

BOAT

International

Üç ayda bir yayınlanır

T Ü R K İ Y E

FOKUS
POKUS
MEDYA

ISSN 2548-1068



9 772548 108005

Sayı 04 Fiyat 20 TL

Gulf Craft CEO'su

Erwin Bamps:

“Türkiye pazarında bir
büyüme bekliyoruz”

Semi-custom rehberi

Sahibine özel yaşam alanlarına
sahip en yeni ve üretimdeki
megayatlar

Akdeniz'in
görülmesi
gereken dalış
noktaları

SEVEN SINS

Sanlorenzo'nun
şimdiye kadar suya
inen en büyük yatı



BAE'DEN DÜNYAYA AÇILIYOR

Majesty



Yazı Esra Makara

Fotoğraflar Majesty Yachts Arşivi

100

Majesty Yachts'ın Monako'da keşfetme fırsatı bulduğumuz en küçük modeli Majesty 100, tasarımıyla hem çok konforlu hem de oldukça şık... Dubai'de inşa edilen 31,68 metrelik yat, sahip olduğu özellikleriyle Avrupa pazarına da hitap ediyor



*Majesty 100'ün baş
tarafında da büyük ölçüde
güneşlenme ve oturma
alanları mevcut. Bu özelliği,
mıgayan olduğundan da
ferah gösteriyor*







G

ulf Craft, Ortadoğulu olarak nitelendirilse de aslında coğrafi açıdan iyi konumlanmış bir tersane. Dubai merkezli firma hem Avrupa'nın geleneksel diyebileceğimiz pazarına hem de büyümekte olan Asya pazarına yakın.

1982'den bu yana üretim yapan ve yaklaşık 9 bin tekneyi suyla buluşturan tersanenin ürün yelpazesinde balıkçı tekneler de var, lüks süperyatlar da. Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) menşeli markanın Maldivler'de de bir üretim alanı mevcut. Umm Al Quwain'deki üretim tesislerinde süperyatlar inşa eden Gulf Craft'ın kapasitesi ise yılda boyları 47 metreye kadar değişen 400'ün üzerinde yat üretmeye uygun.

Majesty Yachts ve Nomad Yachts tersanenin ön plana çıkardığı markalarından yalnızca ikisi. Majesty Yachts yönetimindeki Mohammed Hussain Al Shaali'nin söylediği üzere bu marka pek çok açıdan Gulf Craft'ın ana serisi rolünü üstleniyor. Bugün Majesty Yachts, Asya'dan olduğu kadar Amerika ve Avrupa'dan da müşterilerin ilgisini cezbediyor. Serisinin büyük modellerinden Majesty 122'nin 2015'te Dünya Süperyat Ödülleri'nde kalite ve değer ödülüne layık görülmesi hala hatırlarımızda.

Öte yandan, dış yaşam alanları ve tasarım çizgisiyle serinin en küçük yatı Majesty 100, Gulf Craft markasının da ilk yarı dönüştürülebilir flybridge'li yatı. Yani, yatın bir bölümü kapalı olan flybridge'i baş tarafında sürgülü paneller ve açılır kapılar ile ulaşılan güneşlenme alanları barındırıyor veya kış tarafta bir bar ve barbeküyü de içeren tam donanımlı bir güneşlenme alanı olarak dizayn edilebiliyor. 2017 Monaco Yacht Show süresince ziyaret fırsatını bulduğumuz markanın bu modelini Gulf Craft CEO'su Erwin Bamps ve Gulf Craft Türkiye temsilcisi Barış Erer ile gezdik. Öncelikle söylemeliyiz ki, Majesty 100 pek çok özelliğiyle serideki diğer modellerden ayrılıyor. Bunların en dikkat çekeni sade yerleşim alanlarına sahip olması. Megayatın yarısı kapalı olan flybridge'ine ▶

“Majesty 100'ün sahip olduğu detaylar devrim yaratmıyor belki ama hepsinin bir araya geliş şekli ve ortaya çıkan kombinasyon bu megayatı eşsiz kılıyor”



Üstte: Majesty 100'ün dinlenme alanı. Sağda: Megayatın ana salonu havuzlukla bağlantısı ve sahip olduğu büyük camları sayesinde aydınlık



Majesty Yachts'ın iç yaşam mahallerinde kullanılan, dekorasyonu tamamlayıcı nitelikteki her parça tersanenin kendi üretim alanında hayata geçiriliyor

çıktığımızda bu izlenimi hemen ediniyoruz. Bir wet-bar ile oturma alanlarının yerleştirildiği havuzluktan içeriye girdiğimizde sancakta geniş oturma alanları, iskelede ise dört kişilik yuvarlak bir masa karşılıyor. Bütün bir alan 31,68 metrelik bir yattan beklenenden daha fazlası. Yine de, Erwin Bamps, Majesty 100'ü süperyat dünyasına yeni adım atan denizciler için ideal olarak nitelendiriyor. Boyutu sayesinde yat bir marinaya kolayca bağlanabildiği gibi, okyanus aşırı seyirlere de çıkabilme kabiliyetini gösteriyor.

Megayatin ana güvertesi, hacimden iyi derecede yararlanıldığının bir göstergesi. Çünkü hem salon hem de başaltındaki ana kamara geniş alanlara sahip. Güvertede ilk olarak havuzluktaki uzun oturma alanı ile onun önünde büyük bir yemek masası karşılıyor. Havuzluğun öne çıkan yanı hiç şüphesiz iskele ve sancak taraflardaki açılabilir mini balkonlar. Bu alanlar sayesinde denizle temas hiç kesilmiyor bile denebilir. Majesty Yachts'ın açılabilir yan balkonları, ana kamara veya havuzluğa entegre edilmiş şekilde farklı modellerle kullandığını görüyoruz.

Ana güvertede iç yerleşim mahallerine doğru ilerlediğimizde öncelikli olarak salona giriyoruz. Salonun zemininde ahşap kullanımı tercih edilmiş. U şeklinde yerleştirilmiş olan her biri üçer kişilik koltuk ile zemindeki halının rengi krem rengi tonlarında ve bu da ortamı olduğundan daha geniş gösteriyor. Büyük camlarla içeride doğal bir aydınlık da elde edilmiş. Ana salonun devamında iskele ve sancak taraflarda şık görünüme sahip büfeler bulunuyor. Orta alanda ise üstü cam olan 10 kişilik şık bir yemek masası mevcut. Masanın önündeki duvar arka ışıklarla aydınlatılmış. Salonun oradan yatın yaşam alanlarına açılan iki giriş mevcut. Soldaki hol kuzineye ve kaptan köşküne ulaştırıyor. Bu bölümlerde mermer kullanımı ön





Üstte: Majesty 100'ün ana kamarasındaki ahşap detaylar krem rengi dekorasyonu biraz kırarak ortama canlılık katıyor



planda. Yata tam kapasiteli hizmet verme olanağı sunan kuzinesinde dondurucudan mikrodalga fırına kadar her detay düşünülmüş.

Megayatin biri ana olmak üzere 12 konuğa hitap eden toplam altı kamaralı bir yerleşimi mevcut. Yatın ana kamarası bu güvertenin başaltı tarafına konumlandırılmış. İlk bakışta, krem rengi halının bulunduğu zemin ve açık kahverengi duvarların

uyumunun yanı sıra yatakta, oturma alanlarında ve masanın üst kısmında tercih edilmiş koyu ahşap dikkat çekiyor. Bu detaylar çift kişilik yatağın başındaki kahverengi aydınlatma ile de tamamlanmış. Kamaranın iskele tarafındaki koltukların yanında hafif dalgalı bir masa bulunurken, sancak taraf daha çok depolama alanlarına ayrılmış. Kamaranın banyosunun zemininde de mermer kullanımı öne çıkıyor. Megayatin, ikisi çift kişilik beş konuk kamarası ise alt güvertenin merkezine konumlandırılmış. Bu kamaralar görece küçük olsalar da, dekorasyonlarında ana kamaradan da izler taşıyorlar. Bu da yatın genelindeki uyumu güçlendiriyor.

Majesty 100, gerek mühendisliği gerekse iç ve dış tasarımıyla tamamen markanın bir eseri. Tasarım sürecinin tamamı ve yaşam mahallerinde kullanılan mobilyalar tersanede gerçekleştirilmiş. Kompozit binadan inşa edilen yatın sınıflandırması RINA. Performans konusunda ise, 1900 hp gücündeki MAN V12 motorlarla sağladığı 23 knot'lık sürüş keyfinin muadillerinden farklı olmadığını söylemekte fayda var. Aksine, Majesty 100 yaşam alanlarıyla ferahfeza yapısını korurken performansından da ödün vermemişe benziyor. Markanın süperyat serisinin en küçük modeli olan Majesty 100, konfor açısından serinin amiral gemisi Majesty 155 ile yarışır nitelikte. ■

“Majesty 100'ün ana güvertesinde hem sancak hem de iskele taraflardaki mevcut balkonlar denizle teması artırıyor”

MAJESTY 100

MAJESTY YACHTS

Yükseltilmiş
kaptan köşkü

Üst güverte

Ana güverte

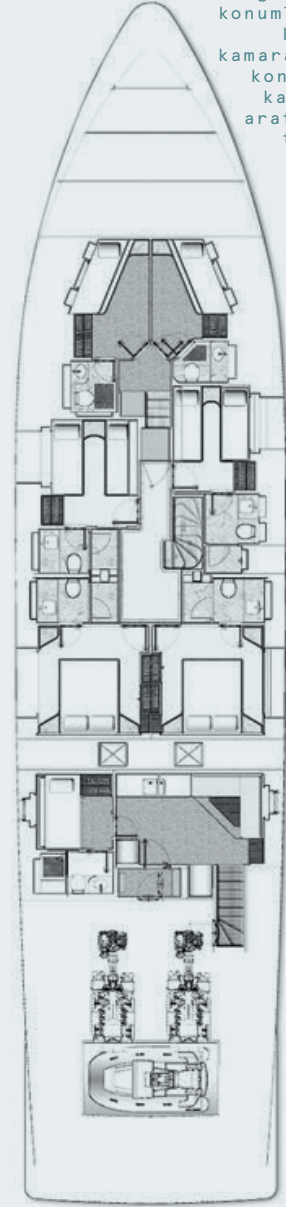
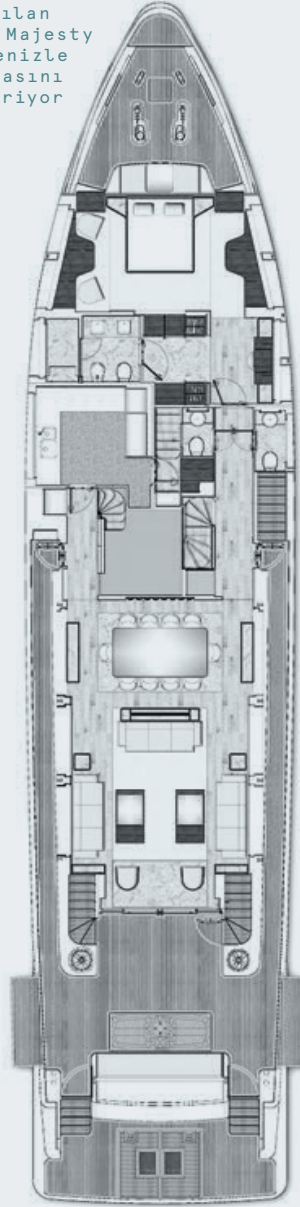
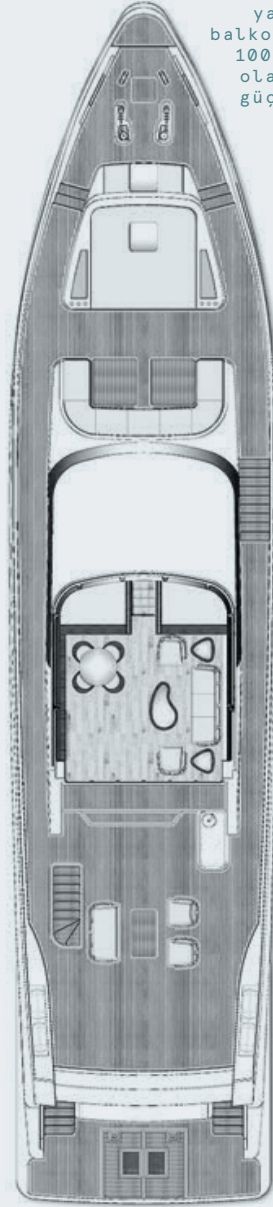
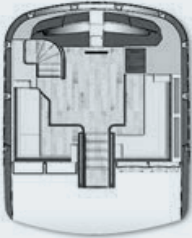
Alt güverte

Maviyle bir bütün:
ana güvertenin
havuzluğunda iki
yana açılan
balkonlar, Majesty
100'ün denizle
olan temasını
güçlendiriyor

Dinlenmek için
ideal: alt
güvertede
konumlandırılan
konuk
kamaralarındaki
konfor ana
kamarayı
aratmayacak
türde

Özel alanlar:
üst güvertedeki
dinlenme
alanları
megayatin diğer
kısımlarından
bağımsız ve
özgür. Yerleşimi
sayesinde ferah
bir yaşam
mahalli

Manzaraya tam
hakimiyet:
yükseltilmiş
kaptan köşkü
deniz seyrini
de keyifli ve
pratik hale
dönüştürüyor



Tam boy 31.68 m
Su hattı boyu 26.63 m
Genişlik 7.13 m
Su çekimi 1.583 m
Deplasman 123 GT
Jeneratörler
2 x Kohler 50 kW

Motor
2 x 1900 hp MAN V12
En yüksek/sevir hızı
24/10 knot
Yakıt kapasitesi
15.141 lt
Temiz su kapasitesi
3.028 lt

Tekne sahibi/konuklar 12
Mürettebat 4
İnşa malzemesi
Karbon fiber (FRP)
Sınıflandırma
RINA

Gemi mühendisliği
Gulf Craft
Dış tasarım
Gulf Craft
Tasarım Ekibi
İç tasarım
Gulf Craft
Tasarım Ekibi

Tersane/üretim yılı
Majesty Yachts/2017
13, Sheikh Ahmed bin
Rashid Al Mualala
Road Umm AL-Quwain
- Birleşik Arap
Emirlikleri
t: +971 67406060
w: gulfcraftinc.com

Türkiye temsilcisi
B&C Marine Yachts
w: bcmarin.com

Gulf Craft CEO'su Erwin Bamps

“Türkiye pazarının
büyüyeceğini umuyoruz”



Dubaili Gulf Craft tersanesini Birleşik Arap Emirlikleri sınırlarından çıkaran ve Avrupa'ya, Amerika'ya, Asya'ya taşıyan bir isim var: Erwin Bamps. Genç CEO, kendi hayatında da dinamik olmayı savunanlardan. Onu yakından tanımak ve markaya dair çalışmalarını dinlemek için Monako'da Erwin Bamps ile kısa bir röportaj gerçekleştirdik



Gulf Craft, Dubai menşeli, etkili bir tersane. Siz de onun arkasındaki önemli figür olmayı sürdürüyorsunuz. Bu noktaya nasıl gelindiğini sizden dinleyebilir miyiz?

Ben aslında telekom endüstrisinden geliyorum. Uzun yıllar o sektörde çalıştım. Gulf Craft'a dahil olmam ise 2002'de gerçekleşti. Başından beri markayı dünya piyasasında önemli hale getirmeyi ve şirket için sürdürülebilir bir büyüme stratejisi geliştirmeyi istiyordum. Kaldı ki Gulf Craft, yat sektöründe çok önemli bir deneyime sahip. Tersanenin kurucusu markayı uluslararası alanda büyütmeyi hedefliyor, bölgesel kalmayı yeterli bulmuyordu. Bu süreçte Gulf Craft'ın yanında olabildiğim ve hedeflerine doğru ilerlemesine katkıda bulunduğum için gerçekten gurur duyuyorum. Göreve ilk başladığım zaman 200'ün üzerinde çalışanı olan bir tersaneyken, markanın çatısı altında şimdi yaklaşık 1500 çalışanı olan dört tersane bulunuyor. İlk yıllarda yalnızca uluslararası büyümeye değil Gulf Craft'ın bilinirliğine, üretim kalitesine ve genel olarak piyasada yarattığı izlenime de yöneldim. Hedefimiz ürün, pazar ve marka eşitliği oluşturmaktır. Şirketle birlikte ilerlediğim son 15 yılın, büyük adımlara hazırlık niteliğinde olduğuna inanıyorum. Gelecek güzel fırsatlar bizi bekliyor.

Markayı diğer muadillerinden ayıran en büyük özelliği nedir?

Yalnızca bir tekne üreticisi olarak kalmak istemiyoruz. Öyle bir pazardan geliyoruz ki, burada yerli üretimin dünyaya

sesini duyurması tanıdık bir durum değil veya insanlar tekne üretildiğini görmeye alışkın değiller. Başarımızın sırrı firmanın tarihinde saklı aslında. Yalnızca üretim ve inşa hedefli değil, fakat insanların beklentileri doğrultusunda ilerledik. Farklı tasarımlarla, farklı bir yaklaşımla yola çıkarak hayata değişik bir bakış açısı getirdik. Ürün yelpazesi pek çok müşterinin ilgisini çekiyor. Birçok insan bizim yalnızca Ortadoğulu müşterilere yat ürettiğimiz görüşünde olsa da bu aslında öyle değil. Temelde BAE'de inşa yaptığımız doğru, fakat ciddi bir uluslararası müşteri kitlemiz de söz konusu. Ürün sunumunda, müşteriye olan yaklaşımda farklı olduğumuzu ve bu şekilde ilgi çektiğimizi düşünüyorum. Pazardan alınan geribildirimlerden doğru anlamda yararlanarak bunu yat sektörüne beklenildiği şekilde yansıtıyoruz. Tarihsel niteliğimiz felsefemizi de geliştiriyor. İnsanlar bölgesel anlamda bize karşı çok beklenti içine girmediklerinden, diğer markalarda olmayan teknelerin inşasını gerçekleştirmeye çalışıyoruz. Bugün bile başka hiçbir yerde bulamayacağınız türde modellerimiz mevcut. Diğer markaların yatırım yapmadığı pazar fırsatlarına yöneldik. Bugün bile pazar beklentilerinin tam karşılanmadığı bir dünyadayız. Haliyle bu da bizi ürün anlamında ileriye taşıyor. Sunduğumuz kalite ve değeri işimize de yansıtmaya çalışıyoruz.

Sözünü ettiğiniz pazar beklentileri nedir?

Bizim stratejimizi ortaya koyan ana temalardan biri aile yatları. Bir tekne, sahibini benimsemeli, yeterli mekan ►

içermeli, güvenilir ve dayanıklı olabilmelidir. Aile odaklı ilerliyor ve yatlarımızı kalabalık grupların birlikte seyredebileceği türde üretiyoruz. Hem iç hem de dış yaşam mahallerinde yeterli genişliğe ve fonksiyonelliğe yer vermek gerçekten önemli. Bir ürüne stil kazandırmak kolaydır, fakat yatlarımızı geniş alanlarla tasarlamak bizi niteleyen özelliklerimizden.

Tersanelerinizi yalnızca BAE’de yer almıyor. Bir de Maldivler var. Üretim kapasitesi ve bu süreçte kullanılan yöntemler nedir?

Toplam dört tersanemiz bulunuyor: üç tanesi Birleşik Arap Emirlikleri’nde, biri de Maldivler’de. Farklı modellerden yılda yaklaşık 400’e kadar tekne üretebiliyoruz. Motoryat alanına odaklandık. Geliştirilmiş kompozit üretimden yararlanıyor ve bunu şimdilerde çelik ve alüminyum yat üretimine taşıyoruz. Üretim alanımızın kişisel ve doğal olmasına özen gösteriyoruz. Gulf Craft neredeyse her parçayı kendi tersanelerinde üretiyor. Bunun nedeni, başlangıçta bize yardım edebilecek birilerinin olmayışındı. Her detayla kendimiz ilgilenmek durumunda kaldık ve bugün de bu tarz bir çalışmayı sürdürüyoruz. Başarılı olmak için ele aldığımız esas, bugün bize bir marka değeri kazandırıyor.

Üretim aşamasında sipariş almayı bekliyor musunuz?

Genellikle sipariş almayı beklemeden hazır üretim yapıyoruz. Bir yatın inşasına başladığımızda onu satmaya yönelik

umutlarımız da yüksek oluyor. Bu aslında büyük bir risk, ama bu sayede pazara yeni teknolojiler kazandırabiliyoruz. Her zaman müşterilerimizle paylaşacağımız ve onları heyecanlandıracağına inandığımız yeni projelerimiz mevcut. Bu sayede büyüyor, geliyor ve yapabileceklerimizi farklı kılabiliriz. Deneyisel olma yeteneğimiz ve arzumuz yeni fikirler olarak ortaya çıkıyor.

Görünüşe bakılırsa yatların her detayı tesis içinde ve hazır üretiliyor. Hiç yabancı isimlerle çalıştığınız oldu mu?

Tabii ki, iç ve dış tasarımı ve hatta gemi mühendisliği alanında dünyaca ünlü isimlerle çalıştığımız da oluyor. Avrupalı ve Avustralyalı isimlerle de işbirliği halindeyiz. Evan K. Marshall, Sam Sorgiovanni ve Cristiano Gatto şimdiye dek çalıştığımız önemli isimlerden. Ben her zaman için kendi tasarım ekibimizi dışarıdan gelen insanların teknik ve stil anlamındaki bilgi birikimiyle dengelemek taraftarıyım. Yenilikçi olan bir tasarım ekibine sahip olmak elbette ki harika, ama bazen ilham verecek ve bu ekibi zora koşacak isimler de gerekebiliyor. Bütün bunlar deneyimimizi artırmak ve dünyanın geri kalanıyla iletişimini koparmamak açısından oldukça önemli.

Maldivler yatçılık için yeni bir alan değil mi?

Yat anlamında evet, ama küçük boy tekneler için yeni değil. Maldivlerde 200 kişinin yaşadığı 1000’in üzerinde ada bulunuyor. Uzun yıllardan beri balıkçılık ile

DENİZ, BENİM İÇİN BİR KAÇIŞ NOKTASI...

Sizin yat merakınız ne boyutta?

Boş zamanlarında seyre çıkan biri olmasam da, bir şekilde müşterilerle veya ailemle kendimi suda buluyorum. Benim için önemli olan ailemin iPad’leri bir kenara bırakarak bir araya geliyor olması! Deniz, kendimizi daima bağımlı hissettiğimiz iPhone’lardan ve karadaki sorunlardan uzaklaşmak için bir kaçış noktası yaratıyor. Gulf Craft ekibine dahil olmadan önce tekne yaşamının keyfini keşfetmemiştim. Belçika’da doğup büyüdüm, tekne benim için gri gökyüzünün altında soğuk günler ve griye çalan sularla özdeşleşmişti. Maldivler’in mavisini orada yoktu. Gulf Craft bu anlamda benim gözümü açtı aslında. Artık ailemi de alıp denize açılmak istiyorum.

En keyif aldığınız seyir noktası neresi?

Bence mükemmel veya favori seyir noktası diye bir şey yok. Bazı yerleri diğerlerinden daha çok sevdiğimiz doğru ama iş keşfetmeye geldi mi her seyir deneyimi bir maceraya dönüşebiliyor. Tabii ki Maldivler ve Tayland enfes güzellikte. Fakat bana şu an için nereye gitmek istediğimi sorarsanız eğer, daha önce gitmediğim bir yer seçerim. Nihayetinde denizcilik de bunu gerektiriyor. İçimizdeki kaşifi bir şekilde tatmin edebilmeliyiz.

Otomobillere olan ilginiz ne boyutta? Garajınızda hangi marka mevcut?

İki otomobilimiz var. Ben BMW kullanırken, eşim Range Rover Evoque kullanıyor. Benim BMW’yu seçme nedenim çok konforlu bir sürüş sağlaması. Kendimi onun içinde güvende hissediyorum, çünkü kolay bir şekilde

kontrol ediyorum. Eşim ise Range Rover’in tarzını beğeniyor. Tam istediği gibi iç oturma alanları kırmızı. Bu noktada Range Rover’in sunduğu iç yerleşim ile sürüş kabiliyeti reddedemeyeceğimiz boyutlarda. Performans, stili ve dört tekerlekli sürüş kabiliyetinin doğru kombinasyonu. Sürüş esnasında duyulan güven de önemli elbette. Aslına bakarsanız Gulf Craft tasarımlarında bizim önemseydiğimiz de bu detaylar. Bütün bu özellikler bir araya geldiğinde harika bir bütün oluşturuyor. Majesty 100 bunun için verilebilecek çok güzel bir örnek. Sahip olduğu detaylar devrim yaratmıyor belki ama hepsinin bir araya geliş şekli ve ortaya çıkan kombinasyon bu megayati eşsiz kılıyor.

Saat koleksiyoneri misiniz? Kaç saatiniz var?

Hatırlamıyorum! Altı veya on civarında olabilir. Hepsini farklı renkte ama ağırlıklı olarak siyahı tercih ediyorum. En sevdiğim saatimi şu an bile takıyorum. Bir Armani. Kıyafetimle uyum içerisinde ve rengi de gayet güzel. Çok marka tutkunu biri değilimdir ama bulunduğum yere ve giydiğim kıyafete uyumlu olmasına dikkat ederim. Ben de bir markanın başında olsam da, bazen markaların görünüm açısından abartıldıklarını söylemeden edemeyeceğim. Bir ismin ardındaki konfor ve güveni görebilmek çok daha önemli. Bir ismi marka yapan aslında ardındaki değerler. Sahip olduğum saatlerin her biri farklı markadan olabilir. Hepsini büyük bir keyifle kullanıyorum. Benim Gulf Craft tekneleriyle yaratmak istediğim his de tam olarak bu aslında. Ürün çeşitliliğini Gulf Craft garantisiyle sunmayı istiyoruz. İnsanların bütçesi veya tarzı ne olursa olsun, onlar işbirliği kurmak her zaman gurur verici.



geçiniyor ve adadan adaya tekne ile ulaşım sağlıyorlar. Fakat bunu şimdi bir de keyif için yapmak bir yenilik, evet. Maldivler'in coğrafi anlamda büyüklüğünü ve üzerinde yaşanan ada sayısını düşündüğünüzde böylesi bir yatırımı hak ettiği söylenebilir. Otomobil kullanmıyorlar, tekneyi ise her gün kullanmaları gerekiyor. Bölgede kompozit tekne üretiminin olmadığını fark ettiğimizde kendi pazar gereksinimlerimizi masaya yatırdık ve yolcu taşıma veya eğlence amaçlı üretilen tekneler gibi çok sayıda teknenin bu pazara hitap ettiğini gördük. 2000'de kurduğumuz tersanemiz şimdi 17 yaşında ve pazar için doğru ebatlarda tekneler üretiyor. Aynı zamanda Maldivler'deki hizmet noktamızda yalnızca kendi teknelerimiz değil, yerli üretimler de bakıma alınabiliyor.

Gulf Craft, Majesty ve Nomad markaları için en büyük pazarlar nerede?

Bizim de var olduğumuz pazar en büyüğü. Ciromuzun yarısını Ortadoğu'dan elde ediyoruz. İkinci büyük pazar yüzde 25 oranla Avrupa, ki bu Rusya'yı da kapsıyor. Onu yüzde 20 oranla Güneydoğu Asya ve Asya Pasifik ile yüzde beş oranla dünyanın geri kalanı izliyor. Dağıtım şeklimiz bu doğrultuda ilerliyor.

Türk pazarını nasıl değerlendiriyorsunuz? Beklentileriniz ne yönde?

Türk pazarına her zaman tekne satışı gerçekleştirdik, sadece mevcut bir satış temsilcimiz yoktu. Bu pazarda

ürün satışından ziyade deneyime odaklanmak gerektiğine inanıyorum. Bize inanan insanların varlığı olmadan Türk pazarına giriş yapmamız mümkün olmazdı. Bugün gelinen bu noktada marka bilinirliğimiz mevcut. Türkiye kıyılarıyla, dağları ve adalarıyla yatçılık için gerçek bir cennet. Pazarın henüz doygunluğa ulaşmadığına inanıyoruz. Tek ihtiyacımız olan doğru ortaklıktı ve şimdi artık o da var. Sınır tanımayacağımızı söyleyebilirim. Türk pazarında daha yapılanmış bir büyüme beklentisi içindeyiz.

Bu yılki Monaco Yacht Show'u nasıl buldunuz? Sizce yükselen Asya fuarlarının yanında özel yerini hala koruyor mu?

Bu yıl Monaco'ya üç süperyat ile katıldık. Burası çok köklü ve dünyanın da en önde gelen süperyat fuarı. Senelerdir burada olmaya özen gösteriyoruz. Kaldı ki insanlar bizi burada görmeyi bekliyorlar, bu da doğru noktada olduğumuzu bize hissettiriyor. Öte yandan, Asya çok geniş bir alan olarak ele alınmalı. Bölgede yalnızca ürüne yönelmeyen, yatçılık alanında da doğru hizmeti veren fuarlar düzenleniyor. Yatçılık Asya'nın birçok kesiminde yükselen bir ilgi alanı. Oradaki müşteriler hala bizim ürettiğimiz tarzda yatlarla neler yapabileceklerini keşfediyorlar. Asya'da yaptığımız sunumlarda her zaman yaşam tarzına ve yatçılığın yaşattığı tatmin duygusuna daha çok değinirken, teknelerin teknik detaylarına pek az yer veriyoruz. Kuzey Amerika ve Avrupa'da ise bunun tam tersi bir durum söz konusu. ■