



„Hollandser dan een sloep kan niet”

• De familie Wismeyer in de boot. Naast Paul aan het roer zijn vader Henk, oom Marinus, broer Steven en neef Albert Bakker.

FOTO: RIAS IMMINK

■ door RONALD VAN GESSEL

DE komende weken neemt De Financiële Telegraaf opnieuw een reeks familiebedrijven onder de loep. Hollandser dan een sloep met stoere kabelaring en het rood-wit-blauw achterop, die zich door het rietomzoomde laagland ploegt, kan het nauwelijks. Het is dan ook geen wonder dat een familiebedrijf zich met deze traditie bezig houdt. De familie Wismeyer, vader en moeder, hun zoon (inmiddels met 29 jaar al directeur/eigenaar) en oom Marinus hebben zich met hart en ziel op wat ooit hun hobby was gestort. Pa doet vooral de buitenlandse watersportbeurzen, moeder de administratie, oom Marinus vliegt om de drie weken naar Turkije om toe te zien op de kwaliteit van de daar gefabriceerde ruwe rompen.

Is hier inderdaad sprake van een uit de hand gelopen hobby?

„Ja, eigenlijk wel. Als kind woonde ik met mijn ouders in Loosdrecht aan de plas. We wilden toen een sloep maar konden niet vinden wat we wilden, een boot die luxe uitstraalde, met mooi beslag en toch niet overdreven. Mijn vader zat toen in de effectenhandel en werkte op dat moment in Istanboel. Daar aan de Bosphorus had je allerlei werfjes. We hebben tien jaar geleden een Nederlandse scheepsarchitect laten tekenen wat we wilden en zijn die werfjes afgegaan. Met ééntje kwamen we tot zaken en die heeft het eerste exemplaar gebouwd. Toen die eenmaal in Loosdrecht lag zeiden vrienden en kennissen „kun je voor ons ook niet zo'n boot laten bouwen?” Het werden er en paar meer en een jaar later al zeven,” vertelt Paul Wismeyer (29), de jongste spruit van de familie die inmiddels het „imperium” leidt van ruim 400 afgeleverde boten.

Tien jaar geleden had de aspirant-werf één type van 6,85 meter met één soort motor, er was nog niet zoveel concurrentie en de sloepenmarkt kwam net op. Zat het tij mee?

„Inderdaad, we lieten van-

HET PORTRET

PAUL WISMEIJER

Functie: directeur scheepswerf Wester Engh

Opleiding: handelskennis, marketing en scheepsbouw

Vorige banen: altijd met boten bezig geweest

wege de loonkosten de polyester rompen en de houten aftimmering in Turkije doen, het afmonteren, aflakken, het plaatsen van de motor etc. gebeurt in Nederland. Ik had allerlei inhuurbedrijfjes nodig (motorinbouw, lakken, afwerking) om één boot te kunnen verkopen. Op een gegeven moment dachten we, dat kunnen we allemaal zelf in één hand nemen. Nu werken er in Alphen a/d Rijn 10 vaste krachten. We hebben hier alle „basics” voorhanden, stalling, showroom, werkplaats en haven.”

Ja oké, maar tien jaar geleden was een sloep een „hype” aan het worden, inmiddels is de markt redelijk afgeroomd.

„Dat klopt, we hebben nu tien keer zoveel concurrenten als toen we begonnen. Het aanbod van sloepen is vervelend veelvoudig en er is nu

ook duidelijk een tweedehands-markt, iets wat je een paar jaar geleden niet had. Nu ruilen kopers hun oude sloep in en het publiek is veel kritischer geworden. De markt is door dat alles kleiner en moeilijker geworden. Ik kan me voorstellen dat werven van wie het concept niet in orde is, het moeilijker gaan krijgen.”

Wat is dan een goed concept?

„Het verhaal van lijn van een boot, kwaliteit van gebruikte materialen en beslag en tenslotte wat je wel en niet met zo'n boot kan doen moet kloppen. Als je klanten tevreden rondvaren worden dat je beste ambassadeurs, beter dan welke advertentie ook.”

Verandert de markt ook door dat grote aanbod?

„Ja natuurlijk, de nieuwste trend is toch een kajuitje

met twee slaapplekken en kitchenette. Mensen willen een paar dagen met hun sloep weg kunnen en niet alleen dagtochtjes maken. Dat neemt niet weg dat een sloep per definitie een mooi weerboot is. Daarom is bijvoorbeeld de Duitse markt moeilijk, Duitsers zijn gewend een weekend naar hun boot te gaan en zoveel geld voor een open boot zonder orderlijke slaapplekken gaat er maar moeilijk in. In Nederland is de cultuur om de boot niet te ver van huis te hebben liggen en een dag het water op te gaan veel beter geworteld.” Verkopen jullie dan toch over de grens? „Jawel, ook in Duitsland maar bij de kopers is er dan toch meestal een link met Nederland. De vrouw is bijvoorbeeld Nederlandse of men heeft een huis in Nederland.

We hebben de laatste drie jaar acht boten naar de Verenigde Staten verkocht, na-

tuurlijk aan Nederlanders”.

Zijn jullie niet bang dat de markt te dun wordt?

„Nee, onze doelgroep zijn 40- en 50-plussers. Mensen die relatief het meest te besteden hebben, de kinderen zijn net het huis uit. Ze gaan kleiner wonen en hebben overwaarde op hun huis of hun bedrijf verkocht. De gekte vakanties naar verre bestemmingen in Azië, Australië en Amerika hebben ze ook al allemaal gehad en met hun nieuwe sportwagen vastgezet in de file hebben ze ook al allemaal. Of mensen herstellen net van een ernstige ziekte en willen investeren in „quality-time”.

Ontspanning op het water is zo ongeveer het enige nog in Nederland wat echte ontspanning is en waar je niet continu in de file zit. Vrije tijd op het water wordt dan ook steeds hoger aangeslagen. Bovendien wordt het fa-

miliegebeuren belangrijker voor mensen, ze willen met de kinderen en kleinkinderen op pad en niet meer dagen hangen op verre ongezellige vliegvelden. Daarom ben ik ervan overtuigd dat de markt voor sloepen blijft. Alleen worden de eisen wat anders. Velen gaan van klein naar een maatje groter en zoals gezegd het kajuitje en de mogelijkheid een weekend op de boot te blijven wordt steeds belangrijker. Ook zie je dat mensen een huis aan het water kopen met een relatief kleine ligplaats en dan juist een kleinere sloep willen, maar wel met alle gemakken aan boord. Watersporters die echt langere tochten willen maken en hele zomers op hun boot vertoeven die kopen geen sloep, die zoeken wel iets met meer leefruimte.”

Wat heeft de naam Wester Engh met jullie familienaam Wismeyer te maken.

„Eigenlijk niets, ons huis in Hilversum heette „Wester-Engh”, „engh” betekent terp. Die naam hebben we gekozen, maar we krijgen vaak vragen van klanten of ze nu te maken hebben met de familie Wester of de familie Engh.” Als het maar Hollands klinkt.