

מפליגים כל השנה

טל הולנדר מחברת "אקווה מרינה" מסביר מדוע בעלי יאכטות בעולם מעדיפים לעגון בישראל ומספר על תערוכת השיט הבינלאומית שתתקיים בינואר הקרוב בלונדון חנה דרורי קשי

"יש לנו לקוחות מאנגליה, ספרד, צרפת ועוד ארצות אחרות, המחזיקים את היאכטה שלהם דרך קבע בארץ"

הפרשים בשערי המטבע, יאכטה של 'פרינסס' עולה היום פחות בערך שקלי, בהשוואה למחיר שהיה לפני שלוש-ארבע שנים, הוא מדגיש. על פי הולנדר, ל"אקווה מרינה" יש לקוחות ישראלים גם בבריטניה, אך מטעמי חיסיון הוא אינו מסגיר את שמם. "בדרך כלל אלה אנשים שאינם מעוניינים שיראו שיש להם יאכטה. אני רק יכול לומר שיש לנו לקוחות מאנגליה, ספרד, צרפת ועוד ארצות אחרות, המחזיקים את היאכטה שלהם דרך קבע בארץ".

היאכטה הגדולה ביותר

תערוכת השיט הגדולה, London boat show, מתקיימת בבריטניה מדי שנה באולמות התצוגה הסגורים של EXCEL. זהו המגרש הביתי של חברת "פרינסס", המציגה מספר רב ומגוון דגמים, לרבות דגמים חדשים שיוצגו לראשונה. היאכטה הגדולה ביותר שהוצגה אי פעם באולם סגור - ה"פרינסס 32 מטר", שהוצגה לראשונה לפני שנה, תוצג גם כן. הולנדר ושותפיו מציעים שירות אישי בכל מקום וגם לכל מי שיבוא לתערוכה. "המיקום באקסל קל לגישה. האולמות מרהיבים ויש הרבה מה לראות... אנחנו נהיה שם", הוא מסכם.

פרטים ליצירת קשר עם "אקווה מרינה":
info@aquamarina.co.il
www.aquamarina.co.il
Tel: +972-9-9513248
Fax: +972-9-9513247

* התערוכה מתקיימת בתאריכים 15-6 בינואר 2012.
פרטים באתר: www.londonboatshow.com
ובמדרוך, בעמ' 32-33.

דים. "כשהחברה התחילה את פעילותה, המרינה של הרצליה הייתה כמעט ריקה. היום עוגנות בה כ-800 סירות ויאכטות ונותרו מעט מקומות פנויים", הוא אומר, ומגלה ש"אקווה מרינה" התרחבה ולא מזמן פתחה סניף באשדוד, בנוסף לפעילות בכנרת. החברה מייבאת לישראל יאכטות, ומוצר הדגל שלה הוא יאכטות יוקרתיות של חברת "פרינסס" (Princess), מותג ידוע המיוצר באנגליה. מכיוון שהים הצפוני סוער למדי, בנויות יאכטות אלה לשיט שקט וההפלגה בהן רכה ומעולה - תוך שהן שומרות על ערך לאורך שנים ולטוואי רחוק. חברת "פרינסס" מעסיקה כ-2000 עובדים ומוכרת כ-400 יאכטות בשנה ברחבי העולם.

בנוסף, "אקווה מרינה" הינה יבואנית בלעדית של סירות הסקי, Malibu ו-Monterey, סירות דיג של חברת Cobia ו-Luhrs ויאכטות קטמן צרפתיות.

תמיכה טלפונית מהקריביים

"אנחנו מלווים את הקונה הפוטנציאלי החל מהרגע בו הראה התעניינות בתערוכות והולכים איתו לביקור במפעלים", מסביר הולנדר, "המחיריים שלנו מאוד תחרותיים ואטרקטיביים ביחס לכל דילר אירופאי, אנחנו מכירים היטב את המרחב התיכון, והחברה שלנו גם דואגת לספק סקיפרים. רוב האנשים צריכים סקיפר. ובעיקר, אנחנו נותנים שירות בכל שעות היום והלילה 24/7. תמיד יכולים להתקשר אלינו לנייד עם כל בעיה. לא מזמן קיבלתי טלפונים מלקוחות שהיו בקרוואטיה, במצרים ואפילו בקריביים. אף שאנחנו החברה גדולה ביותר בארץ, השירות שלנו מאוד אישי. הלקוחות הם כמו משפחה, גם ברמה האישית". הולנדר מצוין כי יש אפשרות ל"טרייד-אין" - להחליף ולשדרג. "יש לנו לקוחות ש-15 שנה הולכים איתנו ומחליפים בכל פעם לדגם יותר גדול", הוא מוסיף, "אנחנו תמיד ניקח יאכטה שנקנתה אצלנו. שוק היאכטות יד-שנייה מפותח מאוד אצלנו".

בגלל המשבר העולמי והירידה בשוק הסירות הקטנות יותר, מסביר הולנדר שנוצרו היום הזדמנויות אטרקטיביות וכי שוק היאכטות העולמי גדל בהתמדה בעשר השנים האחרונות. בשנות ה-90, עם תור הזהב של ההיי-טק, גילו צעירים רבים את ההנאה בהפלגות ויכלו להרשות לעצמם לרכוש יאכטות. אבל, דווקא במשברים הכלכליים ניתן למצוא הזדמנויות. כמו בכל תעשיית המותרות, אפשר היום לקבל יאכטות מהר יותר וגם במחיר זול יותר. "בשל



השותפים. מימין: לורנס, טל ואמיר

ישראל אין סוף לעונת ההפלגה כשכל עונת השנה טובת לך. במקום חורף אנגלי קר אפשר ליהנות בישראל משמש, טמפרטורה נוחה וים חלק. זאת הסיבה שתושבים רבים הגרים בארצות קרות מעדיפים לרכוש יאכטה בארץ ולהשאירה לעגון שם. מדי כמה חודשים הם באים לחופשה, לוקחים את היאכטה ועושים גיחות לים התיכון ומדינותיו, כמו אל המפרצונים שבקרוואטיה ובטורקיה ואיי יוון.

טל הולנדר, אחד השותפים בחברת היאכטות הישראלית, "אקווה מרינה", מספר, כי "אין בילוי משפחתי מרתק ומלכד טוב יותר מהפלגה". עיניו נוצצות כשהוא חושב על התרגשות ילדיו (8, 6), שמחכים בקוצר רוח להפלגה בימי שבת. "ברגע שחווים את זה, קשה לסגת. זה משנה לגמרי את אורח החיים. כל כך פשוט להגיע ליוון, קרוואטיה וטורקיה, והכי כיף להיכנס למקומות חדשים שתיירים רגילים לא יכולים להגיע. זהו בית צפ ויוצאים איתו לאן שמתחשק. בלי לחפש מלון, בלי טיסות מעייפות, בלי התורים הארוכים להתחמת הדרכון... הכול פשוט. ההפלגה היא קלה ובטוחה".

שלושה חברים ואהבה אחת

החברה הוקמה בשנת 1995 על ידי לורנס נתן ואביו, דניס, שהגיעו מדרום אפריקה עם החזון. השירות בחיל הים חיבר את לורנס אל אמיר איל ובהמשך הדריך הצטרף טל הולנדר. שלושתם עשו את אותו המסלול כחובלים בחיל הים, מפקדי ספינות וגם כעורכי דין שלמדו להיות סקיפרים. את התשוקה שלהם לים הם תרגמו לעסק שהלך וגדל, וכיום "אקווה מרינה", לדברי הולנדר, היא המובילה בישראל לסירות ויאכטות בכל הגדלים ומעסיקה למעלה מעשרה עובדים.