



## Pomorze katamaranami stoi



PAWEŁ LEŚNIAK

Dyrektor Handlowy, Green Dream Boats

Green Dream Boats podbija świat innowacyjnym katamaranem napędzonym energią solarną. Popyt na tę cichą, zeroemisyjną jednostkę wyrażają zarówno klienci indywidualni, jak i firmy, gdyż można na niej oprzeć kilka rodzajów działalności rekreacyjnej, wypoczynkowej i komercyjnej. Czym gdański produkt wyróżnia się na tle innych łodzi wykorzystujących panele fotowoltaiczne? W jaki sposób można z sukcesem wyjść za granicę, nie ponosząc ogromnych nakładów na działania marketingowe? Jaka jest globalna marka Pomorza w branży jachtów i małych łodzi?

Rozmowę prowadzi Marcin Wandałowski – redaktor prowadzący „Pomorskiego Przeglądu Gospodarczego”.

### Na bazie jakiego pomysłu powstała firma Green Dream Boats?

Wszystko zaczęło się od tego, że właściciel firmy – Mirosław Skwarek – spacerując pewnego letniego wieczoru ze swoją żoną nad Motławą, miał problem ze znalezieniem wolnego stolika, przy którym mógłby spokojnie napić się kawy czy zjeść kolację. Tłum ludzi, zgiełk, hałas. Wtedy pojawiła się w jego głowie myśl, że idealnym rozwiązaniem byłoby przeniesienie stolika z restauracji na wodę. Tak zrodził się pomysł stworzenia łodzi Solliner, wokół której zbudowana została cała firma.

### Czym charakteryzuje się Państwa łódź?

Jest to stosunkowo niewielki, mogący pomieścić do 10 osób katamaran wyposażony w silnik elektryczny napędzany w stu procentach energią słoneczną. Pozwala to na praktycznie bezkosztowe podróżowanie. Zamieszczone na dachu łodzi panele fotowoltaiczne powodują, że Solliner ma właściwie nieograniczony zasięg – w ciągu dnia akumulatory ładują się na bieżąco, a nocą dają możliwość użytkowania łodzi nawet przez 18 godzin.

Solliner określiłbym mianem *social boat* – jest to coś w rodzaju pływającego po wodzie stolika, przy którym można się spotkać ze znajomymi, posłuchać muzyki, zrelaksować się. Łódź jest bardzo cicha, zeroemisyjna oraz niezwykle ekonomiczna i wygodna – nie trzeba do niej kupować paliwa, nie wymaga ona praktycznie żadnej obsługi.

To, czym się wyróżnia Solliner, to jednak przede wszystkim charakterystyczny design oraz jakość wykonania. Większość łodzi motorowych jest do siebie generalnie podobnych – to ta sama tendencja, co np. w branży samochodowej. Wygląd naszej łodzi jest natomiast zupełnie inny – gdy tylko weszła ona na rynek, klienci od razu to dostrzegli i docenili.

### **Na jakiego typu akwenach może pływać Solliner?**

Jednostka ta jest przeznaczona głównie do żeglugi śródlądowej, lecz może też pływać na morzu, w odległości do 2 mil morskich od brzegu. Można więc przepłynąć nią np. z Gdańska do Gdyni, odwiedzając po drodze molo w Sopocie. Sądzę jednak, że Solliner najlepiej sprawdza się w żegludze po jeziorach, kanałach, na co wpływ ma też możliwość sterowania wysokością łodzi – podnoszenia i obniżania jej dachu. Dopływając do niskiego mostku nie trzeba więc zawracać, lecz wystarczy zniżyć dach.

### **Kim są Wasi klienci – kto zamawia łodzie?**

Na bazie naszych łodzi można zbudować różnego rodzaju modele biznesowe – np. wynajem na godziny, organizację spotkań biznesowych czy usługi taksówkarskie na wodzie. Stąd też naszymi klientami są przede wszystkim firmy, które kupują sollinery do celów komercyjnych. Mowa tu o marinach, firmach czarterowych, wypożyczalniach łodzi, hotelach chcących zapewnić dodatkową atrakcję swoim gościom. Wśród naszych klientów są też samorzady, które oferują mieszkańcom i turystom możliwość zobaczenia np. miasta od strony wody.

“ Na bazie łodzi Solliner można zbudować różnego rodzaju modele biznesowe – np. wynajem na godziny, organizacja spotkań biznesowych czy usługi taksówkarskie na wodzie. Stąd też naszymi klientami są przede wszystkim firmy, które kupują sollinery do celów komercyjnych.

Nasze łodzie sprzedajemy też klientom indywidualnym, na ich własne potrzeby. Są to zazwyczaj osoby mieszkające blisko akwenu wodnego, często w pobliżu strefy ciszy czy rezerwatu przyrody – Solliner ze względu na swoją cichość i brak spalin nadaje się do żeglowania po tego typu akwenach. Każda ze sprzedawanych przez nas jednostek może zostać spersonalizowana w zakresie chociażby typu wyposażenia, koloru łodzi itp.

### **Nastawiacie się na sprzedaż łódek na rynku polskim czy celujecie w zagranicę?**

Początkowo sollinery sprzedawaliśmy w dużej mierze na rynku lokalnym. Sezon jest jednak u nas bardzo krótki i coraz trudniej znaleźć osoby czy instytucje chętne do kupna łódki, jeśli wiadomo, że przez 6 miesięcy będzie ona garażowana. Tymczasem na Riwierze Francuskiej czy Costa

Brava łódka może pływać bez przerwy przez 8-10 miesięcy. Nie trzeba jej ściągać z wody, nie wymaga praktycznie żadnej dodatkowej obsługi. Dlatego też w ostatnim czasie zorientowaliśmy się w większym stopniu na eksport, a w przyszłości będzie on zapewne stanowił zdecydowaną większość naszej sprzedaży. Już teraz sollinery płyną po akwenach m.in. Hiszpanii, Szwecji, Norwegii, Niemiec, Holandii, Słowacji, Australii czy Zjednoczonych Emiratów Arabskich.

### **W jaki sposób udaje się Państwu znajdować klientów?**

Na początku zadziałał przede wszystkim marketing szeptany – ktoś zobaczył naszą łódź, zainteresował się nią, znalazł w internecie, aż w końcu do nas dotarł. Nie skłamię mówiąc, że od momentu pojawienia się łodzi Solliner na rynku jest on rozchwytywany. Widać to po mediach społecznościowych – gdziekolwiek się nie pojawi, sami klienci od razu wrzucają filmy i zdjęcia na Instagram, YouTube, Facebooka. Tak naprawdę w żaden sposób nie musieliśmy inwestować w jego promocję w mediach. Nie zmienia to jednak faktu, że myśląc o intensyfikacji sprzedaży, od pewnego czasu zaczęliśmy szerzej wychodzić z naszym produktem do klientów – głównie hoteli i marin, zlokalizowanych praktycznie na całym świecie. W tym celu obecnie robimy rozeznanie imprez targowych na całym świecie, a w przyszłym roku planujemy wybrać się i zaprezentować nasz produkt na najważniejszych z nich. Dążymy również do rozbudowy naszej sieci dystrybucyjnej – zależy nam na stworzeniu globalnej sieci dystrybucji naszych łódek.

### **Czy tak duża popularność łodzi Solliner jest związana przede wszystkim z tym, że jest to łódź napędzana energią solarną?**

Istnieje na świecie kilkadziesiąt firm, które budują łodzie napędzane energią słoneczną. Gdyby spojrzeć Pan na łodzie o napędzie solarnym produkowane przez inne firmy, w ogromnej większości są to jednostki nieszczególnie wyróżniające się estetyką – są to często pontony z doczepionym stelażem, na których dachu znajduje się panel fotowoltaiczny. Solliner jest natomiast łodzią bardzo integralną, stanowi bryłę, która tworzy pewną całość. Wyróżnia ją design, co w połączeniu z wysokiej klasy napędem i dość dobrymi w tej klasie osiągnięciami buduje nasz sukces. Naprawdę trudno byłoby mi znaleźć – i to na rynku globalnym – produkt porównywalny do naszej łodzi. W pewien sposób udało nam się znaleźć niszę gdzieś pomiędzy jachtami motorowymi a żaglowymi. Jak dotąd nie mamy nawet bezpośredniej konkurencji.

“ Istnieje na świecie kilkadziesiąt firm, które budują łodzie napędzane energią słoneczną. W ogromnej większości są to jednak jednostki nieszczególnie wyróżniające się estetyką – to często pontony z doczepionym stelażem, na których dachu znajduje się panel fotowoltaiczny. Solliner jest natomiast łodzią bardzo integralną, wyróżnia ją design.

## **Dlaczego niektórzy klienci wolą kupić Państwa łódź zamiast motorówki czy jachtu?**

Jego kupno to zakup nie tylko łodzi, ale też pewnego stylu życia. Nasi klienci indywidualni są ludźmi, którzy chcą popływać w ciszy i spokoju, usiąść przy stoliku, napić się herbaty, połowić ryby, poopalać się. To duża różnica w porównaniu chociażby do łodzi motorowych. Mam znajomych, którzy je posiadają. Dla mnie najfajniejszą rzeczą jest to, że nie ja jestem ich właścicielem, lecz co najwyżej pasażerem. Zanim odpali się motorówkę, trzeba bowiem sprawdzić mnóstwo rzeczy, zatankować ją. Tuż po przejażdżce pasażerowie mogą się rozejść, a właściciel musi jeszcze przez pewien czas zajmować się łodzią. Z kolei spędzanie czasu na jachcie również wymaga pewnej siły, zaangażowania, czasem trzeba się trochę pogimnastykować. Poza tym jest się zależnym od wiatru. W przypadku naszego produktu łódkę się woduje i właściwie nic więcej nie trzeba robić.

## **Green Dream Boats ma w swojej ofercie również inne łodzie?**

Solliner jest bez wątpienia naszym głównym produktem, ale w tej chwili pracujemy też nad nowymi projektami. Mamy w planach uruchomienie produkcji większej jednostki wyposażonej w kabinę oraz „speed boat”, będącej małą łódką sportową. Oprócz tego działamy też w branży houseboat’ów – domów na wodzie.

## **W jaki sposób projektujecie swoje łodzie?**

Mamy swój dział projektowy, który wciela w życie pomysły właściciela. Mirosław Skwarek podpatruje, co się dzieje w tej branży na świecie, stara się wymyślać pewne unikatowe rozwiązania i sprawdzać, czy są już one dostępne na świecie. Jeśli nie – idzie ze swoją koncepcją do naszych projektantów.

## **Czy sollinery są wytwarzane i wyposażane w stu procentach przez Państwa firmę, czy też korzystacie z usług przedsiębiorstw zewnętrznych?**

Większość rzeczy jest produkowanych u nas – mam tu na myśli elementy takie jak kadłub, laminaty, podstawowe wyposażenie łodzi. Wiele usług, jak np. szycie tapicerek czy stolarkę, zlecamy też lokalnym firmom. Wiadomo jednak, że pewnych rzeczy nie stworzymy sami, dlatego też korzystamy z silników elektrycznych czy elektroniki czołowych światowych producentów.

## **Na nowoczesnych łodziach polskie mogą być co najwyżej tapicerki?**

Aż tak brutalnie bym tego nie ujął. Opieramy się na polskich producentach chociażby w zakresie paneli fotowoltaicznych. Choć silnik jest obecnie niemiecki, to testujemy też silnik polskiej produkcji. Jeśli zdecydujemy się standardowo wyposażać nasze łodzie w ten produkt, Solliner będzie składał się prawie w 100% z polskich elementów.

## **Czy Pomorze jest w ogóle rozpoznawalne globalnie w branży, w której działacie?**

W branży produkcji jachtów i małych łodzi Polska, a szczególnie Pomorze, charakteryzuje się potencjałem światowym. Jesteśmy bardzo cenieni globalnie i kojarzeni głównie z wysoką jakością wykonania. Kluczem do tego są wykwalifikowane kadry – sądzę, że to jest nasz największy atut. Możemy całe *know-how* sprzedać firmie z Chin czy Tajlandii, ale nie będą oni potrafili stworzyć tak

dobrej łodzi jak my w naszym pomorskim ekosystemie. To kwestia wieloletniego doświadczenia i kompetencji oraz historii regionu.

“ W branży produkcji jachtów i małych łodzi Polska, a szczególnie Pomorze, charakteryzuje się potencjałem światowym. Jesteśmy bardzo cenieni globalnie i kojarzeni głównie z wysoką jakością wykonania. Kluczem do tego są wykwalifikowane kadry.

## O rozmówcy



PAWEŁ LEŚNIAK

Dyrektor Handlowy, Green Dream Boats

Paweł Leśniak jest dyrektorem handlowym Green Dream Boats. Od 2002 r. związany zawodowo z branżą morską.

Partnerzy „PPG”



SAMORZĄD  
WOJEWÓDZTWA POMORSKIEGO



GDAŃSK

