

Arthur von Barnau Sythoff: “Op het jachtmakelaardij naar de mens bij YachtFocus Magazine 94 - augustus 2012

De jachtmakelaar in actie

Toen Arthur von Barnau Sythoff in april 2006 zijn jachtmakelaardij Barnautica Yachting begon, wist hij direct wat zijn grote kracht moest worden: de persoonlijke aandacht voor klanten. Arthur: “Dat is een aspect dat regelmatig ontbreekt. Niet alleen in de jachtmakelaardij, maar ook in andere branches. Betrokken, betrouwbaar en enthousiast, dat is waar Barnautica Yachting voor staat. Een potentiële bootkoper hoort niet alleen met de sleutel van de boot op pad gestuurd te worden. Daar hoort een makelaar bij die hem of haar begeleidt. Een boot (ver)kopen is heel persoonlijk, daar hoort ook een persoonlijke benadering bij.”



komen werken, zetten zich hier ook goed voor in. Carel heeft acht jaar lang zijn eigen jachtmakelaardij in Spanje gerund en weet als geen ander hoe belangrijk het is om de klant centraal te stellen. Bij ons krijgen belangstellenden bij binnenkomst eerst een goede kop koffie. Dan praten we rustig over de wensen en wat de verwachtingen zijn. Vaak hebben klanten al een boot op het oog die ze op onze site of via andere media gezien hebben. Vervolgens lopen Carel of ik samen met deze mensen naar de betreffende boot toe om deze te bekijken. Het zal bij ons niet voorkomen dat de klant met de boodschap ‘ga zelf maar even kijken’ de sleutel in handen gedrukt krijgt. Als jachtmakelaar moet je actief zijn en de klant als het ware kunnen ‘lezen’. In de eerste ‘ontmoeting’ die een klant met de boot heeft, geeft hij of zij onbewust al een heleboel signalen af waaruit duidelijk wordt wat hem of haar wel of niet aanspreekt. Het zou zonde zijn als je die informatie mist. Tijdens de bezichtiging blijkt al heel snel waar nog aanvullende informatie nodig is of waar je de klant juist even de ruimte moet geven de boot zelf te onderzoeken. Deze aanpak kost tijd en deze betrokkenheid wordt heel erg gewaardeerd.”



Nicolaas Witsen

Arthur von Barnau Sythoff startte zijn jachtmakelaardij vanaf een bescheiden kantoor op een werf in Broek op Langedijk. Het werfje bij dit kantoor bleek te klein en toen Arthur het aanbod kreeg zijn makelaardijkantoor te vestigen bij de jachthaven Zaadnoordijk in Uitgeest ging hij daar direct op in. Eind 2008 pakte Arthur, op verzoek van Nautisch Centrum Nicolaas Witsen, weer zijn biezen om naar zijn huidige vestigingsadres op de werf in Alkmaar te verhuizen. Arthur: “Ik heb toen wel even getwijfeld. Ik wilde immers niet bekend komen te staan als de ‘verhuizende’ jachtmakelaar, maar het potentieel van de samenwerking met Nicolaas Witsen was te aantrekkelijk om het niet te doen. De diensten van Nicolaas Witsen zoals overdekte verwarmde winsterstalling, een kraan van

50 ton en helling tot 300 ton, jachtservice, onderhoud en de hoogwaardige refitcapaciteiten sluiten perfect aan bij de diensten van onze jachtmakelaardij. Hierdoor vullen wij elkaar goed aan en kunnen wij een full service pakket leveren aan onze wederzijdse klanten. Zo liggen bijna alle schepen die wij in ons aanbod hebben binnen in de verkoophal, waar ze tijdens de verkoopperiode in perfecte conditie blijven en van waaruit ze binnen een half uur te water kunnen liggen. Beide bedrijven staan voor kwaliteit en dat resulteert in een succesvolle samenwerking.”

Actieve jachtmakelaar

Het belang van de persoonlijke aandacht is bekend binnen het team van Barnautica. Arthur: “Mijn office manager Tinca Ooijevaar en Carel Reisch, die als jachtmakelaar recent bij ons is

Jachtmakelaar met het hoekje

Naast de persoonlijke aanpak vindt Arthur de herkenbaarheid van de jachtmakelaardij ook erg belangrijk. Arthur: “Ik denk dat Barnautica Yachting trendsetend is geweest in de manier van het presenteren van de boten. Bij elk schip maken we online een uitgebreide beschrijving van alle specificaties met veel hoge resolutie foto's zodat geïnteresseerden thuis eigenlijk alle informatie al voorhanden

water kijk ik naar boten, in de de boot”



hebben. Daarbij zijn onze bootfoto's op alle websites, in onze bootspecificatielijsten, maar ook in andere media waarin wij adverteren, voorzien van het hoekje met ons logo. De filosofie achter het hoekje is dat iedere foto van een boot uit het ons aanbod 'geormerkt' is en daarmee direct herkenbaar is. Het logo van Barnautica is ontstaan op basis van deze gedachte. Wij zijn de jachtmakelaar met 'het hoekje'. Inmiddels plaatsen meer jachtmakelaars hun logo in een foto maar die van ons blijft het meest opvallend.”

Als ander belangrijk aspect noemt Arthur de foto's zelf. Arthur: “Je ziet nog steeds presentaties van schepen met 'oude' foto's of veel te kleine foto's. Op deze 'oude' foto's ziet het schip er nog prachtig uit, terwijl er in werkelijkheid heel wat moet gebeuren om de boot weer in die staat te krijgen. Met zulke foto's lok je weliswaar klanten naar je jachtmakelaardij, maar zodra ze bij je aankomen, zien ze een schip dat niet aan hun verwachting voldoet. Een tegenvaller die je dan zelf weer recht moet zien te breien.



Daarom maken wij zodra een boot bij ons in bemiddeling komt zelf foto's. Uiteraard vullen we de presentatie graag aan met 'varende' foto's uit het archief van de eigenaar. Zo krijgt de klant bij de bezichtiging een boot te zien zoals hij of zij zich deze had voorgesteld. Daarnaast noemen we in de specificaties altijd de pluspunten van het schip, maar benoemen we ook datgene wat aandacht nodig heeft. Dat voorkomt teleurstellingen en draagt bij aan de betrouwbaarheid van ons als jachtmakelaar.”

Zeil en motor

Barnautica Yachting richt zich zowel op de gebruikte zeilboten- als de motorbotenmarkt. Arthur: “Het is juist de mengvorm die mij erg aanspreekt. We hebben op het moment meer motorjachten dan zeiljachten in het bestand en zijn daarom op zoek naar meer zeiljachten. Een opmerkelijk statistisch feit is dat de gemiddelde doorlooptijd van onze zeiljachten 6,6 maanden is en dat deze tijd bij de motorjachten 10,2 maanden bedraagt. Mede daardoor groeit het aandeel zeiljachten in ons aanbod langzamer dan gehoopt, we verkopen ze te gemakkelijk. Ander leuk feitje is dat we ondanks de crisis in de eerste twee kwartalen van dit jaar weer 33% meer boten verkocht hebben dan de eerste twee kwartalen vorig jaar met een omzetgroei van 60% over deze maanden. Op dit moment bieden we nog geen nieuwe boten aan. Dit is een bewuste keuze omdat ik eerst de jachtmakelaardij goed op orde wilde hebben voordat we aan een dealerschap zouden beginnen. Nu sta ik er wel voor open, maar ben er nog niet uit welk type of merk dit

zou moeten worden. Stof tot nadenken voor de toekomst.”

Botenbeurzen

Met zijn aanbod in gebruikte boten bezoekt Arthur verschillende gebruikte botenbeurzen. Arthur: “Bij de grote beurzen zoals Boot Düsseldorf, Boot Holland en de HISWA presenteren we ons jachtaanbod met een specificatiewand op de stand van onze media-partner YachtFocus. Bij de gebruikte botenbeurzen zijn we zelf actief aanwezig met een aantal boten. Afgelopen april presenteerden we voor de vijfde keer als enige jachtmakelaardij ons aanbod op de Open Watersportdag in Uitgeest en eind augustus gaan we naar de Gebruikte-Botenbeurs Hoorn. De kracht van Hoorn ligt in de goede sfeer van de locatie waarmee er een laagdrempelig platform ontstaat om de boten onder de aandacht te brengen. Ik doe al vanaf het begin mee en heb in de drie voorgaande edities altijd in de nasleep van de beurs boten verkocht. Zo'n beurs past bij onze makelaardij. Een boot kopen is persoonlijk en daarom is persoonlijk contact belangrijk. Ik zeg wel eens: met een boot kan je niet praten, maar met de mensen bij de boot wel. Als ik me op het water bevindt, ben ik door de boten helemaal in mijn element. Binnen de makelaardij heb ik meer met de mensen. De boten moeten voldoen aan hun wensen. En zo kom je weer bij onze waarden die Barnautica Yachting gemaakt hebben tot wat we nu zijn; betrokken, betrouwbaar en enthousiast. “

Profiel Barnautica Yachting

Ligging: Kraspolderweg 2, Alkmaar

Gestart: in april 2006

Aanbod: gebruikte zeilboten en motorjachten binnen uiteenlopende prijsklassen.

Telefoon: 072-5152727

Website: www.barnautica.nl

