

SLIM JACHTPLEZIER

SEANET MAAKT CO-EIGENAARSCHAP JACHT MOGELIJK

Een jacht met de 5-sterrenkwaliteit van een hotel is voor een aantal welgestelde zakenmensen de ultieme droom. En hoewel een luxejacht zowel in aankoop als in onderhoud fortuinen kost, gebruikt een groot deel van de eigenaars hun boot maar 4 tot 5 weken per jaar.

Ondernemer en jachtliefhebber Matty Zadnikar trok na de verkoop van zijn Z-Safety Services bedrijven in Europa de wereldzeeën rond en kwam terug met een nieuw businessmodel: co-eigenaarschap van een jacht waardoor gefortuneerden op een perfect economische manier toch een eigen jacht kunnen bezitten.

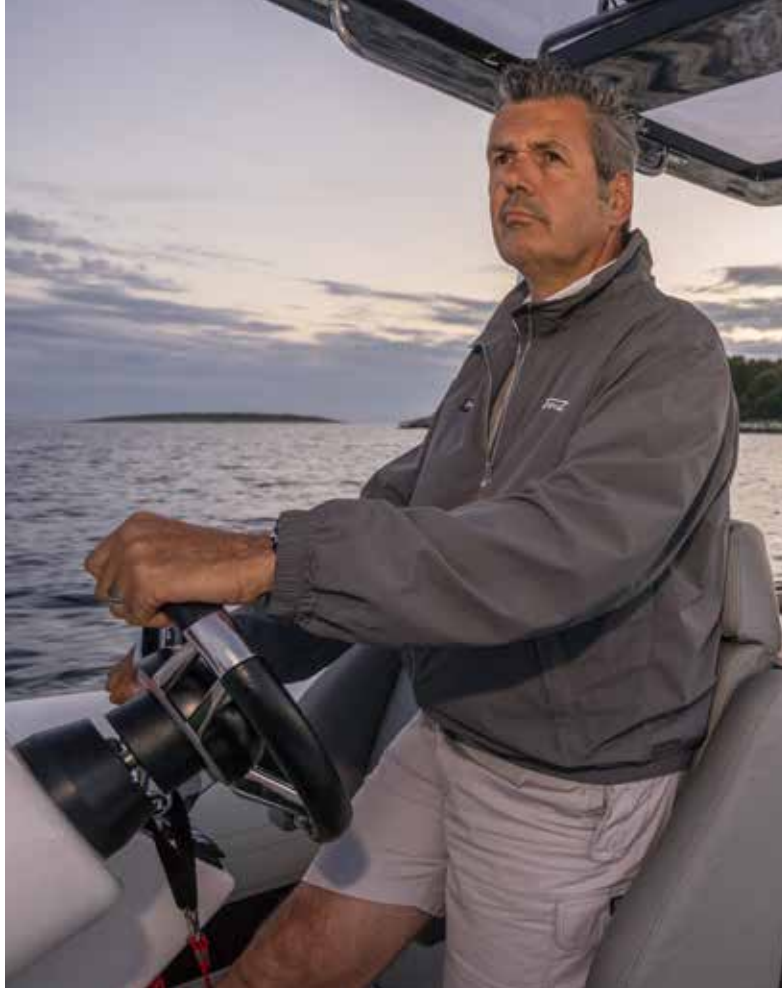
Matty Zadnikar is afkomstig uit een eenvoudige, typisch Limburgse mijnwerkersfamilie. Zijn vader heeft een Joegoslavische achtergrond, zijn moeder is een Limburgse van de Maaskant (Leut). Als kind bracht Matty heel wat vakanties door bij familie in Ville-Franche-Sur-Mér waar hij uren, en soms dagenlang, naar de boten in de haven kon kijken. Zo ontstond een passie voor het maritieme leven.



"Toen ik 14 jaar was heb ik ervoor gekozen om in plaats van zakgeld te krijgen van mijn ouders, hen dit voor mij te laten sparen om daarmee een kleine zodiac te kunnen kopen. Later, toen ik in de mijn begon te werken, kon ik mij geleidelijk een iets grotere boot permitteren", zegt Matty Zadnikar. "Na de mijnsluiting ben ik op mijn dertigste als ondernemer gestart. In functie van mijn succes als ondernemer werden ook de boten groter. Tot de groep internationaal echt begonnen te exploderen. Toen heb ik mijn grote speedboot verkocht omdat ik er geen tijd meer voor had.

We zijn dan jachten beginnen te charteren in de zomer. Eerst een 20 meter jacht, daarna iets groter. Als je maar twee of drie weken per jaar vrij hebt, is het erg fijn om ergens naartoe te gaan waar jouw boot klaarligt. Je gaat aan boord en vaart een paar weken. En als je terugkomt, geef je de sleutel gewoon terug en ben je van alles af. Maar de drang om een eigen boot te bezitten is altijd wel gebleven en die herken ik ook bij anderen.

Mijn bedrijvengroep is vele jaren mijn passie en mijn leven geweest. Na de verkoop wilde ik niet stilzitten en ben ik met redelijk wat booteigenaars gaan praten. Het viel me op dat ze allemaal met dezelfde problematiek kampten. Een luxejacht van 30 meter kost niet alleen 10 miljoen euro in aankoop, maar ook nog eens 500.000 tot 600.000 euro per jaar aan onderhoud, personeel, havengelden, verzekering, taxen, ... en dit alles in functie van waar je in Europa wil gaan varen. Dat noemt men de 'running cost'. Als je maar 3 of 4 weken per jaar op je boot kan zijn, wordt jouw plezier al vlug overschaduwd door de kosten die totaal niet in balans zijn.

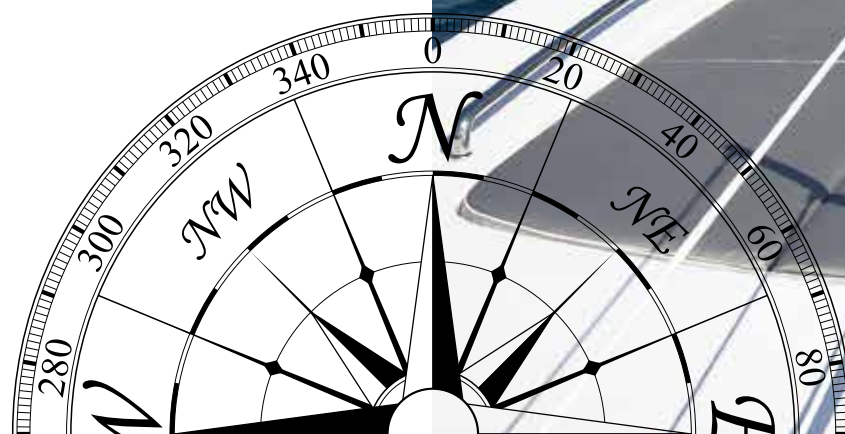


Matty Zadnikar

Daar komt nog bij dat voor veel mensen hun jacht een soort van vluchtoord is, weg van het management en de stress, pure quality time. Maar eigenlijk begint de miserie pas goed als je op je boot aankomt. Je ziet je kapitein maar een paar weken per jaar, er moet van alles met het personeel geregeld worden, ... Eigenlijk ben je daar opnieuw een kleine onderneming aan het runnen in plaats van te genieten en te ontspannen. Je kan op een boot van 25 à 30 meter ook niet zonder personeel. Er is een kapitein, een engineer, een stewardess en soms ook een kok aan boord nodig. Dat personeel maakt deel uit van je leefomgeving. En er is niets zo vervelend als elk jaar nieuw personeel te moeten zoeken. Juist doordat boten zo weinig gebruikt worden zie je dat de rotatie van personeel zeer hoog is."

“

Veel booteigenaars kampen met dezelfde problematiek.



Co-eigenaarschap

Ferm. Je zocht een model dat die problemen counteret?

Zadnikar: "In Europa zijn er heel wat chartermaatschappijen waar je een boot kan huren. Maar een model van co-eigenaarschap van een luxe motorjacht tussen de 30 en 40 meter met een kostprijs van 10 tot 20 miljoen euro, daar was niemand mee bezig. En als ondernemer zoek je net naar dingen die anderen niet doen.

Ik vond in de VS wel een aantal bedrijven die dat deden. Ik heb een marketingbureau in Californië dan ook een marktstudie laten maken naar

'fractional ownership'. Daarna ben ik zelf naar de VS getrokken en heb ik de top 10 van die bedrijven op zes weken tijd allemaal bezocht. Bij één van de grootste spelers, Seonet US Inc, had ik meteen een heel goede klik met de eigenaar. Ik heb een aantal dagen met hem meegereisd. Seonet US heeft 22 jachten onder management. Ik wilde dat model graag kopiëren naar de Europese markt."

Ferm. Uiteindelijk heb je 50 procent van het Amerikaanse bedrijf gekocht?

Zadnikar: "Dat klopt, maar met de duidelijke doelstelling om Seonet Ltd Europe op te richten. Daarvoor

hebben we in de zomer van 2015 in Malta eerst de investeringsmaatschappij Z-Group Malta Ltd opgericht, een 100% dochteronderneming van Z-Group NV in België waarvan ik de eigenaar ben. Vanuit die investeringsmaatschappij investeer ik in het bouwen van nieuwe jachten. Seonet Europe, dat ik samen met mijn Amerikaanse partner heb, regelt vervolgens het hele verhaal van co-eigenaarschap en het management van de jachten. Onze officiële lounge was op de bootshow in Düsseldorf in januari van vorig jaar. Sinds toen zijn we echt aan de slag."





Tot 12 gasten

Of een jacht nu 30, 35 of 40 meter lang is, het is steeds voorzien op 10+2 gasten en maximaal 7 bemanningsleden. Dat heeft te maken met certificering. Hoe groter het jacht, hoe groter de bemanning is en hoe ruimer de cabines zijn. Maar het aantal gasten blijft hetzelfde. Jachten die de grens van 12 gasten overschrijden, krijgen de status van schip en komen daarmee in een heel ander segment. De Eclipse, het mega-jacht van de Russische multimiljardair Roman Abramovitsj, kan 50 à 60 man aan boord nemen, maar is de facto dus een privé-cruiseschip.”

Ferm. Hoe ver staan jullie anderhalf jaar later?

Zadnikar: “We hebben één jacht van 10 miljoen euro dat effectief al vaart en zijn een tweede jacht van 15 miljoen euro aan het bouwen. Ik prefinancier de bouw. Het plan is om de volgende 5 jaar met Z-Group Malta nog 4 keer 2 jachten in de markt te zetten. Daarvan is telkens één voor Europa bestemd en één voor de VS. Vanaf het moment dat we twee potentiële kandidaten hebben die een letter of intent tekenen, investeer ik de resterende 50 procent. Vergelijk het met een bouwpromotor die begint te bouwen als hij 50 procent kopers heeft en de rest zelf op tafel legt.”

Ferm. Jullie prijsmodel is uiterst transparant?

Zadnikar: “Potentiële klanten kennen de prijzen van een boot heel goed. Wat we doen is eigenlijk heel simpel. Onze businessmodel heeft 2 componenten. We verdienen 5 procent op de verkoop van een jacht. Voor een jacht van 10 miljoen euro is dat 500.000 euro. En we verdienen 15 procent op ‘de running cost’ van een jacht. Daarmee financieren we het management ervan en onze algemene werkingskosten als onderneming. De grootste uitdaging is de doorlooptijd van de bouw

Transparant model

van een jacht. Die varieert tussen de 18 en 24 maanden. Van het moment dat de handtekening gezet wordt, tot de aflevering van de boot ben je 2 jaar verder. Dat is lang.”

Ferm. Zelfs voor veel gefortuneerden lijkt een eigen jacht onhaalbaar?

Zadnikar: “Als je het slim bekijkt is het dan niet, en dat is juist onze insteek. Gewoon voor jezelf een jacht kopen is maar voor weinigen weggelegd. Dat is juist. Een 30 meter jacht kost 10 miljoen euro en heeft een running cost van 600.000 euro per jaar. Dat is 6 tot 10 procent van de totale kostprijs, die dus veel hoger ligt dan enkel maar de aankoopprijs. De running cost is onder meer afhankelijk van het feit of de boot in de Balearen, Cote d’Azur, Sardinië of Kroatië ligt. De havengelden spelen daar een belangrijke rol in. Daarnaast is de omvang van je crew belangrijk. Die wordt puur bepaald door de keuze hoe goed je het jacht onderhouden wil hebben en welk niveau van service je verwacht. Wil je topgastronomie of ben je tevreden met een friet stoofvlees aan boord? Het kost in elk geval een berg geld. Maar met het model van co-eigenaarschap wordt één en ander wel haalbaar.”

– lees verder op p. 26

“

Het plan is om de volgende 5 jaar nog 4 keer 2 jachten in de markt te zetten.



main deck



lower deck

Eigen middelen

Het is voor bakstenen al niet evident om banken mee te krijgen, maar geen enkele bank geeft een hypotheek op een boot. En geen enkele bank geeft geld voor een business-case zonder trackrecord. "De eerste jaren van SeaNet Europe zijn heel kapitaalsintensief", zegt Matty Zadnikar. "Als het misloopt verbrand ik veel eigen middelen. En als het bedrijf succesvol blijkt te zijn, dan lopen de banken binnen een paar jaar de deur wellicht plat. Mijn onderneming is een grote stap en ik neem een risico, maar dat is ondernemerschap. Je kan een boot van 10 miljoen ook niet verkopen met een mooie website en een glossy brochure. Daarom heb ik gekozen om zelf te investeren. Je moeten de klanten op je boot kunnen ontvangen."



– vervolg van p. 23

7 weken per jaar

Ferm. Hoe zit zo'n co-eigenaarschap in elkaar?

Zadnikar: "Het overgrote deel van de eigenaars brengt maar 4 tot 5 weken per jaar door op hun jacht. Het vaarseizoen in Europa start op 1 april en eindigt 30 oktober. Dat zijn 28 weken. Als je in ons model 25% eigenaar van een jacht bent, kan je dus in een seizoen 7 weken varen. Je hebt dan telkens een week in april, mei en juni. Vervolgens 2 weken in de zomer (wat voor veel ondernemers al behoorlijk veel is om weg te zijn van hun bedrijf). En dan nog 2 weken in september en oktober. Zeven weken is voor bijna alle eigenaars al het absolute maximum dat ze gaan gebruiken, zelfs als ze een eigen boot zouden hebben. Velen zullen daar niet eens aan komen."

Als je maar 25% van de kost moet betalen, wordt die 10 miljoen euro gereduceerd tot 2,5 miljoen euro. Dat is natuurlijk nog heel veel geld, maar het is wel meteen van een andere grootorde. En de running cost gaat van 600.000 euro naar 150.000 euro per jaar. Met die getallen wordt voor een aantal mensen yachting wel toegankelijk. Ik ben er ook heilig van overtuigd dat het een kwestie van tijd is voor mensen meer gaan kiezen om bezittingen te delen. Je zal altijd mensen hebben die absoluut hun eigen boot willen kopen, los van wat het kost. Je zal ook altijd mensen hebben die een boot liever enkele weken charteren. Maar je hebt ook een categorie van mensen die al jaren een boot gecharterd hebben en die daarna een eigen boot willen bezitten. Daar geloof ik echt in."

Ferm. Jullie personaliseren de boot elke keer als een eigenaar aan boord komt?

Zadnikar: "We willen onze eigenaars effectief het gevoel geven dat het hun eigen jacht is. Ze bepalen dus zelf hun linnen, bestek, borden, glazen, kussens, de foto's van de kinderen, de drank die ze aan boord willen hebben, de kleding in de kast, de toiletartikelen, ... We leggen alles op beeld vast en zodra een eigenaar aan boord komt, merkt hij niet eens dat de week ervoor een andere partner/eigenaar aan boord is geweest. Ik heb zelfs een klant waarvan niemand uit zijn omgeving weet dat hij 'slechts' 25 procent eigenaar is. De hele boot straalt zijn persoonlijkheid uit als hij aan boord is, met foto's, bepaalde trofeeën, ..."



Top crew

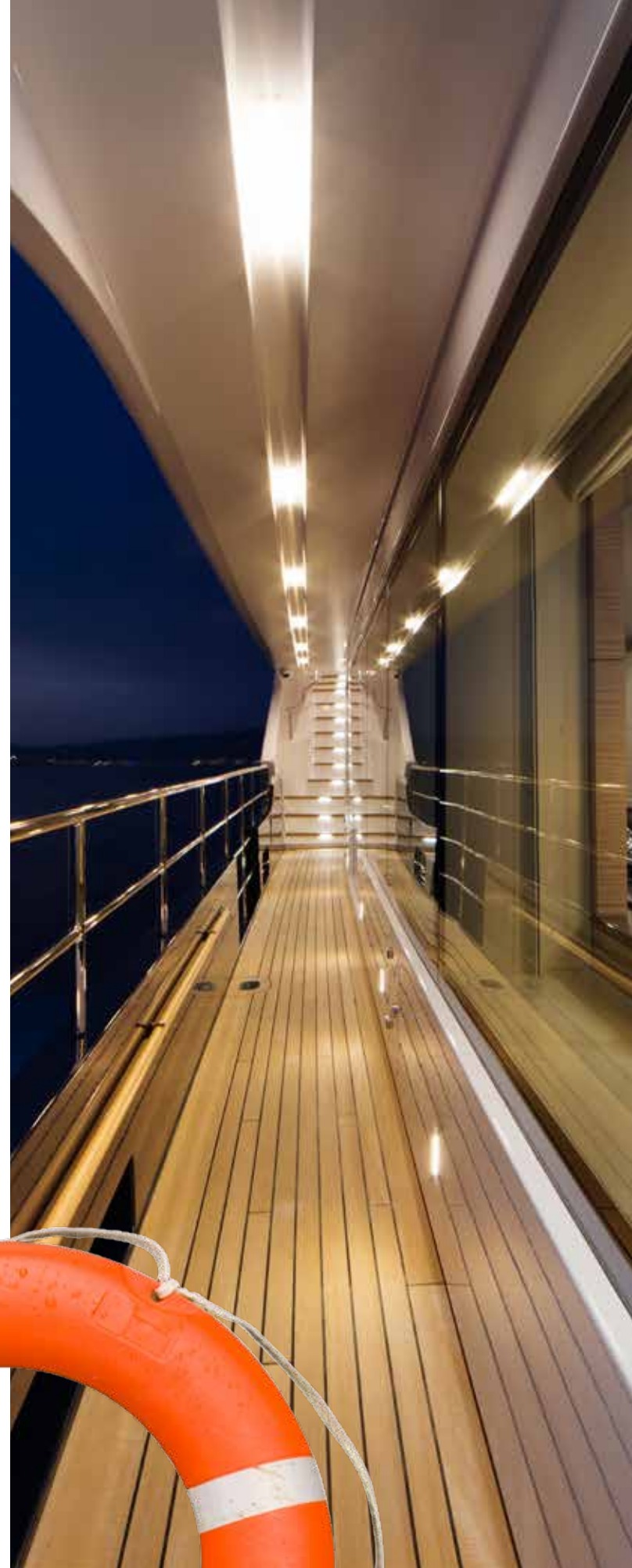
Ferm. *Het serviceniveau moet zeer hoog liggen om dat waar te maken?*

“De crew speelt daar een cruciale rol in. Nagenoeg alle jachten hebben normaal gewoon één crew. Die begint te werken in april en stopt in oktober. Vaak werken ze 7 dagen op 7. Die mensen slepen zich in de laatste maanden naar het einde van het seizoen en er is enorm veel rotatie. Wij hebben bewust gekozen voor een ander model met een ‘rotational crew’. Onze medewerkers krijgen een contract van 12 maanden en brengen om de maand een maand op de boot door. Het zijn dus twee teams die elkaar afwisselen. Zo hebben ze de mogelijkheid om telkens ook een maand bij hun familie te zijn. En dat heeft een enorm positieve weerslag op hun moraal, mentaliteit en gedrevenheid.

Met ons systeem slagen we erin om zeer ervaren krachten aan te trekken. Mensen die in het verleden veel geld verdiend hebben maar die intussen een gezin hebben en ook meer thuis willen zijn. Ze krijgen niet hetzelfde loon als vroeger, maar het is nog altijd veel meer



dan dat ze aan land kunnen verdienen. Ik kom uit de people business en ben groot geworden door goede medewerkers in mijn bedrijf te hebben. Die krijg je door ze correct te behandelen, te appreciëren en ook correct te betalen. Het maakt SeaNet aantrekkelijk als werkgever. Ik heb momenteel meer geschikte kandidaten dan dat ik boten heb. En dat is absoluut een luxe-situatie in onze sector.”



Malta

Ferm. *De kopers worden ook effectief eigenaar?*

Zadnikar: “Absoluut. We doen niet aan time-sharing. Het is co-eigenaarschap. Daarom ben ik ook naar Malta gegaan. Daar geldt niet alleen het fiscale voordeel van een verlaagd btw-tarief van 5,4 procent dat op jachten van toepassing is. Malta maakt ook deel uit van de Europese Gemeenschap en heeft zowat de strengst mogelijke regelgeving op het vlak van yachting. Eigenaars zijn er beter beschermd dan waar ook ter wereld. Het eiland telt de laatste 5 jaar dan ook de snelst groeiende vloot jachten ter wereld.

In Malta kan je - net zoals rederijen dat doen met grote tankers - 25, 33 of 50 procent van een jacht kopen. Je krijgt dan een eigendomstitel, net zoals een huis wordt ingeschreven bij de notaris. Mijn eerste jacht heeft op die manier 3 officiële eigenaars. Als de management company ooit failliet moest gaan, dan kunnen ze ofwel hun jacht zelf managen ofwel een andere managementbedrijf zoeken. Maar de boot blijft van hen. Het is volgens mij dé formule om yachting toegankelijk te maken. Weliswaar nog steeds naar een groep van mensen die gefortuneerd zijn.”

Ferm. *SeaNet wil vanuit verschillende jachthavens opereren?*

Zadnikar: “Bij het yachtingpubliek heb je verschillende soorten mensen met verschillende interesses. Sommigen willen echt familie, water, fun en natuur. Anderen zien hun jacht als symbool van hun succes en willen zakelijke vrienden en relaties aantrekken. Dat zijn twee totaal verschillende manieren om naar een jacht te kijken. En dat heeft ook een weerslag op de keuze van thuishaven. Naar Kroatië moet je bijvoorbeeld gaan omdat je van varen houdt, het is één van de mooiste plekken ter wereld met meer dan duizend eilanden. Maar als je voor jetsset kiest, dan moet je met je jacht voor de kust van Saint-Tropez of Monaco gaan liggen. Nog iets heel anders is de regio van Sardinië - Corsica met de hele mooie hoek van de Magdalena Eilanden. Of er is Mallorca ... Het is echt afhankelijk van je persoonlijke smaak en interesse. Onze eerste boot ligt nu in Kroatië. De tweede zal de Cote d'Azur als thuishaven krijgen. Het is de bedoeling om zo snel mogelijk 3 of 4 jachten te hebben in verschillende havens. Dan kunnen de eigenaars onderling ook eens ruilen en een weekje in een totaal andere streek vertoeven zonder dat het hen iets extra kost. Je ruilt gewoon een week eigendom met elkaar.”

"Eén van mijn eerste eigenaars, een Schot, is afgelopen zomer op die manier een week naar de Bahama's geweest. Een Amerikaanse klant van Seanet US had daar een week op overschot. Onze Schot was fantastisch blij. Als we hier genoeg boten hebben, kunnen de Amerikanen ook naar hier komen. Veel van hen hebben Europa op die manier nog niet beleefd. De twee bedrijven kunnen elkaar alleen maar versterken."

No-brainer

Ferm. *Als we je bezig horen heb je de succesformule gevonden?*

Zadnikar: "Ik geloof er heel sterk in. Als je een jacht wil kopen en je gaat erover nadenken, dan is het volgens mij een no-brainer. Waarom zou je in godsnaam 10 miljoen euro uitgeven als je voor 2,5 miljoen exact hetzelfde kan hebben terwijl alles ook nog eens voor jou geregeld is?"

Al is er toch nog een belangrijke hinderpaal die we moeten overwinnen in Europa. Ik sta hier nog steeds versteld van het conservatieve macho-denken bij veel superrijken. Amerikanen zitten heel anders in elkaar. Op de beurs in Fort Lauderdale en Miami komen er mensen op slippers, in bermuda en T-shirt aan je stand en dan blijken die 500 of 600 miljoen dollar op hun bankrekening te hebben. Zo iemand zegt rechtuit dat hij een boot wil kopen, maar dat hij niet zo gek is om hem helemaal alleen te kopen. Vaak gaat het om mensen die niet alleen gezamenlijk met enkele anderen een jacht kopen. Ze investeren samen met anderen ook in een privéjet en vliegen zo altijd privé, ze investeren miljoenen in een gezamenlijke villa op de Caraïben, ... En alles wordt volledig gemanaged zonder zorgen.

Benetti, de Bentley van de jachten

"Als je met een totaal nieuw concept naar een vrij conservatieve markt gaat, kan je niet met een onbekende jachtenbouwer afkomen. Dan moet je een topproduct hebben. Daarom hebben we exclusief gekozen voor Benetti", legt Matty Zadnikar uit. "Die Italiaanse jachtenbouwer bestaat al meer dan 140 jaar. Het is de Bentley van de jachten, ongelofelijk high-end. Ik ken intussen de ceo en de productiemanager persoonlijk en ben er kind aan huis. De hele opvolging van de bouw van onze boten doe ik zelf. Daarvoor spendeer ik een week per maand in Viareggio (Italië). Ik heb een technische interesse en ken de eerste boot dan ook helemaal vanbinnen. Ik heb zelfs een commercieel kapiteinsbrevet. In die zin ben ik een atypische jachteigenaar."



Het enige wat ze moeten doen, is de telefoon opnemen en zeggen wanneer ze komen en met hoeveel mensen.

Die sharing-economy is in de VS al helemaal ingeburgerd. Maar in Europa kom je dat nog niet tegen. Men is hier vaak nog bang dat vrienden denken dat je het geld niet hebt om een volledige boot te kopen. Hoewel iedere zakenman weet dat een jacht helemaal zelf en

alleen kopen gewoon idiotie is. Je kan met hetzelfde budget zoveel meer doen. Daarom spreken we niet alleen over co-ownership, maar ook over smart-ownership. Die Amerikanen zijn fier dat ze maar een deel gekocht hebben. Samen met het feit dat het lang duurt om een boot te bouwen is die mentaliteit momenteel onze grootste uitdaging."

Van eigenaar naar eigenaar

Ferm. *Je investeert ook persoonlijk enorme bedragen in je concept?*

Zadnikar: "Dat doet ik omdat ik erin geloof. Ik trek ook sterk de kaart van de eigenaar die aan een andere eigenaar verkoopt. Hoe meer boten we hebben, hoe eenvoudiger het wordt. Dan kan ik ook gemakkelijker mensen meenemen naar het bouwproces. Om vertrouwen op te bouwen zal ik voorlopig in de eerste 4 jachten telkens 25% zelf aanhouden. Zo kan ik op 4 toplocaties in Europa ook iets aanbieden. Mijn jachten zijn mijn bedrijfsgebouw dat prestige moet uitstralen. We moeten eigenlijk zo snel mogelijk tot vier boten komen. Dan zijn we vertrokken. Daar ben ik heilig van overtuigd."

De moeilijkheid is ook dat we intussen wel al laaiend enthousiaste klanten hebben, maar dat ze niet naar buiten willen komen als eigenaar van een luxejacht. Het is heel duaal. Iedereen wil in Saint-Tropez gezien worden bij gelijkgestemden, maar niemand wil ermee in de krant komen. Terwijl de beste referentie nog altijd een testimonial van een tevreden klant is."

Matty Zadnikar



“

De sharing-economy is in de VS helemaal ingeburgerd, in Europa nog niet.