



L·U·X·U·R·Y LEADS

SEANET EUROPE

“IK BEN OVERTUIGD DAT CO-EIGENAARSCHAP
VAN LUXEJACHTEN DE TOEKOMST IS.”

{ Matty Zadnikar }

Een luxejacht is voor veel gefortuneerde mensen de ultieme droom. Het is het mooiste cadeau dat een ondernemer zichzelf én zijn gezin kan schenken. Een verblijf op een luxejacht is met niets te vergelijken. “Het contradictorische is dat dit een smak geld kost qua aankoop en onderhoud terwijl veel eigenaars hun boot maar vier tot vijf weken per jaar gebruiken. Daarom heb ik een businessmodel opgericht dat co-eigenaarschap van jachten mogelijk maakt. Zo bezitten mensen een eigen boot op een perfect economische manier. Dit model zien we al in het gebruik van privéjets zoals bij Net JETS, het bedrijf van Warren Buffet. Door mijn eigen ervaring in de jachtsector trek ik met SeaNet sterk de kaart van de eigenaar die aan een andere eigenaar verkoopt,” vertelt ondernemer Matty Zadnikar.

WAT HOUDT CO-EIGENAARSCHAP VAN EEN LUXEJACHT PRECIËS IN?

“Het Europees vaarseizoen duurt zo’n 28 weken en de meeste eigenaars brengen vijf tot zes weken door op hun jacht. Als vier personen co-eigenaar zijn van één boot, kunnen ze elk zeven weken gegarandeerd varen tijdens het seizoen. Voor de meesten volstaat dat. Een luxejacht kost al snel tien

miljoen euro. Als co-eigenaar betaal je slechts een deel van dat bedrag én de jaarlijkse kosten worden gedeeld. Zo wordt het bezit van een boot voor veel mensen toegankelijker. Bovendien richten we de boot persoonlijk in voor elke eigenaar die aan boord komt én is er een vaste crew bestaande uit een kapitein, een chef, een stewardess en een ingenieur.”

HOE BEN JE TOT DIT INGENIEUZE BUSINESSMODEL GEKOMEN?

“Alle booteigenaars kampen met dezelfde problemen. Ten eerste: de kost. Een luxejacht kost niet alleen 10 miljoen euro in aankoop, maar ook 500.000 tot 600.000 euro per jaar aan onderhoud, personeel, havengelden, verzekering... Dat is veel, als je maar zes weken per jaar in je boot doorbrengt. Een tweede probleem is dat mensen op hun jacht willen genieten. Maar op de boot moet er veel geregeld worden, waardoor ze nauwelijks tot rust komen. Ten slotte is er de crew. Doordat boten weinig gebruikt worden, verveelt personeel zich snel en dat leidt tot een hoge rotatie. En er is niks vervelender dan elk jaar nieuw personeel te moeten zoeken. Daarom richtte ik in 2016 SeaNet op. Ik kan gerust zeggen dat ik hiermee een pionier was op het water.





Naast co-eigenaarschap verlenen we ook advies bij de aan- en verkoop van luxejachten, begeleiden we het bouwproces en staan we in voor het management en de crew van de boot.”

JE RICHTTE JE ONDERNEMING DUS IN FEITE OP ALS ‘ERVARINGSDESKUNDIGE’?

“Ik gebruik mijn ervaringen als booteigenaar om andere eigenaars te helpen. De jachtwereld is een gevaarlijke markt, waarbij het niet al goud is wat blinkt. Zelf ben ik nauw betrokken geweest bij de bouw van mijn persoonlijk jacht, een 28 meter lange Benetti Delfino. Met plezier begeleid ik mensen in dit boeiende avontuur en daarbij geloof ik sterk in co-eigenaarschap. Waarom zou je 10 miljoen euro uitgeven aan een jacht als je voor 2,5 miljoen hetzelfde hebt én alles voor je geregeld wordt? In Amerika is de ‘sharing economy’ al ingeburgerd, bij ons is er nog werk aan de winkel. Ik merk dat veel rijken vastzitten in het conservatieve ‘ma-

chogedrag’. Ze hebben schrik dat vrienden gaan denken dat ze geen geld hebben om een volledige boot te kopen. Dat is een uitdaging, waar ik me graag op stort.”

WAT ALS MENSEN TOCH LIEVER ALLEEN EEN EIGEN JACHT WILLEN AANKOPEN?

Dat kan perfect via ons verlopen. We begeleiden mensen bij de aankoop of verkoop van luxejachten vanaf 28 meter. We geven advies over de merken, de verschillende types, helpen hen bij het opzetten van een ‘ownership company’ en tal van andere praktische zaken zoals de registraties en dergelijke meer. Tot slot voorzien we ook het volledige management van de boot zoals crewselectie en -training.

INFO:
+356 2133 8659
info@seanetco.eu