

## Сергей Добросердов

Создатель  
яхтенного  
бренда *Dynamiq*  
рассказывает  
о своих новых  
яхтах и еще  
более новом  
способе их  
продажи.

Интервью – ГРИГОРИЙ ШИРВАНЯНЦ



**Имя Сергея Добросердова** хорошо известно в яхтенном сообществе, и не только в России. Его брокерская компания *Nakhimov*, основанная еще в 2001 году, и дизайн-бюро *Dobroserdov Design* стояли у истоков многих знаменитых суперяхт, построенных на ведущих верфях мира – *Feadship*, *Heesen*, *Benetti*, *Trinity* и других.

В конце июня в яхт-клубе Монако Сергей представил свое новейшее детище – яхтенный бренд *Dynamiq*, семейство трансатлантических алюминиевых яхт длиной 38-40 м. Корпуса для них разрабатывало знаменитое голландское бюро *Azure*, над обводами трудились гении гидродинамики из *Van Oossanen*, а на чертежах интерьеров стоит марка престижнейшей лондонской студии *Bannenberg & Rowell*.

Новые яхты получили обозначение *GTT – Gran Turismo Transatlantic*, что вполне исчерпывающе описывает предназначение и ходовые возможности новых яхт. К тому же *Dynamiq* предлагает клиентам возможность буквально «собрать» свою яхту и сразу узнать ее стоимость в режиме онлайн, добавив на базовую платформу различные опции – схема, давно знакомая по автоиндустрии, но впервые в мире примененная к суперяхтам.

Мы попросили Сергея рассказать о том, как появилась идея *Dynamiq*, и как ему удалось собрать такую команду для совсем нового бренда.

**Как появилась идея *Dynamiq*? Что вас не устраивало в имеющихся предложениях лодок такого размера?**

Во-первых, я абсолютно уверен в том, что спад продаж на рынке яхт последних лет обусловлен не ухудшением благосостояния клиентов (технически, количество супер-богатых людей растет из года в год), а отсутствием продукта с оптимальной функциональностью и прозрачностью самих продаж. В 2015 году вы не хотите куда-то лететь, с кем-то обедать, только чтобы узнать цену яхты и какие-то детали спецификации. Вы хотите открыть свой компьютер и посмотреть все *online*, прямо сейчас. *Dynamiq* – первый и единственный

бренд на яхтенном рынке, который предоставляет эту возможность. Вы можете сконфигурировать свою яхту на сайте за 20 минут, узнать точную цену и когда она будет построена.

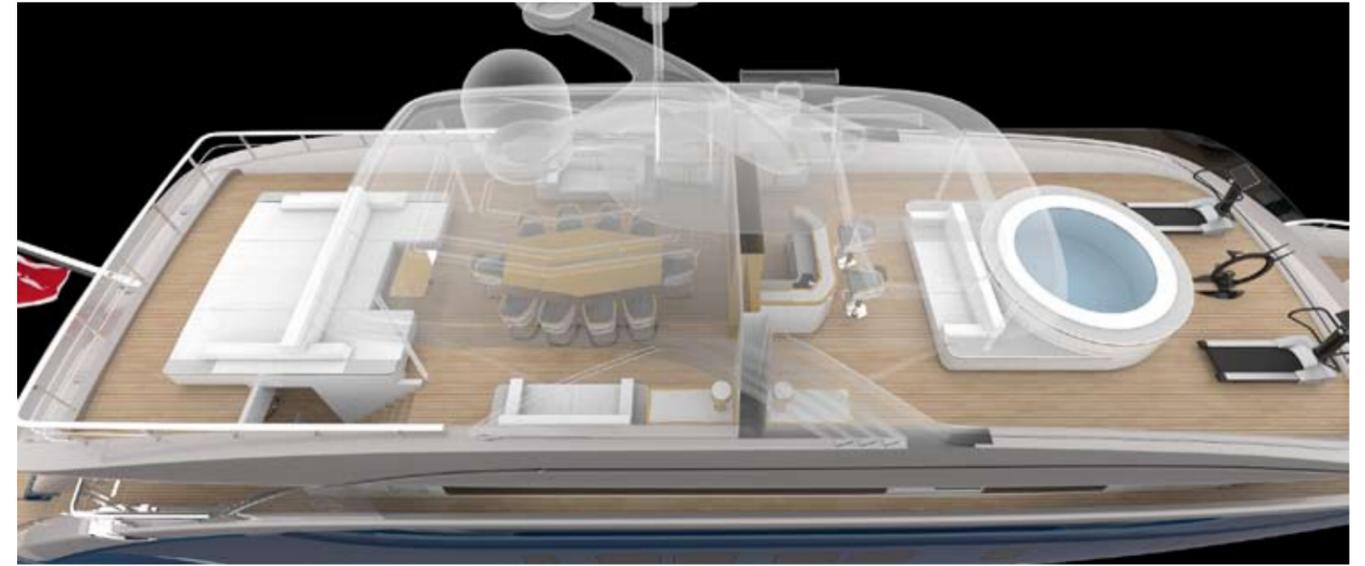
**Лодки в размере 38-40 метров – очень насыщенный сегмент. Что выделяет *Dynamiq* среди огромного количества других предложений?**

На самом деле в данном размере не так много серийных яхт, а если брать суда с металлическими корпусами, так они и вовсе наперечет. Это *Sanlorenzo 40 Alloy*, *Palmer Johnson 120* и *Heesen Yachts 40*. Также мы считаем конкурентами *Mangusta 130* и популярный американский бренд *Westport* с их новой линейкой 125 футов. Если не брать во внимание технологическое превосходство и лучшие показатели по комфорту среди всех вышперечисленных производителей, например по шумам, вибрациям и даже высоте потолков, то можно сказать, что *Dynamiq* – гораздо более универсальная яхта. С одной стороны, вы можете идти на скорости выше 20 узлов, с другой стороны – иметь комфорт водоизмещающей яхты и трансатлантическую автономность. Мы назвали эту категорию *Gran turismo transatlantic*, и никаких других яхт, кроме *Dynamiq*, в этой категории нет. Кроме того, «фишка» *Dynamiq* – это 20-метровая солнечная палуба, самое важное место на яхте, где люди проводят большую часть времени. У нас *sun deck* в два раза больше, чем у конкурентов, и сравним с яхтами 55-60 метров.

**Алюминиевые корпуса, широкие возможности кастомизации, интерьеры *Bannenberg & Rowell*, обводы от *Van Oossanen*, RINA, общий уровень качества – как при таких недешевых «компонентах» удается держать весьма низкие цены?**

Для суперяхты такого класса и уровня спецификации, как у *Dynamiq*, цены действительно крайне привлекательны. Фактически они сравнимы с ценами на пластиковые лодки аналогичной длины массовых производителей, таких как *Azimut*, и гораздо ниже, чем у *Palmer*



**Вверху**

Огромный сандек – один из козырей яхт *Dynamiq*. По площади он едва ли не вдвое превосходит то, что есть у конкурентов.

**Вверху слева**

Первый корпус модели *D4* в четырехкаютной компоновке уже строится и будет сдан в сентябре 2016 года.

**Внизу слева**

Первая линейка яхт состоит из трех моделей: базовой *D4*, более спортивной версии *S4* и слегка удлиненной *D4L*, где дополнительная длина использована для увеличения мастер-каюты, главного салона и сандека.



*Johnson* или *Heesen*. Мы исходим из того, что “value for money” является одним из главных критериев уместности продукта и его ценности для покупателя. В конечном счете, построить хорошую лодку задорого не так и сложно. А чтобы держать такой прайс-лист, как у *Dynamiq*, приходится с одной стороны очень скрупулезно работать с бюджетом постройки, а с другой стороны быть осмотрительными в маркетинговых затратах. То обстоятельство, что *Dynamiq* строит продажи и продвижение в основном через сайт, безусловно помогает быть конкурентными. Я однозначно могу сказать, что платя деньги за *Dynamiq*, клиент получит лучшую яхту на рынке фактически в каждом компоненте и по наименьшей цене.

**Какова основная аудитория *Dynamiq*?**

**Есть ли у яхт какие-то свойства, способные вызвать интерес именно у клиентов из России, или бренд не имеет «национальной специфики»?**

Суть бренда заключается в его названии: это динамичные яхты для динамичных людей. Окончание *IQ* говорит о том, что все решения и имеют прежде всего рациональную составляющую. Мы не говорим в рекламе, как *Mangusta*, что ваше «сердце начнет биться чаще», наоборот – мы утверждаем, что *Dynamiq*

это очень осмысленный выбор яхты, которая просто гораздо функциональнее остальных, и детально объясняем, почему это так. Я уверен, что этот подход понятен и в Штатах, и в Мексике, и в России. Кроме того, бренд изначально создавался международной командой из Нидерландов, Монако и Англии как космополитичный, с ориентацией на стиль жизни современных предпринимателей, которые привыкли иметь прямой доступ к самой полной информации и самостоятельно принимать информированные решения.

**Кто стоит за проектом *Dynamiq*? Кто непосредственно участвует в проекте?**

Я могу без лишней скромности сказать, что *Dynamiq* создавался лучшей командой, которую мы собирали по всей индустрии. За морскую архитектуру отвечает **Эрик Спек** из *Azur*, начинавший на *Feadship* и проектировавший такие сложные и передовые яхты, как *Alfa Nero* и *Ecstasea*. Гидродинамикой занимаются **van Oossanen**, интерьеры делают **Дикки Банненберг** и **Саймон Роуэлл**. Свет нового поколения делает голландец **Рожье ван дер Хейде**, бывший шеф дизайнер *Philips Lighting*, занимавшийся проектом *HUE*. За продажи отвечает **Хейн Велема**, возглавлявший обе верфи *Feadship* в течение 11 лет. ≈