

# Härrade ühine harrastus

Purjekas on investering oma vaba aega, tervisesse, sõbra- ja kliendisuhetesse. Kulude ohjes hoidmiseks tasub purjekas osta mitme peale ning seda ka välja rentida.

TEKST MONICA RAUD – FOTOD MEELI KÜTTIM

## PURJEKAS SAMAS HINNAS EKSOOTILISE LUKSUSAUTOGA

Oceanis 37 tüüpi purjekas Viva Bene maksis 2,6 miljonit krooni. Igakuisteks kuludeks tuleb igal omanikul arvestada 5000–7000 krooni. Kulud sõltuvad paljuski ka jaht kasutamisest. Uus jaht õnneks hooldust eriti ei vajagi, samuti tuli Viva Benega kaasa kogu vajaminev varustus – isegi logodega taldrikud ja noad-kahvlid olid komplektis. Ootamatute juhuste puhuks on kaskokindlustus, mis maksab umbes 15 000 krooni aastas ning purjesid vahetatakse mõne aasta tagant. Otsi kulub küll sagedamini. Üks väga kasulik asi purjeka varustuses on autopiloot, mille pealt ei tasu kokku hoida.

Möödunud sügisel tellisid neli sõpra endale Prantsusmaal asuvast Beneteau tehastest 37 jalga pika purjeka Oceanis 37, mis sai nimeks Viva Bene. Tallinnas asuva firma Prantsuse Jahtlaevad kaudu lunastatud jaht ootas värskaid omanikke Normandia rannikul tänavu juunis ning jõudis pärast kuu aega väldanud merereisi kodusadamasse. Jahi üks omanikke, 3 Step It müügijuht Hendrik Roosna selgitab, et kuna algajad purjetajad ei pruukinuks kõigi teel ettetulevate tõusude, mõõnade ja muude raskustega toime tulla, korraldas valmistajafirma Viva Benele kojusõiduks kaasa kapteni. Muidu kulges reis aga nõnda, et üks seltskond sõitis kaasa seitse päeva, teine seltskond järgmised seitse jne. Purjekas on kaheksa magamiskohta.

Viva Bene pole võistlusjaht, vaid kruiser – mõeldud rahulikuks sõiduks ja nautimiseks. Omanikele on see esimene jaht. “Algul kaalusime kasutatud paadi ostmist, aga ei tahtnud kompromisse teha. Suurusjärg on selline, et tahad saada asja, millega täiesti rahul oled,” põhjendab Hendrik Roosna valikut tuttuue purjeka kasuks.

Enamasti pole purjekat otstarbekas üksi osta – investering on suur ning kunagi ei jätkuks piisavalt aega sellega seilamiseks. Ent on selge, et jahti jagav seltskond peab omavahel väga hästi kokku sobima.

“Meie seadsime sisse kalendri, kes millal paati kasutab. Praegu arutame varianti, kes võiks seda kasutada aegadel, mis meist üle jäävad. Peaasi, et jaht seisma ei jääks,” räägib Roosna. “Aga meil oli kohe kokkulepe, et sellest ei saa rendijahti igaühele, vaid endale, sõpradele, partneritele ja headele klientidele. Valitud seltskonnale. Väikesed kliendiüritused ja sõbraüritused on lubatud, veidi raha hakkab ta teenima.”

Miks mitte ise jahti rentida? Aga sellepärast, et sel juhul ei või teada, milline ja millises seisukorras jaht parajasti vaba on ning kas üldse loodetud ajal vaba paati saada on. “Minu jaoks on jaht ka



Hendrik Roosna ja Viva Bene. Purjekas on sinise kerega, sest see värv on märksa praktilisem kui valge.

natuke nagu isiklik asi, isiklikum kui auto, nagu kodu mere peal. Seepärast on hea, kui ei pea seda võhivõõrastega jagama,” lisab Roosna. Võistlusjahtidel on tavaliselt 2–3 sponsorit, kes kasutavad neid kliendiüritusteks, kuid Viva Bene omanikering sellist varianti ei soovinud – kui, siis ehk võiks purjel olla mõne firma nimi.

“Üks sõber meie seltskonnast ütles, et see purjekas on talle nagu infarkti enne-

tus. Merel olles viskad telefoni kusagile sahtlisse ja võib-olla ei kasuta seda nädal aega. Selles mõttes on purjekas ka investering enda tervisesse. Võimaldab välja tulla igapäevarutiinist ja sebitamisest, tööst ja stressist,” kõneleb Roosna. Samamoodi tuleb ühine pikem meresõit kasuks äripartnerite suhetele, sest merel saad inimesi hoopis teise kandi pealt tundma. Töösuhted ja hierarhia on jahtl pardal teisejärgulised. 