

# ŁODZIE MOTOROWE

TARGI BOOT DÜSSELDORF

TARGI BOOT DÜSSELDORF TO DOROCZNE ŚWIĘTO WODNIAKÓW. SĄ ONE WIODĄCĄ IMPREZĄ TARGOWO - WYSTAWIENNICZĄ W TEJ BRANŻY. OD LAT SĄ ATRAKCYJNYM MIEJSCEM DO NAWIĄZYWANIA KONTAKTÓW HANDLOWYCH.

KATARZYNA CZAPLEJEWICZ  
FOT.: KATARZYNA CZAPLEJEWICZ; FRAUSCHER

**W** W siedemnastu olbrzymich halach zaprezentowano najnowsze produkty, zarówno światowych potentatów, jak i małych lokalnych firm. W tym roku w targach uczestniczyło 1568 wystawców z 55 krajów. To mniej niż w roku ubiegłym, ale zważywszy na sytuację gospodarczą świata, to i tak imponująca jest liczba wystawców, jak i rozmach imprezy. Przechodząc z hali do hali, odnotowało się wrażenie, iż za każdym razem wkracza się do kolejnego miasta pełnego ludzkiej pasji do sportów wodnych. Dało się zauważać, iż w tym roku targi zdobiły luksusowe jachty i łodzie motorowe, co może



BOOT DÜSSELDORF IT IS A YEARLY HOLIDAY BELONGING TO ONE OF THE BIGGEST INTERNATIONAL BOAT, YACHT AND WATER SPORTS FAIRS FOR FANS. THE FAIR IS A LEADING TRADE-EXHIBITION EVENT IN THIS LINE OF BUSINESS AND CONSTITUTES AN ATTRACTIVE PLATFORM TO ESTABLISH TRADE CONTACTS



In seventeen enormous halls visitors could see the newest products of both world potentates, as well as small local companies. 1568 exhibitors from 55 countries participated in this year's fair. That is less than last year, but considering the world economic situation, the number of exhibitors and flourish of the event were impressive. Moving on from one hall to the other, one could be under the impression of entering another city full of human passions for individual water sports. This year the fair was dominated by luxurious yachts and motorboats, which

świać o rosnącym zapotrzebowaniu na tego typu produkty na światowych rynkach. Niemniej jednak wielbicie tradycyjnego żeglarstwa, kajakarstwa, surfingu a nawet wędkarstwa i nurkowania z pewnością także odczuwali satysfakcję z proponowanych produktów i usług. Oceniając obiektywnie, należy stwierdzić, że niewiele było sprzętu dla zwykłego jadacza chleba. Obok producentów łodzi swoją ofertę zaprezentowały także firmy usługowe, zajmujące się „obsługą” i serwisem sprzętu pływającego. To rosnący sektor biznesu wodnego, jako logiczne następstwo rosnącej liczby jednostek pływających. Prezentowane najnowsze osiągnięcia w tej branży unaoczniają postęp technologiczny z wykorzystaniem technik komputerowych w nawigacji i satelitarnych technikach łączności. Podobnie jak podczas targów motoryzacyjnych, najwiękscy producenci przedstawiali „sprzęt koncepcyjny”, który dopiero wejdzie na rynek.

Troska o ochronę środowiska jest w przypadku turystyki i sportów wodnych naturalna i oczywista. Jest to szczególnie widoczne w przypadku łodzi motorowych. Wszyscy producenci podkreślali zalety stosowanych silników pod względem ograniczenia emisji spalin. Dał się zauważyć wzrost ofert łodzi

can show the growing demand for those types of products on world markets. However, fans of traditional yachting, canoeing, surfing and even angling or diving were surely satisfied with the offered products and services. But to be objective, we must say there wasn't much equipment for the average man on the street, despite the fact that the halls were filled with it to the brim. Companies rendering different services also presented their offer. That growing sector of the water business is a logical after-effect of the growing number of sailing units. The newest achievements in the trade demonstrate the technological process with the use of computer techniques in navigation and satellite communication techniques. Similarly as on motor fairs, the biggest producers presented their "conception" equipment, which will be soon introduced on the market. Care for the environment is natural and obvious in the case of tourism and water sports. It is especially visible in motorboats. All producers emphasized the virtues of used engines in the scope of limiting exhaust gas emissions. We noted an increase of offers of boats



i jachtów z silnikami elektrycznymi oraz stosujący mi wodór jako paliwo. Stałą atrakcją targów są ekspozycje symulujące naturalne warunki użytkowania. Najbardziej zainteresowani mogli spróbować swoich sił na przygotowanych symulatorach, np. na symulatorze wakeborda, surfingu, a szczególnie nurkowania. Testowanie np. sprzętu do nurkowania zachęcało do jego zakupu.

Mnogość oferty przyprawiała o ból głowy. Odrebną ofertę stanowiły mariny, gdzie można zacumować na dłużej. Oferta złotów i rajdów morskich zarówno żaglowych, jak i motorowych była imponująca. Wydaje się, że zwiększa się oferta leasingowania jednostek pływających oraz charteru. Ten rodzaj usług zdobywa coraz większą popularność. Powstają nowe firmy szukające dla siebie miejsca w tym sektorze usług. Dla entuzjastów podróży stworzono na targach prawdziwe „Eldorado”. Można było kupić bilet do każdego zakątku globu, dowolnym środkiem transportu, oczywiście z preferencją wykorzystania dróg wodnych.





## WYWIAD ZE STEFANEM FRAUSCHER'EM

przeprowadziła  
Katarzyna Czaplejewicz.

### SHORT INTERVIEW WITH STEFAN FRAUSCHE

by Kate Czaplejewicz.



Proszę przyjąć gratulacje z powodu nominacji i wygranej nagrody „EUROPEJSKA ŁÓDŹ MOTORYOWA ROKU 2010” – Frauscher 717 GT w kategorii 30 stóp. Ta nagroda to uznanie jakości, wykonania i design'u waszych łodzi. Czy teraz skoncentrujecie się na łodziach motorowych innych klas?

Obecnie bardzo cieszymy się z gamy naszych łodzi motorowych. W przyszłości planujemy również budowę większych. Ale naszym priorytetem jest teraz dobudowanie jednego jardu w ciągu następnych 3 lat.

Która łódź lub grupa łodzi jest najbliższą Pana sercu? Czy zawsze ta, która została właśnie sprzedana?

Tak, Zawsze ta, która została właśnie sprzedana

Zaczęliście działalność z żaglówkami w 1927 roku. W tym samym roku urodził się Benedykt XVI (Joseph Alois Ratzinger). Czy uważa Pan, iż można to uznać za dobry omen?

Być może, ale szczerze mówiąc nie wierzę w takie historie. Oczywiście wierzę w Boga.

Wiatr i mięśnie to najbardziej przyjazne środowisku „paliwo” do żeglowania. W przypadku łodzi motorowych słuchać wiele opinii na temat redukcji użycia paliw ropopochodnych.

Accept please congratulation for nomination and finally won by Frauscher 717 GT the award : „EUROPEAN POWERBOAT OF THE YEAR 2010” in the category 30 feet! This award is recognition for the quality construction and design of your boats. It will push you to concentrate more on motor boats in other classes?

– We are very happy with our range of motor boats now. in future time we are planning to build also bigger boats. But the priority now lies on building a new yard within the next 3 years.

Which boat or group of boats is the closest to your heart or to your family hearts ?

– Always the boat we have just sold .... :)

You started in 1927 with sailing boat I suppose. AT the same year Benedikt Sixteen (Joseph Alois Ratzinger) was born. Do you think it might be considered as a good omen?

– May be, but to be honest I do not believe in such things. (but of course in god).

It is obvious that the most environmental friendly fuel for sailing are wind and muscles. In case of motor boats there are opinions that one must reduce using fuels based on crude oil.

Bardzo ciężko pracujemy w tej materii. Byliśmy pierwszą firmą, która wypuściła seryjny hybrydowy statek spacerowy w 2007 roku w San Francisco (757 St. Tropez). W zeszłym roku opracowaliśmy pierwszą seryjną łódź elektryczną z napędem wodorowym, którą prezentujemy też na targach łodzi w Düsseldorfie. Budujemy łodzie elektryczne od 1969 roku. Naszą pasją jest prowadzenie szybkich łodzi motorowych i aby móc to robić jeszcze za 20 lat, pracujemy nad rozwiązaniami przyjaznymi dla środowiska.

**Angażujecie się w ochronę naturalnego środowiska w dziedzinie zmniejszenia emisji spalin i poziomu hałasu. Jakie jest Pana zdanie na temat przyszłociowego paliwa w przypadku łodzi poruszających się po wodach śródlądowych, w szczególności: elektryczności, wodoru lub napędu hybrydowego?**

Sądzimy, że wszystkie te rozwiązania znajdą swoje miejsce. Wszystko będzie zależeć od miejsca pływania. Na niektórych jeziorach najlepiej będzie korzystać z łodzi z napędem elektrycznym. Ale też będą miejsca, gdzie będziemy mogli pływać normalnymi łodziami motorowymi (diesel lub inne paliwo), które oczywiście będą miały nowe, ekologiczne silniki.

**Czy zamierza Pan rozszerzyć swoje działania, w szczególności w obszarze dystrybucji paliw przyjaznych środowisku na wodach śródlądowych?**  
Tak, bardzo ciężko nad tym pracujemy i chcemy w przyszłości zostać liderem w tej dziedzinie.

**Bardzo dziękuję i życzę wszystkiego najlepszego.**

– We are working very hard in that matter. We were the first company who has launched a serial hybrid pleasureboat in 2007 in San Francisco (757 St. Tropez) and last year we have developed the first serial hydrogen electric boat, which we also have on the Düsseldorf boat show. We are building electric boats since 1969. So our love is driving fast powerboats. But to be in the position to do that also in maybe 20 years, we are always working on green solutions.

**You are involved very much in natural environment protection in the field of reduction of emission of exhaust gases and reduction of noise level. What is your opinion of future fuel for inland motor boats especially – electricity, hydrogen or hybrid ?**

– We think that all these solutions will have their place. It will depend where you are boating, so on some lakes the electric boats will always be best. but there will also be places where normal powerboats (diesel or fuel) with new «green» engines will be still the best.

**Do you think to expand your business to distribution environment friendly fuels around inland water especially?**

– Yes we are working very hard on that and want to be the market leader here also in future.

**Thank You and all the best for You..**





**Z PATRYKIEM UZNAŃSKIM  
przedstawicielem marki Frauscher w Polsce**  
rozmawia Katarzyna Czaplejewicz

## An interview with PATRYK UZNAŃSKI, the representative of Frauscher Boat in Poland by Katarzyna Czaplejewicz

Jak zaczęła się Twoja przygoda z łodziami motorowymi i dlaczego akurat Frauscher?

P.U. Łodzie motorowe to moje hobby. Pewnego wieczoru, przeglądając stronę internetową z łodziami, zwróciłem uwagę na design marki Frauscher, ponieważ jest zdecydowanie wyjątkowy i wyróżniający się wśród konkurencji. Zadzwoniłem do firmy, umówiłem się na testy nie licząc na jakąkolwiek późniejszą współpracę. Przyjechałem, zostałem bardzo miło przyjęty. Opowiedziano mi całą historię łodzi, pokazano fabrykę, jak te łodzie zaczęto produkować. Przeptestowałem trzy modele łodzi i naprawdę byłem pod dużym wrażeniem. Po wielu negocjacjach

How did your adventure with motorboats start and why Frauscher?

P.U. Motor boats are one of my hobbies. One evening looking through a web page with boats I became interested in the design of the Frauscher brand, because it is decidedly exceptional and outstanding among other competing brands. I called the company and made an appointment for tests, not looking forward to any future cooperation. I came and was welcomed very kindly. We toured the plant and I was told the whole history of the boat and how the production of those boats began. I tested three models and I was really greatly impressed. Following many negotia-

udało się podpisać umowę przedstawicielstwa marki Frauscher w Polsce

the agency agreement of the Frauscher brand was signed in Poland

Czy uważasz, że polski rynek jest gotowy na tego typu przedsięwzięcia?

Nasz rynek jak najbardziej potrzebuje łodzi. Łodzie Frauscher, to najwyższa półka, jeśli chodzi o jakość i design przy zachowaniu średnich cen. Dlatego, jestem tego pewien, ta firma znajdzie swoich fanów w Polsce.

Czy uważasz, że kobiety mają wpływ na wybór łodzi przez potencjalnego klienta?

Kobiety, w moim odczuciu, mogą nakręcać koniunkturę. Może koniunktura to jest złe słowo, ale są one bodźcem, którego mężczyzna potrzebuje, żeby zakupić łódź. Przecież wiele rzeczy robimy dla swoich kobiet, żeby im uprzyjemnić życie bądź też zaimponować.

Do you think the Polish market is ready for such an undertaking?

Our market really needs boats. The Frauscher boats are at the upper end of the market as far as the quality and design are concerned at average prices. That is why I'm certain this company will find its fans in Poland.

Do you think women have any influence on the choice of the boat by your potential customer?

Women, in my opinion, are the element that may stimulate the market situation. Maybe the market situation is the wrong word, but women are that stimulus a man needs to buy a boat. Isn't it true that we do a lot of things for our women in order to make their lives more pleasant or to impress them?

