

# “Ik ben een groot voorstander van samenwerken”



Toen jachtmakelaarvereniging Schepenkring in 1995 een kandidaat zocht om de provincie Overijssel te bedienen, greep de enthousiaste René Jorna direct zijn kans. Samen met zijn vrouw Marie-Sophie zette hij Schepenkring Giethoorn op de kaart. René: “Ik heb het vak geleerd bij mijn schoonvader in Roermond en inmiddels run ik deze vestiging alweer achttien jaar. Vorig jaar was een belangrijk jaar voor ons: half juli verhuisden we naar Jachthaven De Kranerwaard in Zwartsluis. Gelet op de afstand geen grote stap, maar gezien de uitgebreide mogelijkheden wel. Ook voor 2013 staan er belangrijke zaken op de planning: de vereniging Schepenkring Jachtmakelaars Nederland bestaat vijftienvintig jaar en daarbij pakken alle aangesloten jachtmakelaars groots uit. Daarbij beleeft het door ons geïnitieerde Het WaterEvent in Blokzijl van 12 tot en met 14 april haar vierde editie. En dat moet weer een feest worden!”

## Zichtbaarheid

Daar waar de jachtmakelaar zich vroeger kon profileren op de grote beurzen, gelooft René Jorna nu meer in de kleine, plaatselijke evenementen. Hij legt uit: “Schepenkring heeft jarenlang deelgenomen aan Boot Düsseldorf, maar we merkten dat het persoonlijk contact daar

steeds minder werd. Op een show als Boot Düsseldorf mogen geen gebruikte jachten getoond worden, dus richt je een stand in met foto's en heb je detailgegevens van jachten beschikbaar voor bezoekers. Vroeger werkte dat, tegenwoordig heeft internet deze functie volledig overgenomen. Op zoek naar al-

ternatieven kwamen we op het idee om eigen shows in het voor- en najaar te organiseren. Op die manier gaan we weer een beetje terug naar de situatie van acht jaar geleden waarbij je als jachtmakelaar je vakmanschap kon tonen in persoonlijke gesprekken.” Maar ook buiten de shows is de Overijsselse jachtmakelaar actief. René Jorna: “Het is belangrijk dat je als jachtmakelaar laat weten dat je er bent. Dat is voor zowel de koper als de verkoper een meerwaarde. Zeker in deze regio zorgen wij voor zichtbaarheid. In de passantenhavens hebben we borden geplaatst en we werken samen met bedrijven in de regio zoals Pollard Jachtbouw, Vri-Jon en Jachthaven Meppel. Verder vind ik het belangrijk om met de klant mee te denken. In deze omgeving wonen veel huiseigenaren aan de prachtige Weerribben met de boot aan de eigen steiger. Geregeld hoorde ik dat zij de boot wilden verkopen, maar gedurende de verkoopperiode door willen blijven varen. Verkoop vanuit een verkoophaven is dan geen optie. Daarom hebben we samen met Schepenkring Warten in Friesland het concept YachtSaleSupport opgezet. Dit is alleen interessant als de eigenaar dicht bij de boot woont, zodat hij of zij bij bezichtigingen door potentiële kopers niet ver hoeft te reizen. En zo heeft elke klant wensen passend bij de eigen

## “We laten zien dat we er zijn”

situatie. De provisie die wij rekenen is dan ook geen vaststaand percentage. Het is afhankelijk van de aan ons gevraagde strategie en inzet. Hiermee zijn wij flexibel en kunnen wij voor elk schip maatwerk leveren.”

## Samenwerken

Met zijn vestiging vulde René Jorna het laatste gat voor een landelijke dekking voor Schepenkring Jachtmakelaars. De vereniging in Zwartsluis heeft gemiddeld ruim honderd schepen in bemiddeling, een groot deel van het totaal van Schepenkring. Zijn kracht ligt volgens René in zijn actieve houding richting klanten, maar ook richting collega's. René: “De Schepenkring jachtmakelaars werken veel samen. Dat zo'n samenwerking werkt blijkt uit het feit dat Schepenkring dit jaar vijftienvintig jaar bestaat. Om dit te vieren hebben we de huisstijl gezamenlijk gemoderniseerd, lanceerden we Schepenkring.de, de Duitse versie van onze website, en organiseren we gedurende het hele jaar activiteiten. Zeker in het begin van het vaarseizoen zorgen we ervoor dat er veel te beleven valt. We beginnen met Het WaterEvent dat 12 april in Blokzijl van start gaat. Tegelijkertijd organiseren de andere Schepenkring jachtmakelaars vanaf 13 april kleinschaligere, maar heel gezellige voorjaarsbeurzen op eigen terrein. Deze lopen door tot en met 28 april. Op 15 juni houden we allemaal een Open Dag. Bijzonder is dat er die dag vrijblijvend proefgevaaren kan worden. Normaal gesproken wordt dit maar beperkt aangeboden. Op deze manier proberen we een groot publiek te trekken. Voorwaarde is wel dat er vooraf een afspraak gemaakt is. Ook in het najaar zullen we activiteiten organiseren, waaronder een botenbeurs in elke vestiging. Je merkt: de meeste activiteiten doen we collectief. Ook buiten het Schepenkring-netwerk ben ik een groot voorstander van samenwerken. Ik werk al jaren samen met collegamakelaar Johan Schoppert. Dit verbond begon rond 1999 toen ik als jachtmakelaar en eigenaar bij Schepenkring Giethoorn actief was. Johan werkte toen bij onze buurman Blei & Hetterschijf Jachtmakelaardij. Daarbij hadden we een keuze: we konden elkaar de tent uit concurreren of we konden elkaar versterken door samen

te werken. We kozen voor het laatste. Inmiddels werkt Johan al een tiental jaren in Zwartsluis. Eerst bij jachtmakelaar De Kranerwaard en nu bij Yacht-Gallery. Nog steeds wisselen we informatie uit en bedenken we samen nieuwe ideeën om op de markt te brengen. Uiteindelijk leidde deze samenwerking zelfs tot onze verhuizing.”

## Zwartsluis

Sinds juni 2012 is de jachtmakelaar namelijk te vinden aan Het Oude Diep in Zwartsluis. Jorna: “Op deze manier hebben we de samenwerking geoptimaliseerd. De grootste kracht zit in het uitgebreide aanbod dat wij als twee makelaars hebben. Yacht-Gallery bevindt zich in het hogere segment, wij in de goede middenklasse. We hebben een technische dienst en een grote verkoophaven met eigen kraan. Op die manier hebben we alles in eigen huis waardoor elk verzoek op korte termijn uitgevoerd kan worden. Daarbij zijn we met in totaal vier EMCI-gecertificeerde jachtmakelaars. Bezoekers worden niet afgescheept met een ‘waarneer’. Zelfs op drukke dagen waarbij veel makelaars buiten de deur zijn, is er altijd een deskundige op kantoor aanwezig die vragen kan beantwoorden.”



## “In 2012 werden 6 van de 30 schepen op Het WaterEvent verkocht”

## Het WaterEvent

Een ander belangrijk onderdeel van de samenwerking met Yacht-Gallery is Het WaterEvent in Blokzijl, jaarlijks gehouden in het tweede weekend van april. René Jorna vertelt enthousiast: “Op 12 april start alweer de vierde editie van dit evenement. In 2010 hadden we het idee om een gebruikte botenbeurs te initiëren. De werven en jachtmakelaars in deze regio waren echter zó enthousiast dat de eerste editie al direct een mix van nieuwbouw



en gebruikte schepen werd. In de daarop volgende jaren is het evenement telkens gegroeid. Vorig jaar namen wij als Schepenkring Zwartsluis dertig gebruikte boten mee. Hiervan zijn er zes tijdens of direct na de beurs verkocht. Ook de nasleep van de beurs is goed merkbaar. Eind april en mei zien we een duidelijke piek in de belangstelling. Verschillende bezoekers melden ook: ‘We hebben de boot al op Het WaterEvent gezien en komen nu terug om haar nog eens in alle rust te bekijken’. Dat zijn de mooie reacties. Ook deze editie wordt weer groter dan de voorgaande. Omdat het steeds meer een landelijk karakter krijgt, veranderen we de naam dit jaar van Het Overijssels WaterEvent naar Het WaterEvent. Nieuwe en gebruikte boten zullen in de havenkolk van Blokzijl pronken en aan de kades zullen weer volop tenten met magazines, watersportproducten en activiteiten uit de regio staan. Als extra entertainment worden er vaartochten en prijsacties georganiseerd en klinkt er live muziek. Hoewel het steeds meer een botenbeurs van formaat wordt, blijft het op een bepaalde manier nog wel bescheiden. De havenkolk van Blokzijl biedt ruimte voor maximaal 150 boten, dat is ook de charme van de locatie. Daarbij nemen wij geen projectbureau in de arm, maar organiseren wij alles zelf. Daardoor zijn de deelnemertarieven goed betaalbaar en is het voor bezoekers nog steeds gratis toegankelijk. Nu nog hopen op een zonnetje en dan is het feest weer compleet.”

## Schepenkring Zwartsluis

Ligging hoofdkantoor: Het Oude Diep 5-7, Zwartsluis.  
Gestart in: 1995  
Aanbod: Kwalitatief goede gebruikte zeil- en motorjachten voor de middenklasse met een vraagprijs vanaf € 20.000,-  
Telefoon: 038-3869019  
Website: www.schepenkring.nl

