



Партнер журнала  
управляющая компания  
фондами прямых инвестиций

ИЗДАТЕЛЬ ООО «ТХТ ЛАБС»

ЦЕНА СВОБОДНАЯ

ОСНОВАН В ФЕВРАЛЕ 2003 ГОДА

# бизнес-ревью

ежемесячный деловой журнал

№ 4 (107) май 2013

ТОП  
100

1863-2013

БИЗНЕСМЕНОВ  
БЕЛАРУСИ



ISSN 1992-9390



9 771992 939002 13004



# ГОЛЛАНДСКИЕ ЛОДКИ ИЗ ОСИПОВИЧЕЙ

*Владелец бизнеса рассказал  
о покупателях и потенциале рынка*

текст: Павел Береснев

Голландские катера и лодки под брендом MasterBoats Holland выпускает в Осиповичах УЧПП «Ростини». Большое количество этой продукции экспортируется в Западную Европу. Почему такое довольно нетипичное для Беларуси производство появилось в маленьком районном городке и кто покупает белорусско-голландские лодки, мы расспросили у Виллема Антона БООЛА, учредителя компании «Ростини».

...Когда я приехал в Осиповичи, у ворот предприятия меня встретил Виллем Антон Боол в... рабочей одежде. Мы как-то привыкли: если руководитель — то должен быть в костюме, при галстуке и в своем кабинете. А Виллем, оказывается, непосредственно участвует в процессе изготовления лодок. И считает это нормальным. Он голландец, в Беларусь попал в 1996 году. Здесь ему понравилось, и он остался работать — сначала в столичной фирме, а потом, в 2000 году, основал свою компанию.

— Как получилось, что предприятие по выпуску лодок и катеров разместилось в Осиповичах? Здесь даже крупных рек или водоемов нет...

— Случайно. Наверное, потому, что здесь автозавод, много специалистов, которые знают, как работать со стеклопластиком. Сначала мы выпускали емкости, корпуса, ящики, автомобильные детали из стеклопластика. В 2003 году начали делать лодки — одну модель, потом вторую, а сегодня выпускаем 16 моделей.

— Чем ваши лодки отличаются от произведенных в Голландии? Они дешевле?

— Я думаю, ничем не отличаются. И цена, в принципе, одинаковая. В Евросоюзе у нас много конкурентов, но их производства находятся не в Голландии, а в Польше, Чехии, Латвии. В год мы раньше делали 80–100 лодок, сейчас меньше, потому что на Западе кризис, меньше берут. До этого ориентировались на страны Евросоюза, много продавали там. Теперь нужно искать другой рынок. Думаю, что наше будущее — в Беларуси, где находится фирма. Ну и, конечно, хотелось бы выйти на рынок России. Сейчас это сделать проще: нет таможни.

— Много уже продали в Беларуси?

— Мы продаем здесь с 2006 года. Белорусы тоже берут лодки. Уже в каж-

Виллем Антон Боол:  
Сегодня можно спокойно  
продавать в Россию.  
Раньше требовались  
специальные документы,  
растаможка — люди  
из-за этого не хотели  
покупать. А сейчас стало  
проще: приехал, заплатил  
и забрал.



ФОТО: ОЛЬГА ШУКАЙЛО



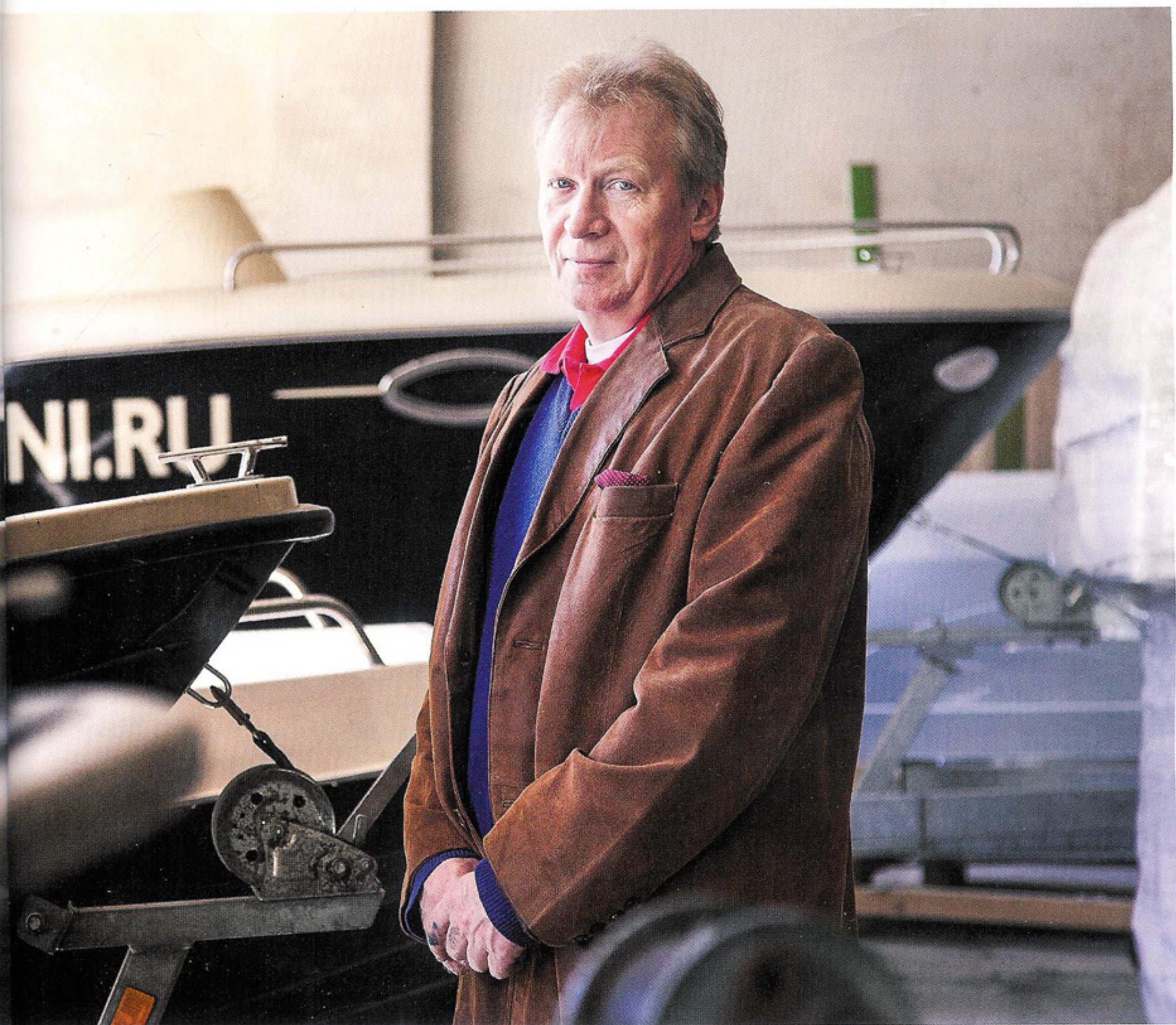
дом большом городе плавают наша лодка — покупатели приезжают из Могилева, Гомеля, Гродно, Витебска, Солигорска, Светлогорска. Это, конечно, не огромное количество — всего 100 или 200, но тем не менее...

Раньше два-три года подряд участвовали в специализированной выставке в Минске, а теперь люди уже знают нас и приезжают сами. Выставка нам не нужна. Рекламируемся через другие медиа, в основном в интернете: есть свой сайт, хотим активно размещать

## «РАНЬШЕ ОРИЕНТИРОВАЛИСЬ НА СТРАНЫ ЕВРОСОЮЗА, МНОГО ПРОДАВАЛИ ТАМ. ТЕПЕРЬ НУЖНО ИСКАТЬ ДРУГОЙ РЫНОК»

рекламу в социальных сетях — например, в «Фейсбуке». Но самая лучшая реклама — это

когда одни покупают, а другие видят нашу лодку, расспрашивают о нас и приезжают покупать.





— Кто покупает ваши лодки в Беларуси? Как оцениваете потенциал рынка?

— В основном покупают для рыбалки и отдыха. В первую очередь, конечно же, рыбаки. Но покупают и те, кто хочет просто поплавать, — даже без мотора заказывают.

Что касается потенциала рынка, то в инспекции по маломерным судам зарегистрировано 500 тысяч лодок. Это уже рынок. Если каждый из этого списка захочет себе со временем купить новую лодку, то рынок большой. Один покупает, а другой смотрит — и тоже хочет себе лодку. У некоторых есть резиновые лодки, но, может, со временем они пожелают поменять их на лодки из стеклопластика.

— В Россию уже что-то продавали?

— Да. Но не хотим отдавать свои товары на реализацию через посредников. Посредники-дилеры хотят просто быстро продавать, а сервис при этом никакой. Мы хотим, чтобы человек, если ему нужна лодка, напрямую выходил на нас.

— Планируете открыть в России свое представительство?

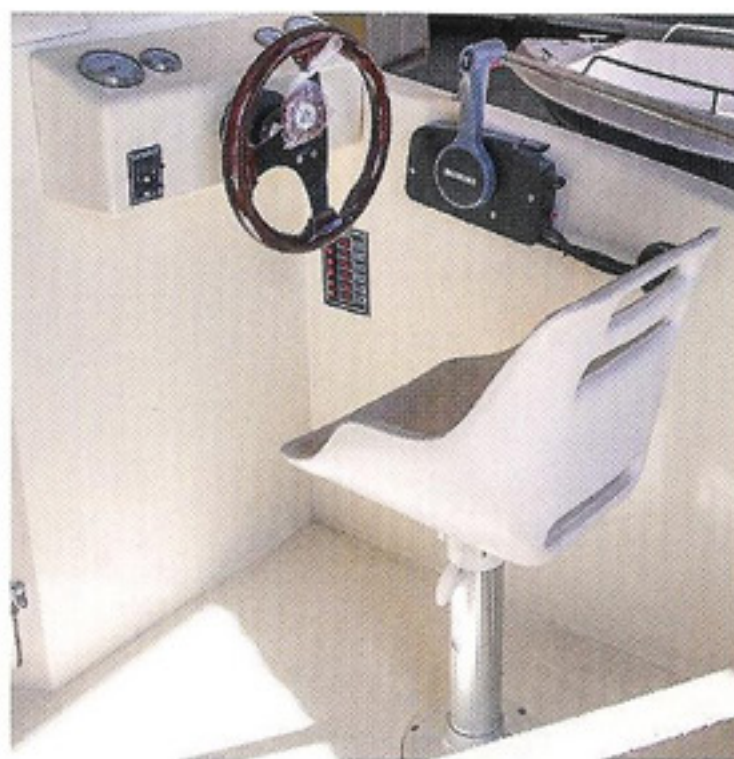
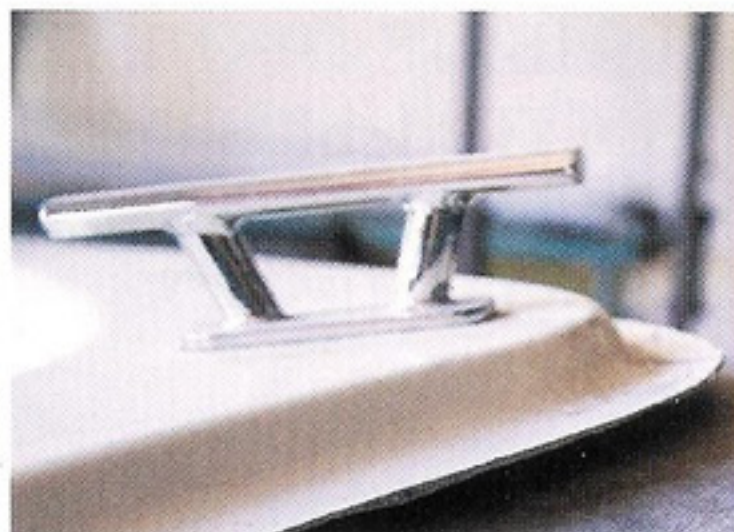
— Нет, мы хотим, чтобы люди к нам приезжали в Осиповичи и смотрели, что у нас есть. Мы всегда можем что-то показать и предложить: пять-шесть лодок всегда есть в наличии, а это уже какой-то ассортимент. Может и больше быть, в зависимости от сезона. Летом больше лодок делаем, зимой — меньше. Уральцы покупают в Германии машины, которые стоят 3–6 тысяч долларов, лодка стоит столько же — почему бы и за ней не приехать?

— Конкуренты в России есть? В чем ваши преимущества? В цене?

— Конкуренты, конечно, есть. Много в Петербурге, да и в других городах. Думаю, что ценой мы не отличаемся. Я считаю, что если продукт хороший, то цена — это не самое главное. Люди хотят получить продукт современного внешнего вида и хорошего качества. Если это есть, если лодка сделана хорошо, она будет продаваться. Мне кажется, если ты выпускаешь хороший продукт, его все равно купят.

— Таможенный союз какие-то выгоды дает?

— Конечно. Отсутствует таможня, документы не нужны — можно спокойно продавать в Россию. Раньше требовались специальные документы, растаможка — люди из-за этого не хотели покупать. А сейчас стало проще: приехал, заплатил и забрал. Это большой плюс.



— Как оцениваете условия для ведения бизнеса в Беларуси?

— Условия стали лучше. В прежние времена каждый год требовался новый сертификат на наши лодки, нужно было проводить испытания. Это было трудоемко и дорого. Сейчас это упростили. Я считаю, что проблем для бизнеса нет — здесь тихо, спокойно, процесс идет. Нам работать не мешают.

— Насколько я знаю, раньше вы арендовали помещение, сделали там ремонт, но фирму оттуда потом «выселили»?

— Да, было такое. В 2000 году мы начали арендовать помещение, в котором до этого была СТО. Мы хотели выкупить это помещение, но мэр Осиповичей считал, что нужно вернуть СТО. Потом нам предложили вот это место, где сейчас и располагается наше производство, — и вопрос решился. Эти площади мы уже не арендуем, они наши.

— Какие планы на будущее?

— Кроме лодок хотим делать другие изделия из стеклопластика — цветочницы, мебель. Из этого материала много интересных вещей можно изготовить. Например, можно купить бетонную цветочницу 60 на 60 сантиметров, она будет

**«ЕСЛИ ПРОДУКТ ХОРОШИЙ, ТО ЦЕНА — ЭТО НЕ САМОЕ ГЛАВНОЕ. ЛЮДИ ХОТЯТ ПОЛУЧИТЬ ПРОДУКТ ХОРОШЕГО КАЧЕСТВА. ЕСЛИ ЭТО ЕСТЬ, ЕСЛИ ЛОДКА СДЕЛАНА ХОРОШО, ОНА БУДЕТ ПРОДАВАТЬСЯ. МНЕ КАЖЕТСЯ, ЕСЛИ ТЫ ВЫПУСКАЕШЬ ХОРОШИЙ ПРОДУКТ, ЕГО ВСЕ РАВНО КУПЯТ»**

— Какие тенденции наблюдаются в сегменте лодок?

— Раньше у всех были металлические казанки или резиновые лодки, а сегодня люди хотят купить что-нибудь из стеклопластика. У них есть деньги — можно купить лафет и хорошую лодку. Люди стали жить богаче, не все, но гораздо больше людей теперь могут позволить себе такое удовольствие.

весить 500 кг. А такая же из стеклопластика — 20 кг. Их можно ставить в доме, офисе, ресторанах. Сейчас открылось много летних террас у кафе, а такие цветочницы никто не выпускает. Мы этим занимаемся, делаем сайт.

Вообще, мы не продаем лодки — мы продаем отдых или отпуск на воде. Это гораздо больше, чем просто лодка, это эмоция. Это же касается мебели и цветочниц: это не просто стул или ящик, это атмосфера, антураж, место, где люди себя чувствуют хорошо. Ящик может сделать любое предприятие, а нужно уметь это преподнести, продавать по-другому. ■