



Борис Кришталь. Фото автора и с официального сайта Messe Düsseldorf

ДЮССЕЛЬДОРФ-2009

глазами участников

Юбилейная, 40-я, выставка «Boot Düsseldorf» 2009 г. проходила в разгар накрывшего весь земной шар экономического кризиса. «Как сказанлся кризис на яхтенной индустрии? Как пройдет выставка? Каковы теперь тенденции развития рынка водных видов спорта?» С этими мыслями я шел на выставку. Но, несмотря на смуту в мировой экономике, Дюссельдорф уверенно провел подготовку к нынешней выставке и ее саму.

Приведу официальные цифры в сравнении с данными 2008 г., которая была рекордной за все время проведения этой выставки. Количество фирм-участников в 2009 г. сократилось с 1700 до 1641; стран-участниц – с 65 до 57; число посетителей – с 267 000 до 238 000. Как видим, уменьшение всех показателей незначительное, не принципиальное – на 3.4% по числу участников и на 10.86% по числу посетителей.

В пресс-релизе, выпущенном к открытию выставки, было приведено мнения экспертов, которые считают, что меньше всего влияние кризиса ощущают фирмы, выпускающие дорогие яхты и суперяхты стоимостью от 500 тыс. евро, а также недорогие яхты и катера стоимостью до 100

тыс. евро. В то же время производители яхт среднего класса, стоимостью от 100 до 300 тыс. евро, испытывают большие трудности со сбытом своей продукции, а некоторые из них были даже вынуждены останавливать производство. В их числе, например, – известная в Германии фирма «Bavaria». Производители яхтенного оборудования – навигационных приборов, дельных вещей, одежды и др. – кажется, пока пока вообще не почувствовали изменения экономической ситуации.

Чтобы получить по возможности объективную картину положения дел в малом судостроении, я взял несколько интервью у ее организаторов и участников и задал те вопросы, которые интересовали меня.



Непосредственно перед выставкой, в конце ноября 2008 г., ушел на пенсию ее директор господин Абдул-Рахман Адиб, который не только сформулировал в свое время концепцию выставки, но и много лет руководил ее организацией, сделав крупнейшей в континентальной Европе. На смену ему уже в январе этого года пришел молодой, энергичный Гойц-Ульф Юнгмихель. Начав работать «дублером» на выставке 2008 г., он бок о бок с Адибом готовил 40-ю бот-шоу.

Господин Юнгмихель любезно согласился встретиться со мной в предпоследний день выставки, в субботу 24 января, и вот что он сказал:

– Глядя на нашу выставку накануне ее завершения, можно уже сделать определенные выводы. Конечно, наступили трудные времена. В конце прошлого года при подготовке бот-шоу мы ожидали, что будет значительное снижение количества как экспонентов, так и посетителей. Это показала осенняя выставка в Амстердаме. Мы внесли коррективы в выставочные площади и в расстановку экспонатов, но получили результат лучше, чем прогнозировали. Да, участников выставки стало меньше, некоторые фирмы сократили свои экспозиции. Но оптимизм ощущается: платежеспособность посетителей не только не уменьшилась, а даже несколько выросла по сравнению с 2008 годом. Из-за границы прибыли 45 000 посетителей, более 71% которых сказали, что в 2009 г. будут покупать яхты и катера, оборудование и сопутствующие товары водного спорта. Почти

60% уже заказали или купили яхты! В прошлом году я видел столь же оптимистичную картину на Московской выставке и выставке во Фридрихсхафене, проходящей ежегодно в последнюю неделю сентября (город с населением 20 000 жителей расположен на северном, немецком, берегу Боденского озера; площади выставочного комплекса в несколько раз превышают площади в «Ленэкспо»), и в Гамбурге.

Дюссельдорфская выставка, с одной стороны, завершает предыдущий сезон, а с другой – дает старт приближающемуся новому сезону. В этом ее привлекательность и значение. Мы не теряем надежд и верим, что в ближайшие пару лет будут очерчены перспективы дальнейшего развития рынка водных видов спорта. Рассчитываем на вовлечение в водные виды спорта больше молодых семей, для которых он станет стилем жизни.

– Вы лично какими видами водного спорта занимаетесь?

– Я занимаюсь виндсерфингом, но не как профессионал, а как любитель. В первый раз попал на яхтенную выставку в 1986 г., и этот мир захватил меня.



Директор выставки Гойц-Ульф Юнгмихель



Интересные ответы на свои вопросы я получил у представителей некоторых производителей. Вот как отвечал Альберт Дретманн, глава фирмы «Dretmann» (Бремен), выпускающей моторные суперяхты длиной от 20 м:

– Как затронул кризис вашу компанию и ощущаете ли вы его влияние на развитие яхтенной промышленности Германии?

– По моему мнению, кризис более всего затронул банковскую систему. Наша компания почувствовала его в незначительной степени – были некоторые задержки платежей по контрактам. Но, поскольку фирма «Dretmann» сильна, то, проявив необходимую гибкость, мы сможем сохранить объем производства. Обычно мы строим 54–55 яхт в год, у нас – примерно 1300 рабочих, и я не думаю, что ситуация кардинально повлияет на наше производство.

– Некоторые яхтенные верфи Германии все же были вынуждены останавливать производство и отправлять рабочих в отпуска, а как сейчас обстоят дела у вас?

– Мы ни на один день не останавливали производство и не сократили ни одного работника. Повторю еще раз, сохранили производство, которое, надеюсь, станет еще сильнее.

– Что вы думаете о российском рынке?

– У нас есть хорошие партнеры в Москве и Санкт-Петербурге, это партнерство началось в 2002 г., и к 2007 г. оно достигло высокого уровня. Мы с оптимизмом смотрим на российский рынок и после стабилизации положения ожидаем его расширения.



Хуан Пабло Молина, директор-распорядитель верфи «Vulkan Shipyard» (Испания), которая строит и реконструирует суперяхты в ценовом диапазоне от 2 до 16 млн. евро, как моторные, так и парусные, с алюминиевыми корпусами:

– Кризис затронул людей с невысокими и средними доходами. Люди с высокими доходами – покупатели суперяхт – имеют достаточный запас средств. Поэтому мы не чувствуем снижения спроса на яхты длиной 25 м и более. Российский рынок, безусловно, чрезвычайно обширен, и мы считаем его весьма перспективным. На выставке заключили ряд контрактов на реконструкцию яхт, ведем переговоры о постройке новой суперяхты.



Питер Грэнлунд, глава немецкой фирмы «Seacamper», которая выпускает катера среднего класса, уже начавшие завоевывать российский рынок (имеет официального дилера в России; катера «Seacamper 810» выставались в Санкт-Петербурге и в Москве):

– Повлиял ли кризис на вашу компанию и на развитие яхтенной промышленности Германии?

– Я думаю, что это зависит от того, какую ценовую нишу занимает продукция фирмы. Покупателей, готовых приобрести суда в диапазоне цен 100–200 тыс. евро, достаточно много в Европе и в мире, но сейчас они выжидают и пока не решаются расходовать свои средства. Покупатели же, имеющие более значительные средства, практически не ограничивают себя в приобретении яхт или катеров. Поэтому необходимо проявить гибкость и переходить на выпуск моделей, больших размеров, с более роскошной отделкой, стоимостью от 400 тыс. до 1 млн. евро. «Seacamper 810», например, несмотря ни на что, хорошо продается; сейчас мы начинаем выпуск новой модели «Disco Volante» длиной 14,2 м с роскошной отделкой, стоимостью 700 тыс. евро.



Ольга Минченкова, заведующая отделом сбыта компании «Глэдиус» (Санкт-Петербург), единственного представителя яхтенной промышленности нашей необъятной Родины в Дюссельдорфе:

– Ваше отношение к кризису?

– Кризиса мы не боимся! «Глэдиус» – молодая во всех отношениях компания, созданная всего два года назад, продолжает развивать производство. Средний возраст сотрудников – 30–35 лет; штат работников – 40 человек, из них управленческий аппарат – 7 человек. Объем выпускаемой продукции – 300 катеров в год.

– Довольны ли вы результатами выставки?

– Да, вполне. Большое количество посетителей интересуется нашими катерами. Мы получили несколько заказов на их поставку. Проявили интерес к нашей продукции дилеры из Германии, Голландии и Дании; ведем с ними переговоры о заключении дилерских контрактов.

Судя по полученным ответам, жизнь не стоит на месте. Мне же лично особенно приятен успех наших земляков, типичных представителей среднего бизнеса, работа которых, в конечном итоге, и определяет успех всей страны.