

# Alle getallen op een rij... of toch niet?

COLU MN

REMCO IMMINK

Het is eind februari als ik dit artikel aan het schrijven ben. Boot Düsseldorf en boot Holland hebben we achter de rug, de HISWA staat voor de deur. Verder een aantal bezoeken gebracht aan werven, internationale makelaars en als spreker deelgenomen aan het Super Yacht Fiscal Summit 2011 te London.

Dit laatste evenement is een jaarlijks terugkerende happening waar diverse experts uit de industrie hun visie geven op de gebeurtenissen van het afgelopen jaar en kijken naar de verwachtingen voor het komende jaar. Als vertrekpunt wordt onder meer het Global Order boek genomen. Een jaarlijkse uitgave waarin wordt gekeken naar het aantal nieuwe opdrachten dat er in 2010 aan de werven is gegeven, het aantal jachten dat momenteel in aanbouw is bij de werven en het aantal jachten dat in 2010 is opgeleverd. De grote vraag is: hoe lees je de getallen en wat kun je er mee? Wat is nou belangrijker: het aantal orders of het aantal opleveringen en hoe verhouden die getallen zich in de tijd? Hoeveel projecten zijn er geannuleerd? Hoeveel projecten zijn er uitgesteld of over een langere bouwtijd uitgestrekt?

Het aantal nieuwe orders is aanzienlijk gedaald. Maar is dat zo? En wat voor conclusie moeten we daar aan verbinden?

Gesteld kan worden dat de orderportefeuille op zich niet zo heel hard is teruggelopen. De huidige positie ligt op gelijk niveau als in 2007 en ver boven de getallen van 2002. Hoe moet het dan met al die werven die actief zijn in het 30 meter plus segment. Momenteel zijn wereldwijd circa 300 werven actief in het 30 meter segment en op basis van de lopende

order portefeuille bouwen die gemiddeld 1,5 jacht per werf? Kan de schoorsteen daar van roken en wat als de werf het niet langer bol kan werken? Komen er dan minder werven? Sommigen zijn er van overtuigd dat er te veel capaciteit in de markt aanwezig is en dat circa 100 tot 150 werven van de 300 de markt zullen verlaten. Anderen gaan er vanuit dat het aantal werven gelijk zal blijven of wellicht zal groeien! Het geld klotst tegen de dijken, hoor je met enige regelmaat voorbij komen en nu is het de kunst om het er nog overheen zien te krijgen.

Het World Wealth Report onderschrijft dit. De eigenaren van de jachten die momenteel in aanbouw zijn, of de jachten die de afgelopen jaren zijn geleverd, kennen zeer vermogende eigenaren, veelal succesvolle entrepreneurs. Hun kennis, ervaring en succes kunnen ze toepassen op een werf, zie daar een werf die er financieel zwak voorstond heeft een nieuwe eigenaar. Zo zal het niet voor elke werf gaan maar het (recente) verleden geeft aan dat het zo kan verkeren. Dit brengt wel een belangrijk aandachtspunt naar voren voor jachtliefhebbers welke momenteel overwegen een nieuwbouwopdracht te plaatsen bij een werf. Bij het plaatsen van zo'n belangrijke opdracht en de daaraan verbonden risico's, maakt het niet uit

of we het hebben over een jacht van 10 meter of een jacht van 30 meter of groter. De hamvraag is; hoe staat de werf er voor en kan zij aan haar verplichtingen, het bouwen en leveren van het jacht volgens de overeengekomen specificaties, voldoen? Hoe kun je die risico's goed inschatten en monitoren? Immers resultaten uit het verleden zijn geen garantie voor de toekomst. De ervaring leert dat het logischerwijs het laatste jacht is dat door een werf niet wordt

afgebouwd alvorens de werf in een deconfitu- geraakt! Hoe kun je dit voorkomen en waar let je zoal op om een juiste afweging te kunnen maken?

Met enige regelmaat maken wij, Ciris Capital, een dergelijke inventarisatie en kijken dan naar alle relevante zaken; historie, aandeelhouders, jaarrekeningen, orderportefeuille, lopende projecten, financiële analyseprojecten, zekerheden, etc. De grote vraag van de werf zal vaak zijn; waarom zal ik al die belangrijke interne informatie als werf aan mijn klant geven? De vraag is niet waarom, maar meer hoe en in welke vorm? Bij een werf die dergelijke informatie, in welke vorm dan ook, niet ter beschikking wil stellen of daar niet aan mee willen werken zouden direct de alarmbellen af moeten gaan. Kan ik daar wel op een verantwoorde wijze mijn jacht laten bouwen? Gaat dat wel goed met mijn aanbestedingen? Wordt mijn jacht daar wel van gebouwd? Bestaat het risico dat een andere opdrachtgever, bij dezelfde werf, annuleert of in gebreken blijft? Wat betekent dat voor mijn project? Waar ligt het eigendom van het casco en jacht tijdens de bouw, wanneer gaat het eigendom over, welke eigendom voorbehouden komen we tegen?

Het zijn allemaal aandachtspunten waar Ciris Capital zich als een vis in het water voelt. Werven die hier actief mee omgaan kunnen zich daar mee onderscheiden en een doorslaggevend gegeven worden bij de keuze van de werf door de klant. Als Ciris Capital gaan we namens de klant (maar steeds vaker ook namens de werf) de risico's in kaart brengen en de werf analyseren. Daarvan maken we een overzichtelijk rapport dat ingaat op alle deelgebieden. In eerste instantie wordt het rapport ter goedkeuring aan de werf voorgelegd. De werf kan dan controleren of er geen feitelijke onjuistheden zijn opgenomen en haar toestemming geven over de vrij te geven informatie aan de klant of opdrachtgever. Deze kan vervolgens de uitkomsten uit het rapport meewegen in haar eindbeslissing; plaatsen we de bouwopdracht bij deze werf, ja of nee? Uiteraard is het ook van groot belang een juridisch goed onderbouwde koop en bouwovereenkomst te hebben waarin de gemaakte afspraken en zekerheden worden verankerd.

De financiële markten komen geleidelijk aan weer in beweging maar blijven kritisch ten aanzien van de te financieren projecten. Een volledig uitgewerkte aanvraag behoort tot de basisingrediënten om kans van slagen te heb-

ben. Er wordt volop gewerkt door diverse partijen aan alternatieve en nieuwe financieringsoplossingen buiten de bestaande banken om.

Voor zowel werven als het gaat om nieuwbouw maar ook voor gebruikte jachten is Seller Finance ([www.yachtnote.com](http://www.yachtnote.com)) een goed alternatief. 'Het overwegen waard!'



**Ciris Capital**  
Customized Yacht Finance & Leasing

**Ciris Capital**  
1e Dorpsstraat 20  
3701 HB Zeist  
P.O. Box 91  
3700 AB Zeist  
Tel: +31 (0)30 - 697 08 65  
Fax: +31 (0)30 - 697 48 00  
Mobile: +31 (0)6 - 5513 45 53  
E-mail: [remco.immink@ciriscapital.com](mailto:remco.immink@ciriscapital.com)  
[www.ciriscapital.com](http://www.ciriscapital.com)