

Erhalten Sie industriespezifische Einblicke von Marina Broker einem der erfolgreichsten Bootshändler in Italien



Wir haben Michele Raugei interviewt, der der Inhaber von Marina Broker ist. Er hat uns besondere Einblicke in die Marineindustrie in Italien gewährt und uns über seine zukünftigen Projekte informiert.

Zunächst möchte ich mich ganz herzlich bei Ihnen dafür bedanken, dass Sie sich die Zeit genommen haben mit unserem Team von Boatshop24 zu sprechen. Zuerst würden wir gerne etwas über Sie und Ihr Unternehmen hören.

Mein Unternehmen Marina Broker wurde vor über 40 Jahren von meinem Geschäftspartner Marcello Modesti gegründet, der eine prestigeträchtige Bootsmarke aus der Toskana promoten wollte - Mochi Craft. Der Gründer der Marke hat über 20 Jahre Erfahrung in der Schiffswerft Calafuria, wo er Fischerboote zwischen 6 und 12 Metern produziert hat, die vom Pioneer Vincenzo Catarzi designed wurden.

In den ersten Jahren gab es zahlreiche Handelsvertreter, kleine Werften mit eingeschlossen. Dies hat sich jedoch durch eine Zusammenarbeit und den Zusammenschluss von Herstellern geändert, die nun

der Azimut Benetti Gruppe angehören, das nun der Haupthersteller in der Toskana und Ligurien ist. Anspruchsvolle und schwierige Kunden waren über die Veränderung erfreut, da die Marke nun über die Zeit gewachsen ist. Nach wie vor ist die Marke für ausgesprochene Qualität bekannt, dass sie heute zu einer Prestige-Marke macht.

Ich persönlich bin sehr glücklich, dass ich vor 10 Jahren bei unserem Unternehmen angefangen habe und nach 5 Jahren wurde ich zum Operational Director ernannt. Unser Kerngeschäft bezieht sich hauptsächlich auf gebrauchte Motorboote, die 30 Fuß oder zwischen 60 und 70 Fuß lang sind.

Wann haben Sie Ihre Leidenschaft für die Marineindustrie entdeckt?

Ich wurde an der Küste geboren und bin auch am Meer aufgewachsen. Daher gebe

ich meinen Eltern die Schuld. Ich habe meine ersten Schritte gelernt und bin zum ersten Mal getaucht bevor ich mit einem 4 Meter Motorboot mit einem Außenborder gespielt habe. Meine Liebe für Boote und das Meer hat sich intensiviert und das Schicksal war entschieden. Ich habe dann ein nautisches Studium abgeschlossen und konnte mit einem Boot sicher umgehen, bevor ich meinen Bootsführerschein gemacht habe.

Es war wichtig für mich in einer Runde von Gleichgesinnten zu umgeben, was mich schlussendlich zu dem gemacht hat, wer ich bin.

Wie hat sich die Marineindustrie während Ihrer Karriereaufbahn verändert? Hat die Einführung von bestimmten Technologien oder das Internet das Geschäft mit Ihren Kunden verändert?

Die Industrie hat sich massiv verändert und ist kaum noch so wie früher. In den letzten 10 Jahren gab es die stärksten Veränderungen, wodurch neue und bessere Möglichkeiten geschaffen wurden.

Dank unseren internationalen Marketing-Aktivitäten haben wir viele Kundenanfragen aus dem Ausland erhalten, was früher nie der Fall war. Einige dieser internationalen Kunden lagern ihre Boote in Italien und verbringen ihre Ferien in einem der schönsten und ruhigsten Ländern - Italien. Natürlich ist heutzutage die Konkurrenz groß und es ist essentiell ein gutes Kundennetzwerk zu haben. Printmedien werden kaum noch genutzt. Als es das Internet noch nicht gab, bestanden Bootsanzeigen aus einem einzigen Foto und etwas Text. Wenn man heute erfolgreich sein möchte, muss man nun ein detaillierteres Angebot erstellen und sein Boot optimal präsentieren. Das beinhaltet die vollständigen Spezifikationen, hochauflösende Fotos und sogar Videos. Andernfalls erhält man kaum eine Resonanz und keine Kundenanfragen.

Wie beurteilen Sie die derzeitige Situation auf dem Bootsmarkt? Haben Sie Verbesserungen auf dem italienischen oder internationalen Markt erlebt?

Der internationale Bootsmarkt hat bessere Zeiten erlebt. Unser Geschichte lehrt uns, dass besonders in Italien alles in Zyklen verläuft und der Bootsmarkt von unterschiedlichen Faktoren beeinflusst wird. Wir hatten rosige Zeiten, in denen hohe Investitionen getätigt wurden und einige der

besten Boote weltweit produziert wurden. Dies war nur möglich durch die Entwicklung neuer Technologien, besser ausgebildetem Personal und Innovation. All diese Faktoren haben zu dem Qualitätssiegel "Made in Italy" beigetragen. Traurigerweise hat diese Ära nicht angehalten und wir haben weniger rosige Zeiten erlebt, wo es scheint, dass wir unsere Fähigkeiten und Expertise überaus erfolgreich einzusetzen. In den letzten paar Jahren haben wir eine bessere Stimmung in der Industrie gesehen und daher stehen wir der Zukunft gegenüber guter Dinge.

Es ist wichtig dynamisch zu sein und ein Problem in eine günstige Gelegenheit zu verwandeln, wenn man einen internationalen Markt bearbeiten möchte. Erst kürzlich wurden unsere Verkäufer mit lächerlichen Angeboten von ausländischen Kunden überhäuft und war gezwungen diese zu akzeptieren. Die Lösung für das Problem ist hier nicht die Boote unter Wert zu verkaufen, sondern gute Finanzierungs-Optionen anzubieten, die schlussendlich dazu führen, dass weitere neue Boote gebaut werden können. Wir hoffen darauf, dass wir bald wieder viele weitere neue Modelle produzieren können.

Haben Sie eine kleine Anekdote für uns aus Ihrer Zeit bei Marina Broker?

Ich habe so viele Geschichten, dafür würde nicht mal ein ganzes Buch ausreichen! Manchmal kann es passieren, dass man eine ganz besondere Beziehung zu einem Boot aufbaut. Du stellst es her, verkaufst es und nach mehreren Jahren kaufst du es als Tauschgeschäft wieder zurück oder erhältst es zur Wartung wieder.

Es ist vorgekommen, dass ich ein und dasselbe Boot vier mal verkauft habe. Ich erlebe derzeit eine ähnliche Geschichte mit einem Boot namens "Maria Teresa" aber aufgrund der Vertraulichkeitsvereinbarung mit meinem Kunden verrate ich nicht mehr. Ich habe manche Kunden so glücklich gemacht, dass sie mich sogar dazu eingeladen, die Ferien auf ihrem neu erworbenen Boot zu verbringen.

Was sind Ihre Projekte für 2017?

Das ist ganz einfach erklärt, denn wir werden auf mehreren Fronten tätig sein. Zunächst müssen wir mehr Boote listen. Wir werden uns auf Yachten konzentrieren und den Superyacht-Markt mit Booten über 20 Metern anvisieren. Damit können wir eine viel besser Auswahl an Booten unseren Kunden anbieten.

Unser Team von Boatshop24 erstellt Webseiten für Bootshändler. Wie haben Sie sich dazu entschlossen unsere Infinity Webseitenlösung zu nutzen?

Es ist immer wichtig das Glas halb voll und nicht als halb leer zu betrachten. Wir wollten unsere internen Ressourcen umstrukturieren um unsere Arbeit zu optimieren und Boatshop24 Infinity schien die beste Option zu sein, damit wir eine optimale Präsenz haben. Da die Webseitenlösung von Boatshop24 angeboten wurde, einem Portal, dem wir vertrauen und das immer sehr gute Kundenanfragen für unsere Boote geliefert hat, war dies keine schwere Entscheidung für uns. Boatshop24 war überaus nützlich für unser Geschäft, insbesondere seit der internationale Markt für uns bedeutend wurde. Wir wollten auch unbedingt die ersten in Italien sein, die diese innovative Webseitenlösung nutzen, damit wir noch mehr Besucher auf unserer Webseite haben möchten und noch mehr Anfragen aus ganz Europa erhalten möchten.

Wie denken Sie wird Infinity Ihr Unternehmen beeinflussen und wo wird How do you think Infinity will impact your business and make a true difference?

Nun, man kann das beste und qualifizierteste Unternehmen sein, das die besten Boote auf der ganzen Welt anbietet, aber wenn du nicht weißt wie du das richtig an die korrekte Zielgruppe kommunizierst, wird es immer jemanden geben, der seine Boote schneller verkauft als du. Werbung ist der beste Weg deinem Kunden näher zu kommen. Es ist der erste Schritt Vertrauen aufzubauen. Wir bei Marina Broker sind immer darauf bedacht sind unseren Kunden so viele Informationen und Details wie nur möglich zu liefern. Wir machen von unseren Booten immer hochauflösende Fotos, die wir dann mit unseren Kunden teilen können.

Wir sind überzeugt, dass Boatshop24 Infinity einen massiven Beitrag zu unseren Unternehmen leisten wird. Wir möchten sichtbar und im World Wide Web leicht zu finden sein. Wir möchten eine Lösung, die es uns erlaubt unseren Kunden eine klare und einfache Botschaft zu senden. Ein nützliches Werkzeug ist zudem die Boatshop24 InfinityApp, mit der wir unsere Bootsanzeigen von unserem Smartphone aus verwalten und hochladen können. Unser Motto ist "denke immer positiv und denke vorausschauend".

