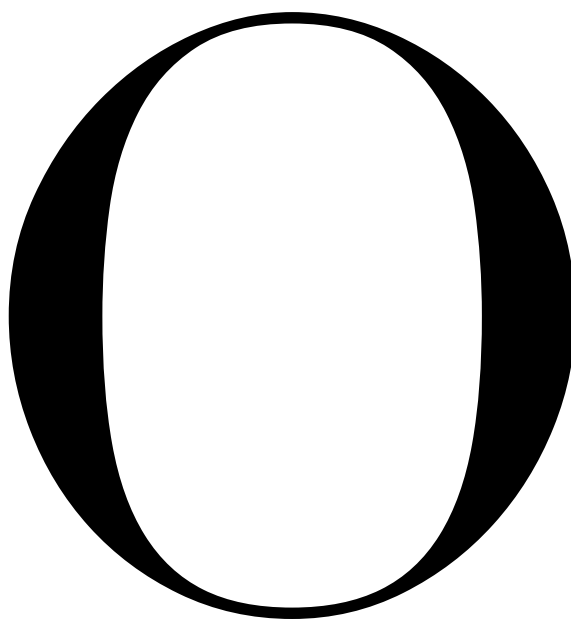


● MATTY ZADNIKAR ● Pionier op het water

Altijd al eigenaar willen zijn van een luxueus superjacht, maar opzien tegen de hoge aanschafprijs en bijbehorende jaarlijkse kosten? De Belgisch-Limburgse ondernemer Matty Zadnikar maakt het bezit van een eigen jacht een stuk aantrekkelijker. Met SeaNet introduceert hij het co-eigenaarschap van een jacht. Het is het volgende succesverhaal van de man die zijn carrière startte in de mijn en uitgroeide tot een succesvol zakenman.

TEKST: FRANS VAN TUEL | FOTO'S: JEAN-PIERRE GEUSENS | SEANET





Op zeventienjarige leeftijd meldt Matty zich, tegen het advies van zijn moeder, aan voor het zware werk in de mijnen. Veertien jaar werkt hij op grote diepte en hij krijgt de mogelijkheid om via cursussen en opleidingen zich omhoog te werken. “De mijnen hebben me gevormd en daar heb ik veel zaken geleerd die ik nu nog in ere houd. Er heerste daar destijds zo’n goede atmosfeer. Daar was iedereen gelijk”, licht Zadnikar toe. Die filosofie hanteert de ondernemer op de dag van vandaag nog steeds. “Tijdens mijn carrière heb ik altijd met mensen samen gewerkt en nooit boven hen gestaan. Ook al was ik de eindverantwoordelijke.” Een ander punt dat Zadnikar hoog in het vaandel heeft staan is eerlijk te zijn in de communicatie naar anderen. Tenslotte hebben een goede voorbereiding en met weinig middelen iets tot een succes te maken hem uiteindelijk gemaakt tot de succesvolle zakenman die hij nu is.

ONDERNEMER

Drieënhalve jaar vóór de sluiting van de mijnen kreeg Matty te horen dat hij per 1 januari 1995 op straat zou staan. Als hoofd veiligheidsdienst was hij verantwoordelijk voor inkoop van safety-equipment, zoals helmen, schoenen, filters, brillen enzovoorts. Hij merkte dat op deze spullen vanuit de leveranciers geen service en onderhoud zat. De leveranciers gaven wel gecertificeerde

cursussen zodat het mijnpersoneel hun eigen veiligheidsspullen zelf kon onderhouden. Na de sluiting van de mijnen richt Zadnikar het bedrijf Safety Services op. Een onderneming dat personeel levert voor de veiligheidsdiensten bij onderhoudsafdelingen in de (petro-chemische) industrie en veiligheidsmaterialen verhuurt en onderhoudt. “Ik ben op het juiste moment ingestapt. Niemand anders deed dat.” Na een overname richt hij vijf jaar later Z-Services op dat zich bezighoudt met de verhuur, beheer en onderhoud van veiligheidsmaterialen. Het personeel werft hij onder veel oud-mijnwerkers, die kennis hebben van de materialen. Het bedrijf vestigt zich in ruim tien jaar in landen als België, Nederland, Duitsland, Frankrijk en Groot-Brittannië en behaalt een omzet van zo’n 80 miljoen euro. Een Amerikaans bedrijf doet hem in 2011 uiteindelijk een overnamebod dat hij niet kan afslaan.

SABBATICAL

In 2014 neemt Matty Zadnikar een ‘sabbatical’ en gaat hij varen. Boten hebben al zijn hele leven een grote aantrekkingskracht op hem. Op jonge leeftijd, op vakantie bij zijn suikertante in Zuid-Frankrijk, keek Matty zijn ogen uit van de jachten die in de havens lagen. Tijdens zijn sabbatical vaart hij met een Benetti Delfino 93, een luxejacht van zo’n 30 meter, over de Middellandse Zee. “Na 25 jaar werken was dat echt ontspannen. Met familie en vrienden heerlijk relaxen aan boord van een luxejacht is in mijn ogen het mooiste wat er is.”



Raf Breuls, Business Development Director Europe en Matty Zadnikar, Managing Director



VAN HOBBY NAAR WERK

Na een jaar varen ontstond weer het verlangen om iets nieuws te beginnen. Matty’s vrouw adviseert hem om iets met boten te gaan doen. Het lijkt Matty wel wat om van zijn hobby zijn werk te maken. Tijdens gesprekken met diverse booteigenaren valt het hem op dat ze allemaal veel geld kwijt zijn voor de boot en bijkomende kosten, zoals onderhoud, personeel, verzekering enzovoort. Maar de meesten varen hooguit vijf tot zes weken per jaar. Daar komt nog eens bij dat, wanneer ze eenmaal op hun jacht zijn, ze allerlei bootzaken moet regelen. Van ontspanning is dus weinig sprake, terwijl je rust wilt hebben. Zadnikar gaat op zoek naar een, voor de Europese markt, nieuw idee om deze problematiek wat betreft geld, crew en management aan te pakken. Hij komt uit bij het Amerikaanse bedrijf SeaNet dat zich richt op het co-eigenaarschap van luxejachten. De klik met de Amerikaanse eigenaar. Matty wordt voor 50 procent partner van het bedrijf en richt vervolgens SeaNet Europe op.

SEANET

Hoe werkt het mede-eigenaarschap van een luxejacht? Volgens Matty duurt het Europees vaarseizoen zo’n 28 weken en de meeste jachteigenaren brengen hooguit vijf à zes weken door op hun boot. Wanneer vier personen co-eigenaar zijn van één jacht, heeft ieder dus de beschikking om zeven weken te varen. Een luxe-jacht kost al snel tien miljoen euro.

“Ik ben er heilig van overtuigd dat co-eigenaarschap de toekomst is”



Als co-eigenaren betalen de vier booteigenaren geen tien, maar slechts tweeënhalf miljoen euro en ook de jaarlijkse kosten worden ook door vieren gedeeld. Met dit soort bedragen wordt het bezit van een luxejacht voor veel mensen een stuk toegankelijker. De jachten worden geheel gepersonaliseerd ingericht. Zodra een nieuwe eigenaar aan boord komt, merkt hij niet dat de week ervoor een andere mede-eigenaar aan boord is geweest. Meubilair, kunst, bestek, foto's, garderobe en zelfs de inhoud van de koelkast wordt met persoonlijke spullen gevuld tijdens een nieuw bezoek aan boord gewisseld. SeaNet regelt het mede-eigenaarschap, management en werkt met een unieke rolverdeling op de jachten. Crewleden hebben een jaarcontract en wisselen elkaar per maand af. Een maand verblijven ze op het jacht en de andere maand zijn ze thuis bij familie. Dat komt volgens Zadnikar de inzet en motivatie van de crewleden ten goede. "U komt dus aan boord en hebt echt het gevoel; Dit is mijn tweede huis. Wij geven u met die 25 procent co-eigenaarschap het gevoel dat u 100 procent eigenaar bent. Smart-ownership noemen we dat."

SHARING-ECONOMY

Zadnikar laat via zijn investeringsmaatschappij Z-Group Malta jachten bouwen bij één van 's werelds beste jachtwerften Benetti. Dit merk is volgens Matty een drijvende luxevilla op water. "Italiaans design en elegantie, waarbij de

luxe, de afwerking en de details ongeëvenaard zijn." Matty heeft als liefhebber van boten veel kennis van de techniek en mogelijkheden van een jacht. Onder de clientèle van SeaNet zijn diverse eigenaren die volgens Matty genoeg vermogen hebben om alleen al twee nieuwe boten te kopen. "Deze personen vinden echter de co-eigenaarschap van een jacht bedrijfseconomisch veel meer verantwoord. Daarnaast worden ze volledig ontzorgd en hebben altijd de crew aan boord die ze willen hebben. Dat is voor hun veel meer waard." Matty richtte onlangs Z-Group Hong-Kong op en richt zijn pijlen nu ook op Azië. Het is zijn wens dat eigenaren in Amerika, Europa en Azië onderling elkaars jacht kunnen ruilen om andere gebieden te bevaren.

Zadnikar houdt van pionieren en gelooft in het succes van SeaNet. "De sharing-economy is in Amerika heel gebruikelijk, in Europa nog niet. Toch gaat deze markt de komende jaren z'n plaats bewijzen. Ik ben heilig van overtuigd dat co-eigenaarschap de toekomst is." ■

"De mijnen hebben me gevormd"