

# Филип Цептер

Президент  
компании  
*Zepter  
International*  
надеется, что  
его новый  
бренд *Philip  
Zepter Yachts*  
изменит  
положение  
вещей в  
яхтенной  
индустрии

Интервью – АЛЕКСАНДР КУЛИШ

**Зачем вам понадобилось создавать яхтенный бренд, если вы могли просто построить яхту для себя?**

Это новое поле для бизнеса. Я понял, что могу вести бизнес в яхтенной индустрии. В *Zepter International* мы говорим о наших продуктах, что их невозможно сделать лучше, это лучшие продукты на рынке. Яхты – новый уровень бизнеса. Они очень дорогие, их не так просто продать. Поэтому мы не стали воспроизводить стереотипы, принятые в этой индустрии, к примеру, полностью изменили планировку. Вчера у нас на яхте была вечеринка с фэшн-шоу и более двухсот гостей. Это невозможно сделать на лодках даже в полтора раза большего размера!

**Вы думаете, сейчас удачное время запускать новый яхтенный бренд, когда мир в кризисе?**

Всю мою жизнь, когда люди бегут в одну сторону, я бегу в другую. Кризис – это проверка на прочность: есть индустрии, которые растут в кризис. Все зависит от правильной организации труда, а у нас в этом прекрасный опыт.

**'jouMe – ваша личная яхта?**

И да, и нет. Если я продам 'jouMe, и ее кто-то оценит, это будет хорошей рекламой для компании. Мы новички в яхтенной индустрии, нам предстоит пройти долгий путь, чтобы заслужить признание. Но в целом имя *Zepter* привлекает большое внимание во всем мире. Мы представлены более чем в 40 странах, у нас сотни миллионов клиентов. В яхтенной индустрии у вас не может быть и ста тысяч клиентов, хватит одного в год для начала.

**Каково ваше влияние на дизайн этой яхты?**

Мое влияние можно проследить с первого до последнего эскиза – 100%. Я не дизайнер и не инженер, но я давал поручения, и они выполнялись. Ее стиль трудно определить словами, но вы чувствуете себя на ней свободно и раскованно. Это дружелюбное неформальное пространство. К примеру, у меня есть самолет, и все кресла там разного цвета,

в стиле Пита Мондриана. Это так же необычно, как и дизайн этой яхты. Я хотел бы изменить положение вещей в яхтенной индустрии, где интерьеры напоминают дорогой и неприветливый мебельный салон.

**Почему вы решили построить яхту в Хорватии?**

Хорватия традиционно сильна в строительстве лодок. Мы строили яхту на верфи, имеющей 120-летний опыт. Помимо опыта важно и то, что ручной труд там в 3–4 раза дешевле, чем в Западной Европе. Для яхты в 50 метров, как 'jouMe, нужно 500 000 человеко-часов. В Хорватии по сравнению с Германией или Голландией они обойдутся на €5 миллионов дешевле. Это хорошая причина открыть компанию в Хорватии.

**Думаю, 'jouMe понравится русским: они любят показать себя, им нравится современный дизайн и вечеринки.**

Есть и различие. У меня есть русские друзья, я знаю русскую ментальность по истории и литературе. Русские любят все, о чем вы сказали, только все это должно выглядеть дорого. Хотя интерьер 'jouMe нельзя назвать дешевым – он минималистский, но совсем не дешевый. А русские считают, что если яхта дорогая, то и выглядеть должна дорого.

**А если к вам придет русский клиент, который скажет, что хочет построить такую лодку, но с более дорогим интерьером, что вы ему ответите?**

Я ее построю. Если они захотят положить всюду оникс и золото, мы это сделаем. Мы исполняем желания людей. ≈

