

# Servizio di prima classe

First **CLASS** service

Quasi 35 anni di esperienza. Giovanni Jacobsthal e Antonio Vertechì sono da sempre concessionari di Absolute. Sono dealer esclusivi del cantiere di Podenzano per la Campania e puntano ad un servizio di assistenza impeccabile per i loro armatori

With nearly 35 years of experience, Giovanni Jacobsthal and Antonio Vertechì have always been Absolute dealers. They are exclusive dealers for the Podenzano shipyard in the region of Campania and they seek to offer their shipowners an absolutely flawless service

*by Niccolò Volpati - photo by Andrea Muscatello*



“

Nautica Fusaro nasce nel 1984 e si occupa della vendita e dell'ASSISTENZA per tutto il Meridione.

*Nautica Fusaro opened in 1984 and handles sales and ASSISTANCE for the whole of Southern-Italy.*

”

C

Che cos'è un dealer? Uno che vende barche per conto di un cantiere. Risposta esatta, ma non esaustiva. Un dealer è un collaboratore prezioso. È il miglior alleato che un cantiere possa avere. Un concessionario deve conoscere il cantiere, le barche che produce, le maestranze che ci lavorano. E deve conoscere anche i clienti, i loro gusti e i loro desideri. Anche meglio del cantiere stesso. Per questo è prezioso. Perché non si limita a vendere, ma sa anche di cosa c'è bisogno. Quando un cantiere può contare su dealer così, non ha bisogno di

fare indagini di mercato prima di lanciare un nuovo modello o una nuova gamma. Sfrutta le risorse che ha in casa. «La prima volta che ho visto Patrizia Gobbi era poco più che una bambina», racconta Giovanni Jacobsthal. La sua azienda, la Nautica Fusaro, l'ha fondata nel 1984 insieme al suo socio Antonio Vertechì e da 34 anni lavora per il cantiere di Podenzano. Di Absolute conosce tutto e anche della clientela che va per mare a Napoli e dintorni. Il successo non si improvvisa, ma si costruisce nel tempo. L'esperienza conta. La Nautica Fusaro ha fatto il percorso "classico" come altri dealer Absolute. Offre assistenza a 360°. Infatti, dato che tutti i modelli del cantiere da molto tempo montano gli IPS di Volvo, è anche officina autorizzata Volvo Penta. Questo semplifica la vita ai clienti e crea un clima di assoluta fiducia in chi ha venduto la barca. Sarà per questo motivo che l'attività non è confinata alla sola Campania. Ci sono clienti in tutto il Sud Italia. Per esempio in Calabria, in Puglia e in Sicilia. Nautica Fusaro garantisce un servizio di officine mobili con personale qualificato, formato nei corsi Volvo Penta e Absolute, che interviene tutto l'anno. Gli armatori che si sono rivolti a loro non corrono il rischio di rimanere fermi in porto durante le vacanze. Ma un servizio a tutto tondo include anche altre attività che l'azienda fornisce. Il rimessaggio, per esempio, che conta su un'area attrezzata al coperto per imbarcazioni fino a 16 metri di lunghezza. E poi ci sono i posti barca. Nel porto di Baia, Nautica Fusaro offre un servizio di ormeggio per barche da 6 a 24 metri. Sono titolari di una concessione stagionale che parte il primo maggio e termina il 30 ottobre a poche miglia da Procida, Ischia, Capri e il Golfo di Napoli. I posti barca sono 50, tutti su pontili galleggianti. «Absolute ci tratta molto bene – afferma Giovanni Jacobsthal – perché riconosce il nostro valore e il nostro impegno. Mi auguro che ritorni ad avere fiducia nel mercato italiano, perché negli anni scorsi la maggior parte della produzione è stata assorbita dall'estero». I numeri sembrano confermare questo trend. Le nuove navette e i nuovi fly si vendono bene anche lungo le nostre coste. Merito di un prodotto azzeccato, capace di incontrare i favori di armatori storici e altri che si avvicinano alla nautica per la prima volta.

What is a dealer? Someone who sells boats on behalf of a shipyard. That is the correct answer, but it is not exhaustive. A dealer is a valuable collaborator, the best ally a shipyard could have. A dealer must know the shipyard, the boats it produces, the workers who work in it, the customers, their tastes and their desires, even better than the shipyard itself. This is why a dealer is so precious. Not only because he sells, but also because he knows what is needed. When a shipyard can count on dealers like this, there is no need to carry out any market research before launching a new model or a new range. It can simply take advantage of its in-house resources.

«The first time I saw Patrizia Gobbi she was a little more than a girl», says Giovanni Jacobsthal. He founded his company, Nautica





“

Nautica Fusaro offre un SERVIZIO DI ORMEGGIO ai suoi clienti per la stagione estiva grazie alla disponibilità di una **cinquantina di posti barca** sui pontili galleggianti a Baia.

*Nautica Fusaro has got a SEASONAL DEALERSHIP for around **fifty berths** on the floating jetties in Baia, so it can offer a mooring service to its clients.*

”

Fusaro, in 1984, together with his business partner Antonio Vertechì. For 34 years he has worked for the shipyard in Podenzano. He knows everything about Absolute and also about the sea-faring clientele in the areas of Naples and surroundings. Success cannot be improvised, but needs to be built over time. Experience matters. Nautica Fusaro has gone down the “typical” path, just like other Absolute dealers. It offers all-round 360° assistance. Actually, since all the shipyard’s models have been fitting Volvo IPS for many years, it is now also a Volvo Penta authorized workshop.

This makes life easier for customers and creates an environment of absolute trust in the dealer who sold the boat. This is

probably why the activity is not confined only to the region of Campania - customers are spread all over Southern Italy. For instance, in regions like Calabria, Puglia and Sicily. Nautica Fusaro guarantees a service of mobile workshops with qualified staff trained in Volvo Penta and Absolute courses who operate all year round.

Shipowners who turn to them do not risk staying in port during the holidays. But an all-round service also includes other activities offered by the company. Such as the covered boat storage, which can dry berth boats up to 16 meters in length. In addition, there are the berths. In the port of Baia, Nautica Fusaro offers a mooring service for boats from 6 to 24 meters. Nautica Fusaro owns a seasonal

concession that starts on May 1st and ends on October 30th, a few miles from Procida, Ischia, Capri and the Gulf of Naples. 50 berths are available, all on floating docks.

«Absolute treats us very well» – says Giovanni Jacobsthal – «because they recognize our value and commitment. I hope that they will gain back confidence in the Italian market, because in recent years most of the production has been absorbed by foreign markets». The numbers seem to confirm this trend. The new Navetta super yachts and the Flys sell well along Italian shores. The merit goes entirely to the product, which is capable of meeting the demands both of long-time shipowners and of those who approach yachting for the first time. ■