

# Una vita al servizio della nautica

dalla produzione di biciclette avviata dal padre alle avventure con gli aerei, fino al mondo delle imbarcazioni, trasformatosi presto nella passione di una vita.



Aurelio Guido Gibellato

*Trentacinque anni di storia che affondano le radici ancora più indietro nel tempo.*

*«Mio nonno faceva il falegname, mio padre era un meccanico eccezionale, specializzato nella produzione di bici e componenti. Io, cresciuto negli anni Cinquanta in questo ambiente che stimolava a “fare” e “reinventare”, ho scoperto il mondo della nautica. E non l'ho più abbandonato».*

*Il volto di Silvano Gibellato è attraversato da un sorriso mentre racconta la sua storia. E la sua storia, la storia della sua famiglia e quella della sua impresa sono un tutt'uno.*

*Quasi un'epopea, il racconto di uno dei tanti successi che il Nordest è riuscito a costruire.*

*«A cinque, sei anni racconta sapevo montare le ruote di bicicletta. Lo facevamo la sera in cucina, era un po' il nostro passatempo con tutta la famiglia, la nostra televisione. Papà aveva avviato l'attività di costruzione di biciclette, che col tempo si è ingrandita. Il suo stemma, che applicava su ogni bici prodotta, era un'aquila con la scritta “Aurelio Guido Gibellato”». A metà degli anni Cinquanta papà Aurelio avvia un'attività di vendita e riparazione di moto e ciclomotori: era il periodo del Motom, del Ducati Cucciolo, del Mosquito e, ovviamente, della Vespa. Poi, nel marzo del 1960, si aggiunge il distributore della Esso.*

*«Ma devo dire – racconta Silvano Gibellato – che lì in via Caltana vendevamo davvero un po' di tutto. Tutte le novità, eravamo noi i primi a proporle. Frigoriferi, lavatrici, televisori, le prime autoradio: da Gibellato c'era tutto!». Anche le prime tv a colori, vendute quando ancora la Rai trasmetteva in bianco e nero e per godersi la novità bisognava sintonizzarsi su Capodistria.*

*Non mancano le esperienze... aeronautiche: «Nel 1967, con alcuni amici, abbiamo persino costruito un piccolo aeroplano, con il motore di una VolksWagen. Siamo riusciti a farlo volare, ma poi ho abbandonato l'aeronautica, preferendo... la nautica».*

*Una passione nata da un incontro « un amico di famiglia, agente di commercio, mi suggerisce di avviare una rivendita di barche». Devo ammettere che era un mondo che mi affascinava, ma che non conoscevo molto.*

*Ricordo ancora quel giorno di febbraio: una settimana dopo l'amico arrivò con alcuni depliant e a Pasqua avevo già aperto la mia nuova attività». Poco dopo l'apertura del negozio, Silvano assieme alla giovane moglie Maria, rileva una piccola società della zona che produce ancora, supporti motore ed alcuni accessori nautici. È stato in quel momento, che la nuova azienda ha mosso davvero i primi passi.*

*«Nel 1978 ricorda Silvano Gibellato abbiamo partecipato per la prima volta alla Fiera di Genova, poi è stato un crescendo continuo». Gli anni Ottanta sono stati quelli dei grandi Saloni internazionali: da quello di Chicago, dove siamo stati presenti nel 1982 per la prima volta, agli appuntamenti di Amsterdam, Barcellona, San Pietroburgo, Mosca e così via.*



Primo marchio della Famiglia Gibellato



Evoluzione del marchio G.F.N.

*A Chicago viene presentato il primo brevetto aziendale: una scaletta per gommoni che si trasforma in un pratico sedile. È stata la prima di una serie di invenzioni e innovazioni, tutte coronate da un importante consenso da parte della clientela.*

*Tra le altre novità lanciate sul mercato, anche il primo rollbar per imbarcazioni e battelli.*

*Nel 1990 la Ditta Gibellato Silvano si trasforma in G.F.N. srl (Gibellato Forniture Nautiche) e con l'occasione iniziano a collaborare anche le due figlie Monica e Michela. La più giovane, Gioy, è entrata invece da un paio d'anni nell'azienda di famiglia.*

*Cambia inoltre la sede da Via Caltana a Via Frattina, sempre a Campodarsego (Padova).*

*Tanti sono i traguardi raggiunti dall'azienda: tra questi, il successo riscosso dalla gamma di battelli Gipsy, che è stata scelta da una delle principali case produttrici di motori al mondo per proporli in package con i propri fuoribordo ai concessionari.*

*Pur svolgendo la sua attività commerciale in ambiti internazionali in continuo ampliamento, la G.F.N. rimane un'azienda con un'anima solida, essenzialmente a carattere familiare. Non solo perché in azienda collabora la "seconda generazione", ma anche perché tutto il personale è coinvolto nella stessa filosofia del customer care, con l'attenzione puntuale alle esigenze del cliente.*

*«Non posso non ringraziare le mie figlie e tutto il personale: senza di loro, la G.F.N. sarebbe diversa rimarca Gibellato e il ringraziamento va esteso alla rete di agenti, ai clienti e ai fornitori storici».*



Attuale marchio G.F.N.

*Gibellato guarda al futuro con ottimismo:*

*«Penso che il domani» spiega «non potrà non tener conto di tutto quello che in questi anni abbiamo costruito e soprattutto dei valori di fondo che dettano il ritmo dell'attività quotidiana e che ci hanno sempre guidato: innovazione costante, per proporre alla clientela prodotti sempre nuovi e miglioramenti continui, flessibilità, disponibilità verso il cliente con un servizio attento e personalizzato. Per Gibellato nessun cliente diventa un numero, ma ognuno ha una faccia, una storia, delle richieste da seguire con attenzione.*

*Ma soprattutto, sono certo che questa resterà sempre un'azienda "di famiglia" e che le mie figlie Monica, Michela e Gioy sapranno proseguire lungo la strada che insieme abbiamo tracciato».*

Monica, Silvano, Gioy e Michela

