

Reinventar el plaer de navegar

L'empresa catalana OnCruiser ofereix a canvi d'una quota anual gaudir d'una flota d'embarcacions de recreació. Una de les bases del grup és a Palamós

O.Puig, Palamós

De la mateixa manera que un aficionat al golf no es construeix un camp a casa, els amants de la navegació no tenen perquè disposar d'un vaixell. Aquesta és una de les premisses amb les que neix OnCruiser Yachting Club, una mena de club en el que els socis, a canvi d'una quota anual, poden disposar d'una embarcació recreativa sense haver-se de preocupar dels costos i les preocupacions de la propietat, l'amarratge i el manteniment d'un vaixell. Entre els ports en els que la companyia ja ha iniciat les seves operacions hi ha Palamós, Barcelona-Fòrum i Palma de Mallorca.

OnCruiser és una empresa familiar propietat de la família Pascual, que compten amb l'exclusiva de productes Honda a través de la companyia Greens Power Products. De fet, la companyia ja compta amb experiència amb la nàutica, ja que la seva divisió Greens-Honda Marine és subministradora de motors per a embarcacions.

El model de negoci d'OnCruiser és innovador a casa nostra, però similar al que apliquen companyies catalanes (Gentlemen Drive o GT-Club) amb flotes de vehicles esportius i de luxe.

Es tracta d'un model de negoci importat dels Estats Units, i diferent de de la multipropietat. «Amb una subscripció anual tot inclòs, els socis del club poden gaudir de fantàstics iots tot l'any», afirma Marcel Pascual, president d'OnCruiser.

De fet, la majoria de propietaris de iots els utilitzen una mitjana de tres vegades al mes. A més, han de fer-se càrrec d'unes despeses de manteniment i de l'amarratge, que suposa cada any al voltant del 15% del valor de l'embarcació.

Amb la quota anual, els socis d'OnCruiser tenen dret a set sortides de mitja jornada al mes, que són acumulables per poder gaudir de setmanes senceres de navegació.



odeg

MARCEL PASCUAL. Un dels impulsors de la companyia.

OnCruiser ofereix, per exemple, un veler Beneteau Oceanis 31 –comprar-lo costaria uns 120.000 euros– per una subscripció anual de 5.580 euros + IVA.

La companyia vol fomentar les relacions entre els socis, de manera que cada embarcació és compartida per un màxim de 8 persones.

OnCruiser va presentar amb èxit aquest concepte durant el mes de novembre Passat al Saló Nàutic de Barcelona. Des d'a-

leshores ha tingut una allau de peticions d'informació. En l'actualitat compta amb una trentena de socis i bases actives a Palamós, Barcelona-Fòrum i Palma de Mallorca. No obstant, ja tenen en ment créixer en altres punts del mediterrani com Tarragona, València, Alacant, Marbella i Cadis entre d'altres. Així mateix, i davant l'interès mostrat per navegants del Cantàbric i de Galícia, han decidit franquiciar el seu model de negoci.