



Пытался найти в словаре перевод слова “Klim”, но его там не оказалось. Что оно означает?

Его там и нет, потому что это немного переделанное “climb”, то есть «восхождение на гору». Я живу и работаю в штате Айдахо, в 30 минутах езды от гор с прекрасными снегоходными маршрутами. Моя семья ездит на снегоходах уже несколько поколений. Я сам впервые сел за руль в четырёхлетнем возрасте. И главная проблема, которая портит удовольствие от езды – ты практически всё время влажный. Поэтому направление работы было понятно с самого начала – экипировка, в которой человек остаётся сухим. У меня, как у снегоходчика и жителя снегоходного региона, было большое преимущество, я мог и могу сразу же тестировать образцы продукции в самых серьёзных условиях, для этого не надо ехать куда-то далеко. И постоянно дорабатывать модели, делать их лучше, в том числе в мелких деталях. Я основал небольшую компанию в 1999 году и начал с производства снегоходной экипировки. Сейчас в ней работает 150 сотрудников, и все они трудятся над большим модельным рядом для разного транспорта и условий езды.

Что вы делаете летом?

У меня есть туристический эндуро KTM 990, на котором путешествую. Также катаюсь на двухтактном 300-кубовом KTM по горам. Так что вполне логично было начать производство мотоциклетной экипировки. Мы взялись за него в 2004 году, когда снегоходное направление уже достаточно окрепло. Особенно важным для нас стало туристическое направление. Несмотря на всю кажущуюся разницу концепций, владельцы мотоциклов вроде BMW R 1200 GS предъявляют к экипировке примерно те же требования, что и снегоходчики. Им нужна защита от влаги, вентиляция, устойчивость к холоду. Мы уже поняли принципы, как это можно обеспечить, хотя по большей части пришлось всё разрабатывать заново.

По опыту многих мотоциклистов и моему личному, Klim – один из немногих производителей, которым удаётся делать действительно всепогодную экипировку, которую можно использовать как в жару, так и под проливным дождём. В чём секрет?

На фабрике у нас есть специальная комната. Там опрыскиватель имитирует брызги воды, которые возникают при езде под дождём на скорости около 100 км/ч. Каждая модель находится там в течение пяти часов. Мы хотим быть уверенными, что карманы, молнии, манжеты и прочие детали не пропускают воду.

Джастин Саммерс:

«Секрет хорошей экипировки – тщательное тестирование»

Основатель и вице-президент знаменитого производителя экипировки для снегоходчиков и мотоциклистов Klim посетил Россию. Джастин Саммерс провёл несколько дней на открытии снегоходного сезона Polaris в Ергаках, поехал по Саянским горам, а заодно рассказал «Мотоэксперту» про становление компании

НИКОЛАЙ БОГОМОЛОВ ФОТО: ИЗ АРХИВА РЕДАКЦИИ

После этого мы отправляемся в путешествие и смотрим, как экипировка поведёт себя в боевых условиях, когда меняется тип осадков, температура, ветер и так далее. Наконец, у нас есть тест-пилоты, которые используют Klim в очень долгих поездках, вплоть до кругосветных путешествий. Там удаётся проверить экипировку в самых разных условиях, в том числе посмотреть, как работают комбинации слоёв. Много производителей делает хорошую экипировку. Но я думаю, что в туристическом направлении главный секрет – тщательное тестирование вплоть до мельчайших деталей. Оно же позволяет подстраиваться под потребности покупателя. Например, сейчас я прилетел в Россию и несколько дней катался по горам. Как и в США, снегоходчики здесь любят ездить с рюкзаками. При этом микрофон рации мешается. Поэтому мне пришла в голову идея сделать для него в следующих моделях специальный карман.

нужно аккуратно соединить, используя специальные иголки. Это всё дорого стоит. Нашу экипировку покупают достаточно обеспеченные и при этом занятые люди. Мотоциклетное или снегоходное путешествие для них – это большое и не очень частое событие. Важно, чтобы оно проходило без неприятных сюрпризов. И мы им гарантируем, что они смогут сосредоточиться на поездке, а не на мокрых штанах.

Где производится экипировка Klim?

Исследовательское, дизайнерское и конструкторское подразделения находятся в США. Непосредственно выпуск одежды занимаются заводы в Китае и Вьетнаме. Мы очень внимательно контролируем производственный процесс, регламентируем его до мелочей, поэтому получаем на выходе ровно то, что требуется. Изначально мы делали всё в Америке. Но тут очень дорогое производство, если речь идёт о больших партиях.

Klim – очень дорогая экипировка. За что люди платят такие деньги?

Тут как в кулинарии. Если ты хочешь испечь вкусный пирог, придётся купить дорогие продукты. Мы стараемся использовать лучшие материалы, чтобы покупатель получал максимальное удовольствие. Например, мы используем Gore-Tex, самую лучшую мембрану. Можно брать материал попроще, но тогда водитель будет либо потеть, либо мокнуть. Кроме того, к примеру, на производство куртки Badlands уходит около 18 часов. В ней множество частей, их

Как повлияло на Klim слияние с Polaris?

Polaris приобрёл мою компанию в 2013 году. Это оказалось отличной поддержкой с финансовой точки зрения. Мы продолжили развиваться в том направлении, в котором хотели, но при этом получили намного больше возможностей за счёт денежных вливаний. У нас появились большие склады в США, Канаде, Нидерландах, штат сотрудников в разных странах. Мы можем больше производить и продавать, а значит больше зарабатывать. Своими силами это развитие шло бы намного дольше.



Почему к производству одежды добавили шлемы? Это ведь другая область, сложная и с серьёзной конкуренцией?

Главная проблема существующих шлемов — плохая вентиляция. Все говорят, что их шлемы хорошо продуваются, но на самом деле даже зимой на снегоходе водитель перегревается и потеет. Та же проблема с мотоциклетными. У меня было много шлемов разных производителей, и ни один меня не устраивал. Поэтому я решил сделать свой шлем, где главной особенностью будет хорошая вентиляция. Естественно, с соблюдением всех стандартов безопасности, которые у нас даже превышены. Мы разработали конструкцию, нашли хорошую фабрику, которая также выполняет заказы для

других топовых брендов, и теперь выпускаем самые вентилируемые шлемы, которые хороши и в других областях.

В каких странах Klim лучше всего продаётся?

Естественно, в США и Канаде. Потом идёт Скандинавия, Германия и Россия. Около 60 % прибыли сейчас приносит снегоходная экипировка, но доля мотоциклетной всё время растёт. Мотоциклистов намного больше, поэтому мы расширяем это направление. Основной упор продолжаем делать на коллекцию Adventure, где наши технологии особенно востребованы, но есть и внедорожная линейка, и классическая туристическая. 🏍️