

LIVING IN STYLE

Wyznaczamy **trendy**

TO W POLSKIEJ STOCZNI POWSTAJĄ NAJLEPSZE I NAJPIĘKNIEJSZE JACHTY NA ŚWIECIE. O TYCH NAJPIĘKNIEJSZYCH, NAJBARDZIEJ ORYGINALNYCH I TYCH Z MARZEŃ MÓWI **FRANCIS LAPP**, WŁAŚCICIEL **SUNREEF YACHTS**.



We set the trends

IT IS A POLISH SHIPYARD WHERE THE BEST AND THE MOST BEAUTIFUL YACHTS IN THE WORLD ARE CREATED. ABOUT THOSE WHICH ARE THE MOST SPLENDID, THE MOST ORIGINAL AND THE DREAMIEST TALKS FRANCIS LAPP, THE OWNER OF SUNREEF YACHTS.

LIVING IN STYLE



Fot. materiały Sunreef Yachts

Jaka jest Pana definicja luksusu?

Luksus dla mnie oznacza brak ograniczeń. To świat na wyciągnięcie ręki o każdej porze dnia i nocy. To niezależność i absolutna swoboda.

Jednym z atrybutów luksusu jest jacht. Dlaczego?

Właśnie dlatego, że symbolizuje tę swobodę. Żaden dom, samochód czy samolot nie są w stanie zabrać właściciela tam, gdzie zabierze go jacht. To właśnie jacht zdejmuje z nas ograniczenia i otwiera nowe horyzonty. Zabiera nas w miejsca, które dla wielu pozostaną na zawsze niedostępne.

Sunreef Yachts – stocznia w Trójmieście – produkuje najlepsze, najpiękniejsze jachty żaglowe i katamarany na świecie. Trudno było przekonać zagranicznych klientów do polskich produktów?

Z początku nie było łatwo. Zagranicznym klientom Polska wcale nie kojarzyła się z luksusem. Nie wierzyli, że jesteśmy w stanie wykonać to, co obiecujemy. To dotyczyło się także Polaków. Nieraz nawiązywali z nami kontakt na zagranicznych targach jachtowych, lecz rezygnowali, gdy tylko dowiedzieli się, skąd jesteśmy. Sukces zawdzięczamy wyłącznie ciężkiej pracy. Gdy przyszły pierwsze zamówienia, w końcu pokazaliśmy, na co nas stać. Dziś nikt już nie wątpi w nasz potencjał. Budujemy największe i najbardziej luksusowe katamarany na rynku, a marka Sunreef Yachts rozpoznawana jest na całym świecie.

Przygotowujecie jednostki na konkretne zamówienia, „szyte” na miarę klienta. Co to znaczy w przypadku jachtów?



What is your definition of luxury?

For me luxury is the lack of limits. It's the world at your fingertips at any time of day and night. It's independence and absolute liberty.

A yacht is one of the attributes of luxury.

Because it symbolizes freedom. No home or car or plane is able to take its owner where the yacht is. It's the yacht that takes the limits off us and opens the new horizons. It takes us to the places that remain unreachable for others.

Sunreef Yachts – a shipyard in Tricity – produces the best and the most beautiful sailing yachts and catamarans in the world. Was it difficult to convince foreign clients to buy Polish products?

At the beginning it wasn't easy. Foreign clients didn't associate Poland with luxury. They didn't believe that we were able to create what we'd promised. But this was also the case of Polish customers. Many a time they talked to us on international yacht fairs but later they resigned after they found out where we were from. We only owe our success to our hard work. After first orders arrived, we showed what we could do. Nowadays nobody doubts in our potential. We build the biggest and the most luxurious catamarans on the market and Sunreef Yachts brand is recognized around the world.

You build 'tailor-made' units for concrete orders. What does it mean in case of the yachts?

For me it means a lot. That's the essence of Sunreef Yachts philosophy. Each product that leaves our shipyard is different and embodies an individual vision of a client. When we accept an order, we instantly start building a close connection with a client, which quickly becomes our inspiration and motivation to work. We fulfill the most courageous visions and we don't tend to refuse the orders. We can afford that kind of flexibility because practically we produce everything by ourselves: hulls, masts, furniture, upholstery...

Because of that we're able to react very quickly to specific wishes. It's because of our creativity that in the world of luxurious multihulls we've earned the status of a leader.

Who buys your yachts?

During our first years we sold them mainly to Europe, but currently our catamarans go to the clients around the world. A model introduced recently, Sunreef Supreme 68, perfectly shows this trend. We've received orders from Dubai, Italy, the USA, Singapore or Ukraine... What distinguishes our clients in the first place is fantasy. These are people who aren't interested in serial product.

LIVING IN STYLE

Dla mnie znaczy to bardzo wiele. To esencja filozofii Sunreef Yachts. Każda jednostka, która opuszcza stocznie, jest inna i ucieleśnia indywidualną wizję klienta. Gdy przyjmujemy zamówienie, od razu nawiązujemy bliską relację z klientem, który szybko staje się naszą inspiracją i motywacją do działania. Realizujemy najśmielsze wizje i nie mamy zwyczaju odmawiać. Stać nas na tę elastyczność, ponieważ praktycznie wszystko produkujemy sami: kadłuby, maszty, meble, tapicerkę... W związku z tym, jesteśmy w stanie bardzo szybko reagować na nawet najbardziej specyficzne życzenia. Ta kreatywność sprawia, że w świecie luksusowych wielokadłubowców, wypracowaliśmy sobie status lidera.

Kto najchętniej kupuje Państwa jachty?

W pierwszych latach sprzedawaliśmy głównie do Europy, ale obecnie nasze katamarany trafiają do klientów z całego świata. Wprowadzony ostatnio model Sunreef Supreme 68 świetnie pokazuje ten trend. Zamówienia spłynęły z Dubaju, z Włoch, USA, Singapuru czy Ukrainy... Naszych klientów wyróżnia przede wszystkim fantazja. To ludzie, których nie interesuje seryjny produkt.

Czy w świecie jachtów obowiązują trendy tak jak w modzie? Co teraz jest na topie?

Trendy w świecie jachtingu są rzeczą zupełnie naturalną. Muszę powiedzieć, że z przyjemnością obserwuję rosnące zainteresowanie katamaranami. W ostatnich latach, ludzie zdali sobie sprawę z tego jak wiele przestrzeni oferują w porównaniu do klasycznych jachtów jednokadłubowych. Nieoceniona jest też ich stabilność i poczucie bezpieczeństwa, jakie dają żeglującym rodzinom. To sprawia, że wielokadłubowce są teraz na fali.

Jeśli chodzi o trendy w samym świecie producentów katamaranów, nie będzie żadnym nadużyciem powiedzieć, że wyznaczamy je my. Wprowadziliśmy na rynek wiele innowacji, wytyczając tym samym ścieżkę dla innych producentów i nadal to robimy. Kilka miesięcy temu wybudowaliśmy pierwszy w świecie 68-stopowy statek oferujący 300m² powierzchni mieszkalnej i w pełni przeszklony salon. Wystarczy poobserwować to, co będzie dziać się na rynku w nadchodzących latach, by zdać sobie sprawę, że dla innych stoczni jesteśmy nie tyle konkurencją, co inspiracją.

Pamięta Pan najbardziej wymagające, zaskakujące zamówienie?

Do tej pory nie zdarzyło się jeszcze, by klient zażyczył sobie czegoś, czego nie jesteśmy w stanie zrobić. Zdarzają się jednak zaskakujące zamówienia. Dla jednego z arabskich szejków zbudowaliśmy superjacht ze składanym masztem o wysokości 40 m. Można go opuścić do wysokości 15 m. Szejk chciał po prostu zawijać pod sam pałac, ale by to zrobić, trzeba przepłynąć pod mostem. Dwa lata bez skutku szukał stoczni, która wykona mu jacht ze składanym masztem. Ludzie często zbyt szybko rezygnują i mówią „Nie da się”. Ja powiedziałem mu: „Daj

Fot. materiały Sunreef Yachts



Are there trends in the world of yachts like in the world of fashion? What is trendy right now?

Of course, trends in the world of yachts are natural things. I have to tell you that I observe the growing interest in catamarans with pleasure. In the last couple of years people have started noticing how much space they offer comparing to typical single hull yachts. The stability and safety that they provide sailing families with is also invaluable. That makes them so fashionable right now.

When it comes to trends within the world of catamaran producers, it wouldn't be any overstatement to say that we're the ones who set them. We introduced a lot of innovations to the market and in this way we have set the path for other producers. And we keep doing that. A few months ago we built first 68-degree ship with 300m² of living space and a fully glazed living room in the world. It's enough to observe what's going to happen on the market in the upcoming years to realize that for other shipyards we are not so much a competition as rather an inspiration.

Do you remember the most challenging or the most surprising order?

It hasn't happened yet that a client has ordered something that we haven't been able to make. However, astonishing orders do happen. For one Arabian sheikh we built a superyacht with a 40-metre-high folding mast. It could be dropped down to the height of 15 metres. The sheikh just wanted to sail directly near his palace but to be able to that he had to sail under a bridge. For two years he had been looking for a shipyard to build him a yacht with a folding mast. People generally give up too quickly and they say that it's impossible. I said: "Give me a week, I'll call you back". For that week



Fot. materiały Sunreef Yachts

mi tydzień, oddzwonię." Przez ten tydzień, szukałem różnych rozwiązań. Zadzwoiłem nawet do producentów filmu „Waterworld” – tego, w którym Kevin Kostner żegluguje po oceanach jednostką z takim właśnie składanym masztem. Liczyłem na jakąś kreatywną podpowiedź z ich strony, ale usłyszałem: „Proszę pana, to tylko film, nie rzeczywistość”. Wszystko więc musieliśmy wymyślać od podstaw w Gdańsku. Wkrótce podpisaliśmy kontrakt z klientem. To dziś jedyny na świecie katamaran-superjacht z tego typu rozwiązaniem.

Wróćmy do Polski. Jak jachty Sunreef Yachts sprzedają się w Polsce?

Do Polski sprzedaliśmy dotychczas dwa jachty. Oba dla tego samego klienta. Swoją drugą jednostkę, ten klient odbierze już wkrótce.

A co jest ważne dla polskich klientów albo dla tego jednego?

Niewielkie doświadczenie z polskimi klientami nie pozwala nam na razie wysnuć ogólnych wniosków. O naszym jedynym dotychczasowym polskim nabywcy mogę powiedzieć, że to barwna osobowość, ale i twardy negocjator.

Gdybym chciała zamówić u Państwa własny jacht, co muszę zrobić?

Przed wszystkim, musi się pani z nami skontaktować. Najlepiej do nas zadzwonić lub napisać e-mail. Seria rozmów pozwoli nam lepiej poznać pani oczekiwania i planowany sposób użytkowania jachtu. To z kolei pozwoli nam oszacować budżet

projektu. Realizujemy wyłącznie indywidualne zamówienia, więc cena jachtu ostatecznie zależy będzie od pani fantazji. Najmniejsza, 60-stopowa jednostka Sunreef Yachts to wydatek około 1,6 mln euro. Budowa statku, w zależności od jego rozmiarów i stopnia skomplikowania projektu, może potrwać od ośmiu miesięcy do roku. Pierwsze miesiące upływają zazwyczaj na projektowaniu, doborze materiałów i planowaniu. Produkcja trwa stosunkowo niedługo. Głównie dlatego, że nie musimy czekać na dostawy od podwykonawców. Jesteśmy niemal całkowicie samodzielną stoczną.

A który jacht jest Pana ulubionym?

Ten jacht jeszcze nie istnieje. Dopiero powstaje w mojej wyobraźni.

Gdzie najchętniej Pan pływa?

Bardzo lubię brytyjskie Wyspy Dziewicze. To idealne miejsce na luksusowy rejs. Ostatnio czarterowałem tam jeden z naszych jachtów żaglowych. Tamtejsza załoga niesamowicie gotuje...

I was looking for different solutions. I even called the producers of “Waterworld”, a film in which Kevin Costner sails the oceans on a yacht with that exact mast. I thought I could get some creative hint from them but instead I heard: “Sir, it’s just a film, not reality”. So we had to start from scratch in Gdańsk. Soon after we signed a contract with the client. Today it’s the only catamaran-superyacht in the world with that solution. **Let’s go back to Poland. How does the sales of Sunreef Yachts yachts look like here?**

So far we’ve sold two yachts in Poland. Both to the same client. This client is going to get his second yacht soon.

What is important for Polish clients or for this particular client?

Little experience with Polish clients doesn’t allow me to draw any general conclusions. About our only Polish purchaser so far I can say that this is a vivid personality but also a tough negotiator.

If I wanted to order a yacht from you, what would I have to do?

First of all, you’d have to contact us. It’s best to call us or write an e-mail. A series of conversations would let us know your expectations and in what way you’d like to use your yacht. That would allow us to evaluate the budget. We only handle individual orders so the price of a yacht depends finally on your fantasy. The smallest 60-degree Sunreef Yachts unit costs about 1,6 mln euro. First months are usually spent on designing, choosing materials and planning. The production doesn’t take a lot of time. Mainly because of the fact that we don’t have to wait for deliveries from subcontractors. We’re almost totally independent.

Which yacht is your favourite?

It hasn’t been created yet. It’s still in my imagination.

Where do you like to sail?

I like British Virgin Islands a lot. It’s a perfect place for a luxurious cruise. Last time I chartered there one of our sailing yachts. The crew cooked incredibly...

FRANCIS LAPP WŁAŚCICIEL/THE OWNER OF SUNREEF YACHTS



1. ULUBIONA FORMA RELAKSU: W moim życiu mało jest miejsca na relaks. Żyję na wysokich obrotach. Przy takim tempie życia relaksem może być nawet wizyta u krawca.

2. MIEJSCE, DO KTÓREGO CHĘTNIE WRACAM: Dom. Nie bywam w nim często. Nigdy nie zostaję na długo. Koją rzy mi się jednak z bezpieczną przystanią.

3. ULUBIONA RESTAURACJA: Trudno wskazać jedną ulubioną. Lokalnie: Sofitel Grand Sopot i L'Entre Villes (też w Sopocie).

4. PRZEDMIOT, Z KTÓRYM WIĄŻĄ SIĘ MOJE NAJLEPSZE WSPOMNIENIA: Nie jestem zbyt sentymentalny i rzadko spoglądam w przeszłość. Uzyskany stosunkowo niedawno polski paszport na pewno budzi miłe wspomnienia, gdyż od dawna czuję się stuprocentowym Polakiem.

5. MOJA NAJCENNIJSZA PAMIĄTKA RODZINNA: Pamiątki nie są dla mnie tak ważne jak wspomnienia. W podróży towarzyszy mi przede wszystkim myśl o najbliższych.

6. TWÓRCA, KTÓREGO CENIĘ NAJBARDZIEJ: Karl Lagerfeld. Stworzył unikalny i ponadczasowy styl.

7. NAJPIĘKNIEJSZY PORT, JAKI ODWIEDZIŁEM: Trudno wskazać jeden jedyny, ale spróbujmy: Saint-Tropez.

8. NIE ROZSTAJĘ SIĘ Z... telefonem. To moje największe uzależnienie.

9. ULUBIONA KSIĄŻKA: Czytam głównie prasę i literaturę branżową.

10. LUBIĘ ROBIĆ ZAKUPY W: Dubaju.

1. FAVOURITE FORM OF LEISURE: In my life there's not much place for relax. I live at high speed. With that kind of lifestyle a simple visit to a tailor can be a kind of leisure.

2. PLACE I LIKE TO COME BACK TO: Home. I'm not there so often. I never stay long. However, it's like a safe harbour for me.

3. FAVOURITE RESTAURANT: It's hard to pick one. Locally Sofitel Grand Sopot and L'Entre Villes (also in Sopot).

4. OBJECT MY MEMORIES ARE CONNECTED WITH: I'm not very sentimental and I rarely look back to the past. The Polish passport that I've recently got brings back nice memories as I've felt like a true Pole for a long time.

5. MOST PRECIOUS FAMILY HEIRLOOM: Heirlooms are not as important to me as memories. When I travel, I'm accompanied with the thoughts about my loved ones.

6. CREATOR I APPRECIATE THE MOST: Karl Lagerfeld. He's created a unique and universal style.

7. THE MOST BEAUTIFUL PORT I HAVE VISITED: It's hard to choose one but let's try: Saint-Tropez.

8. I DON'T PART WITH... my phone. It's my greatest addiction.

9. FAVOURITE BOOK: I mainly read newspapers and trade literature

10. I LIKE TO GO SHOPPING TO: Dubai