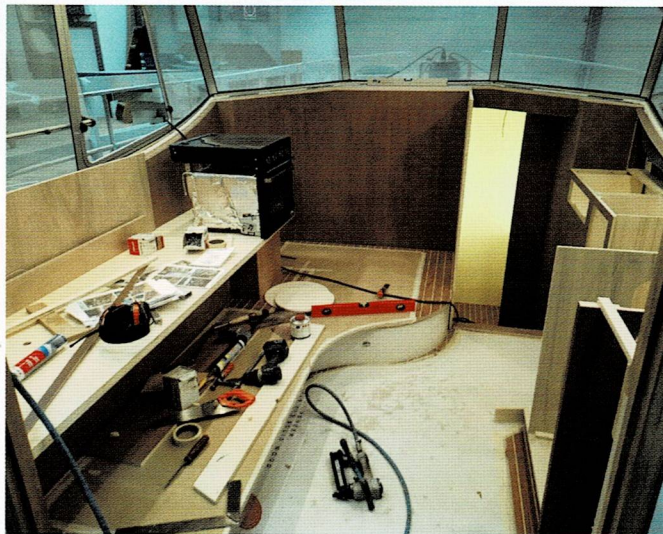


HET INTERIEUR VAN DE LUNA 44.



EEN LUNA 44 IN AANBOUW.



40 jaren”, zegt Ten Cate. “Veel botenbeurzen zijn verdwenen, denk alleen maar aan de droge Hiswa in de RAI. De invulling van Boot Holland is verschoven naar voornamelijk sloepen, grote motorboten zie je daar nauwelijks meer. De beurs Boot Düsseldorf is voor ons onbetaalbaar: voor het tentoonstellen van een boot van 10 meter met alle bijkomende kosten, ben je 50.000 euro kwijt. Heel veel gebeurt nu online, maar we zien ook dat kleinschalige, breed opgezette evenementen goed werken. Dat is de reden voor ons om al 15 jaar te participeren in Motorboot Sneek. In één weekend komen zeker duizend zeer geïnteresseerde potentiële klanten naar Sneek, die alle soorten en maten boten kunnen bekijken. Wij verkochten eind vorig jaar 3 schepen in één weekend van Motorboot Sneek. Op 5, 6 en 7 april is de volgende editie, de voorjaarsshow.”

### SNELLE VERANDERINGEN

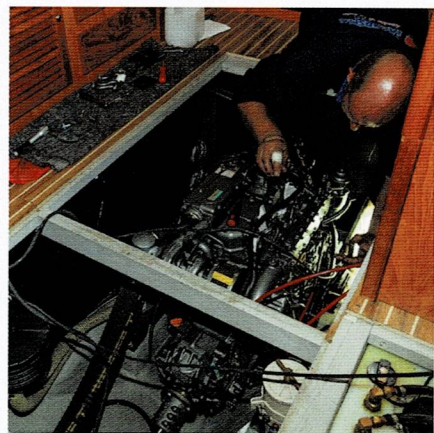
Een klein half jaar na de show in november was de markt compleet veranderd. “De markt van schepen in de prijsklasse 2,5 tot 3 ton loopt wat terug. Al onze klanten hebben een eigen bedrijf of hebben dat net verkocht en we zien dat ze in de huidige onrustige wereld voorzichter worden. Ze wachten af en houden de hand op de knip. Het klinkt misschien gek, maar voor nu is dat eigenlijk ook wel goed. De levertijden werden ook wel heel lang en om in 2023 een boot te verkopen die pas na het seizoen van 2025 opgeleverd kan worden, dat is ook wel wat te gek. De levertijden zullen weer gewoner worden, de overspanning gaat nu wat uit de markt.” Minder werk is er daardoor nog niet. De mismatch tussen vraag en aanbod blijft nog wel even. Zowel op het gebied van personeel als op het gebied van beschikbare schepen. De vraag naar nieuwbouw in

het segment tot 3 ton mag dan wat afnemen, de vraag naar jonggebruikte schepen blijft ongekend hoog. Aanbod van zulke schepen is er nauwelijks.

“De vraag naar schepen blijft, want watersport blijft”, zegt Ten Cate. “Wij zoeken daarin onze weg. Eén van de consequenties van weinig vakmensen en een te hoge vraag is dat we meer seriematig gaan bouwen en minder custom. Custom kost veel tijd en capaciteit. We hebben de mensen niet om veel custom te bouwen. En ook al zakt één segment dan wat in, om aan de vraag te kunnen blijven voldoen, is seriebouw noodzakelijk. Zo kunnen we kwalitatief goede schepen blijven bouwen tegen een nette prijs.”

[www.brandsmajachten.nl](http://www.brandsmajachten.nl)

BEELD: BRANDSMA JACHTEN | TEKST: KLAAS SMIT



OOK VOOR ONDERHOUD KUNNEN KLANTEN BIJ BRANDSMA JACHTEN TERECHT.