



# *Sharing economy!* Nu ook gedeelde superjachten?

**De deeleconomie viert hoogtij. We boeken taxi's via Uber, huren huizen via Airbnb en rijden auto's van Car2Go. Het delen van huizen, auto's, fietsen en boten wordt tegenwoordig als volstrekt normaal ervaren. Maar ook het bezit van een superjacht komt een heel stuk dichterbij als je het gezamenlijk exploiteert. Nautique sprak in Cannes over gedeeld eigendom van superjachten met Matty Zadnikar van SeaNet.**

**D**e kade van Jete Albert Eduard, pal naast het Palais des Festivals in Cannes, wordt altijd speciaal gereserveerd voor superjachten. Die lange rij prestigieuze jachten is tegenwoordig zelfs een serieuze trekpleister voor lange rijen nieuwsgierige toeristen. We worden dan ook belangstellend bekeken als we zomaar aan boord stappen van een glanzende, 35 meter lange Benetti Mediterraneo. We zijn netjes aangekondigd en de gebruikte bemanning staat klaar op het achterdek om ons gastvrij te verwelkomen. Een korte rondleiding geeft ons een idee van de luxe aan boord. Op het bovendek staat, in de schaduw van de bimini, een uitnodigend gedekte tafel en op het voordek lonken de loungebedden naast het azuurblauwe water van de vierpersoonsjacuzzi. De inrichting van het hoofddek oogt als het interieur van een luxe villa. Met grote ramen die, eenmaal buiten de haven, een ongeëvenaard zeezicht beloven. De eigenaar van dit jacht heeft, naast zijn riante owners cabin, de beschikking over maar liefst vier luxe tweepersoonssuites voor zijn gasten. Voor de bemanning zijn ook nog eens vier extra hutten beschikbaar. Het prijskaartje van al dit moois loopt in de vele miljoenen en daarbij moeten elk jaar ook nog eens nog forse bedragen worden opgebracht voor het onderhoud. Denk maar eens aan de kosten van ligplaatsen, brandstof, onderhoud en – niet te vergeten – de salarissen van de vierkoppige vaste crew.

We hebben hier vandaag een afspraak met Matty Zadnikar, een succesvolle ondernemer en vooral botenliefhebber uit het Belgische Maasmechelen. Hij is mede-eigenaar van SeaNet, een oorspronkelijk Amerikaans bedrijf dat een concept bedacht voor gedeeld eigendom van superjachten. Matty spreekt uit ervaring want nadat hij in 2013 zijn (miljoenen)bedrijf had verkocht kreeg hij voldoende geld en tijd om zijn droom waar te maken. Dus kocht hij een miljoenenjacht en reisde daarmee een jaartje rond de wereld. Hij vertelt hierover: “Van huis uit ben ik ingenieur en werkte ik, net als mijn vader, in de mijnbouw. Toen de mijnen dicht gingen heb ik een internationaal bedrijf opgezet dat was gespecialiseerd in veiligheid en risico's. Die twee aspecten speelden ook voortdurend door mijn hoofd toen ik een groot jacht had. Onderweg ontmoette ik uiteraard regelmatig andere eigenaren. Je weet hoe dat gaat: je ligt samen in een haven en al snel komt het gesprek op de haat-liefdeverhouding die hoort bij het bezitten van zo'n prachtig jacht. Aan de ene kant het mooie weer, het luxe schip en genieten van je vrije tijd en aan de andere kant de voortdurende zorg voor goed personeel en het kostbare technische onderhoud aan boord. Je moet weten dat de meeste mensen die zich zo'n jacht kunnen permitteren vaak zelf een groot bedrijf hebben en eigenlijk te weinig vrije tijd overhouden om aan boord te zijn. Een schip als dit moet je ook kunnen runnen als een bedrijf, dus dan ben je tijdens je werverdiende vakantie opnieuw aan het managen. Omdat ik na een jaar vakantie toch wel weer iets nieuws wilde opzetten in de botenbusiness heb ik in Amerika gekeken naar mogelijkheden om het management van superjachten uit te besteden en tevens de kosten te beperken. Dat kan heel goed door



*Benetti Mediterraneo 116' is ruim en luxe ontworpen, zodat eigenaren compleet kunnen ontspannen tijdens de vakantie.*

## Het managen van een superjacht is eigenlijk het runnen van een klein bedrijf.

het invoeren van gedeeld eigendom of *fractional ownership*. We leven nu in een tijdperk van de deeleconomie en wanneer je, volgens het concept van SeaNet, met vier eigenaren een luxe jacht deelt bespaar je 75% op de aanschaf en ook nog eens 75% op de onderhoudskosten. En omdat je het hele technische onderhoud, ligplaatsen en personeelsproblemen uitbesteedt heb je daar ook geen zorgen meer over!”

**In Amerika is het begrip *fractional ownership* veel meer ingeburgerd. Is dit Amerikaanse concept zomaar naadloos te vertalen naar Europa?**

“Let wel, onze doelgroep bestaat uit gefortuneerde zakenmensen die ook hun privéjet vaak delen met anderen, bijvoorbeeld via het bedrijf NetJets. Die doen eigenlijk hetzelfde als wij. Zo'n vliegtuig heb je niet 24 uur per dag nodig, daarom is het slim om gedeeld eigenaar te zijn en dus ook geen zorgen te hebben over piloten en onderhoudspersoneel. NetJets is aanvankelijk vooral in Amerika heel groot geworden. In Europa zijn we kennelijk wat

### Benetti Yachts

Benetti is een van de oudste en meest gerenommeerde scheepswerven van Italië. Scheepswerf Lorenzo Benetti begon in 1873 in Viareggio met de bouw van houten vrachtschepen. Na de dood van Lorenzo namen zijn twee zoons het bedrijf over en gaven het de toepasselijke naam Fratelli Benetti. In de jaren die daarop volgden verwierf de werf een grote reputatie in het Middellandse Zeegebied. Na de Tweede Wereldoorlog nam de behoefte aan vrachtschepen af en daarom speelde Benetti in op de toegenomen vraag naar stalen pleziervaartuigen. Vanaf 1960 begon de werf met de bouw van mega-jachten en in 1985 werd Benetti overgenomen door een andere grote Italiaanse jachtwerf, Azimut SpA uit Turijn. Sinds het prille begin heeft Benetti meer dan 350 plezierjachten afgeleverd. Op dit moment zijn in de productieplaatsen in Viareggio en Livorno maar liefst 35 jachten in aanbouw, waaronder twee megajachten van meer dan 100 meter.

conservatiever, maar NetJets is ook hier een begrip. Bij NetJets delen zes families samen een privévlucht en bij SeaNet vier families een superjacht. Je deelt dus niet alleen het gebruik, zoals bij timestharing, maar je bent voor een kwart eigenaar. Je kunt er dus ook voor een kwart van de beschikbare tijd gebruik van maken. En als je aan boord komt zorgen we ervoor dat je echt het gevoel hebt dat het jouw jacht is, inclusief persoonlijke voorkeuren. Je eigen schilderijen hangen aan de wand en in de kasten vind je je eigen boeken, handdoeken en kleding. Ook je eigen wijn ligt klaar en je kunt met recht tegen je gasten zeggen dat het jouw jacht is. Mocht je besluiten om eruit te stappen dan kun je je aandeel in het jacht verkopen.”

**Je kunt je afvragen hoe je het gebruik van een superjacht eerlijk kunt verdelen over vier eigenaren. Hoe werkt dat in de praktijk?**

“Welnu, we gaan ervan uit dat een superjacht in Europa zo'n 28 weken per jaar gebruikt kan worden, waarvan acht weken in het hoogseizoen. Dat is dus zeven weken per eigenaar. Daarvan kan iedereen twee weken aaneengesloten reserveren in juli of augustus en verder heeft iedere eigenaar een week per maand in het laagseizoen. Dat blijkt in de praktijk ruimschoots voldoende. De meeste van onze klanten hebben ook de beschikking over penthouses en chalets en dan is zeven weken aan boord erg lang. Om de zomerweken eerlijk te verdelen hebben de eigenaren om de beurt de eerste keus voor hun zomervakantie aan boord. En dat werkt prima. Er bestaat ook een mogelijkheid om weken te ruilen met een eigenaar van een ander jacht, bijvoorbeeld in de Caribbean. Er is dan voor die eigenaar een optie om vier weken

in Europa te varen en vier weken in een ander vaargebied. En uiteraard bestaat er ook nog een mogelijkheid om niet met vier, maar met drie eigenaren een jacht te delen. Dan heb je in het hoogseizoen drie aangesloten weken in plaats van twee.”

**Zoals je terecht opmerkt is het managen van een superjacht eigenlijk net als het runnen van een klein bedrijf. Dat neemt SeaNet dus op zich, maar hoe zit dat met personeel?**

“Goede vraag. De meeste superjachten hebben een crew van minimaal vier personen: op een jacht van 30 meter heb je een kapitein, een technische assistent, een stewardess en een chef. Op 40 meter zijn er zelfs twee stewardessen en twee technici. Die mensen zitten dus in principe een half jaar aan boord. Omdat een jacht met vier eigenaren veel wordt gebruikt, worden ze misschien overbelast en kunnen ze nauwelijks thuis zijn. Wij vinden dat dat niet kan. Op onze jachten zorgen we voor een dubbele personeelsbezetting die om de 30 dagen rouleert. Vier weken aan boord en vier weken naar huis. Dat betekent voor de eigenaren dat ze elke maand een verse crew hebben. En omdat de bemanningsleden van al onze schepen bij SeaNet in dienst zijn kunnen we ook makkelijk personeel wisselen tussen jachten, als dat nodig is. Onze crews hebben dus meer vrije tijd, krijgen *quality of life*, varen meer en hebben bovendien een goed salaris.”

**Kun je een indruk geven van de kosten die gepaard gaan met het eigendom van zo'n jacht?**

“Het ligt er natuurlijk aan welk jacht je kiest. Wij werken samen met de Italiaanse werf van Benetti, omdat ik daar de beste

ervaringen mee heb. Ga er maar vanuit dat zo'n jacht tussen de 10 miljoen (30 meter) en 20 miljoen (40 meter) euro kost, all-in. Via SeaNet is die investering dus maar een kwart van dat bedrag, en dat scheelt aanzienlijk. De exploitatiekosten van een luxe jacht kun je ramen op 6 ton per jaar voor een 30-meter jacht en 8 ton per jaar voor een 35-meter jacht. Een 40-meter kost per jaar ongeveer 1 miljoen. Dat hangt natuurlijk ook af van de ligplaats. Het hebben van een jacht in Monaco, Antibes of Marbella is een stuk duurder dan hetzelfde jacht in Kroatië, Montenegro of Griekenland. Maar goed, op die onderhoudskosten krijg je bij ons 75% reductie. Dat klinkt verstandig, toch?

### Samenvatting

De *sharing economy* is een snel groeiend verschijnsel in onze maatschappij. We delen onze kennis, informatie, huizen, auto's, fietsen en boten. Veel superjachten worden slechts enkele weken per jaar door de eigenaren worden gebruikt, en worden daarnaast soms beschikbaar gesteld aan familie, vrienden of zakenrelaties. Een gezamenlijk eigendom van luxe jachten lijkt daarom een logische ontwikkeling met aanzienlijke voordelen: aanschaf en onderhoud zijn goedkoper, het gebruik efficiënter en het is mogelijk om het management en personeelsbeleid uit te besteden. SeaNet bestaat al geruime tijd in Amerika en is daar een groot succes. De Europese vestiging heeft volgens Matty Zadnikar momenteel twee jachten van 30 en 35 meter onder contract en een 40 meter Benetti in

aanbouw. Intussen lonkt het bedrijf, als SeaNet Asia in Hongkong, tevens serieus naar de sterk groeiende Aziatische markt. Een internationaal bedrijf als SeaNet maakt het voor zijn klanten bovendien mogelijk om, incidenteel, van jachten te wisselen tussen verschillende vaargebieden. ]



### Informatie:

SeaNet Europe, 40  
Villa Fairholme, Sir  
Augustus Bartolo  
Street, Ta'Xbiex XBX  
1095, Malta.  
Telefoon:  
+356 21338659  
Internet:  
[www.seanetco.eu](http://www.seanetco.eu)

## Servicecentrum MAASHAVEN

**Service Centrum Maashaven, een bedrijfsverzamelgebouw in Rotterdam Zuid, biedt op korte termijn een complete faciliteit voor de bouw, onderhoud en/of verkoop van pleziervaartuigen dan wel kleine beroepsvaartuigen. Uniek gelegen in hart Rotterdam met open verbinding naar zee aan de Nieuwe Waterweg, een rivier zonder snelheidsbeperkingen. Het pand is goed bereikbaar over de weg en met openbaar vervoer.**

- 3200 m<sup>2</sup> bedrijfsruimte / 800 m<sup>2</sup> kantoorruimte
- 90 m<sup>2</sup> spuitcabine (ook voor polyester werk)
- 10 tons bovenloopkranen
- 30 tons Bollegraaf bootlift
- 30 tons hydraulische bootwagens met craddles
- heftrucks
- 80 m vaste kade met een vloerbelasting van 20 ton m<sup>2</sup>
- 4000 m<sup>2</sup> eigen water evt met steigers
- parkeren op eigen terrein

Alles onder voorbehoud van acceptabele voorwaarden en beschikbaarheid.

Adres: Service Centrum Maashaven, Brielselaan 69 - 73, 3081AA, Rotterdam  
info@oceanwideyachtgroep.nl - 06-511 80607

