

Премьера boat Düsseldorf 2015 — яхта Azimut Atlantis 43



## СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС

**П**рилетев в этом году в Дюссельдорф, я первым делом отправился на выставку, где у меня была назначена встреча с Джованной Вителли, членом совета директоров верфи Azimut-Benetti, дочерью ее владельца Паоло Вителли. Ситуацию на яхтенном рынке последних лет вряд ли можно назвать радужной, однако даже в самые мрачные моменты российские покупатели продолжали покупать новые яхты. Учитывая изменение курсов (как валютных, так и политических), мне было интересно услышать мнение столь авторитетной особы по поводу ближайшего будущего, перспектив и «ретроспектив» яхтенного рынка.

*Джованна, после нескольких тяжелых лет вы все еще занимаете лидирующие позиции на рынке, представляете новые модели и с оптимизмом смотрите в будущее. Поделитесь секретом: как вам это удастся?*

Последние годы действительно были непростыми. Однако нам удалось преодолеть

все препятствия практически без потерь благодаря нескольким факторам. На момент наступления кризиса мы как компания были в отличной форме: очень небольшие долговые обязательства и кредиты, собственные резервные фонды и общая финансовая стабильность. Azimut-Benetti хоть и является огромной компанией, все еще остается семейным бизнесом, а не корпорацией. Это позволяет нам оперативно принимать необходимые решения и подстраиваться под реалии рынка. Так что мы достаточно быстро адаптировались к новым условиям. Вместо того чтобы ждать улучшений, мы стали активнее работать над созданием новых моделей, вкладывать больше денег в разработку новых проектов и развитие технологий. В конечном итоге это работает на нас: постоянные новинки расширяют круг потенциальных заказчиков, а современные технологии позволяют предлагать конкурентные цены. К тому же нельзя забы-

вать о географии продаж: наша дилерская сеть состоит из 170 представителей по всему миру! А ведь это не только продавцы яхт, но еще и технические центры, собственное производство в Бразилии и многое другое... Все это является нашей опорой и действительно позволяет с оптимизмом смотреть в будущее.

*Насколько я понимаю, мировая статистика яхтенных продаж продолжает оставаться не слишком утешительной. У вас в этом плане все в порядке? »*



Даже более чем! Итальянские верфи в целом сократили производство на 65% — это невероятно много. В то же время, мы смогли показать рост по продажам на 8%, что для данной ситуации просто прекрасно. В этом году мы ожидаем дополнительный рост продаж в Европе, но больше рассчитываем на другие рынки.

**А какой рынок сегодня является для вас приоритетным?**

США. Мы потратили очень много времени и средств на развитие этого направления и теперь пожинаем плоды этих усилий. 80% продаж иностранных яхт в США — это Azimut. Американские покупатели крайне консервативны и всегда предпочитали яхты местных верфей. Нам удалось в корне изменить их представления об этом, как когда-то это сделали производители автомобилей. Ведь большинство богатых американцев ездит отнюдь не на «Шевроле», а скорее на «Мерседесах» или «БМВ», но на это ушло очень много времени.

**Что же заставило их сменить гнев на милость?**

Мы действительно очень много вложили в «покорение» этого региона. Показывали свои яхты на выставках, давали рекламу, поддерживали американских дилеров и так далее. Нашей целью было стать узнаваемым брендом, а когда американские покупатели присмотрелись к тому, какие яхты мы предлагаем, они сами сделали свой выбор.

**Не так давно Россия являлась одним из самых крупных рынков сбыта для яхт Azimut, да и для яхт в принципе. Как вы думаете, сильно ли изменится ситуация сейчас?**

Россия действительно была одним из главных рынков для нас, если не самым главным. В нынешней ситуации нет ничего страшного, просто нужно переждать некоторое время, пока не улягутся все потрясения и жизнь не войдет в обычное русло. Сколько времени придется ждать, пока неясно, но наша цель — сохранить сильные позиции на рынке.

**То есть вы ожидаете, что вашим новым проектом по развитию станет именно Россия?**

Да, мы действительно так думаем и рассматриваем варианты наших действий. Мы понимаем, что спад продаж в ближайшее время неизбежен, но это не повод махнуть на все рукой. Рано или поздно все уладится, так что нам просто нужно продолжать работать, строить и показывать наши яхты.

**Кстати, о «махнуть рукой»: в этом году вы не участвовали на бот-шоу в Генуе, вашей «домашней» выставке. Почему?**

Выставка в Генуе просто перестала привлекать потенциальных покупателей, превратилась в небольшой фестиваль местного значения, а участвовать в ней просто ради того, чтобы потратить много денег, нам не хочется. Это не было ни политическим, ни эмоциональным, ни каким-либо еще решением. Это обычный бизнес-расчет. На данный момент продажи в Италии составляют лишь 2% от нашего оборота, так что нам гораздо интереснее принимать участие в выставках в Каннах, Майами или Сингапуре.

**Расскажите, пожалуйста, о ваших новинках. Чем собираетесь удивить?**

Здесь, в Дюссельдорфе, мы представляем новый Azimut Atlantis 43. Это настоящая средиземноморская яхта, которая подойдет любителям скорости, воды и солнца. Мы смогли разместить на борту все необходимое: и гараж для тендера, и просторный кокпит, где можно собрать большую компанию. На нижней палубе две каюты (каждая с собственным гальюном и душем), камбуз и большая обеденная зона. Любители роскоши по достоинству оценят элементы от Loro Piana и Missoni Home. Экстерьер тоже получился великолепным — очень ярким и спортивным.

В июне будет презентована новая модель Magellano 66, которая наверняка заинтересует многих. Кроме того, как я говорила ранее, работа у нас не затихает ни на минуту, и мы готовим все новые и новые проекты, о которых расскажем позже.

**А что за новые проекты? Стоит ли ожидать, к примеру, 45-метровый Azimut, на манер моделей, которые представили ваши конкуренты?**

Нет. Мы считаем ошибкой увеличивать линейку до таких размеров. Это слишком разные классы судов и разные подходы в их строительстве. Речь здесь, разумеется, не о качестве, а скорее о философии. Наша компания не зря называется Azimut-Benetti. Мы очень четко разделяем эти две группы, одна из которых строит стеклопластиковые моторные яхты, а другая создает мегаяхты. Каждый, как говорится, должен заниматься своим делом. Яхты Azimut будут совершенствоваться и дальше, и мы будем радовать наших поклонников новинками, а Benetti будет производить яхты по индивидуальным заказам.

**Что пожелаете своим российским покупателям?**

Спокойствия и выдержки, для начала. И новую яхту Azimut, разумеется! ❄️

Беседу вел Макс Лерман



ROYAL YACHT CLUB

MOSCOW



ЯХТ-КЛУБ ПРЕМИУМ КЛАССА В ПРЕДЕЛАХ ГОРОДСКОЙ ЧЕРТЫ МОСКВЫ

СТОЯНКА НА 190 ЯХТ И КАТЕРОВ

Сервис, зимнее хранение



РЕСТОРАН «ВОДНЫЙ»

Проект Аркадия Новикова



БИЗНЕС ЦЕНТР И АПАРТАМЕНТЫ

Премиум класса с видом на марину

