una iniciativa empresarial que surgió en Londres en el año 1999, de la mano de Michael Breen y Damon Hill, que crearon una empresa parecida en un mercado muy diferente y de que hemos estudiado y adaptado para desarrollar nuestro concepto actual.

LN.- Está llamado GT-CLUB a ser un club de Lujo?

AC.- Puede ser que ya lo sea, por que los automóviles, los servicios y las actividades que ofrecemos a nuestros clientes son un lujo para ellos.



LN.- Que es para ti, profesionalmente y personalmente el lujo?

AC.- Profesionalmente, podría decir que el lujo tiene que ver con tres factores, con el costo, la exclusividad y la exquisitez.

Desde el punto de vista personal, para mí el lujo es lo exquisito, aquello que uno celebra en el momento en que lo descubre y lo disfruta.

LN.- Que has aprendido de tus clientes de GT-CLUB?

AC.- He aprendido muchas cosas, pero la más importante quizás es saber valorar lo importante que es cumplir lo prometido y crear una corriente de

confianza que traspasa la relación puramente comercial para convertirse en algo muy parecido a la amistad.

LN.- Que te piden tus clientes? Que le piden a GT-CLUB?

AC.- Nos piden conducir y disfrutar de los mejores y últimos automóviles del mundo, unido a la posibilidad de compartir unas actividades que sin duda son exquisitas y a las que quizás ellos solos nunca conseguirían acceder.

Valoran al compromiso y la cercanía de nuestro equipo, y sobre todo el trato personal que les podemos dar, como si fuéramos el "antic botiguer" del barrio.



LN.- Crees en la unión o alianza de las empresas para el futuro del sector del lujo?

AC.- Totalmente, básicamente porque el cliente potencial recibe muchos inputs, mucha información y no es capaz de asimilarla o no la recibe canalizada adecuadamente. Las empresas que ya conocen a esos clientes han conseguido pasar ese filtro, han conectado ya con el cliente y para otra empresa llegar a través de ese nexo me parece una manera inteligente y eficiente de contactar nuevos clientes potenciales.

LN.-GT-CLUB Business , que es? , a quién va dirigido?

AC.- Es un marco para que los Socios de GT-CLUB tengan la oportunidad de recibir información, de hablar de negocios, de economía y de oportunidades de inversión basadas en las nuevas tendencias de diferentes sectores y que por supuesto se han unido gracias al nexo común que les ofrece GT-CLUB.

LN.- Que es para ti un coche de lujo?

AC.- Realmente a mí y a título personal los coches de lujo no me atraen en particular, quizás me decantaría más por los deportivos. Podríamos decir que un

coche de lujo es aquel que ofrece un confort y una calidad de fabricación muy superior a la media.

LN.- Crees en la simbiosis entre los coches de lujo y los deportivos?

AC.- Sin duda, hay alguna marca que combinan esas simbiosis, Aston Martin por ejemplo es un caso clarísimo, al igual que algunos modelos de Ferrari también lo han conseguido.

LN.- Cuales serán las nuevas adquisiciones en la flota para 2010?

AC.- Ya está a punto de matricularse un Aston Martin V8 Vantage Roadster, antes del verano de 2010 llegarán el nuevo Mercedes SLS AMG Alas de Gaviota y el nuevo Ferrari 458 Italia.



LN.- Un color?

AC.- El azul cielo.

LN.- Un reloj

AC.- Patek Phillippe

LN.- Un circuito?

AC.- Spa-Francorchamps.

LN.- Un coche?

AC.- El Ferrari 599 GTB.

LN.- Una virtud?

AC.- La integridad.

LN.- Un defecto?

AC.- La impulsividad

LN.- Un libro?

AC.- Cien años de soledad.



Queremos agradecer a Albert Castelló su tiempo y dedicación para la realización de esta entrevista.

Albert Castelló
Fundador de GT-CLUB

+34 670 822 232

+34 932 002 622

acastello@gt-club.es

http://www.gt-club.es/

ACTUALIZADO (JUEVES, 14 DE ENERO DE 2010 13:28)

