



Intervista a Barbara Cesana

Tradizione Di Famiglia

 di Stefano Navarrini

Giovane e figlia d'arte, con quella grinta necessaria per portare avanti un'azienda importante che coinvolge tutta la famiglia, e che è oggi impegnata nell'importazione di tre brand di primo livello come Princess, Sealine e Fjord.

Barbara Cesana è un personaggio che abbiamo voluto conoscere, anche per capire meglio le caratteristiche delle barche commercializzate da Marine Group e da Blu Service.

Difficile parlare di Marine Group senza ricordare la lunga storia di chi nell'arco di qualche decennio ha costituito un preciso punto di riferimento per il mercato nautico. Provando a ripercorrere questa scia, da dove cominceresti?

Comincerei da mio padre Piero, che ha iniziato a lavorare nel settore nautico oltre 50 anni fa, nel 1966, all'interno del Centro Nautico Torino dove si occupava della riparazione di motori marini. Negli anni '70, insieme a mia madre Marina, ha poi intrapreso l'attività imprenditoriale con l'avviamento di una piccola motonautica sul lago di Avigliana, acquisendo poi negli anni '90 l'importazione in esclusiva per l'Italia di un noto brand inglese, fino al 2017. Nel frattempo eravamo entrate in azienda prima io e successivamente anche mia sorella Carolina e i rispettivi mariti Carlo e Giuseppe, e nel 2018, mossi da nuovi stimoli e desiderio di crescita, abbiamo accettato una nuova sfida diventando i distributori esclusivi in Italia di Princess

Yachts con la società Marine Group. Oggi la nostra famiglia si occupa di un segmento importante di imbarcazioni a motore perché, oltre a Princess, siamo anche i distributori esclusivi di Sealine in Italia e dealer di Fjord con la nostra seconda società Blu Service.

Certo se ripensiamo agli anni neanche tanto lontani della crisi vengono i brividi, ma ne siamo realmente usciti fuori? Come si presenta oggi il mercato italiano?

Al di là della crisi o della situazione di oggi, che sembra nel complesso in miglioramento, in un paese come l'Italia circondato dal mare ci sono tanti armatori che non possono fare a meno dell'oggetto che rappresenta il culmine della loro passione per il mare, cioè la barca. Dopo anni di attesa questi armatori tornano adesso ad acquistare il nuovo, ma ora con più prudenza di prima. Riscontriamo infatti che si rivolgono solo ad aziende che hanno dimostrato di essere serie ed affidabili e che hanno mantenuto un buon servizio di assistenza post vendita anche negli

anni meno rosei, oltre a ricercare dei marchi che abbiano valore sia in termini di costruzione e utilizzo sia perché mantengono un buon valore dell'usato, fattore non meno rilevante. Penso che noi rappresentiamo entrambi questi due elementi.

Al di là del vostro ruolo di rappresentanza di importanti nomi del mercato nautico, di cui parleremo più avanti, offrite alla vostra clientela altri servizi?

Di norma cerchiamo di sostenere la rete di vendita con un servizio tecnico di post vendita piuttosto approfondito. Quando consegniamo un'imbarcazione ci teniamo che gli armatori vengano affiancati per un periodo di tempo da un team di nostri tecnici, che devo dire sono veramente preparati e soprattutto appassionati del prodotto, affinché imparino a conoscere la loro barca e tutti gli accessori e le tecnologie di bordo. Questo rappresenta per noi un modo per prevenire piccoli interventi successivi ma soprattutto consente all'armatore di sentirsi sicuro di sé e a proprio agio a bordo. Inoltre abbia-



La consegna del premio "Business Development Award" come Migliore Distributore Princess nel mondo: un momento di grande soddisfazione per la famiglia Cesana (al centro il padre Piero, a destra Barbara con la madre) e per il team di Princess Italia.



Sealine F 530



Sealine F 530

mo intenzione di istituire un servizio di concierge, ossia una sorta di “numero verde” a cui ci si può rivolgere sia per segnalare eventuali problematiche sia per chiedere consigli vari sulla navigazione, sulle ultime normative nautiche o anche suggerimenti di tipo più ludico. In ultimo organizziamo i raduni estivi, e quest’anno saremo in Sardegna a Cala dei Sardi, in agosto. Questi ritrovi permettono agli armatori di conoscersi tra loro, ed anche ai meno esperti di sentirsi più sicuri nel navigare insieme forti del fatto di essere affiancati anche da un team di nostri tecnici.

Oggi rappresentate tre marchi importanti come Princess, Sealine, e Fjord, tre brand alquanto diversi l’uno dall’altro, proviamo a tracciarne le singole caratteristiche e partiamo da Princess, che presenta una gamma veramente estesa andando dall’R 35 ai 40 metri dell’M40: una gamma talmente ampia da rendere difficile tracciare il suo cliente ideale... o no? Certamente possiamo dire che Princess rappresenta il punto di arrivo di un diportista. La sua gamma è molto trasversale dunque lo è anche l’armatore: i V Class sono tra i coupè più ve-

loci e dal design intramontabile, gli F e Y Class sono tra i fly più sicuri, voluminosi ed eleganti, S Class è invece la dimostrazione che Princess unisce le linee tradizionali con il comfort delle soluzioni più attuali, per chiudere con la R Class che rappresenta un prodotto di ultimissima generazione e del tutto innovativo.

A distanza di un anno e mezzo dall’essere diventati distributori Princess in Italia, che bilancio potete fare e sapreste stimare, e quali sono i modelli che vanno per la maggiore? Quali novità ci sono in arrivo?

Il vantaggio di avere una gamma così ampia e variegata fa sì che riusciamo a raggiungere e soddisfare tutte le esigenze. Sicuramente in Italia e nel Mediterraneo le linee sportive e veloci della V e della S Class sono richiestissime, penso al V78 che ha avuto un grandissimo successo a Dusseldorf. I Fly sono un evergreen specialmente se ci si riferisce a famiglie che navigano e che ricercano spazi e volumi, con il lancio dell’Y85 Princess ha poi dimostrato come si possa costruire una barca versatile e divertente da usare, ma molto lussuosa, con un design accattivante e materiali di altissima qualità.

A queste linee classiche il cantiere affianca oggi la nuova R Class con la prima unità R35, che è il frutto di una ricerca estrema dell’impiego del carbonio e dell’elettronica sviluppata con un team della Coppa America, che permette alla barca di avere un settaggio di utilizzo come quello di un’auto quindi Sport o Turismo.

Inoltre, al passo con le richieste internazionali, è in arrivo l’X95 “Super Fly”, rivisitazione del classico stile navetta in chiave moderna e soprattutto in chiave Princess, con possibilità di personalizzazione del layout e degli allestimenti: una novità che farà il suo debutto al Salone di Dusseldorf a gennaio.

Siamo molto felici della scelta che abbiamo fatto con Princess, gli investimenti previsti per i prossimi anni sono enormi e il 2018 è stato l’anno di maggior successo nella storia del cantiere. Siamo anche molto onorati di avere ricevuto, in un arco così breve di tempo dal nostro incarico, il premio “Business Develop-

ment Award” come migliore Distributore Princess nel mondo per lo sviluppo del business.

Con Sealine abbiamo una gamma più compatta e una tipologia d'imbarcazione diretta ad una diversa clientela, quali sono le carte vincenti di questo cantiere?

Versatilità e volumi. Basti pensare che il nuovo C390, quindi un 12 metri, è una barca con tre cabine vere con due bagni e box doccia. Lo sfruttamento degli spazi è incredibile, ogni angolo è stato studiato per la massima valorizzazione. Anche l'entry level della gamma, il 330, nella versione S o C è uno dei natanti (9,99 m) più grandi sul mercato.

Fjord si presenta con una tipologia di barca diversa e particolare, parliamo infatti di barche che pur essendo di provenienza nordica privilegiano gli spazi aperti e quindi si prestano particolarmente al mercato mediterraneo.

Se io fossi un potenziale cliente come mi presenteresti il cantiere?

Per descrivere Fjord utilizzerei un paragone automobilistico in cui unisco il divertimento e la bellezza di una sportiva cabriolet con il comfort di guida e la sicurezza di un grosso SUV. Per cui è un barca perfetta per vivere la giornata con molti amici a bordo, con volumi



Princess F 45

percepiti e reali molto grandi (il Fjord 44 ad esempio ha un tavolo dove possono comodamente mangiare 12 persone) e per navigare in totale sicurezza grazie al walkaround che protegge qualsiasi tipo di clientela: sia famiglie con bambini sia armatori con ospiti meno esperti, permettendo di muoversi a bordo anche navigando alla velocità di crociera di

routine di 30 nodi fino ai 40 di massima.

Oggi Fjord ha in produzione una gamma di 7 modelli compresi fra i 36' e i 52', c'è qualche novità in vista che magari vedremo prossimamente a Cannes o a Genova?

A Cannes e a Genova verrà presentato un restyling del 38 Xpress che è uno dei cavalli di battaglia del brand, con i fuoribordo infatti rappresenta una barca semplice da utilizzare e mantenere. E poi il cantiere ha in serbo grosse novità di cui però non possiamo ancora parlare.

Sappiamo che avete aperto un nuovo punto vendita a Lavagna. Come mai avete scelto questa location e quali sono i prossimi obiettivi?

Lavagna è sempre stato per Princess un punto strategico sia per facile raggiungibilità sia per importanza delle barche che navigano in quell'area. Avendo già per Princess un concessionario in Adriatico, Equipe Marine, il nostro prossimo obiettivo è il rafforzamento della nostra presenza nel sud Italia che è un mercato di grandi armatori con imbarcazioni di un certo livello.

Per informazioni:

www.princessitalia.it;

www.bluserviceitalia.com



Fjord 44 Open