



Adriatic Wave, fondata nel 2013 da Gimmy Valente e Mario Cakar, è concessionaria ufficiale del cantiere Absolute Yachts per Italia nord est, Slovenia, Croazia e Montenegro

*by Luca Sordelli
photo by Andrea Muscatello*

L'arte di

Adriatic Wave, founded in 2013 by Gimmy Valente and Mario Cakar, is an official dealer for North-Eastern Italy, Slovenia, Croatia and Montenegro for the Absolute Yachts yard

The art of **SELLING**

vendere





Lo chiamiamo al telefono, fresco della vendita di una *Navetta 73* di Absolute, di cui è dealer dal 2004. La *Navetta 73* è la nuova ammiraglia del cantiere di Podenzano, un 23 metri che fa entrare di diritto Absolute nel mondo di chi produce "big boat". **Gimmy Valente** è il fondatore e anima di Adriatic Wave, una realtà che opera in Adriatico da più di 21 anni, in Italia, Croazia, Slovenia e Montenegro insieme al socio **Mario Cakar**. Fanno grandi numeri, conoscono bene il mercato e soprattutto le barche: vendono molto, e navigano molto. Amano anche "sporcarsi le mani", riparano, curano, studiano e conoscono tutti gli aspetti delle imbarcazioni che provano. A Gimmy abbiamo chiesto il "segreto di questo successo".

Qual è il marchio di fabbrica di Adriatic Wave? Cosa vi differenzia da tutti gli altri?

Io faccio da sempre solo questo mestiere, da ventun anni, e so fare solo questo: vendere barche a motore, nuove e di questa dimensione. Rispetto a molti altri che considerano la nautica un secondo mestiere, se non un hobby, sia nel costruirle, sia nel venderle, questo aspetto fa la differenza, noi siamo un team di veri professionisti.

In 21 anni avete venduto molte barche. Qual è il segreto?

Le prime parole che mi vengono in mente sono "tenacia", "consistenza". Devi impegnarti su tutti i fronti ed essere equilibrato. Questo significa che davanti al cliente non devi essere troppo "zerbino", perché spesso ha una grande determinazione e può divorarti in un attimo, è l'errore tipico che si fa da giovani e che si impara a risolvere con l'esperienza; ma non devi nemmeno essere troppo sicuro, spocchioso così diventi facilmente antipatico. Sono clienti che fanno acquisti considerevoli, vogliono sentirsi importanti e rispettati. E hanno ragione. E poi conta molto la preparazione tecnica...

Sono realmente disposti ad ascoltare? Apprezzano chi di barche ne sa veramente, o pensano di più alla contrattazione?

Apprezzano, assolutamente. Si accorgono se sei solo un venditore, o se sai realmente navigare. Abbiamo anche un cantiere di riparazioni. Le barche le provo e le studio, le conosco sotto ogni aspetto, alle domande tecniche è importante saper rispondere. Dà fiducia, crea una buona relazione.

Come è cambiato l'armatore?

Sono diventati molto esigenti, soprattutto per quanto riguarda l'affidabilità e la qualità.

Spendono molto e non hanno un approccio tecnico, sono chirurghi, notai, imprenditori, grandi manager... non hanno nessuna intenzione di prendere in mano un cacciavite. Ma, giustamente, pretendono la perfezione. E questo è un bene perché i cantieri, quelli rimasti, sono dovuti migliorare. Le barche, e i motori, si rompono molto meno. Sono vertiginosamente scesi gli interventi post vendita, e nell'intervenire c'è più rapidità e professionalità. Una volta "risolvere un problema era un problema", ora non è più così.

Il vostro legame con Absolute è ormai antico. Quali sono i punti di forza?

Il primo fra tanti? Le sue barche sono intelligenti. Lo dimostra il fatto che molti dei nostri armatori hanno già esperienza di mare, hanno già avuto altre barche. Pochissimi sono alla prima avventura. Notano e capiscono se sono imbarcazioni ben organizzate e attrezzate, se hanno pochi gradini, se la circolazione a bordo funziona bene. E anche se hanno i giusti volumi, se non si sbatte la

ADRIATIC WAVE È PRESENTE IN ITALIA A LIGNANO SABBIAADORO, CHIOGGIA E MARINA DI RAVENNA; IN SLOVENIA A MARINA PORTOROZ; IN CROAZIA A ROVIGNO, ORSERA, MURTER, TROGIR E SPALATO; IN MONTENEGRO A TIVAT. ADRIATIC WAVE IS BASED IN ITALY, IN LIGNANO SABBIAADORO, CHIOGGIA AND MARINA DI RAVENNA; IN SLOVENIA IN MARIANA PORTOROZ; IN CROATIA IN ROVIGNO, ORSERA, MURTER, TROGIR AND SPLIT; IN MONTENEGRO IN TIVAT.

testa andando in giro per la barca. Sanno quello che vogliono e se lo vedono già lì pronto il problema è risolto. E poi gli Absolute hanno un ottimo rapporto qualità prezzo.

Ecco, proprio a proposito di questo: quanto conta la battaglia sui prezzi?

Io, personalmente, non la faccio mai. Semmai vendo una barca in meno. Ritengo che chi può spendere una cifra elevata come quella che serve per comprare una barca delle nostre non può basare la sua scelta sul prezzo. Deve fare una analisi più corretta e più ampia. Non serve comprare la cosa che costa meno, ma quella che è più giusta per le tue esigenze. Io in questo posso aiutarlo: gliela faccio vedere e provare e poi mi darà o meno ragione, ma non è mai solo una questione di prezzo.

Absolute, come marchio, in questo momento viaggia a gonfie vele. Ma, dal vostro punto di vista, cosa si potrebbe fare per migliorare ancora i prodotti?

In realtà bisognerebbe solo aumentare la produzione. Fame di più, l'attesa ora è un troppo lunga. Il cantiere ha aumentato in maniera vertiginosa le vendite a livello

internazionale e di conseguenza ha aumentato anche la produzione, ma è difficile stare dietro alla domanda.

Ha mai pensato di vendere anche altri marchi? E che nomi le fanno gola?

In realtà in passato ci ho anche provato, ma non ho mai trovato nulla che funzionasse veramente. Ora, se potessi, mi piacerebbe andare verso l'alto. Se Absolute fa barche fino a 24 metri sarebbe logico trovare qualcosa per assicurare continuità ai miei clienti, su lunghezze maggiori.

We spoke to him by phone, when he was straight from selling a *Navetta 73* by Absolute, for whom he has been a dealer since 2004. The *Navetta 73* is the new flagship of the yard based in Podenzano, a 23-metre which gives Absolute full entry rights to the world of big boat builders. Together with his colleague **Mario Cakar**, **Gimmy Valente** is the founder and the beating heart of Adriatic Wave, a company that has been working in the Adriatic for over 21 years, in Italy, Croatia, Slovenia and Montenegro. They generate impressive figures, and they know the market – and above all the boats – very well: they sell a lot, and sail a lot. They also like to get their hands dirty, looking after their boats, which they test, study and know in every detail. We asked Gimmy the secret of his success.

What is the Adriatic Wave brand? What makes you different to the others?

I have always done this job and only this one, for twenty-one years, and this is the only thing I know how to do: selling motor boats, new ones and of this size. Compared to other people for whom boating is like a second job, if not a hobby, both in building and selling boats, it is something that makes the difference: we are a team of true professionals.

21 years is a long time, and you sell a lot of boats. What is your secret?

The first words that come to mind are "tenacity" and "consistency". You have to really push yourself in every area, and keep a balance. That means that you can't be too subservient when you are with clients, because they are often very forceful and they will gobble you up in a second. That's the classic mistake that young people make, and which you learn to avoid with experience; but neither should you be too sure of yourself. It is easy to become not very pleasant to be with. These are clients who make big purchases, they want to feel important and respected. And they are right. And then technical knowledge counts for a lot...

Do they actually really want to listen? Do they appreciate somebody who really knows about boats, or are they more interested in negotiating the deal?

Yes, they really do appreciate it. They listen and notice whether you are just a salesman or if you actually know how to handle a boat. We also have a repair yard. I do the transfers, including long ones. I try out



“

L'Absolute Navetta 73 è l'ammiraglia del cantiere di Podenzano, **lunga fuori tutto 22,19 metri**, ha due motori Volvo Penta e trasmissioni IPS 1350 con cui naviga a **26 NODI DI VELOCITÀ MASSIMA**.

The Absolute Navetta 73 is the flagship of the yard from Podenzano. It's 22.19 meters long overall and it's equipped with two Volvo Penta engines in addition to IPS 1350 transmissions, making it possible to reach

A MAXIMUM SPEED OF 26 KNOTS.

”



L'Absolute 58 Fly è stata progettata per rispondere alle esigenze degli armatori più appassionati che amano la crociera comoda e navigare molto.

The Absolute 58 Fly is the boat designed to satisfy the needs of most owner enthusiasts, who love long and comfortable cruising.



the boats, I study them, I get to know them, I know every detail about them, and when they ask me technical questions, it is important to know the answers. It generates trust, and creates a good relationship.

How have owners changed over these 21 years?

They have become very demanding, especially in terms of reliability and quality. They spend a lot and don't have a technical approach – they are surgeons, notaries, businesspeople, important executives... they have no intention of having to pick up a screwdriver. But they quite rightly demand perfection. And that is a good thing because yards, the ones that are still in business, have had to improve. Boats, and engines, break down a lot less. The amount of post-sales repairs has crashed, and jobs are done faster and more professionally. There was a time when "solving a problem was a problem in itself", but it is not like that anymore.

Your link with Absolute now goes back a long time. What are the brand's strong points?

The most important of so many strong points? Their boats are intelligent. Proof of this lies in the fact that a lot of our owners already have experience at sea, they have had other boats. There really aren't very many of them for whom it is their first adventure.

They notice and understand if a boat is well-organised and well-equipped, if it doesn't have many steps, if the on-board flow works well. And even if they have the right volumes, and moore if you bang your head when you walk around the boat. They know what they want and if they see it ready and waiting, the problem is solved. And then, Absolute boats are very good value for money.

So on that point, how much of a fight is there over price?

I, personally, don't ever cut prices. I would rather sell one boat fewer. I feel that someone who can afford to spend the sort of sum needed to buy one of our boats can't base their decision based on price. They have to make a more precise and far-ranging choice. There is no point in simply buying something that costs less, but rather one should purchase the one that is right for one's needs. I can help in that: I let them see and try it out, and then they will say whether I am right or not, but it is never just a question of price.

As a brand Absolute is really doing well at the moment. But from your point of view, what could be done to further improve the product?

Actually all they really need to do is to increase output. They need to make more of them, because the waiting times are too long at the moment. The yard has increased overseas sales dramatically, and that means it has also increased production levels, but it is difficult to keep up with demand.

Have you ever thought of selling other brands? What names do you fancy?

I did actually try that in the past, but I never found anything that really worked. Now, if I could, I would like to move up to something bigger. As Absolute only makes boats of up to 24 metres, it would be logical to find something to ensure continuity for my clients, with longer boats. ■