



Resilience



Polaris

«Нужно обратиться к новому поколению клиентов, не только более молодому, но и совершенно иному»

«We need to approach a new generation of customers, not only younger but also different»



Паоло Казани,  
президент  
Camper & Nicholson's

Paolo Casani,  
President,  
Camper & Nicholson's

**Q:** What is your opinion about the current state of the new build market and superyacht market in general?

**P:** The new build market is coming back after some years of slowdown. Our forecast is that in the next 5 years there will be a growth of new builds in the market by 17%. It means an average of 3% increasing per year and it will be in the range of 50-60-meter plus boats. Thus, there is a new market coming, and this is definitely the market where Camper & Nicholson's wants to be the leader. Considering that the bulk of the market remains in the range of 35-60 meters, our strategy for the next 3-5 years will be focused on that segment. Over last past years the market has been polarized and is going to be even more polarized in the next 5 years in its highest niche. Today there are 5000 superyachts in the world, and there will be probably over 6000 in 2020. It means that there are 1000 boats coming in the segment of 35/40 meters plus. Besides, in the next 3-5 years medium-sized and small boats will continue to suffer. Thus the market in general follows the trend of richness and forms a powerful niche of the global ultra-high net worth population (made up of the persons with US \$ 30 million and above in net assets). In 2014 the global UHNW population reached an all-time high of 211,275 individuals representing a 6% increase from 2013.

**В:** Что Вы думаете о текущем состоянии рынка новых яхт и о суперяхтенном рынке вообще?

**П:** Рынок новых яхт снова оживает после нескольких лет замедления темпов роста. По нашим прогнозам, в ближайшие 5 лет на нем будет наблюдаться рост в 17%. Это означает годовой средний рост в 3%, который коснется категории яхт от 50-60 м и выше. Таким образом, возникает новый рынок, на котором компания Camper & Nicholson's точно стремится занять лидирующие позиции. С учетом того, что основная его часть сосредоточена в сегменте яхт длиной 35-60 метров, наша стратегия на ближайшие 3-5 лет также охватывает лодки этого размера. В предыдущие несколько лет рынок был сильно поляризован. Эта тенденция в ближайшие 5 лет будет характерна для самой высшей категории яхт. Сегодня в мире насчитывается 5000 суперяхт, а к 2020 году их будет, вероятно, 6000. То есть в сегменте яхт длиной от 35/40 м и выше появится около 1000 новых лодок. Кроме того, в следующие 3-5 лет продолжится падение спроса на лодки средней и малой длины. Таким образом, рынок в целом ориентируется на богатство и формирует серьезную нишу очень богатых людей (с состоянием от 30 млн долларов США и выше в чистых активах). В 2014 году число таких богатей возросло до 211 275 человек, т.е. на 6% по сравнению с 2013 годом.



Starting from 2013–2014 the number of new yacht owners has increased, in 2013 it grew from 12% to 16% of the market, and in 2014 it reached 17.5% of the superyacht market. There is a new generation of customers whom we want to attract to our company. To be attractive and different we need to enlarge our portfolio of services. Selling is the result of a global strategy. Our three year plan states that we will be launching our new utilities to advance our core, traditional business. We have launched two new companies: Camper & Nicholson's Insurance Services and Camper & Nicholson's Capital providing financial services.

C & N Capital has the aim to finance our owners who want to buy a boat. Thanks to connection with some leading banks, we are able to finance not only new builds, but also second hand yachts for our customers. C&N Insurance is a joint venture together with one of the leading insurance company in the industry.

In collaboration with Fincantieri, one of the two shareholders of C&N, we have started a new refit and repair company that may benefit from outstanding facilities of our Shareholders, docks (for a boat of any size) and shipyards both in Genoa and Trieste.

We want to be slightly different from the other brokerage houses. Our task is to realize dreams of our customers, to prevent and handle each problem, to make them enjoy their yacht 100% of the time they can spend on board with friends, family and their loved ones. A 50-meter plus boat is like an enterprise – 10–15 people on board to be managed, maintenance and refit works to be performed every year etc.

C&N is a global company that can cater to every need.

Начиная с 2013–2014 годов увеличилось количество владельцев новых яхт, в 2013 году – с 12% до 16% рынка, а в 2014 году оно достигло 17,5% суперяхтенного рынка. Есть новое поколение покупателей, которых мы хотим привлечь в нашу компанию. Чтобы быть привлекательным и отличаться от других, нам нужно расширить портфель наших услуг. Продажи представляют собой результат глобальной стратегии. Наш трехлетний план предусматривает использование новых инструментов для продвижения нашего основного, традиционного бизнеса. Мы запустили две новые компании – Camper & Nicholson's Insurance Services и Camper & Nicholson's Capital – для предоставления финансовых услуг.

C&N Capital призвана финансировать наших владельцев, которые хотят купить лодку. Благодаря связям с некоторыми ведущими банками, мы можем финансировать не только строительство новых яхт, но и приобретение клиентами судов на вторичном рынке. C&N Insurance – это совместное предприятие с одним из лидеров страховой отрасли.

В сотрудничестве с Fincantieri, одним из двух акционеров C&N, мы запустили компанию по переоборудованию и ремонту лодок, которая может использовать превосходную инфраструктуру наших акционеров, доки (для лодок любого размера) и верфи в Генуе и Триесте.

Мы хотим немного отличаться от других брокерских компаний. Наша задача состоит в том, чтобы реализовать мечты наших клиентов, предотвратить или устранить любую проблему, чтобы они могли наслаждаться своими яхтами все то время, которое они там проводят с друзьями, семьей и близкими. Яхта длиной 50+ м – это как предприятие: приходится справляться с ситуацией, когда на борту 10–15 человек, а еще каждый год осуществлять техническое обслуживание, ремонт и пр.

C&N является глобальной компанией, которая может удовлетворить любые прихоти.



**Q.:** You have recently launched new services. Do you have any preliminary results as to how they work?

**P.:** Yes, we announced these new projects at MYS in September. CNIS started very well since we collaborate with one of the most important insurance company in the world, leader in aviation and yachting. As for Capital we have signed three agreements with 3 banks. One is probably the strongest in Asia, and also in the US. In Europe we have agreements with a couple of leading banks operating in the marine industry.

**Q.:** What perspective trends in the yacht design do you see?

**P.:** That is a good question which is, however, difficult to answer. We saw in the past many different shapes of yachts entering the market. There were very interesting projects from many important architects. I think in the future technological innovation will be the focus for the most important yards. The boat industry is evolving. There are now some of the leaders of the industry making important experiments in implementing aerospace and military innovations in yacht building. In the next years the game will be played more in the area of technological innovations.

**Q.:** Could you indicate popular destinations and potentially new destinations for chartering?

**P.:** At the moment I still see two main areas for chartering – the Med and the Caribbean. Last summer the Mediterranean season has been very good. The Caribbean one is starting quite slow this year.

**B.:** Вы недавно запустили новые службы. Каковы предварительные результаты их работы?

**П.:** Да, в сентябре 2014 года на яхтенном шоу в Монако мы анонсировали три новых проекта. CNIS стартовала очень хорошо, так как мы сотрудничаем с одной из самых серьезных в мире страховых компаний, лидером в области страхования в авиации и яхтенном спорте. Что касается C&N Capital, то мы подписали три соглашения с 3 банками. Один из них является, вероятно, самым мощным в Азии, а также в США. В Европе у нас заключены договоры с несколькими ведущими банками, работающими в морской отрасли.

**B.:** Какие тенденции в яхтенном дизайне кажутся вам перспективными?

**П.:** Это хороший вопрос, на который, однако, трудно ответить. В прошлом мы наблюдали появление на рынке разнообразных яхт. Были очень интересные проекты от ряда знаменитых архитекторов. Я думаю, что в будущем в центре внимания на главных верфях окажутся технологические инновации. Яхтенная индустрия развивается. Сейчас некоторые ее лидеры проводят серьезные эксперименты по внедрению аэрокосмических и военных достижений в строительство лодок. Так что в ближайшие годы игра будет вестись в области технологических инноваций.

**B.:** Не могли бы вы назвать популярные и перспективные чартерные направления?

**П.:** В настоящее время я вижу два основных направления для чартеров – Средиземноморье и Карибы. В прошлом сезоне Средиземноморский регион был весьма успешен. В этом году Карибы стартовали несколько вяло.



www.camperandnicholsons.ru