



На протяжении своей истории верфь выпускала и чисто профессиональные суда — в частности, самовосстанавливающиеся спасательные шлюпки. Еще один плюс в пользу нынешней концепции Nord Star

СЕМЕЙНАЯ ШКОЛА

АРТЁМ ЛИСОЧКИН

С руководителем финской верфи Linex-Boat Олли Линдквистом мы некогда впервые встретились в довольно формальной обстановке, в одном из павильонов бот-шоу Vene/Bat в Хельсинки. Оба были в костюмах, при галстуках, а беседу поддерживали в основном дипломатически-светскую, как и положено на таких мероприятиях. Положение обязывает, однако Олли относится к числу тех людей, которые ставят практическую сторону жизни куда выше светских условностей.

Приехав в начале прошлой зимы на тест очередной лодки Nord Star в одну из марин Кокколы и припарковав машину под брюхом стоящей на кильблоках и заметенной снегом яхты, я принялся искать глазами Олли. Владелец и генеральный директор известного не только по всей Финляндии, но и далеко за ее пределами предприятия обнаружился за штурвалом буксующего на льду трактора. В потертой куртке, резиновых са-

погах и лихо сдвинутой на затылок вязаной шапочке он ловко орудовал ковшом, посыпая обледеневший слип гранитной крошкой — только после этого и удалось, хотя и не без некоторого риска, скатить трейлер с 26-футовой лодкой в студеную воду гавани.

Трактор меня ничуть не удивил — к тому моменту я уже не раз имел возможность убедиться, что и как бизнесмен, и как лодочный конструктор Олли предпочитает уютному кабинету заводской эллинг, а с пилой и рубанком управляется ничуть не хуже, чем с конструкторским карандашом и компьютерной мышью. Естественно, мне стало любопытно, где берет корни столь многогранная практическая школа.

Насколько я знаю, многие финские верфи малого судостроения представляют собой семейные предприятия с давней историей. Относится ли к их числу и Linex-Boat?

Более чем! Предприятие основал еще в 20-х годах прошлого века мой дед Сиверт

Линдквист, известный на всю округу лодочный мастер. Лодки, которые он строил для себя, были настолько удачными, что желающие получить нечто подобное потянулись толпами, и вскоре дед окончательно сделал судостроение своей основной профессией. Его мастерская строила не только маленькие лодки для местных рыбаков, например, распостраненные здесь вельботы «снипа», ходкие и очень удобные для выборки сетей, но и довольно большие моторные катера и даже буксиры.

Тут я бы еще добавил, что успеху немало поспособствовала специфика самого нашего региона, традиционно тяготеющего к морю. Судостроение — одна из его главных «визитных карточек», здесь в свое время строились даже корабли для шведского военно-морского флота. Ты, наверное, знаешь, что в Остроботнии живут в основном шведы, старающиеся не терять связей с исторической родиной, а самый короткий путь туда лежит как раз по морю... Короче говоря, спрос на разнообразные суда здесь всегда велик — но и требования к их качеству предъявляются очень жесткие. >>>



Основатель семейной верфи Сиверт Линдквист строго следит за действиями молодого Руде, у которого на тот момент в голове только водно-моторные гонки. Правда, впоследствии эксперименты с гоночными корпусами и приобретенный методом проб и ошибок опыт очень пригодились, когда верфь переключилась на производство скоростных лодок

Сын Сиверта Руде с малых лет пропадал на верфи, перенимая опыт и знания. Вскоре он уже работал с дедом на равных, но, будучи молодым парнем, влюбленным в скорость, тратил немало времени на создание гоночных корпусов и участие в гонках, набиравших тогда популярность. Дед на него, может быть, иногда за это ворчал, но спортивный опыт обернулся и чисто практической сторо-

ной: в ассортименте верфи стали появляться и скоростные суда, чему мы обязаны именно юношескому увлечению Руде. Многие его разработки и идеи, доказавшие свою состоятельность в гонках, актуальны до сих пор.

Я же присоединился к семейному бизнесу в 1984 году и вскоре его возглавил. Совпало это событие с появлением в наших цехах стеклопластика. Новая по тем временам технология



подарила конструкторам большую свободу и вызвала к жизни много свежих идей и решений, хотя в своей работе я по-прежнему во многом опираюсь на бесценный опыт отца и деда, который они мне передали.

Насколько я понимаю, династия продолжается?

Да, ты ведь уже успел пообщаться с моим сыном Симоном. Сейчас он еще учится на экономическом факультете, и такой специалист, особенно в нынешние времена, может принести немало пользы фирме. Впрочем, Симон как действующий вице-президент компании принимает активное участие также в решении чисто технических вопросов, и я вижу, что это ему по душе. Предприятие остается чисто семейным — моя дочь Ноора, юрист по образованию, тоже работает в Linex-Boat.

В общей концепции лодок Nord Star явственно прослеживаются «профессиональные» корни. Это жизненный принцип? Также от деда?

Мы строим лодки для тех, кто на них действительно ходит, а не торчит с бокалом пива у причала. Профессионалам приходится выходить в море в любую погоду, и технические решения, реализованные на профессиональных судах, складывались и доводились до совершенства на протяжении многих десятилетий. Если ты всерьез увлекаешься водным туризмом или спортивной рыбалкой, разве ты от этого откажешься? Да, лодки Nord Star представляют собой в некотором роде компромисс. В частности, компоновка walkaround со свободным проходом вокруг рубки вынуждает несколько уменьшить объем жилых помещений, но, оказавшись в

море в такую погоду, в которую большинство остальных судов вынуждены прятаться в порту, ты сразу поймешь, зачем все это понадобилось. Лодки Nord Star созданы для того, чтобы гонять их в хвост и гриву, особо не беспокоясь насчет последствий.

Недавно твой коллега, владелец Bella Veneet Оу Раймо Соннинен в разговоре со мной проводил параллели своих модельных линеек с автомобильными брендами. С какой машиной у тебя ассоциируется Nord Star?

Пожалуй, больше всего подходит Range Rover. С одной стороны, серьезный внедорожник, не «паркетник», с другой — люксовый автомобиль с высоким уровнем комфорта, отделки и оборудования.

А не подкатывались ли к тебе с предложениями продать дело крупные международные концерны? Многие семейные фирмы, насколько я знаю, продали часть своих акций «чужим дядям»...

Подкатывались, и не раз. Конечно, такой интерес греет — это в некотором роде признание наших успехов, ведь сидящее на мели предприятие покупать никто не захочет. Однако всякий раз вежливо благодарю и отвечаю категорическим отказом. Главная причина в том, что я вижу наше будущее и без всяких вливаний со стороны. Сторонние «командиры» и маркетологи нам тоже не требуются. Если мы захотим создать новую модель (что, естественно, потребует дополнительных затрат) — мы ее создадим. И она будет успешной. По крайней мере, до сих пор мы не ошибались.

Сильно ли ударил по Linex-Boat финансовый кризис пятилетней давности?

Конечно, экономическая ситуация сказалась и на нас. Уровень продаж по всей Европе резко снизился, особенно в Швеции и Греции, куда всегда экспортировалась значительная часть нашей продукции. Если в «золотые времена» покупателям приходилось записываться в очередь и ждать серийной лодки почти год, то сейчас мы больше работаем на



Редакционные тесты лодок Nord Star всегда проходили в далеко не тепличных условиях





другое: оценивают наши лодки далеко не дилетанты. Российский клиент всегда четко знает, что ему надо, готов вникать во все мелочи и первым делом рассматривает покупку с чисто практической точки зрения. Для таких понимающих людей мы и строим наши лодки. И, конечно, не могу не отметить великолепную работу нашего российского дистрибьютора — компании Range Marine, специалисты которой не только отлично разбираются в лодках, но и досконально знают специфику различных российских регионов и местные предпочтения. С ними я спокоен и за честь своей марки: Range Marine успешно обеспечивает владельцам лодок Nord Star полный набор послепродажного обслуживания, как и полагается официальному дистрибьютору, задача которого не ограничивается одними только продажами.

Традиционный для любого интервью вопрос: чем ты занимаешься, когда не строишь лодки?

Когда я не строю лодки, я на них отдыхаю. Причем, как уже говорил, не стою у причала в марине, устраивая на борту вечеринки. Вместе с женой Леной (она у нас единственная не имеет отношения к фирме, работает экономистом в химической индустрии) частенько совершаем продолжительные походы по воде. Несколько лет назад сходили на Nord Star 40 из Кокколы на юг Франции, намотали более 2600 морских миль. Впрочем, можешь рассматривать это как заводской ресурсный тест.

А еще играю и пою в рок-группе под названием Stories. Знаешь группу Eagles? Примерно в том же стиле. Правда, времени на выступления перед публикой остается все меньше и меньше...

Последний вопрос еще более традиционный: каковы планы на будущее?

Как я уже говорил, нынешние времена вынуждают немного менять производственную политику. Наряду с серийными лодками начинаем понемногу работать в custom-сегменте. Вернее, semi-custom — в рамках серийного корпуса заказчику будет предоставлено право всерьез изменять внутреннюю компоновку. Впрочем, эскизы нашего нового флагмана Nord Star 50 я тебе уже показывал. Работа идет полным ходом, нынешним летом планируем выкатить новинку на первые заводские испытания, правда, пока только корпус с замещающими грузами вместо надстройки. Кстати, впервые в своей практике спроектировал корпус специально под приводы IPS, которых может быть как два, так и три. В последнем случае при формовке корпуса в матрицу будет закладываться дополнительный элемент, формирующий плоскость для установки третьего привода. Сам понимаешь, что лодка будет быстрой, мореходной, комфортабельной... В общем, это будет Nord Star. ☺



Nord Star 34

ИСКУССТВО БЫТЬ УНИКАЛЬНЫМ



заказ. Однако заказов хватает: в прошлом году оборот верфи превысил 10 миллионов евро, а в нынешнем есть все основания прогнозировать даже некоторый рост. Что же касается разгара кризиса, то нам очень помог принцип, который всегда исповедовал еще мой дед: не влезай в долги и в долг тоже не давай. Мы ни разу не прибегали к банковским кредитам и не продавали лодок в рассрочку. В результате и мы никому не должны, и нам никто не должен.

Что бы ты мог сказать о российском рынке и вообще о потребителях из России?

Российский рынок прогулочных судов, насколько я могу судить, не так пострадал от кризиса, как европейский. Верфь представлена на нем уже более десяти лет, и сейчас он для нас даже важнее, чем прежде, поскольку обеспечивает почти 40% нашего торгового оборота. Я испытываю гордость за то, что продукция с маркой Nord Star традиционно удостоивается у ваших потребителей столь высокой оценки — спрос говорит сам за себя. Конечно, сказывается и схожесть климатических условий, но более отраднo все же

Range Marine — эксклюзивный дистрибьютор
 Москва, Ленинградское шоссе, д. 39, стр. 7,
 Royal Yacht Club
 Тел. +7 (495) 005 56 46
 Санкт-Петербург, ул. Южная, д. 4, к. 1,
 яхт-клуб «Крестовский»
 Тел. +7 (812) 926 29 49
 info@yachts-expert.ru
 www.yachts-expert.ru

