



## КУДА ПРИВОДЯТ АМБИЦИИ

*Чудесным вечером в Каннах, во время проходящей там выставки мне довелось побеседовать с Карлой Демарией, президентом верфи Monte Carlo Yachts и членом совета директоров концерна Beneteau.*

**Я**хтенный мир полон удивительных людей и не менее удивительных историй. Возможно, это связано со своего рода волшебством, которым наделены яхты, море и вообще жизнь на воде. «Ветераны» этого бизнеса искренне болеют за свое дело и, наверное, стаж является своеобразным барометром той самой любви — менее искренние рано или поздно оказываются «за бортом». История Карлы в этом волшебстве насчитывает уже почти тридцать лет, и, похоже, только начинается.

**Карла, позвольте задать стандартный вопрос: с чего все началось?**

Начиналось, как, вероятно, и у многих других, с амбиций. Мой отец умер, когда мне было тринадцать. Он был владельцем впол-

не успешного бизнеса, который мать продала после его смерти. Так получилось, что с новыми управляющими мы поддерживали близкие и теплые отношения, поэтому, когда я закончила учиться, было чем-то само собой разумеющимся, что я буду работать там. Я действительно поработала на фирме своего отца, но меня никогда не покидало ощущение неудовлетворенности и желания состояться как независимый человек. Волею судеб мои поиски привели меня в концерн Azimut-Benetti, где я провела 23 года, полные удивительных приключений, личного роста и, разумеется, профессионального успеха. В конечном итоге я возглавила подразделение Atlantis. Однажды я получила приглашение от одного французского журнала провести неделю на Маврикий с пятью самыми значимыми женщинами яхтенного мира. Я немедленно согласилась. Кто же откажется от того, чтобы войти в пятерку сильнейших? *(Смеется.)* Но главное — мне действительно было инте-

ресно пообщаться вне рамок официальных презентаций и выставок. Так получилось, что я сразу же подружилась с мадам Ру (Annette Beneteau Roux — владелица концерна Beneteau. — Прим. авт.). Мы нашли очень много точек соприкосновения, это удивительная и сильная женщина, достойная подражания. Потом мы часто встречались просто пообщаться, поужинать вместе, посоветоваться. В 2007 году я получила неожиданное предложение от одного инвестиционного фонда возглавить совершенно новую верфь. На тот момент я не планировала покинуть Azimut-Benetti, но амбиции не давали покоя. Одно дело — быть руководителем всемирно известной и уже успешной верфи, и совсем другое — построить собственную верфь. Я много думала на эту тему и наконец решила обратиться за советом к мадам Ру. Мы встретились с ней в Париже, где я поведала об этом предложении. Она, в свою очередь, удивилась моей готовности покинуть Azimut и неожиданно точно объяс-





Слева направо: Карло Нуволари, Фабрицио Яаррера, Аннет Бенето Ру, Карла Демария и Ден Ленард

нила мне мои собственные сомнения: «Карла, ты не хочешь участвовать в проекте, созданном для увеличения рыночной стоимости и последующей неминуемой продажи, — ты хочешь построить что-то на века. И у меня есть что тебе предложить». Этим «чем-то» оказалась верфь Monte Carlo Yachts. Тогда это была только идея — открыть совершенно новое подразделение Beneteau, которое бы занималось созданием эксклюзивных моторных яхт. У нас не было ничего: ни верфи, ни эскизов, ни дизайнеров, только идея и понимание, что нам нужно разительно отличаться от всех остальных участников рынка, чтобы преуспеть...

**Как появилась идея привлечь бюро Nuvolari & Lenard? Ведь у Beneteau есть собственные дизайнеры, архитекторы...**

Именно из-за необходимости быть другими. Французы имеют колоссальный опыт в производстве. Многие технологии Beneteau запатентованы. Они имеют невероятный опыт в качественном строительстве. Итальянцы же — непревзойденные мастера дизайна. Но, не желая никого обидеть, скажу: они немного хромают по части исполнения. Если говорить простым языком, для француза

главное, чтобы было хорошо, а для итальянца — чтобы было красиво. Объединить итальянское дизайнерское бюро и французское производство было самым логичным и простым решением. Дело оставалось за малым — решить, какое именно дизайнерское бюро. Повторюсь: наша цель была отличаться от всех других брендов. Нам было необходимо стать абсолютно другими, чтобы преуспеть на очень плотно занятом рынке. Мы решили, что этими отличиями будет отношение к клиентам, работа с дилерами, создание сервисных центров по всему миру и главное — возможность давать клиентам больше за их деньги. Яхта размером 76 футов должна по объему и предлагаемым техническим решениям соответствовать яхте длиной 86 футов, 65-футовая — 75 футам и так далее. Карло и Ден (Carlo Nuvolari и Den Lenard. — Прим. авт.) проектируют именно такие яхты. Просто масштабы у них, как правило, больше. Они предпочитают создавать яхты длиной 75 метров, а не футов. Но они прониклись нашим видением и нашими амбициями. Они, так же, как и мы, захотели создать нечто абсолютно новое и уникальное.

**Сложно ли было выступить «переводчиком» между итальянцами и французами?**

И да, и нет. Всеми двигало одно желание: строить отличные яхты. Но неминуемо возникали технические проблемы, когда Карло и Ден хотели воплотить в жизнь особенно экстравагантную идею, а инженеры понимали, что это потребует слишком много или повлияет на качество. Все-таки мы не можем позволить себе строить яхту 2-3 года. Наша задача — максимум качества, минимум времени на производство и «максимум яхты» за деньги клиента. Тот факт, что Monte Carlo Yacht 76 получила больше международных призов, чем любая другая яхта, вполне красноречиво свидетельствует об этом.

**В качестве дебюта вы представили MCY 76 — не самый стандартный размер для новой верфи. Обычно начинают с большего или меньшего. Почему именно 76 футов?**

Мы дебютировали на рынке в не самое простое время. Разумеется, мы не знали заранее, что все сложится именно так, но здесь помогла удача и интуиция. 76 футов — тот размер, который дал нам возможность в полной мере раскрыть наши амбиции и стремления, позволяя при этом сохранить привлекательную стоимость для потенциального покупателя.

Как показала практика, мы не ошиблись: модель оказалась востребованной, награжденной и удачной. Это был наш первый успех, хотя мало кто верил, что у нас получится.

**А с чего вы начинали? Какой размер был нарисован изначально, и к какому хотите прийти?**

Вся линейка была спроектирована и утверждена еще до того, как первый корпус сошел со ступеней верфи. А именно — от 65 до 130 футов. Надеюсь, вы скоро увидите наш флагман. Теперь линейка Monte Carlo Yachts расширилась еще и на модели MCY4 и MCY5.

**Неожиданное решение, ведь Monte Carlo Yachts изначально планировалась как верфь, производящая эксклюзивные яхты...**

Ничего неожиданного. Владелец 40-футовой яхты имеет такие же притязания на высочайшее качество и эксклюзивность. Мы просто следуем заявленному нами же девизу — «больше яхты и качества за ваши деньги». К тому же, мы пока и не ограничиваем себя в размерах в большую сторону.

**Все больше и больше верфей начинают выходить за рамки своего модельного ряда и предлагают совершенно иные модели. Так, верфи, производящие скоростные яхты, вдруг презентуют траулеры, парусные — моторные, эксклюзивные — экономичные. Чего ждать от Monte Carlo Yachts?**

На этот вопрос не смогу ответить в полной мере. Скажу лишь, что в следующем году мы представим рынку нечто абсолютно новое. Но пока это останется тайной, покрытой мраком.

**Концерн Beneteau стремится объединить все свои бренды под одной крышей, в то время как Monte Carlo Yachts продолжает стоять особняком. Планируется ли объединение брендов или же, напротив, большее разделение?**

Мы всегда являлись и будем являться частью концерна. Никто и никогда этого не



отрицал и не собирается. Мы занимаем разные ниши рынка и ориентируемся на разных клиентов. Это не изменится. Производственные мощности, уровень исполнения, умение, качество работы — все приходит от концерна. В то же время, мы строим эксклюзивные яхты и хотим подчеркнуть это. Отсюда и другое название, и даже другие дизайнеры. Monte Carlo Yachts — это бренд, отличный от всех других, включая своего создателя.

**Я знаком со многими руководителями верфей. Кто-то является «фанатом» производства и проводит там большую часть своего времени, кто-то довольствуется встречами в офисе и «сводками новостей». И те и другие вполне успешны. Интересно, а что предпочитаете вы?**

Значительную часть своего времени я провожу в своем кабинете, обсуждая стратегию развития, встречаясь с инженерами, представителями, механиками, дилерами,

поставщиками и т. д. Моя работа — это стратегия: куда идти и что делать. Пока у меня получается делать правильные прогнозы и выводы. Именно потому, что я пытаюсь услышать всех: и заказчиков, и исполнителей. Надеюсь, будет получаться и дальше. Но я очень люблю прийти на производство и посмотреть на то, что происходит. В конце концов, важно показать сотрудникам, что президент следит за работой.

**Расскажите, пожалуйста, что изменилось за 30 лет?**

Ничего. Я хочу быть частью чего-то весомого, непреходящего. Не претендую на вечность, но амбиции присутствуют. За 5 лет нам удалось создать новый бренд, который может предложить яхты от 44 до 86 футов (и уже совсем скоро будет больше). Моя задача — сделать его не только значимым, но и долгосрочным. Если я буду строить плохие яхты, этого не случится. Значит, мне нужно строить отличные яхты. Вот и всё. ❖

Беседу вел Макс Лерман