

Guido van den Berg van White Whale

‘Je kunt beter een boot niet verkopen, YachtFocus Magazine 98 - december 2012

De jachtmakelaar in actie

In 2011 waren de vestigingen van White Whale Yachtbrokers gezamenlijk goed voor 105 verkochte boten. Voor 2012 zijn nu ondanks de crisis al betere cijfers gehaald. Oprichter Guido van den Berg is trots op zijn bedrijf, dat inmiddels vijf vestigingen telt en waarbij onderscheidendheid van groot belang is. Dat onderscheid komt terug in de marketing van het bedrijf en in het bootaanbod, maar ook in de wijze van klantbenadering. Guido: “Watersport is niet meer een hobby voor alleen de elite. De tijd van mannen in rode broeken is nu wel een beetje voorbij. Onze klant zoekt dan ook een flexibele en doelgerichte makelaar zonder de vaak gehoorde arrogantie. Iemand die klaar staat en hem helpt bij alles waar hij hulp bij nodig heeft. En als je dit als jachtmakelaar begrijpt, gebruik je klantvriendelijke bemiddelingsovereenkomsten en wordt niet voor elke extra dienst een factuur gestuurd.”



Zuiver aanbod

Van den Berg begon in 2004 als zelfstandig bootmakelaar vanuit zijn toenmalige woning in Rijssenhout. Guido: “Ik zag jarenlang de botenhandel van dichtbij en dacht: dit kan beter. Anders dan de gevestigde orde verkocht ik de boten vanuit een vestiging zonder ligplaatsen. Aan de ene kant was dit een financiële overweging: die ruimte zou gekocht/gehuurd moeten worden. Aan de andere kant was het ook een praktische afweging, want op deze manier kan de eigenaar van het schip gedurende de verkoopperiode doorvaren vanuit de haven waar hij/zij het liefste ligt. In 2005 verhuisden we naar het huidige kantoor in Willemstad, waar we de beschikking kregen over een beperkt aantal ligplaatsen. Nog geen 10 procent van het aanbod ligt hier, want de meeste eigenaren willen graag nog even doorvaren en in hun vertrouwde

haven blijven liggen. Daarbij werken we met een lage courtage van maximaal 5 procent en de regeling ‘No cure, no pay’. Is het jacht niet binnen negen maanden verkocht, dan is de bootverkoopster ons helemaal niets verschuldigd als deze de boot uit de bemiddeling haalt.”

Het aanbod van White Whale bestaat voornamelijk uit goed onderhouden gebruikte zeil- en motorjachten met een vraagprijs vanaf € 50.000,-. Een dealerschap heeft White Whale Yachtbrokers nooit geambieerd. Van den Berg: “We hebben er bewust voor gekozen geen nieuwbouw boten onder onze hoede te nemen, dit om het aanbod zuiver te houden. Kopers van jonge gebruikte schepen zijn wellicht ook te interesseren voor een nieuw schip waar vaak meer op te verdienen is. Als makelaar moet je niet met twee petten op lopen. Wij willen maar één ding: de boot van onze opdrachtgever succesvol verkopen. Hoewel White Whale Yachtbrokers zich duidelijk richt op het segment boven de € 50.000,- zijn er ook enkele schepen in een lager segment bij het aanbod te vinden.

Guido legt uit: “Dit zijn vaak ingerulde schepen of schepen van eigenaren die niet weten hoe ze hun boot anders aan de man kunnen brengen of het zelf niet kunnen. Vaak nemen we deze schepen dan toch op in ons aanbod. Dat is ook je maatschappelijke functie als jachtmakelaar.”

Landelijke dekking

Opvallend is dat White Whale Yachtbrokers dit jaar vooral veel zeiljachten heeft kunnen verkopen. Veel van de verkochte boten gaan naar het buitenland en daar is de vraag naar zeiljachten volgens Guido groter dan naar motorjachten. Het gestegen aantal verkochte boten in 2012 ten opzichte van voorgaande jaren heeft White Whale Yachtbrokers te danken aan de franchise-ondernemingen in Sneek en Enkhuizen die flink aan de weg timmeren. Guido: “De teller staat inmiddels op vijf vestigingen verspreid over het land. Het hoofdkantoor is nog altijd in Willemstad gevestigd, dat is het kantoor waar ik actief ben. De andere vestigingen zijn te vinden in Enkhuizen, Sneek, Vinkeveen en Den Bosch. Elke vestiging bedient een regio en opereert zelfstandig, wat inhoudt dat de franchisenemers zelf verantwoordelijk zijn voor hun eigen kantoor. Wij bieden als hoofdkantoor de richtlijnen en trainen de makelaars waarna ze hun eigen kantoor kunnen runnen. Een groot voordeel is dat wij hierdoor efficiënter kunnen werken dan wanneer we als losse kantoren zouden opereren. De promotiebudgetten bijvoorbeeld dragen we gezamenlijk en dat drukt de individuele kosten. Alleen het hoofdkantoor in Willemstad is aangesloten bij de HISWA Makelaars. Mocht een booteigenaar wel bij één van de andere regionale kantoren maar alleen onder de HISWA voorwaarden de boot te koop aan willen bieden, dan kan dat via het hoofdkantoor geregeld worden. Het gehele proces wordt dan wel gewoon begeleid door de makelaar in de regio.”

Nu Nederland mooi ingedeekt is, zoekt

Yachtbrokers: dan wel maar met veel ellende”

White Whale Yachtbrokers

uw full service jachtmakelaar, door heel Nederland
en nu ook internationaal, max. 5% courtage



White Whale nog één vestiging om het bereik te vergroten en wel aan de Belgische kust. Guido: “Om aanvragen in West-Vlaanderen te bevorderen, willen we daar een kantoor openen. Dat kan een bestaand kantoor zijn dat met onze formule wil werken, maar ook een nieuwe jachtmakelaardij. Hoewel de watersport in België kleiner van omvang is dan in Nederland, is de vraag daar ook in deze economische tijd groot. Deze markt zouden wij dan ook graag willen bedienen.”

Internationale aanpak

Niet alleen in België is er een markt, zo merkt Guido. Daarom oriënteert de innovatieve jachtmakelaar zich steeds meer op het internationale bereik. Guido: “Ons aanbod staat al op alle relevante sites in binnen- en buitenland. Sinds kort bieden we onze diensten als jachtmakelaar ook aan het buitenland aan en dan voornamelijk in de landen rond de Middellandse Zee. Steeds vaker kregen we vragen van booteigenaren in het buitenland of wij hun boot in bemiddeling wilden nemen. Dat zijn nieuwe klanten met wie wij nog niet eerder contact hadden, maar ook mensen die een boot of zelfs de betreffende boot bij ons gekocht hebben. Ze geven aan meer vertrouwen in ons te hebben. We hebben beslo-

ten deze stap te zetten en ook boten met een ligplaats in het buitenland in bemiddeling te nemen. Elke boot die wij in bemiddeling nemen, bekijken we zelf zodat we potentiële kopers van de juiste informatie kunnen voorzien. Dat is bij de schepen in het buitenland niet anders. Voor deze boten vliegen we naar het buitenland om daar het schip te bezichtigen en foto's te maken. De kosten hiervan zijn voor de booteigenaar. Dit is dan ook vooral geschikt voor boten met een vraagprijs van € 100.000,- of hoger. Deze aanpak kost tijd en geld, maar is vaak het beste alternatief. Want een potentiële koper die met verkeerde verwachtingen de moeite neemt een boot in het buitenland te bezichtigen en vervolgens teleurgesteld weer terugkeert, daar heeft geen van de partijen profijt van.”

Lange termijn

Guido kijkt bij zijn bedrijf vooral naar de langere termijn. Van den Berg: “Alle makelaars binnen ons team weten: je kunt beter een boot niet verkopen, dan wel met veel ellende. Het is voor ons dan ook erg belangrijk dat de klant - bij ons zijn dat zowel de koper als de verkoper - tevreden de deur uitgaat. Hoewel wij echte jachtmakelaars zijn en niet zelf onderhoudservice en dergelijke uitvoeren, gaat

ook na de verkoop de service door. Bij diensten als winterstalling, onderhoud en nieuwe onderdelen kunnen wij ook helpen, maar daarbij zijn wij slechts een tussenpersoon. Wij hebben vaak een uitgebreider netwerk dan de klant en helpen daarom ook met dit soort zaken. De factuur van de aanbieder van het product of de dienst gaat hierbij rechtstreeks naar de booteigenaar, daar doen wij niet nog eens een percentage bovenop. Het kost ons tijd en het levert niet direct iets op en toch vinden we dat we dit moeten doen. Dat is een stukje service die wij verlenen. De handel in gebruikte boten is onze business en het zijn de courtages bij de verkoop van jachten waar wij van leven. Deze transparantie is erg belangrijk bij onze gehele dienstverlening.”

White Whale Yachtbrokers gaat dan ook vol goede moed het jaar 2013 in. Guido: “We gaan actief door en blijven nationaal én internationaal opvallen met onze marketing en flexibiliteit.”



Profiel White Whale Yachtbrokers

Ligging hoofdkantoor: Lantaardijk 8, Willemstad (aan de nieuwe jachthaven)
Gestart in: 2004
Aanbod: Goed onderhouden gebruikte zeil- en motorjachten met een vraagprijs vanaf € 50.000,-
Telefoon: 0168-820208
Website: www.uwjachtmakelaar.nl

