ДУШЕВНАЯ КОМПАНИЯ

МАКС ЛЕРМАН

Америка — родина многих производственных гигантов, которые когда-то создавались буквально «на коленке» в чьем-нибудь гараже. Сразу, к примеру, приходят на ум Apple и Microsoft — не самые мелкие корпорации появились именно «на коленке» и именно в гараже.

Nordhavn 86

Однако не только IT-компании рождались в суровых условиях. Многие верфи создавались аналогичным образом, как хобби для отцов и сыновей, а также братьев и иногда — сестер. И, что удивительно, «гаражное» производство зачастую могло предложить существенно более высокий уровень качества конечной продукции, надежности и уникальности. Вероятно, дело в том, что в отличие от безликих монстров, концентрирующих свое внимание на прибылях и снижении затрат, эти компании создают не «продукцию», а все-таки яхты. Живые организмы, которые требуют уважения и любви и которые невозможно построить, не вложив частичку своей души.

Именно о такой верфи — Nordhavn — мне хочется сегодня поведать. Она была рождена благодаря невероятному стечению обстоятельств и стала примером для подражания во всем мире. »

Все началось в далеком 1973 году, когда впервые познакомились два будущих партнера и единомышленника — Джим Лейшман и Дэн Стрич. В то время оба работали обычными брокерами в местной конторе и не представляли свою жизнь без моря-океана. Если бы годом позже яхтенное агентство не прекратило свое существование, возможно, мы никогда и не увидели бы того, на что оказались способны эти молодые люди.

Вместо закрывшейся компании было решено создать новую, которая с годами стала называться Pacific Asian Enterprises (PAE). На первых порах компаньоны занимались импортом парусных яхт из Тайваня, но со своим, особым подходом. Дело в том, что качество поставляемых яхт в то время оставляло желать лучшего, а потому партнерские отношения завязывались только с теми производителями, которым можно было диктовать свои условия, чтобы предлагать клиентам действительно достойные яхты.

Одновременно зрело понимание: чтобы добиться действительно нужного уровня, требуется собственный проект и правильный партнер. Так родилась парусная яхта Mason 43, созданная давним товарищем новоявленных судостроителей дизайнером Элом Мейсоном.

Поиски подходящего производства привели их на только что построенную тайваньскую верфь Ta Shing. Владелец верфи поставил перед собой амбициозную задачу: построить лучшую верфь из возможных на тот момент и не скупиться ни на персонал, ни на оборудование. Это ему удалось, но не хватало главного — гениального проекта и надежного американского партнера. Сотрудничество получилось на редкость удачным, и за невероятно успешной моделью Mason 43 последовали проекты M63, M53, M53CC и M33. Всего было построено 132 яхты, и большая их часть по сей день радует своих владельцев.

К 1988 году спрос на парусные яхты, который неизменно падал на протяжении нескольких лет, достиг дна. Судовладельцы предпочитали простые и понятные моторные яхты, а не сложные в управлении парусные. К тому времени Джефф Лейшман (младший брат Джима) уже успел получить свой диплом конструктора-судостроителя и в рамках дипломной работы подготовил проект океанской моторной яхты с внушительным запасом хода. Братья активно выступали за строительство этого проекта и в конце концов убедили своих партнеров. »

Nordhavn 60

Однако уход от классического паруса давался нелегко. Проверенная временем верфь Ta Shing отказалась строить «странный проект», а журналисты называли его «загадочным буксиром». Получившаяся 46-футовая яхта действительно больше напоминала рыболовецкий траулер из северных морей, нежели круизную яхту. Отсюда и возникло название новой верфи — Nordhavn (норв. — северный порт), а сама яхта стала называться N46.

Тем не менее, когда строительство яхты было завершено, в 1989 году небольшая группа фанатов, среди которых была и вдова знаменитого путешественника и автора книги «Путешествие под мотором» капитана Бииба, по достоинству оценила новинку. Женщина была настолько впечатлена, что предложила Джиму Лейшману откорректировать следующее издание книги и дополнить его своими соображениями. Так он и сделал, находясь на борту N46 во время перехода через Атлантику.

Несмотря на успех первой модели, компанию ждали не самые радужные времена из-за введенного в США в 1990 году налога на предметы роскоши, который загубил множество верфей и практически остановил продажи яхт. Однако, как сказал кто-то из великих, что нас не убивает, делает нас сильнее. Так и в случае с Nordhavn: новые ограничения хоть и задержали взрывной рост производства, но никак не изменили планов верфи.

В 1993 году была спущена яхта N62, которая своим ходом дошла из Тайваня до Сингапура, где и была передана владельцу из Индонезии. Передача первого корпуса этой огромной (по тем временам) моторной яхты ознаменовала новую эру для компании. Налог был отменен, и для яхтенной индустрии наступили «золотые 90-е». С этого момента удачные проекты следовали один за другим, неизменно радуя как своих создателей, так и судовладельцев. Кстати, до 1995 года верфь продолжала выпускать и парусные яхты, однако в силу все еще падающего спроса производство было решено прекратить. Матрицы для парусных судов пролежали на складах компании несколько лет, после чего были уничтожены.

Сегодня американская верфь с производствами на Тайване и в Китае предлагает 17 различных моделей — от N40 до N120, каждая из которых способна пересечь Атлантику. Есть в линейке и парусно-моторная яхта для ценителей классики и бесшумных круизов — N56MS (motor sailer).

В производстве яхт компаньоны придерживаются тех же принципов, что и в самом начале своего пути: качество и надежность превыше всего. Это требует от них нестандартного подхода не только в строительстве, но и в продажах. Скрупулезно контролируя все до мелочей на производстве, они уделяют не меньше внимания процессу заказа и поставки новых яхт.

На верфи отказались от общепринятой дилерской системы. У Nordhavn 18 собствен-

Nordhavn Yachts
Interior Design by Ardeo Design

ных представителей по всему миру и 13 проектных менеджеров непосредственно в офисе в США. Каждый заказчик работает одновременно с представителем верфи, своим собственным проектным менеджером и его помощником и может связаться с ними в любое время для уточнения деталей. Такая обратная связь позволяет оперативно вносить необходимые изменения в проект и всегда быть уверенным в том, что все будет сделано правильно и в срок. Дополнительный плюс такого подхода заключается в существенно меньшей, по сравнению с дилерами, комиссии. А значит снижается стоимость яхт для конечных потребителей.

Nordhavn 120

Владельцы верфи настолько уверены в качестве своих яхт, что организовали два вызвавших общественный резонанс перехода. В 2001 году моторная яхта Nordhavn N40 совершила кругосветное плавание, покинув родной порт в Дана Пойнт и вернувшись туда же спустя 27 недель. Этот переход не только доказал превосходство этих яхт, но и обеспечил верфь бесценными знаниями о различиях стоянок в разных портах мира и требований, предъявляемых к судам. В 2004 году было решено провести Nordhavn Atlantic Rally — переход через Атлантику на 18 различных судах. Экипажи составили работники и владельцы верфи, а сам переход наделал немало шума.

Недавно верфь Nordhavn спустила на воду свой 500-й корпус — событие, которое 30 лет назад представилось бы маловероятным. Впрочем, если считать все яхты, созданные этим коллективом, то их количество уже перевалило за 850 бортов. Другая значимая веха — завершение строительства проекта N120, начатое в 2008 (!) году (разразившийся кризис затянул производство на несколько лет). Это настоящая мегаяхта, которая наверняка еще покажется во всей красе на международных выставках и получит заслуженные награды.

Тем временем жизнь на верфи продолжается. Идет работа над новыми проектами, новыми решениями, которые позволят сделать эти яхты еще лучше. И нет оснований не верить в то, что все у них получится. Ведь у руля все те же партнеры-перфекционисты, которые умеют, а главное — любят строить великолепные и надежные моторные яхты. А что еще важнее — они все так же любят и уважают море и понимают, что может потребоваться вам как владельцу на борту вашей яхты в любой точке мира, будь то солнечный Сингапур, суровая Норвегия или Россия.

Верфь развивалась на фоне постоянных кризисов, неготовности рынка принять ее революционные идеи (которые потом успешно копировались и копируются другими производителями) и вечного поиска идеальных решений. Что ж, наверное, именно поэтому «гаражные» компании в США частенько вырастают в самых лучших и ярких представителей рынка. Ведь в главное дело своей жизни они вкладывают все, что у них есть. А в выигрыше остаются именно клиенты, которые получают настоящий шедевр вне зависимости от размера.

Nordhavn 76

Nordhavn 52

NORDHAVN

NORDHAVN RUSSIA
+7 (926) 611-56-86
alryskin.nordhavn@gmail.com
www.nordhavn.com.ru
www.korabli.ru