



BEREGSZÁSZI KATALIN, a Maritime Hajósbolt tulajdonosa

VAJON MENNYIT VÁLTOZOTT A HAJÓS KIEGÉSZÍTŐK ÉS FELSZERELÉSEK FORGALMA AZ ELMÚLT 30 ÉV ALATT? ERRŐL BESZÉLGETTÜNK AZ ÉPPEH HÁROM ÉVTIZEDDEL EZELŐTT INDULT MARITIME HAJÓSBOLT TULAJDONOSÁVAL, BEREGSZÁSZI KATALINNAL.

SZÖVEG: VITORLÁZÁS MAGAZIN

► Nem unalmas harminc évig ugyanazt csinálni?

A legkevésbé sem. Ugyanúgy élvezem, mint a legelején, amikor a budakalászi házuk garázsában megnyitottuk a boltot még 1991-ben. Azóta rengeteget változott a hajóipar, a vásárlói szokások és persze a termékek is. A fejlődés mértékét talán azzal is lehet jellemezni, hogy amikor '94-ben beköltöztünk a Szentendrei útra, akkor már 54 négyzetméternyi területre volt szükségünk. Nem sokkal később 250 négyzetméteresre nőtt a bolt, hozzábéreltük a Diegót is, majd egy konténer raktunk mögé – ma pedig a Gyöngyos utcai üzletünkben már több mint 2000 négyzetméternyi területet töltünk meg áruval...

► Miért kell ennyivel több árut készleten tartani?

Mivel ez egy kis piac, ezért ahhoz, hogy fennmaradjon a cég, mindent kell tartanunk, hiszen a vevők elvárják, hogy mindent megtaláljanak nálunk. Amikor indultunk, még tele volt a piac orosz motorcsónakkal és orosz motorokkal, nyugati áru szinte nem is volt, még csigákat vagy sekliket is bajos volt venni. Ma elvárás a vásárlók részéről, hogy mindent megkapjanak egy helyen és azonnal, ne pedig rendelésre.

► Még manapság, az internet korszakában is?

Igen, mert a hajósok továbbra is a valóságos, és nem a virtuális térben mozognak, vagyis kézbe szeretnék venni, közelről is szemügyre szeret-

nék venni azokat a kiegészítőket és felszereléseket, amelyek érdeklik őket. Sokan csak azért jönnek be hozzánk, hogy megnézzék, milyen érdekes újdonságok vannak.

► A vásárlók azért nyilván rengeteg dolgot látnak a közösségi médiás csoportokban meg a neten – és ezekkel szeretnének megismerkedni a boltban is. Hogyan lehet ezzel lépést tartani?

Ez nálam afféle szakmai ártalom lehet... A hajózás előtt autóbusz-kereskedéssel foglalkoztam, és természetes volt, hogy meg kellett ismernem a buszok műszaki oldalát. Így teszem a hajós termékeknél is. A jó kereskedőnek ismernie kell a termékeket, amiket árul, és ismernie a piacot is. Sőt: fel kell ismerni, hogy mi az, amire lenne igény, méghozzá a vásárlók előtt. Az első ilyen termékünk volt az egykori autógumikat leváltó kikötői fender, amit mi terjesztettünk el itthon. Ma ilyen a stégütőközőnek elkeresztelt

puffer, amely igazi slágertermékké vált – de még sok hasonlót említhetnék.

► Hogyan változtak a vásárlói szokások?

Ha röviden kell megfogalmaznom, akkor azt mondanám, kezdetben azt vették, amire szükségük volt (főleg nautikai szempontból), ma pedig jellemzően azt keresik, amivel technikailag fejlettebbé vagy komfortosabbá tehetik a hajójukat. Ebben a járvány is közrejátszott, hiszen kevésbé lehetett utazni, és az emberek rászoktak, hogy többet foglalkozzanak a hajójukkal. Ha a forgalmunkon mérnénk, akkor ki merném jelenti, hogy ma az emberek több időt töltenek a hajójukon, mint eddig bármikor.

► És mennyit változtak a termékek?

Rengeteget. Kezdetben például drótköteles kormányműveink voltak, de ahogy jöttek a nagyobb motorok, azoknál már a húzó-toló bowdenes kormányművek jöttek forgalomba, majd az igény szintjével a hidraulikus kormányművek terjedtek el. De rengeteget változtak a navigációs berendezések is, amelyekről kezdetben még megoszlottak a vélemények, sokan vitatták, hogy minek kellene ezek egy tóra vagy egy folyóra. Manapság egészen új generációs eszközök terjedtek el, amelyek már online fríszíthetők, rengeteg új funkciót is tudnak, és fedélzeti hífként is működnek. De még az olyan egyszerű dolgok is rengeteget változtak, amelyeket állandónak gondolnánk – mint például a bikák. Ma már rengetegféle létezik belőlük a süllyeszthető, felpattanó és könnyített változatokig. De változtak a kötelező felszerelések is, ahogy minden.

„a hajósok továbbra is a valóságos, és nem a virtuális térben mozognak, vagyis kézbe szeretnék venni (...) azokat a kiegészítőket és felszereléseket, amelyek érdeklik őket”