

Apuntes

NUESTRA Gente

• LOU SANDOVAL •

A toda vela

Por Angeles Vázquez

COLABORADOR DE ¡ÉXITO!

Lou Sandoval es el ejemplo del hombre que consigue sus sueños a base de perseverancia. Nacido en Chicago de padres mexicanos, él es hoy en día —junto con un amigo— dueño de Karma Yacht Sales, 1945 S. Halsted St., una empresa que vende barcos en Illinois y que ha extendido su radio de acción a otros estados como Indiana, Iowa y Wisconsin.

¿Cómo comenzó su interés por los barcos?

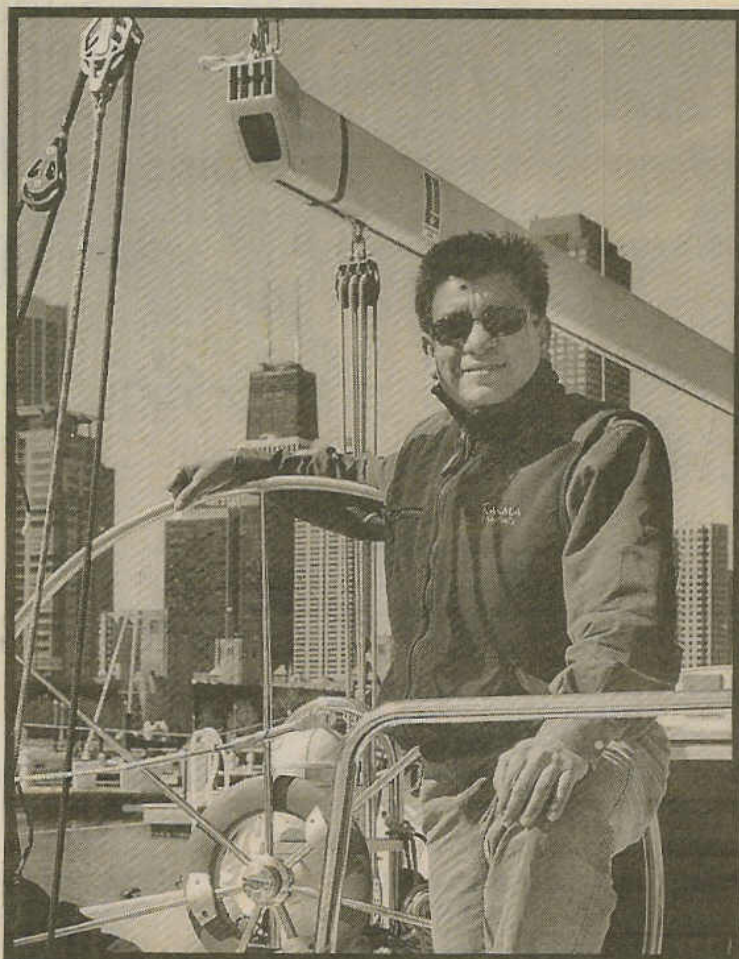
A los siete años, en un campamento de verano, tuve la oportunidad de estar en contacto con lanchas chiquitas y quedé fascinado. Desde entonces cada vez que podía me acercaba a los barcos y fui aprendiendo acerca de su manejo y funcionamiento.

¿Estudió algo relacionado con los barcos?

No, mi carrera profesional estuvo ligada por muchos años a la industria farmacéutica, pero nunca me desligué de la navegación. Recuerdo que cuando me mandaron a trabajar con la farmacéutica Abbott en Seattle algunos de mis clientes tenían barcos; nos hicimos amigos, me dejaron aprender más y, finalmente, me permitieron manejar sus yates.

¿Fue ahí en donde decidió dedicarse a la venta de yates?

La fiebre fuerte por tener un barco, y después por dedicar mi vida a este hobby y convertirlo en una forma de vida, se dio cuando me mandaron a Miami. Ahí sí decidí que, en adelante, lo mío serían los barcos, y cuando regresé a Chicago compré el primero junto con un amigo.



JOE COMPEÁN

¿Cómo pasó de comprador a vendedor?

Me hice amigo del dueño del concesionario. El no tenía familiares que quisieran seguir con el negocio y me enseñó cómo manejarlo. Después se lo compré junto con un socio.

¿Qué tipo de embarcación es la que más vende?

Sobre todo lanchas de vela y de recreación.

¿Cuál es la parte más difícil del negocio?

Cuando la gente se asusta

por la situación económica y no quiere comprar pero, afortunadamente, hay personas que piensan que lo que tiene que pasar, pasará, y que es mejor vivir sin miedo, sin aplazar los sueños, y se animan a adquirir su yate.

¿Cuál es la clave de su éxito?

Que tratamos a nuestro cliente como la persona más importante del mundo, y fieles a la idea del karma, que es una energía que siempre regresa a ti, tratamos de hacer un trabajo honorable, justo y con integridad. ■

Our People

~Lou Sandoval~

At Full Sail

By Angel Vazquez
Contributing Writer for ¡EXITO!

Lou Sandoval is an example of a man that realizes his dreams through perseverance. Born in Chicago to Mexican parents, He along with a friend are owners of Karma Yacht Sales, 1945 S. Halsted Street, a sailboat dealership that sells boats in Illinois and who have extended their reach to surrounding states Indiana, Iowa and Wisconsin.

How did your interest in Sailboats start?

At seven years of age in summer camp. I had the opportunity of sailing small boats and since then I have been *hooked*. Since that time, I've seized every chance I have had to be near boats and I've slowly learned how to sail them and navigate the waters.

Did you study something in relation to sailboats?

No, for a long time- my career was in the pharmaceutical and medical products industry, but I never took my eyes off the water. One of my employers, Abbott Laboratories transferred me to work in Seattle, Washington. Many of my clients owned sailboats. We established friendships outside of work which increased my exposure to boating. We developed a level of trust that allowed me access to their boats.

Was it there that you decided to dedicate yourself to selling yachts?

My passion for owning my own boat and to further dedicate my life to this 'hobby' was realized when my company moved me to Miami, Florida. That is where I decided I loved the sport. When I was transferred back to the home office in Chicago, I bought my first boat with some friends.

Translation- Originally printed in ¡EXITO! May 1, 2003.

How did you go from Buyer to Seller?

I established a friendship with the owners of the business. They did not have a succession plan for their business. They showed us how to run the business from the inside out. Later I purchased the existing business along with a longtime friend.

Which type of boat is your best-seller?

We sell ALL recreational sailboats.

What is the most difficult part of the business?

When the customers over-react to economic downturns and are hesitant to invest in their hobby. Fortunately, there are people who understand that what will happen will happen. You have to live without fear of what might happen and realize your dreams. That motivates some to purchase their boat.

What is the secret to your success?

We treat our customers like the most important people in the world (because they are). We truly live the premise of '*KARMA*'- "*Our belief that waves of good fortune follow admirable actions*". We treat everyone fairly, operate with honesty AND integrity.□