



ŻAGLE pytają, Peter Harken odpowiada

Po raz pierwszy na polskiej imprezie targowej pojawiła się firma Harken Polska. Z tej okazji warszawskie targi zaszczylił sam założyciel i „big boss” – Peter Harken.

Rozmawiał z nim Dariusz Urbanowicz

„Żagle”: Skąd decyzja o wejściu na polski rynek?

Peter Harken: Nasze zainteresowanie polskim rynkiem rozwijało się od kilku lat. Jednak dotąd nie byliśmy po prostu gotowi, a teraz jesteśmy. Wchodzimy na ten rynek i jesteśmy bardzo szczęśliwi.

„Ż”: Polski rynek zdominowany jest przez łódzie turystyczne. Czy oferta Harkena jest w stanie sprostać zapotrzebowaniu turystów?

P.H.: Moja firma została stworzona z myślą o produkowaniu sprzętu regatowego. Współczesne łódki turystyczne mają zazwyczaj małą załogę w porównaniu do jachtów regatowych, gdzie załogi są często znacznie liczniejsze. Dlatego osprzęt na łodziach turystycznych też musi działać w prosty sposób. Właśnie dlatego coraz więcej cruiserów wyposażanych jest w mój sprzęt, po to, by ułatwić sobie życie na niedostatecznie obsadzonej ludźmi łódce. Przykładowo Jeaneau albo Beneteau biorą sprzęt od nas. Współpraca z nimi pozwala nam pracować, zaspokajając potrzeby zwykłych ludzi. Jednak naszą filozofią wciąż będzie: być najlepszym producentem sprzętu regatowego.

„Ż”: Jaką politykę cenową zamierzacie prowadzić w Polsce? Dotąd sprzęt Harkena był niebotycznie drogi, głównie za sprawą pośredników...

P.H.: Nie potrafię powiedzieć w tej chwili, jakie będą ceny oferowane przez Harken Polska. Firma ta ma dostęp do produktów bez żadnych pośredników. Dlatego na pewno ceny pójdą w dół w porównaniu z dotychczasowymi, kiedy sprzęt do Polski trafiał przez Niemcy. Dodatkowo chcemy zaproponować pewne rozwiązanie. Naszym celem jest też optymalizacja rozwiązań poprzez wspólną pracę z projektantem. Jeśli będziemy wspólnie szukać najlepszych rozwiązań, gwarantuję, że koszty okażą się znacząco niższe, bo będziemy w stanie rozplanować tak bloki i kabestany, by było ich mniej przy tej samej wydajności. To może dziwnie brzmi, że chcemy sprzedać mniej, ale nam naprawdę zależy na zadowoleniu klienta. Staramy się pomagać.

Lubisz dostawać prezenty

Czytaj ŻAGLE w prenumeracie!



str. 79