

9,50 zł (w tym 7% VAT) **04/2008**

Forbes

B I Z N E S Z K A Ż D E J S T R O N Y

1000

NAJBOGATSZYCH POLAKÓW 2008



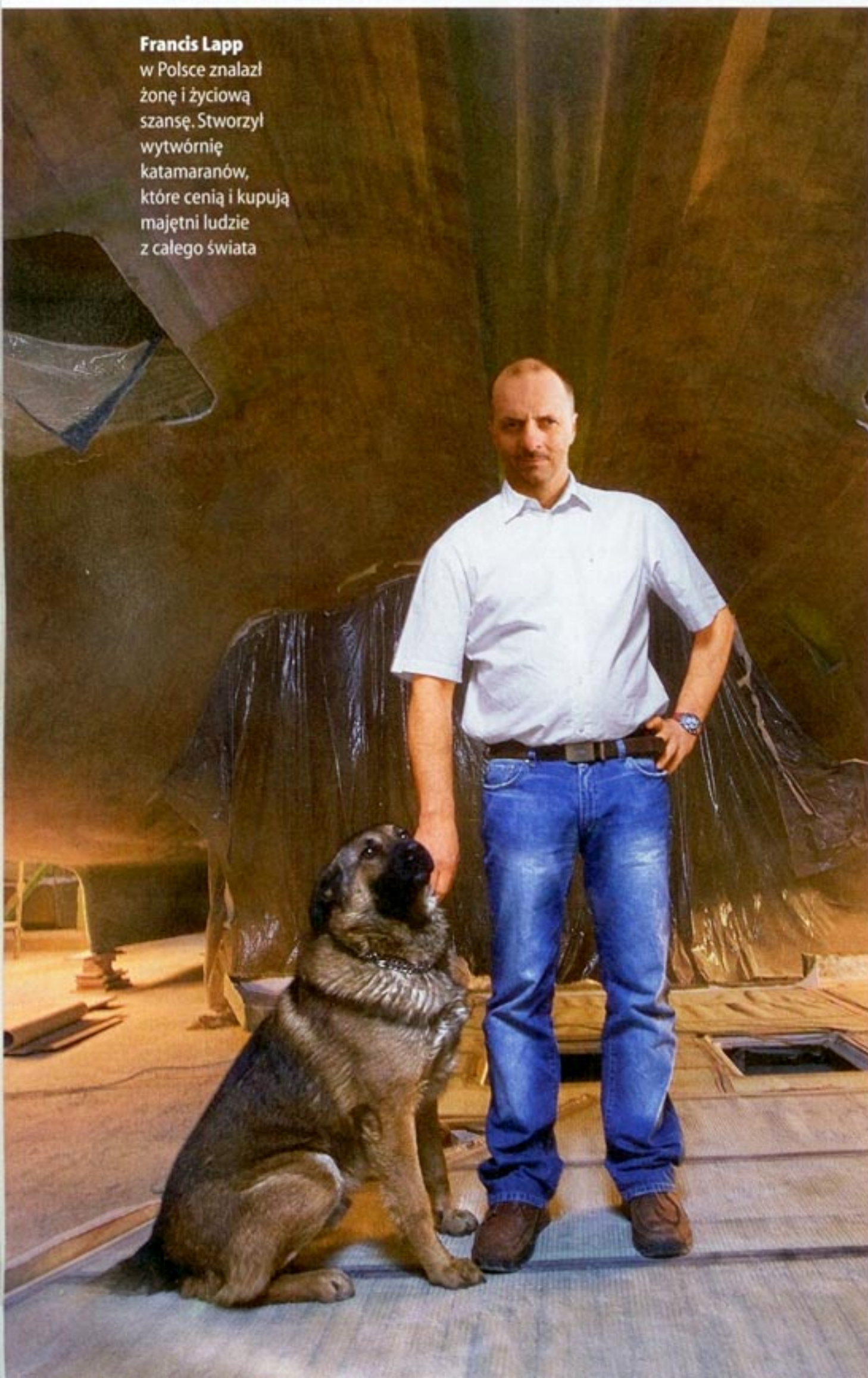
Jego ziemia obiecana

W niespełna pięć lat firma stworzona przez osiadłych w Gdańsku Francuzów **wdarła się do ścisłej światowej czołówki producentów jachtów dwukadłubowych**

Bogdan Moźdzynski

Francis Lapp

w Polsce znalazł żonę i życiową szansę. Stworzył wytwórnię katamaranów, które cenią i kupują najętni ludzie z całego świata



Jest połowa lutego. W Miami na Florydzie trwa 67. International Boat Show, sławny na świecie salon jachtów i łodzi żaglowych. W Miamarina at Bayside zacumowało ich ponad 100, może 150. Największe zainteresowanie wzbudza najokazalszy, blisko 19-metrowy elegancki katamaran żaglowy „Diamond Girl II” Francisca Lappa. Właściciela i prezesa gdańskiej stoczni Sunreef Yachts, która zbudowała ten dwukadłubowy jacht, rozpieszcza dumą. Obecny właściciel łodzi, amerykański przedsiębiorca, dwa lata wcześniej był w tłumie oglądających w Miami katamarany Lappa. Zrobiły na nim takie wrażenie, że z miejsca zdecydował się na zakup. Wybrał katamaran z czterema kabinami (w tym jedną Master, czyli większą od pozostałych, dla siebie), osobnymi łazienkami, skórzanymi kanapami, klimatyzacją, profesjonalnym systemem audio, odtwarzaczem DVD, telewizorem LCD. Zapłacił 1,5 mln euro i dziś pływa po Karaibach. Właśnie popłynął z bratem na Wyspy Dziewicze.

Firma Francisca Lappa (50 l.) i jego syna Nicolasa (29 l.) błyskawicznie wyrosła na liczącego się w świecie producenta luksusowych katamaranów. Zaczęli od budowy jednego jachtu w 2003 r., w tym roku zwodują ich 17, co może być rekordem na bardzo konkurencyjnym specjalistycznym rynku. Obroty Sunreef Yachts rosną z roku na rok średnio o 47 procent (w 2006 roku – 53 mln zł, w 2007 r. – 69 mln zł, prognoza na 2008 r. – 110 mln zł, a na 2009 r. – 144 mln złotych). Jachty kupują cudzoziemcy, głównie bogaci Amerykanie, Australijczycy, Hiszpanie, Włosi, Niemcy, Grecy, Izraelczycy. Żaden z zamożnych Polaków jeszcze nie nabył jachtu w gdańskiej firmie. Motorowym katamaranem (1-1,2 mln euro) był zainteresowany Leszek Czarnecki, właściciel Getin Banku, ale poprzestał na pytaniach.

Brak polskich klientów nie martwi Lappów – zamówienia wciąż płyną z całego świata, i to na coraz większe katarany, głównie żaglowe. W hali, którą wynajęli na terenie Stoczni Gdańskiej, 340-osobowej załodze jest coraz ciasniej. Lappowie kupili więc 16-hektarowy teren w Wiślinie nad Martwą Wisłą i zamierzają zbudować na nim własną stocznice umożliwiającą konstruowanie ponad 46-metrowych jachtów. Będą to prawdziwe kolosy, ale też perspektywy rysują się przed Lappami kolosalne.

Głównie za sprawą takich nabywców jak Roy i Janice Willer, którzy pochodzą z RPA, ale mieszkają w Australii. Byli wśród pierwszych klientów Sunreef Yachts. Przed dwoma laty odebrali w Gdańsku 19-metrowego „Triggera” i od tej pory nieustannie żeglują po świecie, do domu wpadają tylko na Boże Narodzenie. Są na emeryturze i mogą sobie na to pozwolić. Z Gdańska popłynęli na Morze Śródziemne wzdłuż zachodnich wybrzeży Europy. Zatrzymali się między inny-



PŁYNIE KASA Z JACHTÓW

110

mln PLN

takich przychodów spodziewa się w tym roku firma Lappów, 70-proc. udział ma mieć sprzedaż jachtów

mi w Cannes i Monako, gdzie odbywają się ekskluzywne salony jachtowe, a potem pożeglowali przez Kanał Sueski na Morze Czerwone. „Trigger” wszędzie wzbudzał ogromne zainteresowanie. Zapewne tak samo będzie na Seszelach, dokąd wyruszą wiosną.

Willerowie przez pół roku mieszkali w Gdańsku, by doglądać budowy swego katarana. Został wyposażony zgodnie z ich życzeniami, ma więc m.in. salon z barkiem, kabinę z łóżkiem małżeńskim, łazienkę z wanną, natryskiem i dwiema umywalkami, grill podłączony do głównej instalacji gazowej. Wśród użytych materiałów znalazło się oczywiście drewno tekowe, które jest nie tylko eleganckie, ale też bardzo wytrzymałe i odporne na wilgoć.

Dziewiętnaście łodzi zwodowanych dotąd w stoczni Lappów powstało w ten właśnie sposób – na indywidualne zamówienie. Klienci mają do wyboru jedną z trzech wersji aranżacji wnętrza (charter, owner i semi-owner), różniących się głównie układem i wielkością kabin. Większą swobodę mają w doborze materiałów i wyposażenia. Budowany właśnie kataran Sunreef 62 (liczba oznacza długość w stopach) ma np. mozaikową glazurę w łazienkach i mocno rozbudowaną część kuchenną. Grecki biznesmen, który zamówił jacht, chce go wyko-

Oakland Park



LIVING LUXURY

Oakland Park to ekskluzywne osiedle 36 domów, zlokalizowane o krok od Konstancina i tylko 20 kilometrów od centrum stolicy.

DOMY KOŁO KONSTANCINA

Przestrzeń to najcenniejszy luksus. Oakland Park otoczony jest starodrzewiem, łąkami, strumieniami i stawami.



Przestrzeń gwarantująca prywatność.
Domy od 285 m² do 382 m²
położone na przestronnych działkach do 3500 m².

Pierwsza faza już w sprzedaży.
Zadzwoń aby umówić się na osobistą prezentację Oakland Parku.

Zapraszamy do biura sprzedaży na terenie budowy.



QUINLAN PRIVATE GOLUB

rzystywać w rejsach czarterowych między wyspami należącymi do jego kraju.

Produkcja i sprzedaż katamaranów stała się podstawową działalnością biznesową Lappów. W ubiegłym roku dostarczyła im połowę przychodów, teraz będzie miała 70-proc. udział. Resztę wpływów zapewnia im sprzedaż i montaż instalacji elektrycznych, sanitarnych i klimatyzacji w obiektach handlowych, biurowcach, centrach logistycznych, hotelach. Od tego biznesu Lappowie zaczęli w Polsce. Potem działalność swej spółki HTEP Polska stopniowo rozbudowywali.

Pasjonat rajdów samochodowych i motocyklowych Francis Lapp przyjechał do Polski na zaproszenie Automobilklubu Warszawskiego w 1992 roku. W Alzacji miał wytwórnię elektrycznych szaf rozdzielczych i sterowniczych. Nie pamięta już, kto podsunął mu pomysł uruchomienia produkcji tych urządzeń w Polsce, ale wydał mu się atrakcyjny. We Francji trwał zastój inwestycyjny, bardzo wiele firm zbankrutowało, tymczasem w naszym kraju otwierały się perspektywy dla inwestorów.

Pierwszą szafę elektryczną wyprodukowaną w Polsce zainstalował w warszawskim hipermarkecie budowlanym Castorama, potem w sopockim Grand Hotelu, obiektach sieci Carrefour i Gemo, biurach wydawnictwa Edipresse, centrum badawczym Boscha-Siemensa w Łodzi, salonie Emporio Armani w Warszawie.

Któregoś dnia w miesięczniku „Żagle” Lapp znalazł ogłoszenie o sprzedaży katamarana. Był zapalonym żeglarzem, więc go kupił, by pływać po Zalewie Zegrzyńskim. Jacht wydał mu się zbyt mały i spartański, więc potem nabył większy i w krajowych mistrzostwach katamaranów w Giżycku zajął szóste miejsce. Wciąż jednak było mu mało. Na targach wodnych w Paryżu w 2001 r. za 300 tys. euro kupił 14-metrowy katamaran, którym popłynął na Madagaskar. Zobaczył tam mnóstwo tych dwukadłubowych łodzi,

głównie francuskiej produkcji, lepiej wyposażonych od tego, którym przypląnął, i w większości czarterowanych. Miał gotowy pomysł na nowy biznes. Kupił kolejne katamarany i pod szyldem Sunreef Travel (dzisiaj Sunreef Charter) organi-

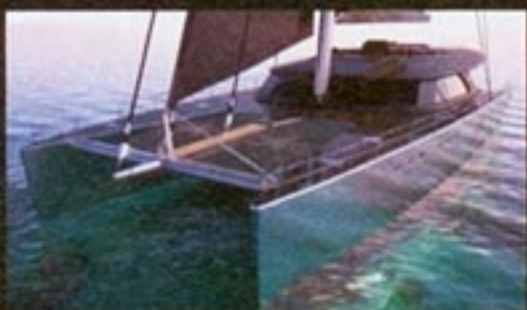
LUKSUS NA DWÓCH PŁOZACH



Katamarany robią furorę, nierzadko przewyższają komfortem jachty jednokadłubowe. Gdańska stocznia ma coraz większy udział w rosnącym rynku.



Flybridge, czyli pokład słoneczny, który ułatwia manewrowanie i zapewnia panoramiczny widok, to pomysł Lappów, kopiowany dzisiaj przez rywali.



Sunreef Yachts dostaje zamówienia na coraz dłuższe katamarany. Hala w stoczni jest już za mała i Lappowie muszą wybudować większą.

zował luksusowe rejsy po Oceanie Indyjskim. – Ten biznes nie spełniał jednak naszych oczekiwań. Doszliśmy do wniosku, że sprawdzi się lepiej, gdy będzie towarzyszył własnej produkcji jachtów – mówi Francis Lapp.

Pobyty na targach w Monako, Cannes, Barcelonie, Miami i Fort Lauderdale na Florydzie, a także w Dubaju przekonały go, że największe perspektywy ma produkcja katamaranów luksusowych. Dotąd ten typ jachtu kojarzył się raczej z regatowym ścigaczem lub niedużą łodzią rodzinną.

Lappowie zasięgnęli informacji w sławnym francuskim biurze projektowym Van Peteghem & Lauriot Prévost, potem zatrudnili designerów z Francji i polskich inżynierów (kilkunastoosobowym zespołem kierują Francuzi Jeanne Bertail i Thomas Serre), gdańskich sztukowników i rzemieślników, m.in. meblarzy, bo meble jachtowe robi się w stoczni.

Pierwszy katamaran Sunreef 74 (22,5 m), który nazwano „Che”, stocznia Lappów zbudowała w rekordowym jak na tę branżę czasie ośmiu miesięcy. W sierpniu 2003 roku popłynęli nim na targi w Monako i wzbudzili sensację. Nie było tu dotąd tak luksusowego katamarana, nikt też nie kojarzył Polski z takimi produktami.

„Che” miał nowoczesne, niespotykane wcześniej rozwiązania, jak choćby flybridge, czyli pokład słoneczny. Umieszczono na nim główne stanowisko sterowania, co ułatwiało manewrowanie jachtem mniej wytrawnym żeglarzom, i dzięki czemu można też było powiększyć przestrzeń mieszkalną. Katamaran kupił hiszpański przedsiębiorca, właściciel internetowego kasyna, i dziś wykorzystuje go we własnej szkole żeglarskiej. O następnych klientach było jednak trudno, bo Sunreef Yachts był nowicjuszem na światowym rynku.

– Przez niemal dwa kolejne lata prowadziliśmy intensywną kampanię marketingowo-promocyjną, pojawialiśmy się na liczących się na świecie salonach żeglarskich – opowiada prezes Lapp.

Kolejny katamaran zwodowali w maju 2005 r., a potem było coraz lepiej. Rosła liczba zamówień i Sunreef Yachts,

aby im podolać, musiał skrócić czas budowy łodzi. Dziś powstają w pięć, sześć miesięcy i jak zapewnia Francis Lapp, nie cierpi na tym jakość wykonania. - Gdybyśmy nie dbali o najwyższy poziom, wypadlibyśmy z rynku - mówi.


Sunreef specjalizuje się w jachtach dużych, o długości powyżej 60 stóp (18 metrów). Dla europejskiego odbiorcy (nazwiska klientów nie są ujawniane) budowany jest właśnie 31-metrowy żaglowy katamaran Sunreef 102. Pierwszy na świecie dwukadłubowiec z podwójnym pokładem ma być gotowy w 2009 r., a nabywca zapłaci 6-7 mln euro. Nicolas Lapp, wiceprezes stoczni, twierdzi, że w świecie superjachtów będzie to wielka ciekawostka.

- Niezwykle jest to, że oni budują katamarany ściśle według życzeń nabywców. Każdy z nich ma więc poczucie posiadania jachtu, jakiego nie ma nikt inny - tak ocenia działalność Sunreef Yachts Gary Dickson, publicysta popularnego wśród żeglarzy nowozelandzkiego magazynu „SeaSpray”. Jest to więc

zapewne jedno ze źródeł sukcesu Lappów.

W Polsce nie mają konkurencji. Luksusowe katamarany dla brytyjskiej firmy Broadblue buduje tylko firma Andrzeja Armińskiego ze Szczecina, ale seryjnie i są one mniejsze (do 14 m) od jachtów z Gdańska. Wśród największych zagranicznych rywali Lappów są głównie firmy francuskie: Fountaine Pajot, Nahema (podobno ma w niej udziały Christian Dior), Yapluka czy CMN (producent m.in. 32-metrowego katamarana „Lady Barbaretta”; kupił go w 2005 r. brytyjski miliarder Richard Branson za 9,2 mln dol.), a także amerykańskie: Dorektor Shipyards i Outremer. Konkurencji Lappowie mogą przeciwstawić szybszą realizację zamówień i korzystniejszą cenę na niejednokrotnie nowocześniejszy produkt. Podczas jednego z salonów w Monako za katamaran podobny do Sunreef 62 pewien francuski wytwórca zażądał 2,5 mln euro, czyli o 1 mln więcej.

Lappowie rozbudowali swój katamaranowy biznes o usługi dodatkowe, w tym zarządzanie jachtami klientów i odkupowanie jachtów używanych. Najważniejsze pozostaje czarterowanie katamaranów kupionych w stoczni Sunreef lub też innej marki. W połowie lutego firma Lappów czarterowała 11 takich jachtów, w tym sześć na Karaibach, oraz na Seszelach i Morzu Śródziemnym. Wynajęcie Sunreefa 62 z załogą (skiper, hostessa, kucharz, mechanik - czeka w porcie wyjścia w morze) na tygodniowy rejs po Karaibach dla ośmiu osób kosztuje około 27 tys. dol., przy czym „all is inclusive”. Taka sama przyjemność na Morzu Śródziemnym kosztuje 24-26 tys. euro. Oczywiście do kraju cumowania jachtu trzeba dolecieć, a cena biletu lotniczego nie wchodzi w cenę rejsu.

Lappowie odnieśli rynkowy sukces. Trudno powiedzieć, czy sukces rysowany na wodzie przez dwa kadłuby jest trwalszy niż sukces producentów innych łodzi, ale nie ulega wątpliwości, że katamarany są od nich mniej wywrotne. 




NEPTUN PARK
Mieszkania najbliżej morza

PRESTIŻOWA LOKALIZACJA
• ul. Wypoczynkowa w Gdańsku-Jelitkowie • 100 m od piaszczystej plaży



 **POMERANKA** deweloper inwestycji należy do grupy kapitałowej  **PKO INWESTYCJE**
Gwarantem stabilności finansowej jest  **PKO BANK POLSKI** większościowy udziałowiec grupy.

www.neptunpark.pl

Biuro Sprzedaży
na terenie inwestycji
ul. Wypoczynkowa 6/16
Gdańsk-Jelitkowo
tel. +48 058 558 10 33