

MATTY ZADNIKAR (55): 'DE TIMING IS PERFECT'

Trends - 02 Mar. 2017

Pagina 64

De Limburger Matty Zadnikar verkocht zijn meerderheidsbelang in Z-Safety, een specialist in het begeleiden en managen van veiligheidsprocessen, aan een Amerikaanse groep. Begin vorig jaar richtte hij SeaNet op, een formule van co-eigendom van luxejachten.

Waarom hebt u indertijd uw goed lopende zaak verkocht?

MATTY ZADNIKAR. "Z-Safety was uitgegroeid tot een bedrijf met 1000 personeelsleden en een omzet van 68 miljoen euro per jaar. Die spectaculaire groei ging niet onopgemerkt voorbij. Op een dag stonden de Amerikanen voor de deur. De onderhandelingen liepen sneller dan verwacht en na een aantal verdubbelingen van hun oorspronkelijke bod heb ik toegehapt."

Maar u was nog te jong om niets te doen.

ZADNIKAR. "Ik kreeg het idee voor SeaNet tijdens het jaar sabbatical, dat ik had ingelast na de verkoop van Z-Safety. Ik verwezenlijkte in dat jaar mijn droom: langs de Mediterrane kust varen met mijn eigen jacht. Aan het einde van die trip besepte ik dat een groot jacht het ultieme cadeau is voor een familie. Maar net als 95 procent van alle eigenaars gebruik ik mijn jacht maar enkele weken per jaar. In elke haven sprak ik met mensen die me dat bevestigden. Zo ontstond het idee co-eigenaarschap van jachten aan te bieden. In Europa deed niemand dat. Daarom heb ik me ingekocht bij de SeaNet Group, de Amerikaanse nummer drie in de luxejachten. Ze stonden meteen open voor het idee."

Slaat het concept aan?

ZADNIKAR. "Zeker. De timing is perfect. Wereldwijd komen businessmodellen op basis van delen en co-eigendom op. Kijk maar naar Airbnb, Uber enzovoort."

Kijkt men in de Verenigde Staten anders tegen de formule aan dan in Europa?

ZADNIKAR. "Er is een duidelijk verschil. Co-eigendom is in de VS al volledig ingeburgerd, terwijl het in Europa en vooral in België nog in de kinderschoenen staat. In België botsen we op een afwachtende houding."

Kan dat te maken hebben met het feit dat de formule doet denken aan timesharing?

ZADNIKAR. "Die vraag komt altijd terug, ook bij potentiële klanten. Bij timesharing koop je alleen het recht tot gebruik van een appartement een tot twee weken per jaar. Co-eigendom is anders. Je bezit bijvoorbeeld 25 procent van een jacht, krijgt een eigendomstitel en er zijn maximaal drie andere eigenaars. Zowel de kosten als de verdeling van het gebruik zijn volledig transparant. Zie het als twee families of twee vrienden die samen een skichalet kopen, iets dat wel heel populair is bij Belgische families."

U investeert in de eerste vijf jaar 32 miljoen euro. Is SeaNet al rendabel?

ZADNIKAR. "Met dit soort concepten opteren we voor een termijn van vijf tot tien jaar. We breiden de vloot jaarlijks uit met twee jachten, op verschillende locaties. Zo vormen we een yacht ownership club en kunnen we onze klanten ook de mogelijkheid geven te varen in Azië of het Caribisch gebied. We verwachten in het vierde jaar break-even te draaien."

Is dit concept enkel weggelegd voor the happy few?

ZADNIKAR. "Een jacht van dertig meter kost nieuw 8 à 9 miljoen euro. We maken het bezit van zo'n boot toegankelijker met ons SeaNet-model. Vaak stappen grotere families samen voor 25 procent in en worden de kosten gedeeld."

KC

Copyright © 2017 Roularta Media Group. Alle rechten voorbehouden