



# SEANET EUROPE

CUSTOM YACHT OWNERSHIP

<< Wij willen een absolute specialist zijn in ons vak, geen generalist. >>

Een eigen superyacht is het mooiste cadeau dat je jezelf kan schenken en de perfecte plek om een heerlijke tijd door te brengen met familie en vrienden. Zo'n 'vakantievilla van de zee' kost echter een smak geld. Daarom ontstond SeaNet vanuit het business model van co-eigenaarschap. "Door de kosten te delen onder verschillende eigenaars, maken we het bezit van een eigen yacht voor veel mensen een pak toegankelijker. Toch zijn er ook kopers die een eigen yacht wensen, dat volledig van en voor hen is. Deze mensen begeleiden we bij het aankoopproces van hun superyacht, dat dan uiteindelijk op hun maat gemaakt is. We staan ook in voor het volledige yacht management zodat de eigenaars zorgeloos kunnen genieten. We werken samen met de topmerken Azimut en Bennetti. Een bewuste keuze om topkwaliteit en klasse te bieden," vertelt Business Development Director Raf Breuls.

<< We want to be an absolute specialist in our field, not a generalist. >>

Your own superyacht is the best gift you can give yourself and the perfect place to spend a wonderful time with family and friends. However, such a 'holiday villa at sea' costs a lot of money. That is why SeaNet originated from the business model of co-ownership. "By sharing the costs among different owners, we make owning a yacht a lot more accessible for many people. Yet there are also buyers who wish to have their own yacht, which is entirely theirs and for their use only. We guide these people through the process of purchasing their superyacht, which is then ultimately tailored to their wishes. We also take care of the complete yacht management so that the owners can have a great time without any worries. We work together with the top brands Azimut and Bennetti. A conscious choice to offer top quality and class", says Business Development Director Raf Breuls.



Azimut Grande 35 Metri

Stel, ik wil een superyacht en ik kom hiervoor aankloppen bij SeaNet. Hoe gaat het dan concreet in zijn werk?

"We kijken eerst en vooral naar de wensen van de eigenaar-koper en zijn familie. Hoeveel personen zullen er op het yacht verblijven, wat is de gewenste vaarregio (Middellandse Zee of Caribisch gebied/Azië) en welke activiteiten zullen er aan boord plaatsvinden? De belangrijkste vraag is hoeveel tijd ze willen doorbrengen aan boord van hun luxeyacht, en op welke manier. Op basis van al deze voorkeuren krijgt de koper van ons een volledig op maat gemaakt voorstel. In de meeste gevallen sluit onze populaire co-ownership formule perfect aan bij zijn behoeftes. Hierbij worden de eigenaar-koper en zijn familie op jaarbasis in het hoogseizoen drie keer twee weken verwelkomd aan boord. De kosten worden dan gedeeld onder maximaal drie co-eigenaars per yacht/per seizoen. De investerings- en onderhoudskosten staan dus volledig in verhouding tot het gebruik. Wij nemen ook het complete yacht management voor onze rekening. Als co-eigenaar heb je dus de garantie dat je zes weken per jaar in het hoogseizoen zorgeloos kan genieten aan boord. Anderzijds zijn er ook mensen die volledig eigenaar willen zijn van een yacht. Hen begeleiden we intensief bij het volledige aankoopproces, van het ontwerp en de inrichting tot de oplevering en het volledige yacht management achteraf. Dit is een zeer boeiend traject, dat één tot drie jaar tijd in beslag neemt en waarbij we voortdurend zoeken naar een evenwicht tussen design en functionaliteit. Het resultaat is een superyacht dat volledig op maat van de koper is gemaakt. Echt een droom die werkelijkheid wordt!"





Suppose I want a superyacht and I decide to call in SeaNet's help for this. How do we proceed?

"We look first and foremost at the wishes of the owner-buyer and his family. How many people will stay on the yacht, what is the desired sailing region (Mediterranean Sea or Caribbean/Asia) and what activities will take place on board? The most important question is how much time they want to spend on board their luxury yacht, and how. Based on all these preferences, the buyer receives a fully customized proposal from us. In most cases, our popular co-ownership formula is perfectly aligned with their needs. In this formula, the owner-buyer and his family are welcomed on board three times a year for a two-week period during the high season. The costs are then shared among a maximum of three co-owners per yacht/per season. The investment and maintenance costs are therefore fully proportional to the use. We also take care of the complete yacht management. As a co-owner you have the guarantee that you can indulge yourself in six weeks of carefree enjoyment on board per year during the high season. On the other hand, there are also people who want to be the full owners of a yacht. We guide them intensively through the entire purchase process, from the design and layout to delivery and complete yacht management afterwards. This is a very exciting process that takes one to three years to complete and in which we are constantly looking for a balance between design and functionality. The result is a superyacht that is completely made to measure for the buyer. Really a dream come true!"

**"The purchase of a superyacht cannot be compared. Superyacht construction is always 'customized'. CEO Matty Zadnikar himself is a passionate yacht owner and was personally closely involved in the construction of his own Benetti Delfino 93' (28,5M). As SeaNet, we strongly place our bets on the experienced superyacht owner who expertly advises other owners."**

What exactly does yacht management entail?

"A lot needs to be arranged on a yacht, leaving very little room for the owner to unwind. SeaNet ensures that the yacht is fully serviced and prepared for winter while the owner is ashore. We guarantee that the necessary insurance, technical and safety services, accounting and ownership structures are and remain fully in order, so all that the owner has to do is enjoying his time on board. We are also responsible for the careful selection of an experienced crew. We go further than the standard in this respect. By means of a bimonthly rotation of the crew, we also guarantee them a perfect balance between work and private life, which reduces crew rotation to a minimum. After all, there is nothing more annoying than having to find new staff every year. Finally, we guarantee that every aspect of planning, logistics and maintenance is arranged for the owner, including the full concierge services: flights, excursions and so much more. That way, owners can sleep on both ears and have an exceptional yachting experience from the moment they join the SeaNet family."

SeaNet works exclusively with the Azimut | Benetti Group. Why that choice?

"The yachts of Benetti and Azimut have a prestigious and solid reputation. They complement each other perfectly: Benetti is elegant and luxurious, while Azimut embodies the fast and the sporty. We want to be an absolute specialist in our field, not a generalist. That is why it is a conscious decision to work exclusively with these two top brands. Because they belong to the same group, we are able to offer excellent service to our customers. In the meantime, we have become a very regular guest at the Viareggio yard of Azimut and Benetti. We know the people through and through and that makes it easier to follow up the projects. It also allows us to offer better prices, something that benefits our buyers. We recently delivered an Azimut Grande 35M, a real top yacht. It was for a good reason that the yacht was awarded the World Superyacht Award 2018! We are currently building a Benetti Oasis 40M. This yacht is a new concept from Benetti, in which they give the trend of a 'beach club' at the back of the yacht a totally new dimension. For us this was a logical step after the 35M and the capstone in the segment of luxury yachts from 30 to 40 meters."



Benetti Delfino 93'

Wat houdt yacht management concreet in?

"Op een yacht moet er veel geregeld worden, waardoor de eigenaar in principe zelden tot rust kan komen. SeaNet zorgt ervoor dat het yacht een volledig onderhoud krijgt en winterklaar wordt gemaakt terwijl de eigenaar aan land is. Wij garanderen dat de nodige verzekeringen, technische en veiligheidsdiensten, boekhouding en eigendomsstructuren volledig in orde zijn en blijven, zodat de eigenaar alleen maar hoeft te genieten van zijn tijd aan boord. We staan ook in voor de zorgvuldige selectie van een ervaren crew. We gaan hierin verder dan de standaard. Aan de hand van een tweemaandelijks beurtrol van de bemanning garanderen we ook voor hen een perfecte balans tussen werk en privé, wat de crewrotatie tot een minimum herleidt. Er is uiteindelijk niets vervelender dan elk jaar nieuw personeel te moeten zoeken. Ten slotte garanderen wij dat elk aspect van planning, logistiek en onderhoud wordt geregeld voor de eigenaar, met inbegrip van de volledige conciërgediensten: vluchten, uitstapjes en zoveel meer. Zo kunnen eigenaars op beide oren slapen en beleven ze een uitzonderlijke yachtervaring vanaf het moment dat ze lid worden van de SeaNet-familie."

SeaNet werkt exclusief samen met de Azimut|Benetti Group. Vanwaar die keuze?

"De yachten van Benetti en Azimut hebben een prestigieuze en solide reputatie. Ze vullen elkaar perfect aan: Benetti is elegant en luxueus, Azimut belichaamt dan weer het snelle en het sportieve. Wij willen een absolute specialist zijn in ons vak, geen generalist. Daarom is het een bewuste keuze om exclusief samen te werken met deze twee topmerken. Doordat ze tot dezelfde groep behoren, kunnen wij uitmuntende service bieden aan onze klanten. We zijn intussen zowat 'kind aan huis' geworden op de werf in Viareggio van Azimut en Benetti. We kennen de mensen door en door en dat vergemakkelijkt het opvolgen van de projecten. Het stelt ons ook in staat om betere prijzen te bieden, iets waar onze kopers alle baat bij hebben. Onlangs leverden we een Azimut Grande 35M uit, een echt topyacht. Het yacht werd niet voor niets bekroond met de World Superyacht Award 2018! Momenteel bouwen we aan een Benetti Oasis 40M. Dit yacht is een nieuw concept van Benetti, waarbij ze de trend van een 'beach club' achteraan op het yacht een totaal nieuwe dimensie geven. Voor ons was dit een logische stap na de 35M en het sluitstuk in het segment van de luxejachten van 30 tot 40 meter."

**"Het aanschaffen van een superyacht valt met niets te vergelijken. Het is steeds 'customized'. CEO Matty Zadnikar is zelf een gepassioneerd yachteigenaar en persoonlijk nauw betrokken geweest bij de bouw van zijn eigen Benetti Delfino 93' (28,5M). SeaNet trekt dus sterk de kaart van de ervaren superyacht eigenaar die deskundig aan een andere eigenaar adviseert."**