



‘Verkoop bij het jacht ook zekerheid’

Het artikel ‘De noodklok luidt voor bouwers stalen jachten’ door Hannes van de Stadt in *Jachtbouw Nederland* april 2011, dwingt tot het inslaan van nieuwe marketingstrategieën om de verkoop op peil te houden. Naast het verkopen van een jacht moet de jachtbouwer rekening houden met de financiële zekerheid van haar klanten op de langere termijn. Hoe kan de jachtbouwer aan deze zekerheden tegemoet komen en daarmee de klanten tot aanschaf bewegen?

In het voornoemde artikel staat onder de kop ‘Waarde schip daalt’ de volgende zinsnede: “Was het vroeger zo dat na enige tijd varen de waarde van het schip minstens dezelfde was, nu is die handelswaarde bij het verlaten van de werf direct tenminste 20% lager. Het gaat er niet alleen om of iemand het geld nu vrij beschikbaar heeft, maar ook of er met enige zekerheid gesteld kan worden dat dit ook op langere termijn het geval is. En daar zit ‘m kneep. De onzekerheid van de ontwikkelingen is funest.”

Commercieel uitgelegd betekent dat de klant er niet meer van op aankan dat zijn aanschaf, na enige tijd, voor dezelfde waarde weer van de hand kan worden gedaan. Voor de klantgroep, die het bezit van een jacht als investeringsobject zien, is dat een probleem nu de waarde van een schip bij het verlaten van de werf 20% lager kan uitvallen. Om dat probleem te compenseren moet de jachtbouwer op een alternatief wijzen waarbij de klant zijn investering of vermogensopbouw op de langere termijn kan veiligstellen.

Maar wat is veilig vandaag de dag? De meest voorkomende vormen zijn beleggen, banksparen en verzekeren. Alle vormen hebben met elkaar gemeen dat de garanties op het eindkapitaal afhankelijk zijn van (toekomstige) rendementen op de kapitaalmarkt.

Andere garanties

De Europese geschiedenis heeft aangetoond dat garanties ook zonder beursrendementen behaald kunnen worden. Deze

‘vinding’ is in de voormalige communistische Oostbloklanden tot bloei gebracht. Er kon niets belegd worden omdat er geen beurs was en het was bovendien een uiting van kapitalisme. Bijgevolg waren alle (sociale) verzekeringstelsels gebaseerd op onderlinge solidariteit en opgezet als omslagstelsel. Aan verzekeringen mocht men immers niet verdienen want dat is een inbreuk op de solidariteit.

Het op onderlinge solidariteit geschoeide concept is begin jaren 80 van de vorige eeuw overgewaaid naar West-Europa. In Frankrijk was op dat moment een socialistisch/communistische regering onder Mitterrand aan de macht, die beschikte over de absolute meerderheid. In die periode zijn in de Franse maatschappij collectief gedragen verzekeringstelsels doorgevoerd die er vandaag de dag nog zijn.

Wat is veranderd is de eenwording van de Europese unie. Dat betekent dat Nederlands ingezetenen kunnen en mogen aansluiten op het Franse stelsel.

Frans stelsel

Voor klanten die (toekomstige) rendementen op de kapitaalmarkt hen weerhouden om een jacht aan te schaffen, kan het Franse stelsel een uitkomst zijn. Frankrijk is weliswaar een lidstaat van de Europese Unie, ware het niet dat de taal- en cultuurbarrière een probleem vormt om deze gemakkelijk te overbruggen. Dat vereist gespecialiseerde dienstverlening. Xilion Finance is zo’n dienstverlener die voor Nederlands ingezetenen de vermogensopbouw en de garanties op het eindkapitaal

in Frankrijk realiseert.

Wat kan de jachtbouwer hiermee? Hij wil verkopen maar ontmoet behoudendheid bij de klant op het vlak van financiële onzekerheid. In dat geval kan de jachtbouwer wijzen op garanties die niet afhankelijk zijn van de kapitaalmarkt. De scheepsbouwer biedt aan dat, als de klant (met de verworven garanties) WEL bereid is het schip te kopen, de werf de kosten van dienstverlening van Xilion, en bovendien een jaar liggeld in een (Franse) havenplaats voor haar rekening neemt. De diensten van Xilion bedragen per klant maximaal 7.000 euro en liggeld voor een jaar is gemaximeerd tot 3.000 euro. In totaal 10.000 euro; een bedrag dat, ten opzichte van de omzet op een jacht, gemakkelijk is te verdisconteren.

Aftrekbaarheid

Voor de klant klinkt een zodanig aanbod aantrekkelijk. Hij heeft nieuwe zekerheid - zijn geliefde jacht - en ligt een jaar gratis in La Douce France wat toch al zijn favoriete vakantieoord is. De jachtbouwer heeft een schip verkocht en het is goed mogelijk dat de kosten voor de jachtbouwer aftrekbaar zijn als acquisitiekosten.

Samenvattend wordt hier een idee aan de hand gedaan om van een stelsel gebruik te maken dat tot dusver hier te lande onderbelicht is gebleven. Stelsels, zoals wij die kennen, zijn vaak afgietsels van buitenlandse invloeden uit een (ver) verleden. Zo hebben wij Napoleon niet nodig voor onze achternamen of de Duitse bezetter voor onze kinderbijslag. Zo zijn er ook geen communisten meer nodig om garanties te verzekeren op basis van onderlinge solidariteit. Buitenlandse overheersing is in de Europese eenwording niet nodig. Het komt aan op het toepassen van wat in een andere Europese lidstaat is verworven, en een dienstverlening om het bereikbaar te maken.