

I miei **PRIMI**
cinquant'anni
My **FIRST**
fifty years

Sono oltre 50 gli anni di esperienza di Piero Cesana. Da un paio di anni l'attività è ripartita di slancio con tre nuovi brand: **Sealine**, **Princess** e **Fjord**

Piero Cesana has more than fifty years of experience. The business has really taken off again over the last couple of years with three new brands: **Sealine**, **Princess** and **Fjord**

by Niccolò Volpati - photo by Andrea Muscatello





Princess 62.

Blu Service è dealer in Italia di Sealine e Fjord, brand del gruppo Hanse. Marine Group è il distributore esclusivo Princess Yachts in Italia.

Blu Service is the dealer for Sealine and Fjord, both Hanse group brands, in Italy. Marine Group is the exclusive distributor for Princess Yachts in Italy.



Carolina, Piero and Barbara Cesana.

«SE COMINCIAMO DALL'INIZIO, QUESTA SERA SIAMO ANCORA QUI», AFFERMA PIERO CESANA. Sono oltre 50 anni che lavora nel settore nautico, e 43 che importa e vende barche e ne ha vista passare di acqua sotto i ponti. D'accordo, gli dico, concentriamoci su quest'ultimo anno. «I segnali sono più che positivi e non sono solo sensazioni, ma numeri veri. Dopo più di 40 anni con le barche inglesi, siamo passati anche a quelle tedesche». Blu Service della famiglia Cesana a Sanremo, infatti, è importatore esclusivo per l'Italia di Sealine, ma non solo. Distribuisce in Italia, non in esclusiva, anche Fjord e, con la società Marine Group, che ha sede sempre all'interno di Portosole, è importatore unico di Princess. «Bisogna avere una gamma completa da potere offrire ai propri clienti. – dichiara – E con questi brand siamo oggi in grado di passare dalla più piccola di nove metri fino ai quaranta». Dopo un paio di anni che l'avventura è ricominciata con l'importazione dei modelli di questi cantieri, è giunto il momento di fare il punto. «Sono contento perché vedo entusiasmo

in giro. C'è chi vuole ricominciare, magari con una barca un po' più piccola e semplice da gestire; c'è chi vuole cambiare imbarcazione dopo tanti anni che si muoveva poco o nulla. Anche i saloni nautici a cui abbiamo partecipato lo scorso anno, sia quello di Genova, sia quello di Cannes, hanno portato a contatti importanti che si sono poi trasformati in nuovi armatori che hanno acquistato. E ci aspettiamo che succeda la stessa cosa anche quest'anno a settembre». Anche a Genova, mi racconta, ha visto molta gente interessata e pochi semplici curiosi. Piero Cesana non dà l'impressione di essere uno di quei venditori che devono essere ottimisti per forza. La sa lunga, perché lunga è la sua esperienza. «In Italia, ci sono più di ottomila chilometri di coste, prima o poi il mare lo incontri». Semplice deduzione che fa capire che gli appassionati ci saranno sempre. Serve adeguarsi ai tempi e ai nuovi armatori. «Quello che mi fa ben sperare, è che stiamo assistendo a un ricambio generazionale. Non ci sono solo i "vecchi" armatori, ma anche i giovani. Alcuni sono i figli di chi

ha sempre posseduto una barca, ma altri sono persone che si avvicinano alla nautica da diporto per la prima volta». Dei brand di cui si occupa, l'ha colpito l'organizzazione aziendale e la qualità della produzione. «Nonostante siano realtà molto grandi, ti danno ascolto». E lo devono fare per forza. Il contatto con gli armatori e il polso della situazione lo hanno i dealer. Sono loro, come Piero Cesana, che conoscono bene le esigenze della clientela e la loro esperienza è molto preziosa per un cantiere. I consigli che arrivano dai dealer servono per non sbagliare prodotto e per fare la barca che gli armatori vogliono. «In più di quarant'anni è cambiato poco, l'entusiasmo è sempre lo stesso. Quello che è diverso è l'approccio. Oggi, soprattutto grazie a internet, il cliente è molto più informato e competente». Non è vero che il mare è pieno di sprovveduti, anzi. L'esperienza della famiglia Cesana dice il contrario. E a tutti gli armatori si deve offrire un servizio di qualità. È per questo che Blu Service ha dedicato molta attenzione all'assistenza e al servizio post vendita.



Princess V65.

Sealine C430.

Negli uffici di Sanremo, insieme a Piero Cesana, ci sono anche la moglie Marina, le figlie Barbara e Carolina e i due generi Carlo Piatti e Giuseppe Arturi.

Piero cesana works in the offices in Sanremo together with his wife Marina, his daughters Barbara and Carolina and his two sons-in-law Carlo Piatti and Giuseppe Arturi.



Lo fa con il consiglio che *«prevenire è meglio che curare»*. A fine stagione, programmano il checkup della barca e suggeriscono agli armatori eventuali lavori di manutenzione necessari. Piero Cesana sa bene a chi rivolgersi per un intervento a regola d'arte e i clienti si fidano di lui e della sua famiglia. Nel caso di imprevisti, comunque, Blu Service conta anche su un team di persone capaci di intervenire in giornata per riparare i guasti, con interventi fino in Sardegna. Per continuare l'avventura in questo settore Piero Cesana può contare oggi su tutta la sua famiglia. Negli uffici di Sanremo, ci sono anche la moglie Marina, le figlie Barbara e Carolina e i due generi Carlo Piatti e Giuseppe Arturi.

«IF WE START FROM THE BEGINNING, I'LL STILL BE HERE THIS EVENING», Piero Cesana tells us. He has more than 50 years of experience in the boating field and he's been importing and selling boats for forty-three years and has seen a lot of water pass under the bridge. Ok, I tell him, let's concentrate on the last year. *«The signs are more than positive and they're not just sensations, but actual figures. After more than forty years with British boats, we*



Fjord 38 Xpress.

The Cesana family at the Princess Yachts Business Conference in Valence, where it received the Business Development Award for 2018.

La famiglia Cesana, in occasione della Business Conference di Princess Yachts a Valencia, ha ricevuto il Business Development Award per l'anno 2018.



now offer German boats too». In fact, Blu Service, which is part of the Cesana family in Sanremo, is the exclusive Italian importer for Sealine, and more. It also distributes Fjord, albeit not on an exclusive basis, and is the sole importer of Princess Yachts through the company Marine Group, which is also based in Portosole. «It's important to have a comprehensive selection», he says, «because you have to be able to offer a vast range of boats to your clients. Now that we have these brands, our range goes from the smallest boat measuring nine metres all the way up to forty metres». A couple of years on from starting this new venture, the time has come to assess the situation. «I'm happy because I can see lots of enthusiasm all around. Some want to start again, perhaps with a smaller boat that is easier to run; others want to change their boat after many years of travelling around very little or not at all. The boat shows we attended last year, in Genoa and Cannes, produced to some important contacts that then led to new owners buying from us. We hope the same thing will happen in September this year». In Genoa too, he tells me, he saw a lot of interested people and only a few who were simply curious. Piero Cesana doesn't give the impression of being one of those sellers who has to be optimistic for the sake of it. He really knows his business. «Italy's coastline is over 8,000 kilometres long, so you're bound to encounter the sea sooner or later». This simple statement tells us that there will always be enthusiasts. You have to adapt to the times and new owners. «What really makes me hopeful is that we're witnessing a generational turnover. We don't just have 'old' owners, but young ones too. Some are the children of those who have always had a boat, while others are people who are approaching the world of yachting for the first time». He has been impressed by the corporate organisation and production quality of the brands he deals with. «Although they're really big companies, they still listen to you». And they have to do so. Dealers are the ones in contact with owners, the ones who really know the situation on the ground. Dealers like Piero Cesana understand their clients' needs and their experience is invaluable to yards. Advice from dealers helps them not to produce the wrong thing, instead building boats that owners want to buy. «Little has changed over forty years. The level of enthusiasm is still the same. The approach is what's different. Today, particularly thanks to the internet, clients are much better informed and more competent». It's not true that the sea is full of unprepared people, quite the opposite in fact according to the Cesana family's experience. It's essential to offer all owners a quality service. This is why Blu Service has focused heavily on after-sales assistance and service. It works on the basis that «prevention is better than a cure». At the end of the season, they check the boat over and tell the owners about any maintenance that needs doing. Piero Cesana knows exactly whom to contact for a professional job and his clients trust him and his family. However, in the case of unexpected issues, Blu Service can also count on a team of people able to step in on the day to repair faults, even covering Sardinia. Piero Cesana relies on his entire family to help him continue working in this sector. His wife Marina, his daughters Barbara and Carolina and his two sons-in-law Carlo Piatti and Giuseppe Arturi all work with him in the offices in Sanremo. ▀