

MOTORBOAT & YACHTING

ЖУРНАЛ О ЯХТИНГЕ В РОССИИ И ЗА ЕЕ ПРЕДЕЛАМИ



PRINCESS X95



ФРАНСИС ЛАПП

ОСНОВАТЕЛЬ И ПРЕЗИДЕНТ SUNREEF YACHTS

Меня редко удовлетворяют принятые однажды стандарты – работать по ним становится скучно, поэтому я постоянно стараюсь что-то поменять в лучшую сторону.

Текст: Антон Черкасов-Нисман Фото: Sunreef Yachts

Франко-польского предпринимателя Франсиса Лаппа часто называют создателем концепции люксовых катамаранов, которая сильно повлияла на современную яхтенную индустрию. В 2002 году, когда никому не известная верфь Sunreef Yachts привезла на выставку в Монако свою первую модель, никто не захотел даже подняться на борт. С тех пор все изменилось: сегодня Sunreef Yachts выступает локомотивом в проектировании и строительстве крупных прогулочных многокорпусных судов и уже давно работает в сегменте 30+ м.



 Sunreef Yachts

По уровню инноваций мы в чем-то даже опережаем верфи Северной Европы

Многие годы вы практически в одиночку развиваете нишу роскошных катамаранов, оказывая услугу конкурентам, которых становится все больше. Поменялись ли за последнее десятилетие мышление владельцев и ваша стратегия?

Во-первых, я рад, что в нишу приходят другие верфи. Изначально она была очень узкой, а с появлением конкурентов рынок начал расти. Во-вторых, при обилии дизайн-проектов реально строящихся катамаранов такого типа почти нет, поэтому говорить о серьезной конкуренции не приходится. В основном мы соперничаем с производителями однокорпусных яхт, поскольку зачастую клиенты выбирают, скажем, между обычной 120-футовой яхтой и катамараном длиной 80–100 футов.

Что касается предпочтений клиентов, то они сильно зависят от того, из какой те страны. Например, сейчас я нахожусь в Дубае, где катамараны пока еще не сформировали явную тенденцию. Тем не менее вкусы меняются, и интерес к ним растет. У нас есть несколько клиентов на Ближнем Востоке, и самый недавний наш проект для этого региона — это чартерный катамаран для Саудовской Аравии. В России принятие катамаранов тоже происходит не быстро, тогда как в Европе, Австралии и США они весьма популярны.

В любом случае сегодняшняя ситуация не сравнима с той, что была в начале 2000-х годов, когда я основал Sunreef Yachts и только начинал продвигать катамараны класса «люкс». Тогда все говорили мне, что бизнес на этом не сделаешь, но я не поддавался, продолжая верить в перспективность этого сегмента. И, как видите, не просчитался! Сейчас мы строим катамаран длиной 49 м, и уже есть готовый проект 70-метровой лодки. В 2002 году первая модель Sunreef Yachts была 74-футовой — очень большая лодка по тем временам, а сейчас это средний размер.

ФРАНСИС ЛАПП ПРИШЕЛ В ЯХТИНГ 30 ЛЕТ НАЗАД, В 1996 ГОДУ ОН ПРИНЯЛ УЧАСТИЕ В РЕГАТЕ НОВИЕ САТ, А С 2000 ГОДА САМ НАЧАЛ СТРОИТЬ ЛОДКИ

А какие модели сегодня приносят Sunreef Yachts основную прибыль?

У нас есть модели начального уровня, которые люди покупают, чтобы попробовать катамаран и сравнить их с однокорпусными яхтами. Потом владельцы постепенно переходят на более крупные модели. С точки зрения бизнеса для нас важны модели длиной 60–70 футов и больше. Два с половиной года назад мы представили новые Sunreef 80 и сейчас строим уже 20-й корпус парусной и 10-й корпус моторной модели. Именно такие лодки дают нам основную прибыль, и в этом году к ним прибавятся semi custom модели Sunreef 100.



ЭТОТ КАТАМАРАН СТАНЕТ САМОЙ КРУПНОЙ ПОСТРОЕННОЙ В ПОЛЬШЕ ПРОГУЛОЧНОЙ ЯХТОЙ

НА ТРЕХПАЛУБНОМ SUNREEF 49M POWER ПРЕДУСМОТРЕНО РАЗМЕЩЕНИЕ 10 ПАССАЖИРОВ, ОТДЫХ КОТОРЫХ ОБЕСПЕЧИТ ЭКИПАЖ ИЗ 17 ЧЕЛОВЕК



В свое время парусный катамаран Che (Sunreef 114) продемонстрировал, что верфь зашла на территорию суперяхт. Как вы научились строить крупные лодки?

Я никогда прежде не бывал на верфях, пока не основал собственную. И ходил я до этого только на маленьких катамаранах и не ступал на борт крупных яхт. Но по специальности я инженер-электрик и кое-что умею: чинить двигатели, варить металл, ламинировать стеклопластик. У людей появляются идеи, однако для их воплощения нужны другие люди. Я же благодаря техническому складу ума много чего могу сделать сам. И одна из причин, почему я люблю этот бизнес, состоит в том, что он очень технический и всегда нужно быть на шаг впереди других.

Если говорить о строительстве небольших лодок, то на первых двух-трех корпусах мы отработываем все технические моменты, тогда как в случае единичных крупных катамаранов вроде *Che* все, конечно, сложнее. Для этого у нас в компании есть больше сотни инженеров, кроме того, в Гданьске и его окрестностях немало сильных конструкторских бюро, работающих с немецкими и голландскими верфями. Словом, проектировать и строить крупные катамараны — дело нелегкое, но мне всегда нравилось решать непростые задачи. При этом заказчик может быть спокоен: мы уложимся в обозначенный контрактом бюджет, и он получит не опытный образец, а грамотно спроектированную и качественно построенную лодку.

Кроме того, не стоит забывать, что Польша дает гораздо больше возможностей для строительства яхт, чем другие страны. У людей здесь уникальная ментальность, они любят свою работу, посвящают себя ей и стремятся выполнять ее наилучшим образом.

Вы используете североευропейскую модель, где верфи полагаются на подрядчиков, или предпочитаете делать все своими силами?

Всю жизнь я стараюсь все делать сам, поэтому подрядчиков мы привлекаем редко. Sunreef Yachts — независимая верфь, и работы почти никогда не уходят на сторону. Если мы иногда привлекаем кого-то, то это всегда проверенные компании, которые выполняют весьма специфические задачи. Когда началась пандемия, мы в очередной раз убедились в преимуществах этого подхода: производство работало в две смены без остановок. Полагаясь мы на подрядчиков, которые просто не смогли бы приехать на верфь, все было бы гораздо хуже. Поэтому мы почти все делаем сами: и карбоновые мачты, и детали из нержавеющей стали, и деревянные изделия.

Роскошные интерьеры для крупных моделей вы тоже производите сами?

Да, их мы тоже делаем на собственном производстве, причем уровень изготовления за эти годы заметно вырос, и отделка на нынешних лодках гораздо лучше, чем на том же *Che*. Вообще меня редко удовлетворяют однажды принятые стандарты — работать по ним становится скучно, поэтому я постоянно стараюсь что-то поменять в лучшую сторону.

Новые производственные мощности Sunreef Yachts тоже возводились без задержки?

Да, на протяжении многих лет это было моей мечтой. Получить разрешение на строительство новой верфи в Гданьске было непросто, но теперь она готова и откроется до нового года. При этом производство на существующей площадке продолжит работать еще два года, поскольку компания растет очень динамично и новая верфь пока не сможет вместить все заказы. В 2021 году мы построим еще два эллинга, а в 2022 году — третий, 160 на 35 м. А пока на старом месте мы будем строить модели от 50 до 70 футов, а на новом — все, что больше.

Успеваете ли вы за немецкими и голландскими верфями в плане инноваций, связанных с проектированием и строительством более экологических яхт?

Да, вполне! Последние два года мы много работаем над созданием экологических катамаранов, и, сравнивая наши инженерные решения с разработками конкурентов, могу сказать, что мы не только не отстаем, но опережаем их. Сейчас мы строим парусные и моторные Sunreef 70 и 80 с электрической пропульсией и большим запасом хода на крейсерской скорости 6–8 узлов. На них можно годами жить без ископаемого топлива за счет интегрированных в корпус фотоэлектрических ячеек. В мае 2021 года мы передадим заказчику лодку, где ячейки встроены даже в мачту. Прямая интеграция солнечных батарей в композитный материал — совершенно особая технология, которую мы разработали и запатентовали. Она позволяет добиться высокой прочности солнечных панелей: по ним можно ходить и мыть их щеткой. Кроме того, мы работаем с экологичными обивочными тканями и базальтовым волокном, из которого хочу целиком построить Sunreef 40 Open, чтобы продемонстрировать наши возможности. Число запросов на модели с экотехнологиями постоянно растет: если в прошлом году об этом спрашивал один клиент из десяти, то сейчас это каждый второй.

Насколько вы лично вовлечены в процесс создания новых моделей и концепт-проектов?

Как правило, я сам набрасываю эскизы всех новых катамаранов на основе собственных идей, после чего уже инженеры приступают к их визуализации. Все модели Sunreef Yachts так или иначе появились из моих эскизов.

Ваш подход необычен для яхтенной индустрии: вместо того чтобы привлекать известных дизайнеров, чьи имена помогают в маркетинге, вы делаете ставку на лиц бренда...

Да, действительно, мы работаем немного иначе. В мире суперяхт заказчик зачастую сначала выбирает дизайнера, которые готовят для него проект, а затем ищет верфь, способную построить такую лодку. Мы работаем немного в другом рынке, где громкие имена дизайнеров совсем не обязательно помогают продажам. Когда речь идет о мелкосерийном производстве, покупатели гораздо лучше помнят название верфи, нежели имя дизайнера.



ЗАПАТЕНТОВАННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ
ПОЗВОЛЯЕТ ИНТЕГРИРОВАТЬ
ФОТОЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ ЯЧЕЙКИ
ПРЯМО В КОМПОЗИТНЫЙ КОРПУС
И НАДСТРОЙКУ

Как появился дизайн Sunreef 49M Power, который вы строите под надзором компании Imperial Yachts?

Проекты суперяхт для нас чрезвычайно важны. Растущий спрос на роскошные многокорпусные суда — одна из самых интересных рыночных тенденций, которые мы сейчас наблюдаем. И я могу без тени сомнения сказать, что заложила ее именно Sunreef Yachts. Еще совсем недавно среди концепт-проектов суперяхт многокорпусных судов почти не было, но теперь доля катамаранов растет, и мы давно это предвидели. Когда заказчики задумываются о строительстве многокорпусной суперяхты, они обычно сразу рассматривают Sunreef Yachts. В какой-то момент это вылилось в проект революционного 49-метрового катамарана, дизайн которого создали специально для клиента. Работа над ним идет полным ходом, и мы рады воплотить наши взгляды в реальность вместе с Imperial Yachts.

Флот Sunreef Yachts неуклонно растет, и однажды всем этим катамаранам потребуется рефит. Есть ли у вас планы по развитию этого направления бизнеса?

С 2003 года мы построили более 200 корпусов и время от времени проводим небольшие рефиты. Но это совершенно другой бизнес, успех которого во многом зависит от местоположения верфи. Мы находимся далеко от Средиземного моря, и не каждый владелец захочет тратить время и деньги на доставку катамарана в Гданьск. Мы думали о том, чтобы открыть сервисную точку, например, в Черногории, но пока выходит так, что этот бизнес не для нас. Посмотрим, что будет через год-два...

Что касается лиц бренда, то они появились естественным путем. Когда Рафаэль Надаль приехал на Каннский яхтенный фестиваль, мы совершенно не собирались просить его стать лицом Sunreef Yachts. Он посмотрел на выставке много лодок, пробыл день на борту Sunreef 80, потом вернулся через год и провел на катамаране уже два дня. После этого мы с ним подписали контракт на строительство и договор, по которому он стал лицом бренда. Такая же история была и с Нико Росбергом, и с владельцем *Che*, который однажды сказал мне: «Я даже не могу сердиться на вас, поскольку каждый раз, когда мне нужно будет построить самую лучшую яхту, я все равно вернусь к Sunreef».

Возвращаясь к разговору о конкурентах: если вы сравните Sunreef с катамаранами одного из производителей, которого считают нашим главным соперником, то поймете, что сравниваете автомобиль премиум-класса и обычный SUV.

У отца Нико Росберга прежде была 40-метровая яхта с экипажем из 7–8 человек, но он мечтал сократить команду до 2–3 человек, чтобы во время отдыха на борту было как можно меньше посторонних и расходы на содержание судна понизились. С катамараном это вполне реально.

Марины постепенно становятся более гостеприимными в отношении катамаранов. Это естественный процесс, или все еще приходится его лоббировать?

Несколько лет назад некоторые французские верфи пытались лоббировать этот вопрос для Франции, но мне кажется, что сейчас особых проблем с поиском мест в маринах нет даже летом. Более того, владельцы катамаранов, и не только Sunreef, ходят и проводят на яхоре гораздо больше времени, чем владельцы обычных яхт, которые простаивают в маринах. Прежде один из наших клиентов ходил на своей яхте в основном только в июле-августе, а когда пересел на моторный катамаран, стал путешествовать намного больше, захватывая даже октябрь и ноябрь. А все потому, что катамаран — это лодка с иной концепцией.

Как вам удалось закалить свое упорство в бизнесе?

Помню, в молодости, когда я работал инженером-электриком, владелец компании спросил, кто может поехать на объект в Саудовскую Аравию. Среди пятидесяти человек не нашлось ни одного добровольца, кроме меня, и вместо двух недель я провел там два года. Мы строили там госпиталь, и все приходилось просчитывать на несколько шагов вперед и даже сильно заранее, ведь в 1984 году в Саудовской Аравии все было совсем не так, как сейчас. Этот опыт научил меня многому, и уже в 26 лет я основал свою первую компанию. Мне нравятся технические инновации, причем не только в судостроении. Так, на Sunreef Yachts мы сделали электрический автомобиль на базе Land Rover, который подарили сенегальским масаям, чтобы помочь им популяризировать экотуризм. В 2002 году я полностью собрал машину для участия в гонке «Париж — Дакар». Просто мне нравятся сложные задачи, и я не могу жить в скуке! **МВУ**



Новая верфь площадью почти 50 000 кв. м открывает для Sunreef Yachts большие перспективы

