

Il nuovo Amel 60, barca molto attesa, è la novità del cantiere francese che in Italia sarà proposta da Sail Away.

30 anni di esperienza e di barche cult

Paolo Salomoni e Paola Donadelli dalla fine degli anni 80 lavorano nel mondo della nautica e con la società Sail Away sono stati i pionieri in Italia per un marchio cult come Amel. Non solo vendita del nuovo, la loro esperienza è capillare anche sul mercato dell'usato

La storia di Paolo Salomoni e Paola Donadelli è quella di un'amicizia dalla quale è nato un lavoro, partendo dalla comune passione per le barche. "Galeotta" fu una vacanza in barca a vela dalla quale sarebbe nata poi alcuni anni dopo la Sail Away, la società che dal 1993 offre al mercato italiano marchi cult della nautica più ricercata come gli Amel. Ma come dicevamo, tutto inizia da una vacanza a bordo di una barca a noleggio. "Paola quando mi conobbe, con il suo stile diretto, mi disse: tu che hai la patente nautica, perché non organizzi una vacanza in barca? Accettai la proposta e alla fine della settimana il titolare della compagnia di charter, notando la nostra precisione e la meticolosità,

ci propose: "perché non mi date una mano a vendere barche?", ci racconta Paolo. Salomoni e Donadelli, che venivano da realtà professionali esterne alla nautica ma avevano una vera passione per le barche e la vela, accettano questa inattesa proposta ma ben presto si rendono conto dell'esigenza di costruire una realtà in proprio: nasce così nel 1993 la Sail Away. Amel sarebbe arrivata poco dopo, il primo marchio proposto in Italia dalla neonata società fu infatti X-Yachts. La Sail Away diventa stretta collaboratrice della filiale francese del cantiere danese e Paola

Donadelli fu la prima in Italia a portare avanti le vendite con il leasing francese, una vera e propria rivoluzione per i primi anni '90. "Era un grande attestato di fiducia da parte delle primarie banche francesi, siamo stati i precursori di una tendenza che sarebbe esplosa anni dopo" precisa Paola Donadelli. Da subito la società non si dedica però solo alle barche nuove, ma anche alla vendita dell'usato, un business ancora oggi molto importante per la Sail Away. "Negli anni in cui la vendita del nuovo si concentrava sul marchio X-Yachts, la società porta a compimento la vendita di un Amel usato. Noi non lo sapevamo ancora, ma in realtà il cantiere Amel da qualche tempo ci osservava e prendeva informazioni sul nostro lavoro. E così un giorno arriva la telefonata di un collega francese: "Il cantiere Amel avrebbe interesse a parlare con voi" prosegue Paola. Dal colloquio a trovarsi al Salone di Genova con un Super Maramu, dove il marchio Amel mancava da 30 anni, il passo fu decisamente breve.

Oggi Sail Away vende in Italia oltre ad Amel i marchi Garcia e Allures. Una scelta di campo precisa, quella di andare a cercare barche da crociera particolari, di nicchia se

vogliamo, che in comune hanno una grande qualità. Proprio da Amel è in arrivo una grande novità per la stagione dei saloni, il nuovo Amel 60, una barca che naviga sulla scia del rinnovamento che il marchio ha introdotto da qualche stagione. "Un tempo i clienti tipici di Amel erano i velisti di una certa età che cercavano una barca definitiva. Poi gradualmente le cose sono cambiate, Amel non è stato più solo i Super Maramu e lentamente il pubblico è mutato. La scelta degli ultimi anni, con barche esteticamente più moderne e con l'armo a sloop, va appunto nella direzione di aprirsi a nuove

fette di pubblico", racconta Salomoni. L'esperienza trentennale di Sail Away è anche a servizio della vendita dell'usato e proprio nel caso di Amel può vantare qualcosa di unico su questo tipo di mercato. "Spesso i modelli Amel che vendiamo usati sono gli stessi che abbiamo venduto per la prima volta nuovi e per i quali possediamo uno storico dettagliato di ogni lavoro o intervento ordinario o straordinario, nessun altro operatore possiede una conoscenza simile" puntualizza Salomoni. Per chi compra una barca non c'è migliore garanzia infatti di un venditore assistito da professionisti che siano in grado

di ricostruire ogni passaggio della barca, incluse il numero di miglia che ha navigato, per un investimento senza sorprese. Soprattutto se la barca in questione può diventare quella della vita un'assistenza simile è un lusso non da poco. Sail Away si prepara all'ennesima stagione dei Saloni, da Cannes a Genova, per raccontarvi della novità Amel 60 o consigliarvi un usato giusto per le vostre esigenze, con l'esperienza di chi, in oltre 30 anni, ha visto cambiare le mode, le forme delle barche, le tendenze, ma è rimasto sempre dalla parte delle barche di qualità.

SAIL AWAY

Paolo Salomoni e Paola Donadelli negli studi della Sail Away. La società è nata nel 1993, ma il duo è attivo nella nautica da fine anni '80.



DAL SUPER MARAMU AI NUOVI AMEL

1. Il Super Maramu fu la prima barca venduta da Sail Away per Amel
2. Il Garcia 45 Exploration è uno dei modelli di punta dell'omonimo cantiere, uno dei marchi scelti da Sail Away.



3. L'Amel 50 è la barca che ha inaugurato il nuovo corso con l'armo a sloop. 4. Amel 54, un best seller del cantiere, ancora oggi molto richiesto come usato.