

SEANET
Door het eigenaarschap van
een luxejacht te verdelen,
dalen de kosten fors.

*“Als we de komende vijfjaar elk jaar
een nieuw luxejacht in de vaart
nemen, hebben we goed gewerkt”*



SEANET MIKT OP MEDE-EIGENAARSCHAP VAN LUXEJACHTEN

Gezocht: slimme jachteigenaars

Een kinderdroom, omgezet in een businessplan. De voormalige mijnwerker Matty Zadnikar mikt met SeaNet op de groeiende markt van mede-eigenaarschap voor luxejachten.

Luc Huysmans in Split

Het ijzer smeden als het heet is, vergt flexibiliteit. Aan boord van de Mister Z, het eerste jacht uit de Europese SeaNet-vloot, gooit kapitein Dani Zaninovic het programma van de volgende dagen om. Na het interview zou Matty Zadnikar genieten van enkele dagen vaarplezier met zijn echtgenote. In de plaats daarvan wordt een vlucht naar Rome en een hotel in Livorno geboekt, om voor een potentiële Amerikaanse klant een bezoek te brengen aan de Benetti-scheepswerf.

Zadnikar pompte ettelijke miljoenen in Z-Group Malta. Die vennootschap investeert dat geld in de bouw van nieuwe luxejachten tussen 29 en 40 meter. Die worden vervolgens beheerd onder de banier van SeaNet in Malta. Het investeringskapitaal puurde Zadnikar uit de verkoop van zijn geesteskind Z-Safety. Hij verkocht de leverancier van veiligheidsdienstverlening voor de petrochemische industrie, die hij zeventien jaar eerder had opgericht, eind 2011 aan het Amerikaanse Total Safety.

De Mister Z is het eerste schip van wat een hele vloot in Europa moet worden. De Limburgse zakenman wil mede-eigenaarschap introduceren voor

luxejachten. “In ons segment – 29 tot 40 meter – bestaat dat niet. Je hebt af en toe weleens vrienden die samen een zeilboot kopen, of co-eigenaarschap van speedbootjes. De enige professionele speler in Europa is Smartyachts uit Liechtenstein. Maar hun businessmodel is totaal anders. Zij speuren de markt af naar oudere boten die te koop staan, die ze dan verkopen in kleine stukjes.”

SeaNet zit in een andere markt. “Der-

tig meter en meer, volledig uitgeruste nieuwbouwschepen van een topmerk (Azimut of Benetti), met een minimale kostprijs van een kleine 10 miljoen euro, btw inbegrepen.” De schepen zijn voorzien van alle luxe. Jacuzzi, audio en tv in elke kajuit, een 10,5 meter lange rubberboot om te waterskiën of luxueus aan land te gaan, een dieseljettender van 4,5 meter voor de crew om boodschappen te doen. De badlakens, de kussens, de familiefoto's, de decoratie, de kunstvoorwerpen, de garderobe, het bureaumateriaal en de eigen wijnvoorraad worden in geklimatiseerde containers bewaard, en gaan samen met iedere mede-eigenaar aan boord.

In de jaarlijkse onderhoudskosten zit ook het loon van de bemanning, met voor een dertigmeterschip minimaal een kapitein, een hoofdingenieur, een kok en een stewardess. “Voor dit type schepen heb je een kapiteinsbrevet nodig, een Master 500 Gross-Tonnage-licentie. Niet iedereen wil daaraan beginnen. De klanten op wie we mikken, zijn niet geïnteresseerd in de techniek van het varen, maar in een vijfsterrenservice. Aanwerven en beheren van de bemanning, inrichting, onderhoud en personalisatie van het jacht, luchtha-



MISTER Z

“Ik ben altijd gepassioneerd geweest door boten”, verklaart Matty Zadnikar. “Mijn eerste was zo'n rubberboot, een soort zodiac, maar een motor mocht ik pas kopen toen ik zestien was. Als kind vertelde ik mijn moeder al dat ik later een luxejacht zou kopen. Die droom heb ik vier jaar geleden waargemaakt.”

“Oorspronkelijk zou het schip Finally heten: ‘Eindelijk’ mijn boot. Alleen kortten ze op de werf waar die werd gebouwd, gemakshalve mijn naam af tot Mister Z. Mijn vrouw vond dat eigenlijk wel een leuke naam. Maar de volgende schepen heten SeaNet II, SeaNet III, enzovoort.”

➤ ventransport, routeplanning, voorbereiding: ze moeten zich nergens zorgen over maken.”

Chronologie van eigenaarschap

Zadnikar speelt in op wat hij de chronologie van het eigenaarschap noemt. “Het eerste jaar dat je zo’n boot hebt, vaar je er zeven, acht weken mee, komen je vrienden langs en is het één groot feest. In jaar twee is het nieuwe er wat af. Tegen het vierde jaar zijn je vrienden nog amper geïnteresseerd en erger je je aan de onderhoudsfacturen die blijven binnenkomen voor een schip dat je veel te weinig gebruikt.”

Door het eigenaarschap te verdelen, gaan de kosten fors omlaag. Voor een 25 procentaandeelhouder kost de aankoop van een 30 meterjacht 2,5 in plaats van 10 miljoen euro. De onderhouds- en gebruikskosten dalen van 600.000 naar 150.000 euro per jaar. In ruil stappen de mede-eigenaars in een jaarlijks roterende beurtrol, die hen twee weken in het hoogseizoen (juli-augustus) en vijf weken in het laagseizoen (april-oktober) garandeert.

Het businessmodel van SeaNet is gebaseerd op twee inkomstenbronnen. Het bedrijf neemt 10 procent marge op de bouw en verkoop, in twee tot maximaal vier delen, van een nieuw schip. Op de jaarlijkse operationele kosten (onderhoud, beheer, bemanning, havenkosten, enzovoort) neemt het 15 procent. “Nu zijn we zwaar aan het investeren en draaien we in het rood, maar ik

“Het eerste jaar dat je zo’n boot hebt, is het één groot feest. Tegen het vierde jaar erger je je aan de onderhoudskosten voor een schip dat je te weinig gebruikt”

verwacht binnen twee jaar break-even te werken.”

“Als we de komende vijf jaar elk jaar een nieuw luxejacht in de vaart nemen, hebben we goed gewerkt”, schetst Zadnikar het groeipad. Voorlopig zit hij op schema. Zijn eerste Benetti Delfino is voor 75 procent verkocht. Voor midden volgend jaar wordt een Azimut-jacht van 35 meter opgeleverd, dat al volledig verkocht is. En voor 2020 zijn al twee



MATTY ZADNIKAR
Ex-mijnwerker bouwt aan een vloot luxejachten.

opties van 25 procent getekend voor de bouw van een 29 meter lang Benetti Delfino-jacht.

Missionaris

Ondanks zijn pleidooi voor mede-eigenaarschap is Zadnikar niet blind voor de wensen van sommige klanten, die gewoon hun eigen schip willen. “Vanaf dit jaar ondersteunen en begeleiden we hen bij de bouw en het beheer van hun droomjacht.”

De voormalige mijnwerker wil in eerste instantie zijn vloot ankeren in de belangrijkste vaargebieden van Europa: de Balearen, Zuid-Frankrijk, Italië, Kroa-

tië/Montenegro, Griekenland en Turkije. Op termijn moeten daar ook veertigmeterjachten bijkomen.

Maar de Limburgse zakenman kijkt al verder. Hij kocht de helft van het Amerikaanse SeaNet. Dat biedt mede-eigenaarschap aan voor jachten van 16 tot 25 meter. In Azië werd Z-Group Asia opgericht, met als volle dochter SeaNet Asia. Die neemt de investeringen in nieuwe schepen voor haar rekening.

Voor de vermarkting werd een akkoord gesloten met Northrop & Johnson, een bedrijf met vestigingen in Hongkong, Thailand en Singapore. “In eerste instantie is het de bedoeling Amerikanen en Aziaten naar Europa te lokken. Op iets langere termijn wil ik ook daar schepen hebben. Dan kan je als eigenaar vaarweken ruilen met een collega-eigenaar, niet alleen in Europa, maar ook in de Cariben, de Bahama’s of in Azië, terwijl het niveau van dienstverlening overall hetzelfde blijft.”

Precies daarom werkt Zadnikar ook met maandelijks roterende bemanningen. “Wie zes, zeven maanden aan één stuk elke dag werkt, is aan het einde van het seizoen doodop. Dat wil ik vermijden. Ik geef iedereen van onze crew een voltijds contract, waardoor ik hen ook makkelijker aan mij kan binden.”

Zadnikar voelt zich soms een beetje een missionaris. “Veel Europeanen kennen het concept van mede-eigenaarschap niet. We moeten hier nog heel erg opboksen tegen het idee dat ‘het alleen van mij moet zijn’. Maar driekwart van al die jachten wordt in de zomer verhuurd om de werkingskosten te verlagen. Daarbij weten ze niet eens wie hun boot gebruikt. De Amerikanen daarentegen kennen dat concept wel. Zij doen dat niet alleen voor jachten, maar ook voor vakantievilla’s. Voor hen is dit gewoon slim eigenaarschap.” ©