



## 4.1 Hören – Multiple Matching

0	1	2	3	4	5	6	7
C	G	I	H	A	D	E	J

### Transkription:

Diez años, cien tiendas. En el año 2004 los hermanos Cebrián dieron el paso para hacer realidad una idea que llevaban tiempo madurando, fundar El Ganso, una firma que fabrica y vende ropa muy definida entre el denominado preppy americano y el estilo inglés. Con un concepto muy claro acaban de cumplir 10 años y en ese tiempo han abierto tiendas propias en 10 países.

Clemente Cebrián: La idea del ganso surge al principio, con nuestros veranos en Inglaterra, cuando Álvaro y yo, mi hermano y yo íbamos a Londres a intentar aprender inglés y ahí nos dimos cuenta de que había un estilo de ropa a unos precios que en España, en ese momento, nos costaba encontrar y ahí un poco fue cuando empezó a surgir el germen o la idea de que podíamos desarrollar una marca de ropa. Después hicimos un estudio un poco más profundo y vimos que, realmente, había un nicho de mercado, especialmente en ropa de hombre y fue cuando unos años después dimos el paso de montar el Ganso.

Con poca experiencia en el sector, los hermanos Cebrián iniciaron la actividad de la empresa poco a poco con un crédito de Aval Madrid y visitando las fábricas textiles del país. Hoy el 100 % de los productos de la firma se fabrican en Europa.

Clemente Cebrián: En España se fabrica una parte y otra parte muy importante fuera de España, pero siempre Europa, fundamentalmente, en Portugal. Nosotros empezamos haciendo mucho en España, de hecho hay muchas fábricas que..... seguimos haciendo cosas en España como pantalones en Belvis de la Jara, por ejemplo. Pero para otros productos, por el tamaño de fábrica, por un tamaño que ya hemos cogido, realmente hemos salido también a otros países.

Durante los dos primeros años vendieron a través del canal multimarca. A finales de 2006 El Ganso abrió su primera tienda en España, lo que supuso un punto de inflexión.

El poder abrir una tienda de calle, nosotros .... la primera tienda fue en Madrid, en la calle Fuencarral y realmente eso fue muy importante, fue un paso importante porque para nosotros significó el poder que, si quería alguien una chaqueta, un pantalón, comprar algo, lo pagaba en ese momento. Entonces eso para nosotros supuso un flujo de tesorería que fue fundamental porque había veces que vendíamos, pero nos costaba cobrar, es normal ¿no?, cobras equis días. Nosotros abriendo tienda, nos genera una tesorería que fue importante.

El punto de venta propio no sólo mejoró la tesorería de la empresa, es un factor clave en la promoción de la marca.

Clemente Cebrián: Al principio, fundamentalmente por falta de medios y por dejarnos llevar un poco por el sector, empezamos a ir a muchas ferias para vender nuestro producto a tiendas multimarcas. La parte multimarcas... ahora vendemos a unas 120 tiendas multimarcas, especialmente en España, y es fundamental y son muy importante para nosotros, pero siempre lo que hemos tenido claro es que, realmente, lo importante

es tener nuestro punto de venta, nuestra tienda. Nosotros vendemos ropa, pero realmente el personal que está en las tiendas, el tipo de atención al público que hacen, el aroma de las tiendas, que el aroma es un aroma propio nuestro, la decoración, el visual, la localización de las tiendas... Todo eso, la música, forma un todo que para nosotros es fundamental y le ofrece más allá del propio producto, sino que a la gente, lo que intentamos es que la envuelva en un concepto.

<http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/que-es-icex/sala-de-prensa/videos/categorias-videos/en-portada/VID2015404494.html>  
© ICEX España Exportación Inversiones



## 4.2 Sprachverwendung – Wortbildung

0	gustos
1	exactamente
2	parece
3	libertad
4	situaciones
5	diferencias
6	vista
7	favorita
8	deportiva
9	normalmente
10	jóvenes
11	últimamente
12	atención