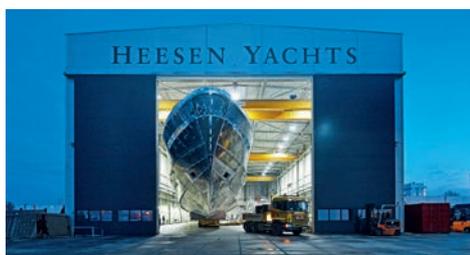


«HEESEN — FERRARI ИЛИ ASTON MARTIN ЯХТЕННОГО МИРА»

МАРК КАВЕНДИШ, ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ И МАРКЕТИНГУ ГОЛЛАНДСКОЙ ВЕРФИ HEESEN



Galactica Star

— Наблюдаете ли вы какие-то изменения в яхтенном бизнесе? Что поменялось за последние годы?

— Верфь Heesen была основана в 1978 году, и одной из первых лодок, которую мы построили, стала 24-метровая алюминиевая крейсерская яхта. И тогда это была лодка, которая представляла ДНК бренда. Сегодня мы больше известны быстроходными алюминиевыми яхтами, а в прошлом году мы спустили на воду 65-метровую яхту Fast Displacement Concept. Сейчас мы строим 70-метровую лодку, которая также будет иметь максимальную скорость в 30 узлов. Как легко заметить, это и есть наша специализация — строительство быстрых люксовых суперяхт. Что касается бизнеса, то он кардинально изменился. В 1970–1980-х типичным размером лодки были, скажем, 20 м, а максимальной считалась длина в районе 30 м. В начале 2000-х этот размер увеличился до 37 м и стал крайне успешным форматом для лодок. Далее размеры увеличивались до 44 м и дальше. И сейчас самая маленькая лодка, которая находится у нас на этапе строительства, имеет размер 42 м, а 15 лет назад про нее сказали бы не иначе, как «самая большая яхта».

— А растет ли спрос вместе с ростом размеров?

— По количеству проведенных встреч во время Yacht Show Monaco 2014 могу уверенно сказать: спрос неуклонно растет! В этом году он превысил тот, что мы наблюдали последние пять лет. И что важно, увеличилось количество серьезно настроенных клиентов, которые крайне заинтересованы в том, что мы делаем, задают множество вопросов по существу, уходят и снова возвращаются с новой порцией вопросов.

— Какой рынок для Heesen сейчас самый важный? Откуда приходят основные клиенты?

— Исторически так сложилось, что на верфь приходили клиенты преимущественно из Европы и Северной Америки. В начале 1990-х появились первые русские покупатели. И мне кажется, им очень нравится имидж Heesen: у нас запоминающийся дизайн, мы быстрые, современные, мы, можно сказать, Ferrari или Aston Martin яхтенного мира. После кризиса русские и вовсе стали одними из главных клиентов. Сейчас, правда, ситуация несколько меняется, но не потому, что клиенты из России стали меньше интересоваться лодками, а в связи с повышением активностей экономики других стран. Также к нам начали возвращаться клиенты и из Средне-Восточного региона, и для одного из них мы строим сейчас достаточно большую лодку. Также сильный интерес сейчас идет со стороны Дальнего Востока, к примеру из Китая.

— Есть ли что-то, что Heesen никогда не стала бы строить, потому что это не подходит ДНК бренда?

— Страшную — никогда!

— Лодка, больше похожая на квадрат, если смотреть сверху, кажется вам страшной?

— Конечно, тут есть еще и коммерческий момент — мы вообще-то должны брать каждый заказ, который нам любезно предложили исполнить. Но я не думаю, что кто-то придет к нам и действительно попросит сделать такую, как вы описали, ведь клиенты прекрасно понимают, в чем мы хороши, какие лодки мы делаем, и идут именно за ними. Мы периодически также делаем и



более традиционные лодки, а также лодки, предназначенные для долгих переходов и исследований.

— Видите ли вы какое-то развитие тенденции в строительстве экологических лодок?

— То, что мы заметили: большинству клиентов все равно, сколько в целом лодка потребляет топлива и как она взаимодействует с окружающей средой. Именно поэтому эту заботу берут на себя верфи. Мы постоянно стараемся улучшить показатели расхода топлива: в наших даже новых быстроходных лодках мы добились его 40-процентного сокращения. Существует также тенденция в сокращении объема, занимаемого двигателем, на лодках, развивающих скорость до 16 узлов. В конечном счете полностью экологичную лодку практически невозможно построить и максимум, что тут можно сделать, постараться перевести их на дизельное топливо — это до сих пор считается достаточно современным и эффективным решением. Также широко используются различные «умные» системы, позволяющие грамотно распределять и накапливать энергию. Еще мы занимаемся установкой дополнительной лопасти между винтами двигателя, которая влияет на ход лодок. Наши тесты показали, что ее установка увеличивает длину прохода при выключенных двигателях на 20%. Тем самым вы уменьшаете количество использованного топлива. Хотя на самом деле все зависит от людей, какие лодки они хотят. У нас есть клиент, который проводит на лодке все лето, перемещаясь по Средиземному морю со скоростью 22 узла. Он быстро проходит из порта в порт и говорит, что никогда не вернется к обычной, традиционной яхте. И я его понимаю.

— Чем вы по-настоящему гордитесь?

— Очень высоким качеством, которым мы известны всему рынку, а также мы горды тем, что никогда не задерживаем доставку лодки клиенту. И последнее — это действительно огромное достижение Heesen. Еще люди, которые работают на верфи, просто великолепны. Образованные, умные, знающие свой предмет на «отлично», если вы окажетесь у нас, вы поймете, насколько они трепетно относятся к тому, чем занимаются.

Беседовал Александр Щуренков