



# La forza del DEALER

## The STRENGTH of the DEALER

In occasione del dealer day a Salerno abbiamo incontrato Giovanni Jacobstal e Antonio Vertechì, colonne portanti di Nautica Fusaro, dealer Absolute per la Campania

During the "dealer day" in Salerno we met Giovanni Jacobstal and Antonio Vertechì, two of the main figures at Nautica Fusaro, the Absolute dealer for the Campania region

by Carla Pagani

SUL MOLO DEL MARINA D'ARECHI C'È UN GRAN VIA VAI. Alle prime ore del mattino fervono i preparativi di quella che si annuncia come una giornata di festa dedicata a tutti i clienti Absolute e a quelli che vogliono diventarlo. Incontriamo Giovanni Jacobstal mentre sistema le ultime cose allo stand. Un uomo tuttofare, una grande energia, sempre in prima linea, pronto a rimboccarsi le maniche per offrire ai propri clienti il massimo dell'ospitalità e dell'assistenza quando si è in mare. Giovanni e Antonio Vertechì sono le colonne portanti di Nautica Fusaro, dealer ufficiale della grande azienda di Podenzano per la Campania. Lavorano per Angelo Gobbi dal lontano 1984. «Abbiamo visto crescere l'azienda e abbiamo costruito un rapporto di fiducia reciproca che ci auguriamo possa andare

avanti ancora per molti anni», dice Giovanni mentre lo convinciamo a sedersi per cinque minuti e a riprendere fiato. Fosse per lui, non ci sarebbe mai una pausa. Intanto iniziano ad arrivare alla spicciolata curiosi, clienti di lungo corso e anche clienti nuovi. Sono qui per l'Absolute 62 Fly e per il 72 Fly. Il cielo è limpido, l'acqua cristallina. Intorno un gran silenzio e una calma assoluta. L'atmosfera ideale per godersi la giornata organizzata da Nautica Fusaro all'insegna, come sempre, dell'ospitalità partenopea. La cornice non potrebbe essere più bella. Proprio dietro l'ultima punta che si scorge dal molo c'è Positano, e poi Amalfi. I promontori si ergono sull'acqua come tante guglie mentre le barche escono placide sul mare calmo. **Come sta andando il mercato?** «Beh, sta crescendo, anche

se molto lentamente. Al Nord va un po' meglio perché sono di più i clienti del nord Europa. Ma anche qui al Sud stanno arrivando armatori stranieri che preferiscono le nostre coste, anche per ormeggiare la barca durante l'anno», dice Antonio quando finalmente riusciamo a riacciuffarlo per una chiacchierata. È difficile farlo staccare dal suo lavoro. «Ma io in realtà sono timido», dice ridendo. Ma la capacità di vendere e di saper affiancare un cliente in qualunque momento ce l'ha nel sangue, come pure Giovanni. «Noi siamo reperibili sempre, tutto il giorno. Estate e inverno. Il cliente può avere bisogno di noi in qualunque momento». Giovanni e Antonio lavorano insieme da trentacinque anni. Un matrimonio, di quelli che funzionano. **Il segreto?** «La tolleranza reciproca», dicono scherzando.

«Confronto, ascolto, dialogo. Sicuramente la pazienza è un ingrediente fondamentale. Ma lo è ancor di più la passione che si mette nel proprio lavoro. E una delle cose che mi rende più felice è il rapporto con le persone», dice Antonio.

**Qual è invece l'ingrediente per essere solidi sul mercato?** «Sicuramente puntare sul post-vendita. Assistenza, affidabilità, non mettere mai limiti alle necessità dei clienti». Essere un buon dealer vuol dire saper costruire e coltivare rapporti, anche d'amicizia e fiducia, in primis. «E poi la vendita è un'alchimia. Non si sa mai come va a finire, ed è questo il bello», aggiunge divertito Antonio mentre sorride con gli occhi vivaci. Quando gli chiediamo quali sono i progetti per il futuro, ci fanno capire che vorrebbero poter fare affidamento su infrastrutture migliori. «Abbiamo bisogno di marina come questo, attrezzati, di buon livello», dice deciso Giovanni. «La nostra presenza in posti come questi è fondamentale», dice Antonio. «Agli armatori bisogna offrire servizi e comodità». E poi bisogna innovare continuamente. «In questo momento storico è fondamentale investire anche nella comunicazione ed essere al passo con i tempi», dice Giovanni indicando Federica, sua figlia, un'altra colonna portante di Nautica Fusaro. Giovannissima ed energica. Anche lei con un gran sorriso che mette di buon umore. **Un sogno nel cassetto?** «Avere un cantiere sul mare», dice Antonio. «Potremmo seguire

ancor meglio i nostri clienti e offrire un'assistenza a trecentosessanta gradi». E allora, avanti tutta! Con energia, ottimismo e tanta voglia di lavorare.

THERE IS A LOT OF COMING AND GOING ON THE QUAY AT THE MARINA D'ARECHI. In the early morning there is a lot of preparation going on for what is set to be a day of celebration for all Absolute clients, both existing ones and potential buyers. We met Giovanni Jacobsthal while he was sorting out the final details on his stand. He is a hands-on guy, full of energy, always out there in the front line, ready to roll up his sleeves to give his clients the best hospitality and assistance when they are at sea. Giovanni and Antonio Vertechi are the central figures at Nautica Fusaro, the official dealer in the Campania region for the large, Podenzano-based firm. They have been working for Angelo Gobbi since 1984. «We have seen the company grow and we have built a relationship of mutual trust that we hope can continue for many more years», says Giovanni while we convince him to sit down for five minutes and catch his breath. If it were up to him, he would never stop. Meanwhile a trickle of clients, both long standing and new ones, begin to arrive, together with the merely curious. We were there to see the *Absolute 62 Fly* and the *72 Fly*. The sky is blue, and the water is crystal clear. Round about us it is completely silent and completely calm.

Nautica Fusaro è titolare di una concessione demaniale per ormeggio con pontili galleggianti, situati nell'incantevole Porto di Baia in Napoli, per ospitare imbarcazioni fino a 24 metri di lunghezza, con tutti i confort che un diportista può richiedere.

It is the perfect atmosphere to enjoy the day organised by Nautica Fusaro with typical Neapolitan hospitality, as usual with them. The setting could not be more beautiful. Positano rises just behind the last point one can glimpse from the quay, and then Amalfi. The promontories emerge from the sea like spires, while the boats gently ease out of harbour on a calm sea. **So, what is the market looking like?** «Well, it's growing, but very slowly. In northern Italy it is a bit better, because there are more clients from northern Europe. But a lot of foreign owners are also coming to the south, because they prefer our coastline, including those who want to moor their boats down here year-round», Antonio told us, when we finally managed to get him back again for a chat. It is difficult to tear him away from his work. «Actually, I am rather shy», he laughs. But he is a natural when it comes to sales and knowing how to accompany a client at any time: it's in his blood, just like Giovanni. «We are always available, at any time of day. Both summer and winter. A client could need us at any time». Giovanni and Antonio have been working together for thirty-five years. It is one of those relationships that really works. **What is the secret?** «Mutual tolerance», they joke. «Talking to one another, listening to each other, dialogue. Patience is unquestionably one of the essential elements. But even more so, there is being passionate about our work. And one of the things that I particularly enjoy is our relationship with people», says Antonio.

**And what is the key to a solid market presence?** «You definitely have to focus on after-sales service. Assistance, being dependable, never imposing limits on what clients might need». Being a good dealer means knowing how to build and grow relationships, starting with friendship and trust. «And then there is an element of alchemy in sales. You never know how it is going to end up, and that's a nice thing», laughs Antonio, as he smiles with his twinkling eyes. When we ask them about their projects for the future, they tell us that they would like to be able to use better infrastructure. «We need marinas like this, that are well fitted out, at a high level», says Giovanni, decidedly. «Our presence in places like this is fundamental», says Antonio. «You have to provide service and convenience to owners». And then you have to continually innovate. «At this point in time, you have to also invest in communications and keeping up with the times», says Giovanni, pointing to his daughter Federica, who is another key figure at Nautica Fusaro. She is very young and energetic. And she too has a big smile, one that puts you at ease. **What is your dream?** «Having a boatyard on the sea», says Antonio. «We could help our clients better and offer comprehensive assistance». And so full speed ahead! With energy, optimism and a lot of desire to get down to work. ▲

**Nautica Fusaro di Giovanni Jacobsthal e Antonio Vertechi è un chiaro punto di riferimento per gli utenti nautici della Campania e del sud Italia.**

**Nautica Fusaro, which is owned by Giovanni Jacobsthal and Antonio Vertechi, is a clear point of reference for the boating community in Campania and in southern Italy.**

Nautica Fusaro is the owner of a state-controlled mooring concession with floating docks, set in the charming harbour at Baia, in Naples, that takes boats of up to 24 metres in length, with all the comfort that a boat owner could ask for.

Giovanni Jacobsthal.



Antonio Vertechi.

