

[ PEOPLE ]

# Dalla famiglia per la famiglia

*From the family for the family*

Abbiamo chiesto a Barbara, manager di stirpe Cesana, di raccontarci i segreti del successo delle due aziende "di casa", Marine Group e Blu Service

We asked Barbara, a manager and a member of the Cesana family, to tell us the secrets of the success of her two family companies: Marine Group and Blue Service

By Davide Deponti

“

**Le barche a motore? Una tradizione di famiglia**".

Ovvero della famiglia Cesana che, guidata dalla classe e dalle intuizioni di Piero e Marina, è oggi a capo di due aziende davvero uniche nel segmento della nautica italiana, ovvero Marine Group e Blu Service. Abbiamo chiesto allora a un altro membro di questa marinara stirpe, la marketing director Barbara Cesana, di raccontarci i segreti di una realtà imprenditoriale che da oltre cinquant'anni è sul mercato italiano, come sinonimo di affidabilità e concretezza.

*"Dopo essere stati per oltre quarant'anni specializzati nel segmento delle barche inglesi - ci racconta Barbara - abbiamo accettato la sfida di diventare distributore esclusivo Princess Yachts in Italia, attraverso Marine Group. Partendo dalla nostra sede storica di Portosole Sanremo, e grazie anche alla efficien-*

*te rete di partner sul territorio, lavoriamo per aiutare i nostri clienti a realizzare il pieno potenziale di un'esperienza di navigazione unica, come quella che garantiscono le imbarcazioni Princess Yachts. Il nostro approccio alla nautica funziona bene da sempre perché prevede un servizio completo, dalla vendita alla post-vendita, dall'intermediazione alla gestione. Sappiamo di dover ascoltare attentamente le esigenze di ogni cliente e lo seguiamo da vicino in ogni fase dell'acquisto, fornendogli su richiesta ogni tipo di soluzione personalizzata. Anche grazie al nostro network di partner che abbraccia e condivide appieno la nostra filosofia e i valori aziendali: da coloro che seguono i motori, all'elettronica, agli artigiani".*

**Ma come è nata l'intesa con Princess Yachts?**

*"Alla fine del 2017 ci hanno contattato con l'idea di sistemare*





**Barbara Cesana**  
Marine Group  
and Blue Service  
Marketing Director.  
Left: Princess S78  
on the sea.

e migliorare la loro posizione sul mercato italiano, scegliendo quindi di fornire agli armatori italiani finalmente un interlocutore unico. Accettare è stata una bella sfida ma ci siamo convinti anche andando a visitare il cantiere di Plymouth, dove ci sono sei stabilimenti che danno una capacità produttiva di ben 300 imbarcazioni all'anno. Princess è poi una realtà sempre in movimento: in occasione di questi ultimi saloni nautici infatti ha presentato diverse novità come l'R35, l'F70 e il Princess V60. Quest'ultimo è un modello dinamico e agile in grado di affascinare con le sue incredibili prestazioni e la tenuta del mare, la fantastica maneggevolezza e la capacità di raggiungere 38 nodi di velocità. Senza dimenticare che oggi Princess Yachts è un brand premium con una gamma che va dai 40 piedi ai 40 metri, di diverse tipologie Open, Fly e Sportbridge, in grado di

abbracciare i desideri di una clientela molto ampia".

E poi c'è un'altra sfida che avete lanciato al mercato, quella di essere anche distributore in Italia di Sealine e Fjord, brand appartenenti al gruppo tedesco Hanse, tramite l'altra vostra azienda Blu Service...

"Puntando sempre sulla professionalità del nostro team, abbiamo pensato di poter contribuire in maniera determinante ad affermare e diffondere i due marchi. In che modo? Non solo grazie ad una promozione capillare, ma anche grazie a un'importante offerta di servizi post-vendita e di assistenza tecnica. Ma ovviamente è anche e soprattutto il "prodotto" che fa la differenza: Fjord infatti è sinonimo di un daycruiser di lusso, un'imbarcazione perfetta per un armatore che vuole un modello esclusivo ma dalle performance importanti. Quelle inve-



*di Sealine sono proposte che si rivolgono a chi sta cercando una barca che unisca un'ottima qualità nei dettagli e grandi spazi per il divertimento e il relax. Tanto è vero che anche il modello "entry level" della gamma, il 330, è molto interessante perchè è uno dei natanti più spaziosi e di design sul mercato. Voglio segnalare però che le nostre due società non si occupano solo di imbarcazioni nuove, ma con la sua competenza e autorevolezza commercializzano anche una vasta gamma di usato selezionato. E infine sono anche attive nella promozione di ormeggi stagionali e annuali, attraverso la vendita e l'affitto".*

**Insomma, avete una proposta ampia e adatta a un mercato che, finalmente, torna a crescere bene?**

*"Sì, siamo fiduciosi, si è visto anche ai recenti saloni. C'è grande voglia di andare per mare, non solo da parte di chi cerca una barca per la prima volta ma anche da parte di chi già ne possiede una ma pensa finalmente di meritarsi un acquisto nuovo. Non mancano nemmeno le nuove generazioni di clienti che portano nuove richieste e entusiasmo a tutto il settore. La barca resta un modo di essere speciale e di divertirsi in famiglia. E noi di questioni di famiglia ce ne intendiamo bene".*

*"Powerboats? A family tradition". We're talking of the Cesana family who, led by the class and the intuitions of Piero and Marina, is currently the head of two really unique companies in the segment of the Italian boat industry: Marine Group and Blue Service. We have therefore asked another member of this family, Marketing Director Barbara Cesana, to tell us the secrets of a business reality that, for over 40 years, has been working on the Italian market as a synonym for reliability and concreteness.*

*"After having been specialized in the segment of English boats for over 40 years – Barbara told us – we accepted the challenge of becoming exclusive Princess Yachts' distributor in Italy through Marine Group. Starting from our historic seat of Portosole Sanremo and thanks to our efficient network of partners in Italy, we work to help our customers enjoy the full potential of a unique sailing experience, like that one guaranteed by Princess Yacht's creations. Our approach to boating has always been successful because it envisages a complete service, from sales to post-sales, from intermediation to management. We know how important it is to understand the needs of our clients and we follow them in every step of their purchase, offering every sort of custom solutions. Also thanks to our network of partners who embrace and*

#### **QUALITÀ NEI DETTAGLI**

*Il Sealine S330 è un'imbarcazione pensata per il divertimento e per il relax, ma allo stesso tempo è uno dei natanti più spaziosi e di design*

#### **QUALITY FROM DETAILS**

*Sealine S330 is a boat designed for entertainment and for relax, but she is at the same time among the most spacious and attractive of the market.*





*in alto a sinistra  
il Sealine S330.  
Qui sopra F55  
in rada.  
A sinistra il V60.*

*Above on the left,  
Sealine S330.  
Above, Princess  
F55 moored. Left,  
Princess V60 on the  
sea.*

*share our philosophy and business values every day: from those who deal with engines and electronics to craftsmen”.*

#### **How did you come to the partnership with Princess Yachts?**

*“At the end of 2017, they contacted us because they wanted to improve their position on the Italian market. They therefore needed to provide Italian customers with a unique interlocutor. It was a good challenge but, of course, we also visited the shipyard of Plymouth, where 6 production facilities guarantee a production capacity of 300 boats a year. Moreover, Princess is an always moving reality: at the last boat shows, indeed, they presented many new entries, like the RC35. The F70 and the Princess V60. The latter is a dynamic agile model with extraordinary performances and excellent seaworthiness, easy handling and a top speed of 38 knots. Without forgetting that, today, Princess Yachts is a premium brand with a range that goes from 40 feet to 40 meters and covers different types of boats: Open, Fly and Sportbridge to suit the needs of an increasingly broader clientele”.*

**There is also another challenge you have issued to the market: to become distributor of Sealine and Fjord brands, both part of the German Hanse Group, in Italy through Blue Service**

*“With special focus on the professionalism of our team, we have decided to establish and spread the two brands. How? Not only thanks to a widespread promotion but also thanks to an important*

*range of post-sales and technical assistance services. But, of course, what really makes the difference is always the “product”: Fjord, indeed, is synonymous with luxury day cruisers and therefore boats designed for customers who look for exclusivity and performance. Sealine, instead, offers boats designed for people looking for a boat that can combine high-quality details with wide spaces for entertainment and relax. It is no coincidence that even the “entry level” model of the range, the 330, is very interesting because it is one among the most spacious and the most attractive boats of the market. However, I want to specify that, in addition to new boats, our two societies also deal with used-boats with great competence and authority. Moreover, our activities include the promotion of seasonal or annual moorings through sale and rental solutions”.*

**In short, you offer a wide range of services, appropriate for a market that is finally growing again, don't you?**

*“Yes, we're confident and this was clear even at the latest boat shows. There is a great desire to enjoy the sea not only by those who are looking for their first boat but also by those who already own a boat but think that it's time for them to buy a new one. There are also new generations of clients who are giving the sector new demands and enthusiasm. The boat remains a way to be special and have fun with family. And we are really good at family matters”.*