

Exclusief

De droomtransfer van Lengers Yachts

TEKST BART-JAN BROUWER | PORTRETFOTOGRAFIE JOHN VAN HELVERT

In 2018 bestaat Lengers Yachts vijftig jaar. In die tijd is de speler in luxe motorjachten almaar groter en internationaler geworden, zonder echter de uitstraling van een familiebedrijf te verliezen. Begin 2017 werd een belangrijke koerswijziging ingezet: na 23 jaar stopte Lengers als dealer van Ferretti Group en switchte naar Sanlorenzo. Exclusief in LXRY vertelt directeur Bas Lengers het verhaal achter deze 'transfer'. *"You have to come with an offer I can't refuse."*

Bas Lengers met een schaalmodel van de nieuwe Sanlorenzo SX88.

23

jaar lang was Lengers Yachts voor Nederland, België en een gedeelte van Duitsland officieel dealer van Ferretti Group, een van de meest prestigieuze scheepswerven ter wereld. Aan die samenwerking is afgelopen januari een eind gekomen. Wat is het verhaal?

“Laat ik vooropstellen dat we al die jaren heel plezierig hebben samengewerkt. Ferretti Group heeft natuurlijk een prachtige collectie, met merken als Riva, Ferretti, Pershing, Mochi Craft en Custom Line. Het instapniveau van zulke jachten ligt alleen best hoog: één miljoen euro plus. Door de crisis moesten wij ook een stapje terug. Wij wilden betaalbare modellen in ons assortiment, die ook in Nederland zouden blijven varen. De meeste klanten van ons varen in de Middellandse Zee, maar wij hebben hier ook een scheepswerf die moet blijven draaien. Een ander product erbij dat een groter publiek aantrekt en meer transacties oplevert. Daarom zijn we drie jaar geleden – uiteraard in samenspraak met de Italiaanse werf – in zee gegaan met Prestige, een vooraanstaand merk dat sinds een paar maanden marktleider in Amerika is in de range van 50 tot 70 voet (15-23 meter), en dat binnenkort ook in Europa zal zijn. Het is een vermogende company die kan blijven investeren en innoveren, dus er komen elk jaar nieuwe modellen. Prestige valt onder de Beneteau Group, dat met een jaaromzet van meer dan een miljard wereldwijd de grootste speler op het gebied van pleziervaartuigen is.”

Wat is voor klanten het aantrekkelijkst aan een Prestige?

“De kwaliteit-prijsverhouding: die is uniek in de markt. Voor een relatief aantrekkelijke prijs heb je het mooiste product. Een Prestige begint bij 300.000 à 400.000 euro en loopt op tot ongeveer 2,5 miljoen. Echt een heel mooi segment. En een groot succes voor ons bedrijf, de verkoopaantallen nemen hand over hand toe. En het heeft ook voor Ferretti een toegevoegde waarde: iemand die nu een Prestige koopt, kijkt misschien later naar een Riva.”

Maar Ferretti Group zag dat anders...

“Ik kreeg te horen: ‘Bas, nou moet je luisteren, ik wil dat je meer focust op onze brands. Denk erover na hoe je dat gaat oplossen.’ Het kwam erop neer dat ik het bedrijf moest opsplitsen in twee takken: de brands van Ferretti en Prestige. En die ook fysiek scheiden, op aparte locaties. We zijn ermee bezig geweest, hebben het in kaart gebracht, maar het bleek dat het ontzettend veel kosten met zich meenam. Vlak voor de Cannes Boat Show in september 2016 hebben we weer een gesprek gehad met Ferretti. Toen was de stemming al een stuk minder. Ze zeiden: ‘Bas, je moet nu met een plan komen.’ Ik heb toegezegd dat ik voor 31 december met een oplossing zou komen. Maar wat gebeurde er? In de tussentijd werd ik benaderd door de CEO van Sanlorenzo, Ferruccio Rossi. Hij was eerder CEO van Ferretti Group geweest, dus ik kende hem goed. Vanaf 2014, toen hij bij Sanlorenzo



De Sanlorenzo SX88, die afgelopen september is gelanceerd in Cannes.



Prestige 460, die haar Europese première had tijdens HISWA te water 2017.

“Diezelfde nacht hadden we de deal in principe rond. Het laatste wat hij zei: ‘Bas, ik vind je een aardige vent, maar ik geloof niet dat je de ballen hebt om na 23 jaar te switchen.’ Daarmee triggerde hij mij natuurlijk enorm”

instapte, had ik daarom al regelmatig contact met de Italiaanse botenbouwer. Sanlorenzo is een product dat mij altijd enorm heeft aangesproken. Met een instap van 5 miljoen zit het in een nog hoger segment dan Ferretti. Ferruccio en het managementteam van Sanlorenzo nodigden mij uit om bij hen langs te komen op de Fort Lauderdale International Boat Show begin november 2016. Vier dagen lang ben ik daar geweest. Ik was enorm onder de indruk van de kwaliteit, uitstraling, afwerking en belijning van deze mooie *gentlemen's vessels*. Uiteraard ontmoette ik de eigenaar, Massimo Perotti. Hij zei: 'Bas, kom bij mij thuis in Italië, dan gaan we praten. Ik wil met jou in zee, als distributeur, partner en agent voor Noord-Europa.' Vervolgens heb ik overlegd met mijn broer, die mee

was. Ik zei: 'Hans, we moeten niet vergeten dat Lengers ook een unieke *brand* is, waar we heel veel jaar in geïnvesteerd hebben – we zijn al zó lang met deze business bezig. Ik wil Lengers op de kaart houden, onze eigen identiteit bewaren. Ik laat me niet door Ferretti onder druk zetten.'"

Lengers is toch niet echt een merknaam?

"Nee, maar bij Lengers denk je wel aan een mooi segment jachten. Aan een bedrijf waar je welkom bent, dat ontzorgt, alles uit handen neemt: de aankoop, het gedoe met de bouw, de bemanning, ligplaatsen, onderhoud... Ferretti wilde meer haar eigen naam zien en minder die van Lengers. Maar ja, je bent toch een beetje trots, hè. Ik ben dag en nacht met deze toko bezig, houd dertig man aan de gang."

En dus wilde je weleens horen wat Perotti te bieden had.

"Na de beurs ben ik naar Italië gevlogen. Ik zat bij hem thuis met hem aan tafel en zei: 'Massimo, ik zie Sanlorenzo als Real Madrid en Ferretti als Barcelona. En nu wil jij Messi van Barcelona naar Real Madrid halen? *You have to come with an offer I can't refuse.*' Diezelfde nacht hadden we de deal in principe rond. Het laatste wat hij zei: 'Bas, ik vind je een aardige vent, maar ik geloof niet dat je de ballen hebt om na 23 jaar te switchen.' Daarmee triggerde hij mij natuurlijk enorm. Ik gaf hem een hand en zei: 'Ik zal je laten zien dat ik wel ballen heb.'"

Hoe lang had je daarvoor nodig?

"Terug in Nederland heb ik overlegd met Hans.

"Ik denk dat er een grote vraag naar de Sanlorenzo SX komt. Ook omdat je die kunt zien als een nieuwe crossover, vergelijkbaar met de SUV's in de autobranche. Het is echt een explorer model: stoer, robuust, maar wel met alle luxe. Een expeditiechip in het jasje van een jacht!"



De nieuwe SACS Rebel 47.

Het moest ook financieel en juridisch bekeken worden. Dat heeft al met al tot midden december geduurd. Voor het eind van het jaar wilde ik een gesprek met Ferretti Group, maar die had geen tijd. Toen hebben we het de eerste week van januari medegedeeld. Een beetje pijnlijk, want het was een paar dagen voor de Boat Show Düsseldorf."

Nu wordt een voetballer er meestal beter van wanneer hij van club wisselt. Geldt dat voor jullie ook?

"We hebben natuurlijk onze voorwaarden neergelegd. En inderdaad: de condities zijn beter."

Heeft dat te maken met marges?

"De marges ontlopen elkaar niet veel, het gaat meer om de exclusiviteit. Sanlorenzo is een boetiekbedrijf in de jachtenindustrie, dat een beperkt aantal *made-to-measure* jachten per jaar bouwt en veel minder dealers wereldwijd heeft. Ze hebben weliswaar minder producten, maar daartegenover staat dat je gebied veel groter is. Wij zijn eigenlijk een verlengstuk van San-

lorenzo geworden voor Duitsland, de Benelux, Zwitserland, Oostenrijk en Scandinavië. En we hebben een partnership met Malta."

Betekent minder producten vanzelf dat je minder aantallen verkoopt?

"Met die insteek zijn we wel begonnen. Maar op de helft van 2017 hadden we al vijf Sanlorenzo's verkocht. Terwijl ik met dat aantal op jaarbasis al tevreden zou zijn."

Op jullie website worden nog wel Ferretti-merken aangeboden onder 'yachts for sale' en 'charters'. Dus jullie bieden nog wel tweehands jachten van die merken aan?

"Uiteraard. We houden contact met de *owners* – die mensen hebben we 23 jaar bediend. Dat blijft."

Hoe reageren die?

"Sommigen vinden het jammer. Die varen bijvoorbeeld al jaren Riva en plotseling voeren wij dat merk niet meer. Dat moet je dan wel uitlegen."

Haken ze af of maken ze de overstap naar Sanlorenzo?

"Ik had verwacht dat een enkeling met ons zou meegaan, maar het blijkt dat veel van onze klanten Lengers volgen met de producten die wij aanbieden. Ik denk dat het management van Ferretti Group dat zwaar onderschat heeft. Een paar klanten hebben die switch al gemaakt. En die hebben ook offertes van Ferretti gehad. Toch hebben ze voor Sanlorenzo gekozen."

Of hebben ze gekozen voor Lengers?

"Ik denk het wel. Daardoor ben ik erg vereerd."

Op internet kom ik nergens een statement tegen waarom jullie met Ferretti zijn gestopt en met Sanlorenzo in zee zijn gegaan. Waarom ben je nooit naar buiten getreden?

"Dat hadden we ook moeten doen. Maar we



Een greep uit het aanbod van Sanlorenzo-jachten.

“Je kunt kiezen of je bijvoorbeeld vier of vijf cabines wilt, welke houtsoort je wilt: eiken, canaletto, palissander, hoogglans mahonie of in kleur gespoten... Alles is mogelijk. Sanlorenzo werkt met zeven eigen architecten en die nemen je mee naar de showrooms in Milaan om daar de stoffen, kleuren en alles uit te kiezen”

waren enorm druk met alle beurzen, en het eerste half jaar zat ik zo'n beetje twee keer per week in Italië: we hadden een soort *road show* georganiseerd om klanten de producten van Sanlorenzo te tonen.”

Kunnen ze uit veel jachten kiezen?

“Sanlorenzo heeft vier divisies, die zich onderscheiden in lengte, snelheid, volume en design. Ten eerste de SL-lijn, de snelvarende lijn met een *planing hull* variërend van 78 tot 118 voet (23-36 meter) en een snelheid tot 32 knopen (60 km/h). Ten tweede de SD-lijn, met een *semi-displacement hull* variërend van 92 tot 126 voet (28-38 meter) en een snelheid tot 17 knopen (32 km/h). Ten derde de Superyachts-lijn, met stalen/aluminium jachten van 40 tot 64 meter. En ten vierde, in september geïntroduceerd in Cannes, de SX-lijn, met een *fast-displacement hull*. We beginnen met een 88-voeter

(27 meter), maar uiteindelijk zal de range 55 tot 120 voet (17-37 meter) beslaan. De SX heeft een unieke rompvorm, die ervoor zorgt dat het schip op elke snelheid, tot een maximum van 22 knopen (41 km/h), efficiënt is. De maximale helling is maar twee graden, terwijl een gemiddeld schip bij planeren op een graad of tien zit. Omdat hij zo weinig helling maakt, heb je een heel mooie verplaatsing. Ik denk dat er een grote vraag naar dit type komt. Ook omdat je de SX kunt zien als een nieuwe cross-over, vergelijkbaar met de SUV's in de autobranche. Het is echt een *explorer* model: stoer, robuust, maar wel met alle luxe. Een expeditiechip in het jasje van een jacht! Op de 88-voeter past een vijf meter lange tender, je kunt al je toys erop kwijt; hij is gebouwd om met minder crew te varen; met twee meter hoge ramen heb je een panoramische view vanuit de salon; net als alle Sanlorenzo-schepen is hij volledig

gestabiliseerd. En de SX is uiteraard uitgerust met de nieuwste technische ontwikkelingen uit de jachtenbranche. Daaronder joystick-besturing: kom je aanvaren bij een ligplaats of sluis en je hebt je fenders of lijnen nog niet op orde, dan druk je op de knop en de boot blijft ter plaatse stilliggen.”

“Creating your perfect yacht is a journey we'll make together”, luidt de slogan van Sanlorenzo. Tot hoever gaat de inspraak van klanten.

“Heel ver. Vanbinnen is geen Sanlorenzo identiek. Je kunt kiezen of je bijvoorbeeld vier of vijf cabines wilt, welke houtsoort je wilt: eiken, canaletto, palissander, hoogglans mahonie of in kleur gespoten... Alles is mogelijk. Sanlorenzo werkt met zeven eigen architecten en die nemen je mee naar de showrooms in Milaan om daar de stoffen, kleuren en alles uit te kiezen. Een klant kan trouwens ook zijn

eigen architect meenemen. We hebben net een 106-voeter (32 meter) verkocht. Die zijn we nu aan het samenstellen. Als je ziet hoe dat gaat... De architect wordt ingevlogen om de klant een 3D-voorstelling van de mogelijk-heden voor het interieur te tonen, en neemt de verschillende houtsoorten en stoffen mee. Allemaal van de beste interior designers, waaronder Minotti, Piero Lissoni, Antonio Citterio, Paola Lenti, Dordoni, B&B, Flos en Knoll.”

Een jacht op maat laten maken kost tijd. Gaat dat niet ten koste van de aantallen?

“Dat is wat wij willen: minder aantallen, meer customer care. Juist leuk om meer tijd en zorg in de transacties te stoppen. En als je het aantal geproduceerde meters van Sanlorenzo bij elkaar optelt, dan is dat op dit moment zelfs meer dan dat van alle *brands* van Ferretti Group bij elkaar. Wereldwijd staat Sanlorenzo tweede of derde wat het aantal geproduceerde meters op jaarbasis betreft.”

Naast Sanlorenzo gaan jullie door met Prestige.

“Ja. Ook omdat het heel fijn werken is met de mensen van Prestige. Ik had altijd gedacht dat de omgang met Fransen moeilijk is, maar het tegendeel is waar. Tegen Prestige hebben wij gezegd: als we stoppen met Ferretti, dan willen we wel ons gebied vergroten – omdat we eigenlijk dachten dat we de eerste periode om-

zetverlies zouden lijden. Wij hebben de exclusiviteit van Duitsland erbij gekregen, behalve het gebied rondom Berlijn en Hamburg. Op dit moment doen we een kleine zestig schepen op jaarbasis, bestaande uit nieuw, *pre-owned*, inruil en *brokerage*. Prestige heeft ons afgelopen zomer uitgeroepen tot beste dealer 2017.”

Verder hadden jullie je portfolio al verrijkt met super-de-luxe RIB's van SACS.

“Omdat je steeds meer *rigid-inflatable boats* zag varen, zijn wij daar drie, vier jaar geleden ingedoken. SACS is de top op dat gebied, met boten van 9 tot 22 meter, volledig *custom-built*. Weliswaar serieproductie, maar elk detail kan worden gecustomized – de kleur van het polyester, de *tubes*, de motoren, het leer... De klant bepaalt, in samenspraak met de werf.”

Wat is de doelgroep?

“Eigenaars van een groot schip die de RIB als leuke toy zien. Maar ook mensen die een dagboot willen. Stel dat jij een mooi huis op Ibiza hebt, hoe lekker is het dan om met een mooie grote RIB even gas te geven om op Formentera te gaan lunchen? Een RIB is heel makkelijk te *handelen*, het is een boot zonder rompslomp. Ik ben zelf ook groot fan. Vorig jaar ben ik met een RIB van Italië overgestoken naar Griekenland – 200 mijl, *boem!* Een RIB heeft nu eenmaal unieke vaareigenschappen die niet te evenaren zijn.”

Wat is de instapprijs?

“Vanaf 200.000 euro. Momenteel verkopen we vooral de nieuwe SACS Rebel 47. Die heeft een prijs vanaf 550.000 euro.”

SACS, Prestige, Sanlorenzo... Zijn er nog marktsegmenten waarin Lengers Yachts is ondervetegenwoordigd?

“Nee, alle markten zijn gecoverd. Zeker omdat Sanlorenzo binnen twee jaar met kleinere schepen op de markt komt. Dan kunnen we op elk prijsniveau een schip aanbieden. Alle partijen zijn op de hoogte dat zij niet de enige *brand* zijn die wij vertegenwoordigen.”

Komt er nog een merk bij of is dit het?

“Zeg nooit nee. Ik ben een ondernemer, dus ik sluit niet uit dat er iets bij komt. Maar voorlopig niet. We kunnen ons nu goed focussen en hebben het zeer druk in onze onderneming.”

LENGERSYACHTS.COM