

“Als je vindingrijk bent, verkoop je ook in deze economische tijd snel een boot”

YachtFocus Magazine 93 - juli 2012

De jachtmakelaar in actie



Het zijn moeilijke tijden, ook in de watersport. Verschillende jachtmakelaars werken hard om het hoofd boven water te houden, want hoewel de werkinzet hoog is, zijn de marges laag. Een risicovolle tijd om een nieuwe makelaardij te beginnen. Toch nam Peter de Boer op 1 januari 2011

de stap en zette PB Watersport op. Nu, anderhalf jaar later, blijkt dat geen slechte zet te zijn geweest. Peter heeft zo'n vijftig gebruikte schepen in bemiddeling, haalde het importeurschap voor de Benelux van het inmiddels in Duitsland gevestigde merk Krezel in huis en verkocht voor de werf in een half jaar tijd ruim 65 boten. Per 1 mei is de makelaar zelfs verhuisd naar een grotere vestiging in het Friese Heeg. Zijn wapens? “Een goed netwerk, innovativiteit en een mooie prijs-kwaliteitverhouding,” aldus Peter de Boer.

Heeg

De keuze voor een eigen jachtmakelaardij kwam niet uit het niets. Peter legt uit: “Ik had al 10 jaar ervaring in de watersportbranche, waarvan de laatste drie jaar vanuit de werf van Aquatec: Antaris, Maril en Makma te Woudestad. Het werk beviel goed, maar door inkrimping werd ik in 2010 als meest recent in dienst getreden verkoper vrijgelaten. Toen was het mijn eigen wens om optimaal gebruik te maken van die vrijheid door zelf een makelaardij op te zetten en dat is PB Watersport in Workum geworden. Natuurlijk was dat spannend, maar ik was ervan overtuigd over voldoende bagage en ervaring en het juiste netwerk binnen de branche te beschikken. Al snel groeide ik uit het

kleinere pand in Workum. Inmiddels was ik ook importeur van de boten van Krezel geworden. Op mijn verzoek verhuisden zij vanuit Polen naar Duitsland, waar de werf centraler ligt en zo meer mogelijkheden heeft. Omdat ik nu binnen de Benelux het uithangbord werd voor de werf verzochten zij mij vanuit een representatief pand met een showroom met uitstraling te werken. Dat vond ik aan It Swee in het watersportrijke en eveneens Friese Heeg dat maar 20 kilometer van Workum verwijderd ligt. Het pand heeft een oppervlakte van 2.400 m² en ligt aan het water. Perfect voor zowel de zomer waarin ik me vooral richt op de verkoop, als de winter wanneer ik ook winterstalling aanbied.”

Innovatief

PB Watersport blijft dus groeien. Voor een groot deel is dit te danken aan Peters creativiteit. Peter: “Het is belangrijk om als jachtmakelaar niet in slaap te sukkelen, maar juist een actieve houding aan te nemen. Ik sta open voor nieuwe, kansrijke ontwikkelingen. Zo begon ik samen met Mared Marine en Waterpark Beulaeke Haven de verkoopsite Dezeisvoormij.nl waarop boten tegen grote kortingen worden aangeboden. Hiervoor werken we samen met diverse grote werven in Nederland. De boten zijn als inruilers binnengebracht bij de werven die de booteigenaren een nieuwe boot verkochten. Deze inruilers kopen wij tegen een scherp tarief op. Werven doen hieraan mee omdat ze de boten weliswaar tegen een laag tarief, maar wel direct verkopen. Deze constructie maakt het voor ons mogelijk om de boten voor een mooie prijs aan de markt aan te bieden en dat werkt.”

Peter vervolgt: “Een ander mooi voorbeeld is de beursdeelname. Op een beurs probeer je toch een beetje op te vallen. Vorig jaar nam ik in oktober deel aan Bootoutlet in Leeuwarden. Iedereen zette een vraagprijs op een bordje. Ik besloot een andere tactiek toe te passen; verkopen per opbod. Bezoekers konden bieden op de boten. De hoogste bieder met een aanvaardbaar bod ging met een gekochte boot naar huis. Zondagmiddag had ik voor 4 van de 5 meegebrachte boten een reëel bod gekregen. Had ik voor vaste vraagprijzen gekozen, dan had ik de boten wellicht weer mee naar de zaak moeten nemen, maar nu had ik dus 80% van mijn inbreng op de beurs verkocht. Op deze manier verkoop je de boot tegen een iets lager bedrag, maar in de praktijk blijkt de prijs toch dichtbij de verwachte verkoopprijs te liggen. Bovendien is een snelle doorstroom voor elke partij beter. Deze variant heb ik ook een paar keer in Workum uitgetoet. Telkens verkocht ik hiermee 1 op de 5 boten die bij mij in bemidde-





ling lagen en dat binnen een week. Het is dus ook in deze tijd absoluut mogelijk om snel een boot te verkopen, als je maar vindingrijk bent en tegen de stroom in durft te gaan.”

Krezel

Naast de 50 tot 70 gebruikte boten die PB Watersport aanbiedt, vindt men in de showroom in Heeg ook de nieuwe modellen van botenmerk Krezel. Peter: “Krezel is een van oorsprong Pools merk dat zowel zeilboten, motorboten, sloepen als vissersbootjes tegen een betaalbare prijs aanbiedt, ideaal voor bijvoorbeeld de beginnende watersporter. Ik zag de boten voor het eerst op Boot Holland in 2010 en was direct enthousiast. Ik werd dealer en sinds een paar maanden ben ik zelfs importeur voor de Benelux. Het dealernetwerk van deze regio is in korte tijd uitgebreid met vijf dealers; Mared

Marine in Meppel, Hinrichs Watersport in Steendam, Riviera Beach in Biddinghuizen, R&R Aquasports in Nijverdal en MD Jachtbemiddeling in Sloten. Nog steeds zijn we op zoek naar nieuwe dealers om de Benelux nog beter te dekken.”

“Groot voordeel van de Krezel is de brede modellijn en de goede prijs-kwaliteitverhouding,” aldus Peter. “Tussen de acht- en de tienduizend euro heb je al een nieuwe boot met motor. Daarmee trekt Krezel een andere doelgroep dan onze gebruikte modellen van onder meer Antaris, Makma en Maril. Dat bij elkaar niet. Onder de zeiljachten is de Krezel 27 populair, de werf noemt dit de snelste zeilboot gemaakt in Polen en Duitsland. De visboten - waar de werf mee begonnen is - worden geliefd door de grote breedte en ook de kleine sloepen doen het goed. Vooral de

Krezel 483 bleek met de fijne zitplaatsen met rugsteun en leuke prijs een gat in de markt. Inmiddels zijn er door ons van deze sloep al meer dan 35 exemplaren verkocht. Zelf verkoop ik veel op het eigen terrein en via beurzen. Op Boot Holland verkocht ik tien boten, bij de HISWA in de RAI ook. In de nasleep van de HISWA gingen er nog eens veertien de deur uit. Dat is het voordeel van de betaalbare modellen. Daarbij beslissen kopers toch sneller.”

De schepen van Krezel mogen niet vergeleken worden met de goedkope Chinese modellen. Peter: “Ondanks dat Krezel tot een lage prijsklasse behoort, is er op kwaliteit niet bespaard. Krezel heeft nu ook een eigen machine voor het maken van mallen waardoor er geen kopieën met een andere merknaam rond zullen varen. Daarmee blijft de Krezel haar eigen uitstraling houden. Inmiddels telt Krezel al veertien modellen en daar komen er steeds meer bij. Afgelopen tijd was de werf druk met de verhuizing naar Duitsland en het verwerken van de orders, maar we verwachten zeker met behulp van die nieuwe machine al snel weer nieuwe aanwas. Het merk groeit en wij als importeur daarmee ook. Ik ben van plan Krezel nog veel duidelijker op de kaart te zetten, onder andere met de nieuwe website www.krezel.nl, en verwacht dan ook een goede toekomst. Als de groei zo doorzet, hebben we over een paar jaar wellicht nog een groter gebouw nodig, maar dat is pas voor later. Voorlopig verwelkom ik de bootliefhebbers trots in dit prachtige nieuwe pand in Heeg.”



Profiel PB Watersport

Ligging: It Swee 10 in Heeg
 Gestart op: 1 januari 2011 (in Workum)
 Aanbod: gebruikte sloepen, motorboten, zeilboten, tourboten en rubberboten en het nieuwbouwaanbod van Krezel.
 Telefoon: 0515-444255 / 06-53293448
 Websites: www.pbwatersport.nl en www.krezel.nl