



**Nautal**  
SMART SAILING

## Rapport charter sector in Europa

*Seizoen 2016*

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



## Index

### Inleiding

### Samenvatting

### Industrie kenmerken

#### Verdeling van de boten

Type boot

Fabrikanten

Bouwjaar

Aantal cabines

Landen

Verhuur type (met/zonder schipper)

Aantal boten per verhuurder

Hoogte van de borg

Borg in verhouding tot de lengte van de boot

#### Beoordelingen

Klantenbeoordelingen

Beoordelingen eigenaren

#### Prijzen

Volgens de lengte en het type boot

Volgens leeftijd van de boot

#### Omvang van de markt

Online zoeken

Geschatte omvang van de Europese charter markt

<b>3</b>	<b>Verdeling van de verhuur van Nautal</b>	<b>18</b>
	Jaarlijkse sales trend Nautal	18
<b>3</b>	Seizoensgebonden charter	18
	Verdeling per type boot	20
<b>4</b>	Verdeling per merk	21
	Verdeling per land	21
<b>4</b>	Verdeling per vaargebied	21
<b>5</b>	<b>Over de toekomst</b>	<b>22</b>
<b>6</b>	<b>Toekomst van de sector, volgens Nautal</b>	<b>22</b>
<b>7</b>	Bezit en gebruik	22
<b>8</b>	Automatische piloot boten	23
<b>10</b>	<b>Nieuwe projecten Nautal</b>	<b>24</b>
<b>10</b>	Nuatal Partners	24
<b>11</b>	Nautal App	25
<b>12</b>	<b>Over ons</b>	<b>26</b>
<b>14</b>		
<b>15</b>		
<b>15</b>		
<b>16</b>		
<b>16</b>		
<b>17</b>		

## Inleiding

Bij Nautal houden we van transparantie en statistieken, daarom zijn we vorig jaar gestart met het eerste verslag van de charter sector in Spanje.

Dit jaar wilden we een stap voorwaarts maken door als eerste een verslag uit te brengen van de gehele Europese markt.

Dit omdat er opnieuw nauwelijks informatie te vinden is over de totale charter industrie binnen Europa. Er is informatie te vinden over de totaal aantal geregistreerde boten of schepen en de totale omzet van de nautische sector, maar hierbij is ook de verkoop en reparatie van boten inbegrepen, wat buiten de sector valt.

De structuur van het rapport is verdeeld in drie delen:

- Het eerste deel is geschreven met de bedoeling objectief te blijven. De informatie toont een X-ray van de charter sector in Europa.
- Het tweede deel toont de cijfers en data van Nautal.
- In het derde deel leggen wij onze projecten en toekomstvisie uit.

## Samenvatting

De belangrijkste conclusies van het rapport zijn als volgt:

- De boot die het meest wordt gebruikt tijdens charters zijn zeilboten met 3 tot 4 cabines. Deze boten worden het vaakst in Kroatië, Spanje en Italië gehuurd.
- De boot fabrikanten die het meest worden vertegenwoordigd in de charter sector zijn Bavaria en Beneteau Group.
- Bootverkoop ziet betere tijden door het verkopen van boten die bestemd zijn voor charter, terwijl verkoop voor privé-gebruik nog steeds in moeilijke tijden zit.
- Ibiza heeft een sterk onervulde behoefte aan havens en Valencia heeft groeipotentieel.
- De charter sector is een markt bestaande uit veel kleine bedrijven, met minder dan 10 boten.
- Gezien de beoordelingen van gebruikers ligt de kwaliteit in de sector erg hoog
- De Europese charter markt heeft een omvang van meer dan 1.500 miljoen euro.

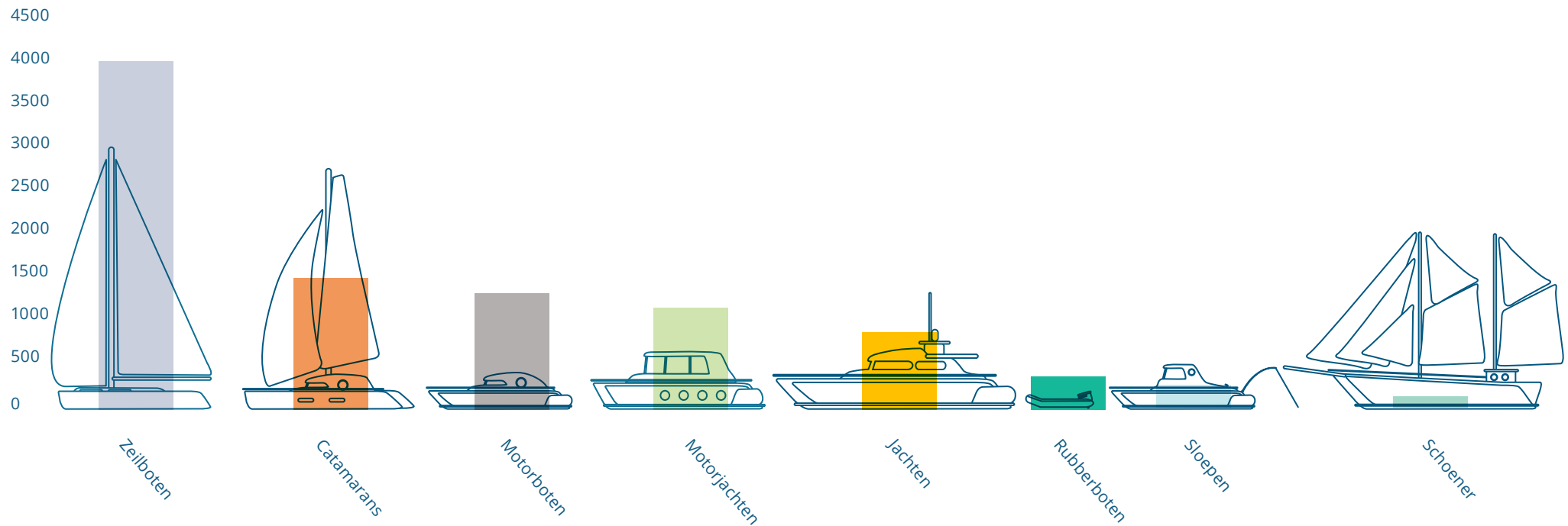
# Industrie kenmerken

## Verdeling van de boten

### Type boot

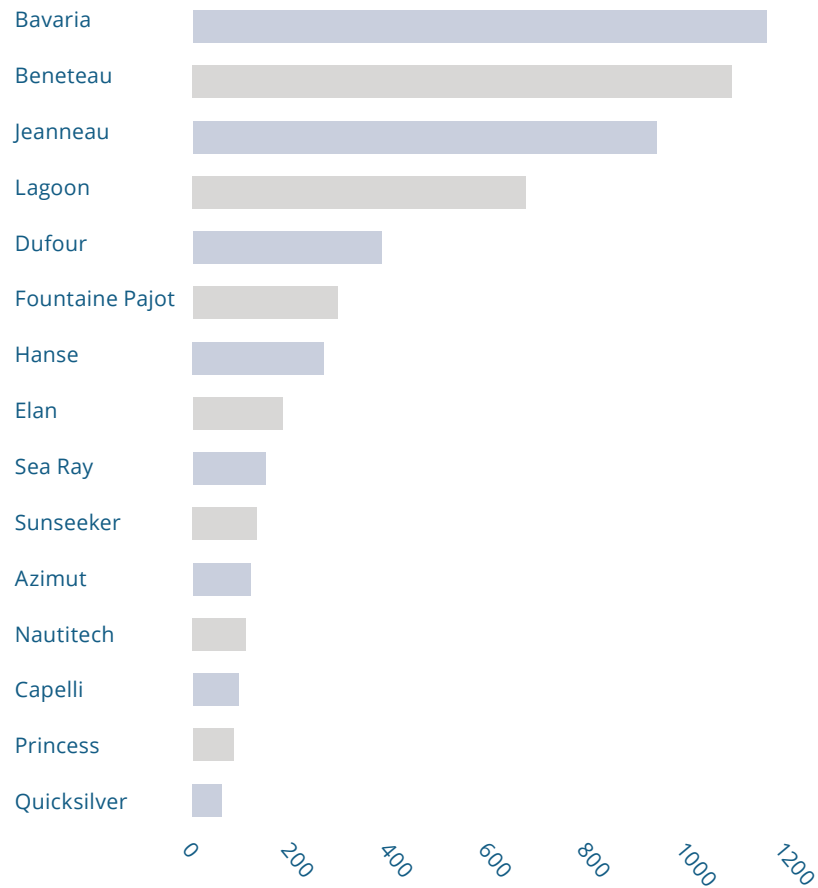
Zoals wij in 2015 al hadden geconstateerd zijn de meest voorkomende charterboten de zeilboten. Op basis van onze kwalitatieve ervaring die is opgedaan door contact met duizenden klanten te hebben, ligt de reden hiervoor vooral omdat deze boot een lagere huurprijs per bed per week heeft. Rubberboten en RIBs zijn goedkoper, maar bieden meestal geen cabines en motorboten of catamarans zijn duurder voor dezelfde lengte of het aantal cabines.

**Figuur 1:** Aantal verhuurde boten per type



## Fabrikanten

**Figuur 2:** Aantal verhuurde boten per merk



Boten fabrikant Bavaria is het populairst onder de chartermaatschappijen, gevolgd door de merken Beneteau, Jeanneau en Lagoon (alle drie onderdeel van de Beneteau Group).

Onder de catamarans zijn de meest voorkomende merken Lagoon, Fountaine Pajot en Nautitech, gevolgd door Seawind, Leo-pard en Catana.

Onder de rubberboten zijn de grootste namen Capelli, Zodiac en Joker Boat.

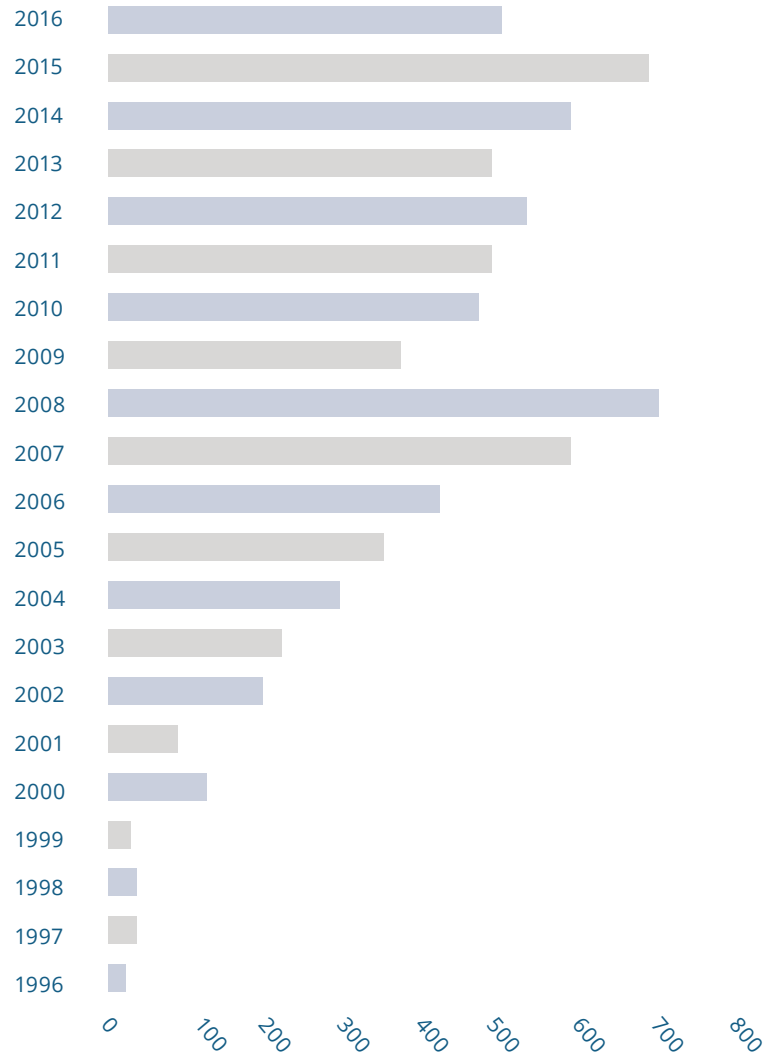
Motorboot fabrikanten met de meeste boten voor charter zijn Jeanneau, Beneteau, Sea Ray, Quicksilver, Sunseeker, Monterey en Bavaria.

Onder de zeilboten zijn Bavaria, Beneteau, Jeanneau, Dufour, Hanse en Elan het populairst.

En tot slot, de jachten worden in de charter sector vooral vertegenwoordigd door Azimut, gevolgd door Sunseeker, Sea Ray, Princess, Ferreti en Hargrave.

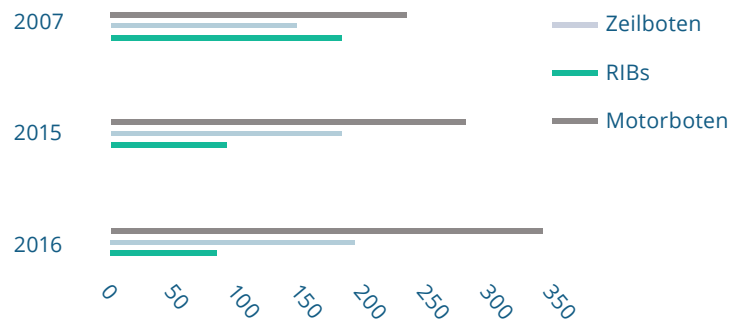
## Bouwjaar

**Figuur 3:** Aantal boten per bouwjaar



In 2008 begon een wereldwijde crisis die vooral impact had op chartermaatschappijen met betrekking tot de vernieuwing van de vloot. De verhuur ging vooral in het begin sterk omlaag, de markt van gebruikte boten stortte echter volledig in. Dit betekende dat de levensduur van de boten steeds langer werd, in plaats van een nieuwe boot te kopen. Door deze ontwikkeling is het aantal oudere boten in de charter sterk toegenomen.

Momenteel is de charter markt herstellende. Volgens de wereldwijde databank van Nautal, zal 2016 worden bekroond als meest succesvolle jaar in termen van boot verhuur sinds 2008, met 2015 op de tweede plaats.



**Figuur 4:** Gegevens opgehaald uit het rapport “El Mercado de Embarcaciones de Recreó”, gepubliceerd in augustus 2016 door ANEN

Bij het analyseren van de vloot vernieuwingen per type boot zien we dat 43% van de catamarans minder dan 5 jaar oud zijn, terwijl bij zeilboten en motorboten de percentage 33 en 34% is, respectievelijk.

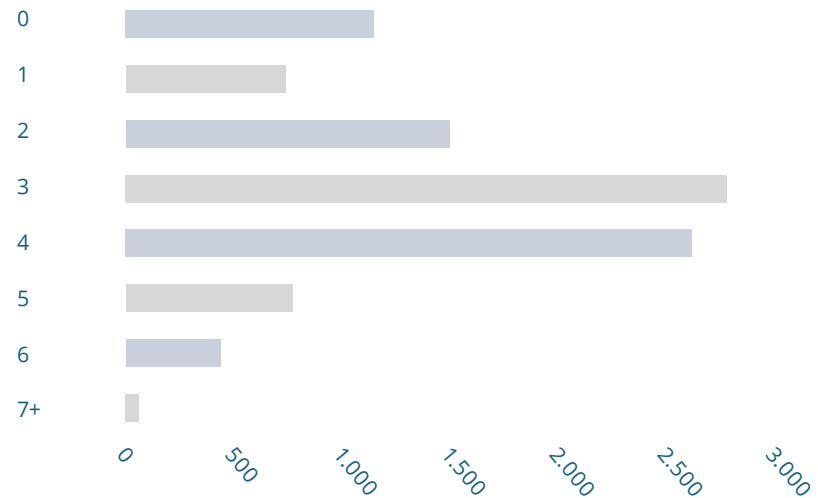
Dit blijkt uit de recente publicatie van ANEN, associatie van de nautische sector in Spanje. Tussen januari en augustus 2016 staan er 55% minder boten geregistreerd als in dezelfde periode van 2007. Echter staan er in de charter sector 60,7% meer boten geregistreerd in 2016 dan in 2007.

Deze stijging wordt grotendeels beïnvloed door het grote aantal start-ups van jet ski-verhuur, die blijken zeer winstgevend te zijn door te verhuren per uur. Bovendien is het aantal toegenomen door de kleinere motorboten, die worden tegen redelijke prijzen aangeboden voor dagtochten.

Op het gebied van zeilboten is in Spanje geen relevante stijging waargenomen, deze worden nog altijd als minste nieuw aangekocht.

## Aantal cabines

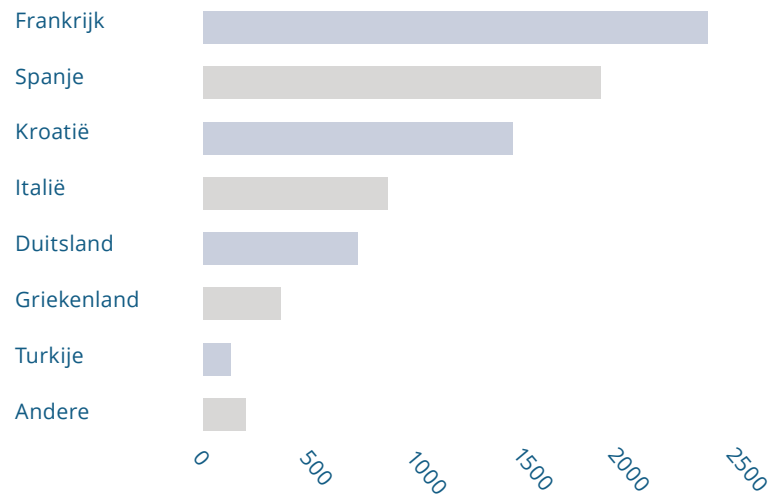
**Figuur 5:** Aantal boten per cabines



Zoals men van de grafiek kan aflezen, hebben de meeste boten in de charter sector 3-4 hutten. Toch is er een breed scala aan boten zonder cabines, deze zijn bestemd voor dag- of halve dag charter.

## Landen

**Figuur 6:** Aantal boten per land



Figuur 6 toont de verdeling van boten bij Nautal per land.

**Figuur 7:** Havens met de meeste boten (Nautal)

1. Miami Beach	288	6. Marina Kalamaki	137
2. Puerto de Palma	249	7. Maó	127
3. Marina Dalmacija	176	8. Port de Sant Antoni	122
4. ACI Marina Split	159	9. Port du Marin	120
5. Marina Mandalina	151	10. Port d'Eivissa	113

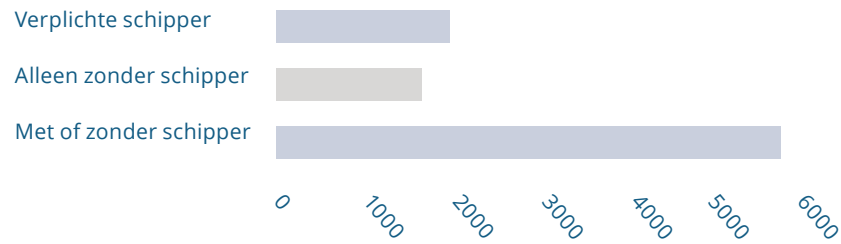




## Gemiddelde schipper prijs

Bij Nautal kan de eigenaar zelf beslissen om de boot alleen aan te bieden zonder schipper (bij boten waar geen vaarbewijs nodig is of als gevolg van gebrek aan schippers), of alleen met schipper (vaak voor jachten langer dan 15m), of met of zonder schipper, dit hangt af van wat de klanten willen.

**Figuur 8:** Aantal boten per type verhuur

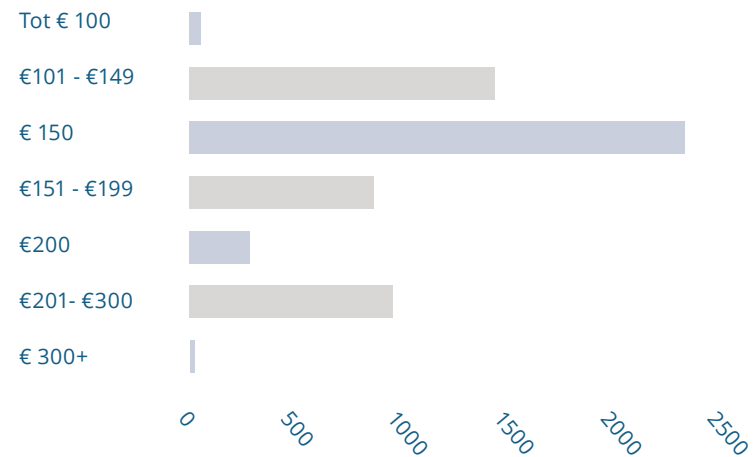


Zoals te zien in figuur 9 is 150 euro per dag de meest voorkomende prijs voor een schipper. Er zijn geen wijzigingen in de prijs van een schipper wanneer de huurperiode enkele dagen (of een week) is. Dus de prijs voor een schipper per week is € 1.050,-. De maximale prijs is €250,- per dag, in Frankrijk ligt de gemiddelde prijs rond de € 220,- per dag.

Schipper prijzen voor jachten zijn hier niet in opgenomen, omdat bij deze schepen de schipper meestal bij de prijs is inbegrepen.

## Verhuur type (met/zonder schipper)

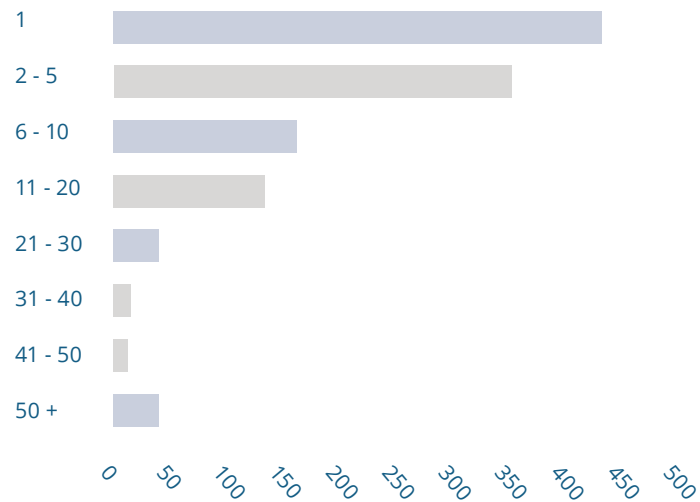
**Figuur 9:** Aantal boten per schipper prijs



## Aantal boten per verhuurder

Nautal bemiddelt als agency niet alleen boten van grote chartermaatschappijen, maar geven ook particulieren eigenaren de mogelijkheid om een boot te verhuren. Privé-boten moeten verzekerd en geregistreerd worden, dit wordt voor de verhuur gecontroleerd. Dit verklaart het hoge aantal kleine chartermaatschappijen en eigenaren met slechts één boot in figuur 10. Verder zijn er veel kleine familiebedrijven met 2 tot 5 boten. Bedrijven als Moorings/Sunsail, Dream Yacht Charter of Kiricaoulis zijn uitzonderingen, die een veel groter aantal boten aanbieden dan de kleinere verhuurder.

**Figuur 10:** Aantal bedrijven per aantal boten

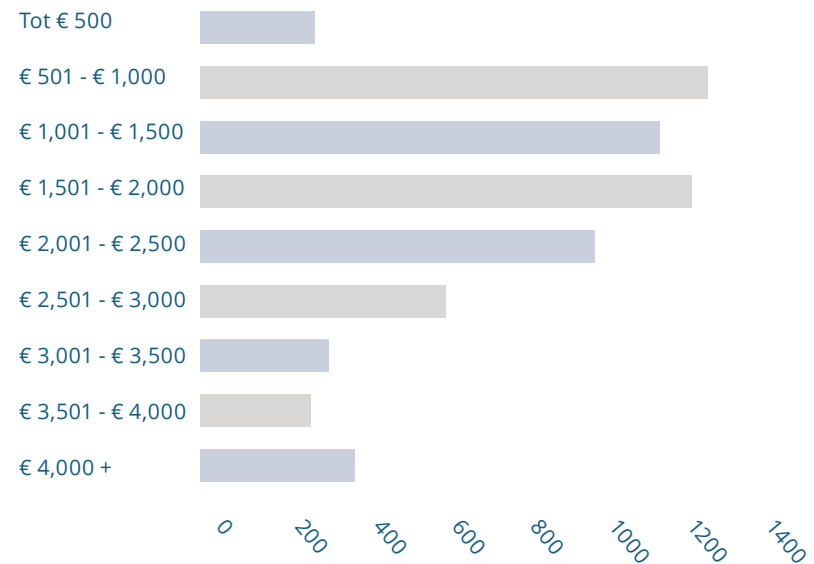


In andere woorden, bezit 10% van de grootste bedrijven, 61% van de charter boten. Gemiddeld bezitten de eigenaren 17 boten, maar door de vele particuliere individuele aanbieders zegt dit niet veel over het gemiddelde van de professionele bedrijven; dit ligt hoger.

## Hoogte van de borg

Voor alle verhuur bij chartermaatschappijen wordt er een borg gevraagd, die meestal de co-betaling van de verhuurder aan verzekering vertegenwoordigt. De borg voor een bareboat charter is gemiddeld 1000-2500 euro.

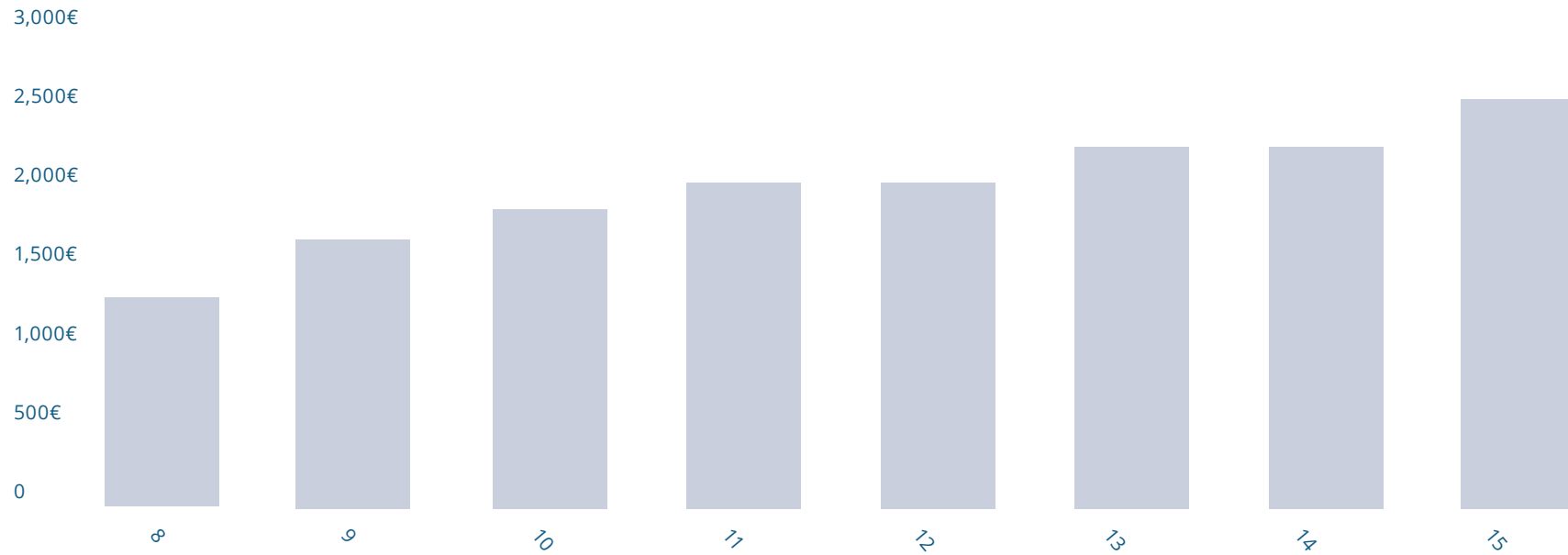
**Figuur 11:** Aantal boten naar hoogte borg



## Borg in verhouding tot de lengte van de boot

De borg is afhankelijk van de bootlengte en de leeftijd van de boot. De gemiddelde deposito van een zeilboot kan worden bepaald op basis van de lengte van de boot.

**Figuur 12:** Hoogte borg van zeilboten in verhouding tot lengte

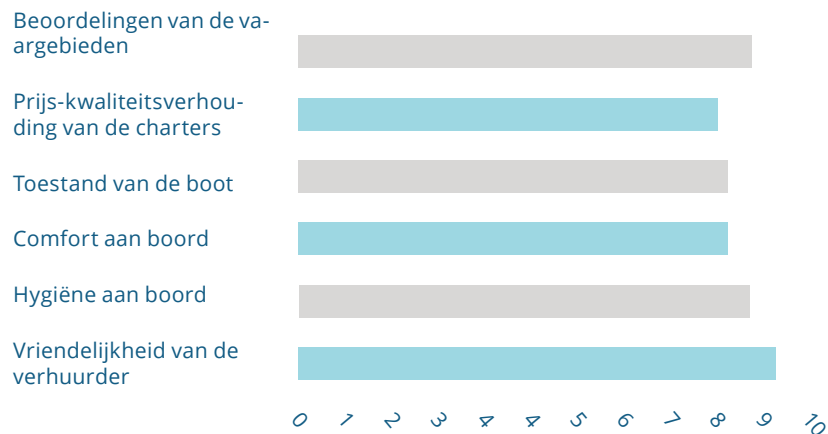


## Beoordelingen

### Klantenbeoordelingen

Alle klanten van Nautal hebben de mogelijkheid om de boot, eigenaar en het vaargebied te beoordelen na een charter. Met dit systeem zal het vertrouwen van de klant worden versterkt, tegelijkertijd is er toenemende druk op de eigenaar om de deugdelijkheid van de boten te waarborgen.

**Figuur 13:** De mening van klanten



De beoordelingen van de vaargebieden vallen erg hoog uit, met een gemiddelde van 8,9 uit 10. De klanten vermelden in het bijzonder de mooie baaien.

De prijs-kwaliteitsverhouding kreeg een gemiddelde score van 8,1; de toestand van de boten een 8,4; het comfort van de boten 8,4; hygiëne een 8,8 en de vriendelijkheid van de verhuurders een 8,9 uit 10 punten.

De meest positieve beoordelingen van klanten bevatte de volgende uitspraken:

- Goede ervaring met de eigenaar: vriendelijkheid, ondersteuning en goede tips
- Goed onderhoud, uitstekende staat van de apparatuur, de zeilen en het interieur.
- De schipper was erg vriendelijk en behulpzaam!

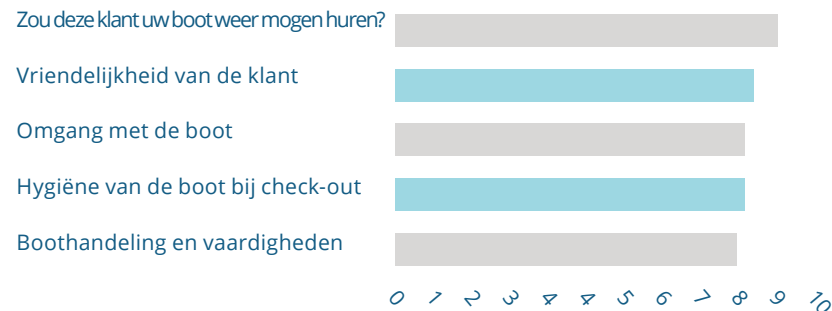
Voorbeelden van negatieve beoordelingen (die een minderheid vormen, te zien aan het gemiddelde in figuur 13) zijn:

- Staat van de boot: sommige onderdelen zijn versleten/defect als gevolg van intensief gebruik.
- De klant heeft geklaagd over een te snelle handeling bij check-in, onduidelijkheden en een slechte bereikbaarheid van de eigenaar tijdens de charter.

## Beoordelingen eigenaar

Ook kan de verhuurder bij ons de klant evalueren, aangezien deze een verantwoordelijkheid ten opzichte van de boot dragen. Deze beoordelingen zijn alleen zichtbaar voor de eigenaren, zo wordt de volgende verhuurder voor eventuele onervaren of onzorgvuldige klanten gewaarschuwd. Over het algemeen genieten Duitse, Oostenrijkse en Nederlandse klanten van een hoge waardering, omdat ze op een verantwoorde wijze omgaan met de schepen. Bepaalde nationaliteiten worden minder graag verwelkomd, dit is ook te zien aan de hogere verplichte schoonmaakkosten in die landen. De beoordelingen van de verhuurders hebben de volgende gemiddelde cijfers aangetoond met betrekking tot de verschillende aspecten van de klant:

**Figuur 14:** Beoordelingen van de eigenaar



De gemiddelde score voor de belangrijkste vraag “Zou deze klant uw boot weer mogen huren?” is een zeer positieve waarde van 9,1 uit 10. De andere waarderingen zijn een 9,06 voor “vriendelijkheid van de klant”, 8,8 voor “omgang met de boot”, een 8,7 voor “hygiëne van de boot bij check-out” en een 8,4 voor “boothandeling en vaardigheden”.

Bij Nautal proberen we zoveel mogelijk informatie te vergaren om zowel de verwachtingen van de klanten als die van de verhuurders te voldoen, met als gevolg de hoge scores aan beide kanten. Maar zoals in alle gebieden kunnen ongewenste gevallen plaatsvinden, dit kan ook in de bootverhuur niet worden voorzien. Belangrijkste oorzaken van ontevredenheid onder de eigenaar met betrekking tot de klant zijn:

- Vlekken of krassen op de boot, die de klant niet heeft gemeld.
- Annuleringen zonder uitleg
- Wanneer klanten bij de check-in extra voordelen eisen

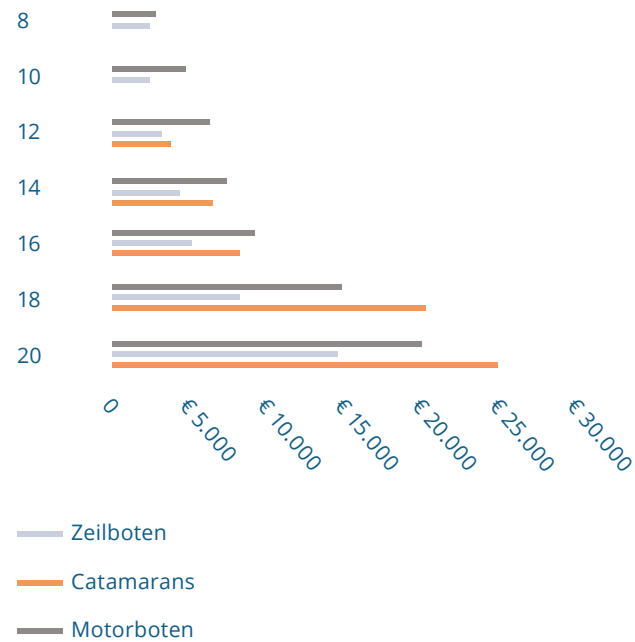


## Prijzen

### Volgens de lengte en type boot

Voor de meest nauwkeurige analyse van de prijzen hebben we een segmentatie gemaakt op basis van bootype. Figuur 15 toont de prijs van verhuur per week, in dit geval de duurste week van het jaar, dat gewoonlijk in Augustus ligt.

**Figuur 15:** Prijs volgens de lengte en type boot



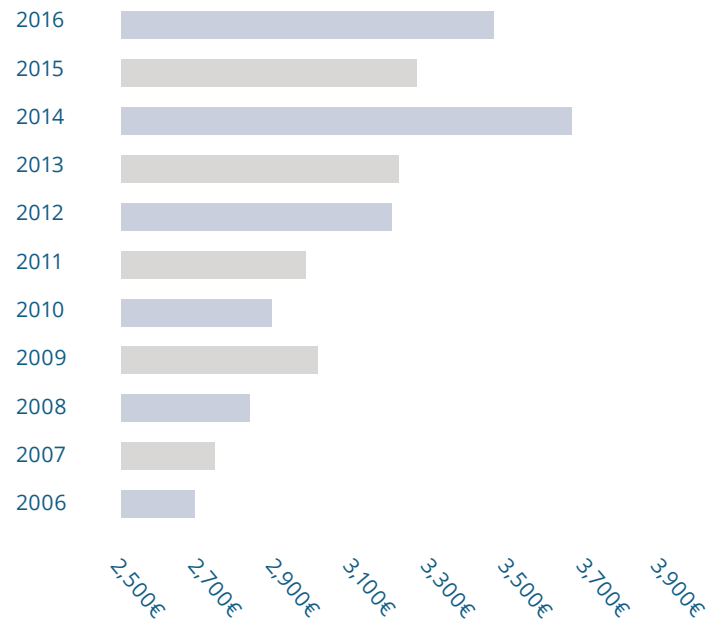
Zoals blijkt uit de grafiek, zijn er geen catamarans met een lengte van 10 meter of minder. De kleinste catamaran type is de Lagoon 380.

In de categorie middelgrote boten (12 tot 15 meter) is een motorboot duurder dan de gemiddelde catamaran, terwijl in de categorie van grotere boten catamarans gemiddeld duurder zijn dan de motorboten.

## Volgens leeftijd van de boot

Wanneer twee boten dezelfde boot lengte hebben, maar verschillen wat betreft leeftijd, is in meeste gevallen de oudere boot goedkoper. Een belangrijk vraagstuk is; hoeveel de prijs verlaagd met de leeftijd. Zo kunnen charter bedrijven nagaan of het tijd is voor een vernieuwing van de vloot, of dat een boot nog langer verhuurd kan worden.

**Figuur 16:** Gemiddelde huurprijs voor zeilboten met een lengte van 12 meter



Zoals blijkt uit de grafiek, betreft de huur van een zeilboot met een lengte van 12 meter en een leeftijd van 10 jaar € 2.700,-, terwijl de prijs van een nieuwe zeilboot met dezelfde lengte €3.500,- bedraagt.

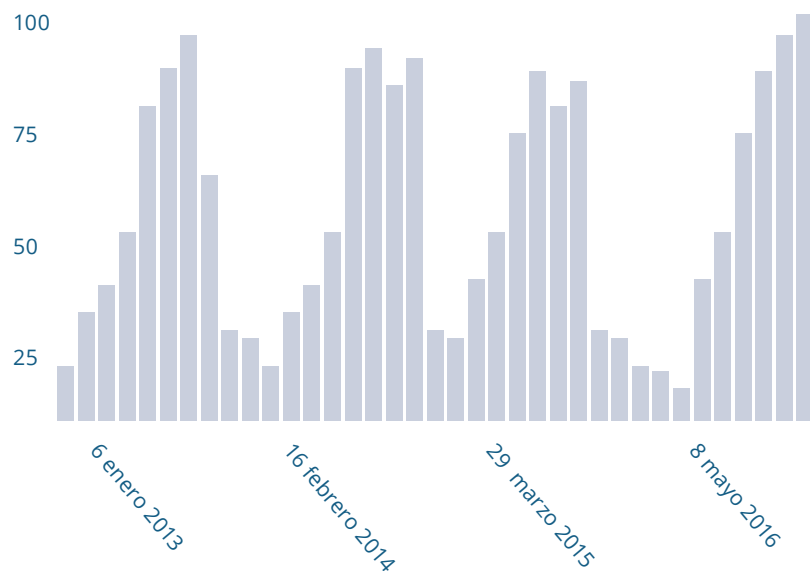
Daarnaast kan Nautal ook concluderen dat de leeftijd van de boot niet alleen de prijs beïnvloedt, maar ook de frequentie van de huur. Met elk jaar wordt de boot gemiddeld 3 dagen minder verhuurd.

## Omvang van de markt

### Online zoeken

Hieronder zullen we de resultaten presenteren van Google zoekopdrachten (Spanje) "Boot huren" ("Alquiler de barcos") tussen 01/01/2013 en 03/09/2016. Deze gegevens zijn achterhaald met gebruik van Google Trends. De grafiek voor Google Trends Nederland "Boot huren" is overeenkomend.

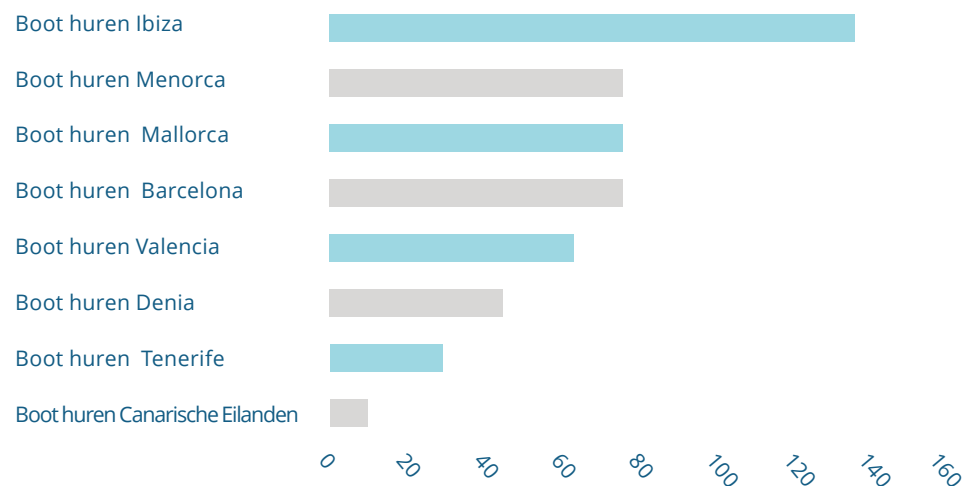
**Figuur 17:**Belangstelling voor de term "boot huren" ("Alquiler de barcos") op Google Trends



Het is duidelijk dat de zoektocht jaarlijkt toeneemt.

Voor de volgende grafiek gebruikten we opnieuw een toepassing van Google, in dit geval Keyword Planner van Google Adwords. Dit gaf ons het aantal gemiddelde zoekopdrachten per maand voor de belangrijkste gebieden in Spanje.

**Figuur 18:** Gemiddelde zoekopdrachten per maand – Spanje



## Geschatte omvang van de charter sector in Europa

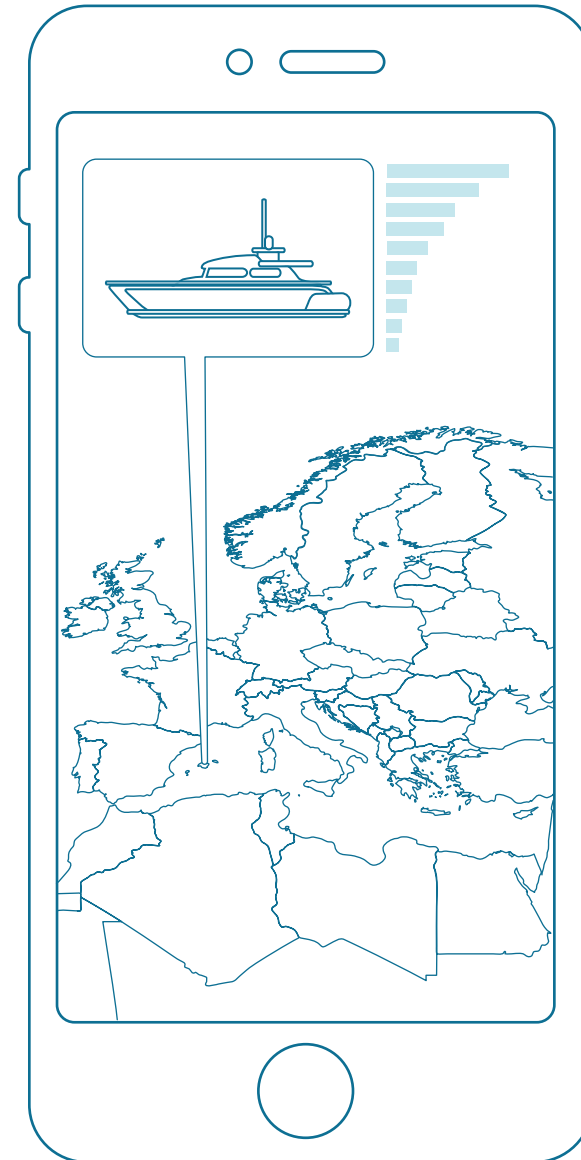
In ons charter verslag van 2015 werd de marktomvang van Spanje geschat tussen 142 en 184 miljoen euro.

In de studie "Recreational Boating Industry Statistics 2012" door ICOMIA zijn de volgende nummers te vinden

- UK: 260 miljoen Britse pond (charter en zeilschool)
- Frankrijk: 355 miljoen euro (alleen charter)

Om een schatting van de totale omvang van de Europese markt te krijgen, hebben we het aantal charter boten per land gebruikt als multiplier.

Op basis van deze parameters, schatten we de omvang van de Europese charter markt tussen 1.500 en 2.000 miljoen euro per jaar.

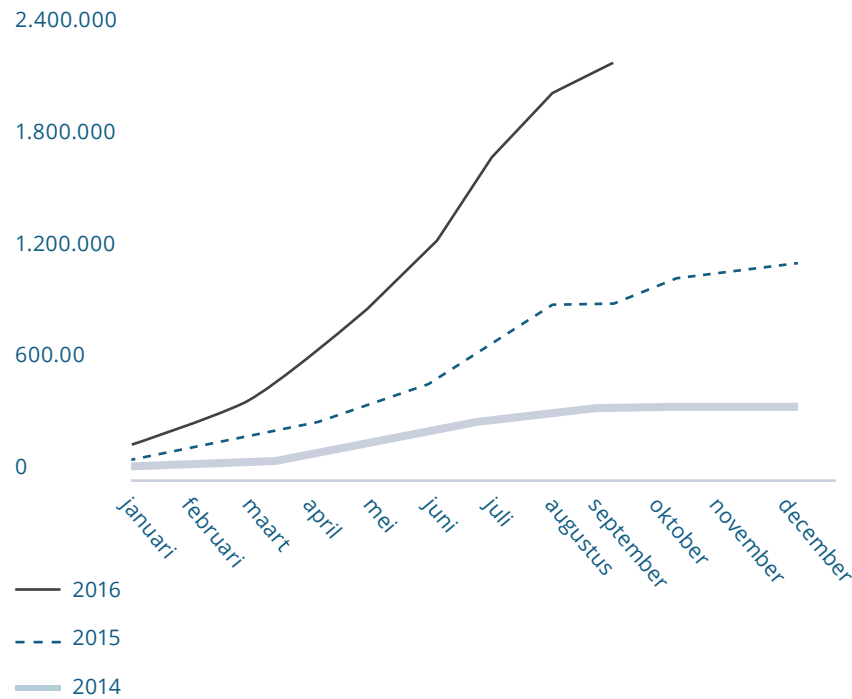


## Verdeling van de charter bij Nautal

### Jaarlijkse sales trend Nautal

Hieronder geven we de maandelijkse verkoopcijfers van Nautal weer in relatie tot de drie jaren dat wij bestaan.

**Figuur 19:** Omzet ontwikkeling van de laatste 3 jaar



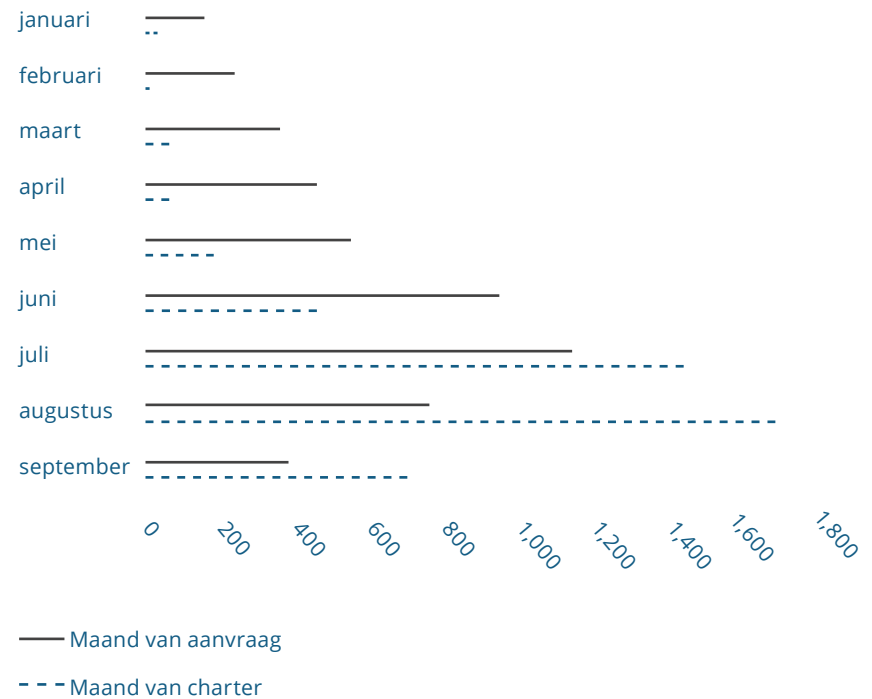
Aan figuur 19 is te zien dat Nautal een sterke groei mocht noteren. In 2014 bedroeg de omzet 300 duizend euro, in 2015 steeg de omzet naar 1 miljoen euro en dit jaar noteerden we een omzet van 2,2 miljoen euro tot september 2016. Wij schatten dat we aan het einde van 2016 een omzet van 2,5 tot 3 miljoen euro bereiken.

### Seizoensgebonden charter

De maandelijkse verkoopcijfers analyse laat zien dat de seizoensvariatie zou kunnen worden verminderd. Nautal wil door het openen van nieuwe markten de seizoensgebondenheid verminderen.

In de volgende grafiek tonen we een vergelijking tussen de datum van aanvraag en de datum van de charter vakantie.

**Figuur 20:** Aantal charter dagen



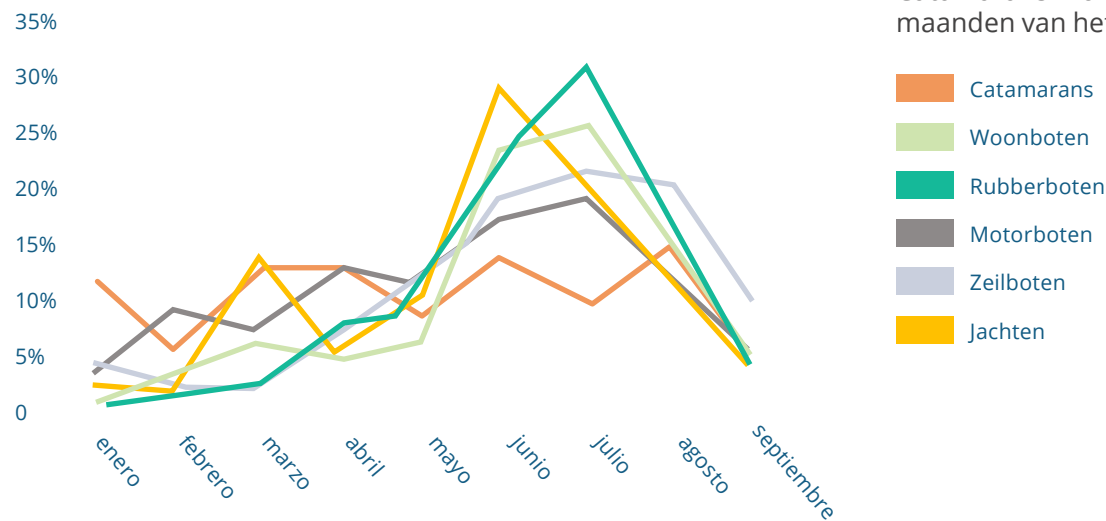


## Overzicht van boekingtijden per boottype

Zoals we al hebben gezien is de charter sector onderworpen aan seizoensgebondenheid, het merendeel van de charters is, in de zomermaanden, rond de Middellandse Zee geconcentreerd.

Over het algemeen is er een trend richting steeds vroeger boeken, aangezien de prijzen in januari tot 20% goedkoper zijn (Studie: Yachtbooker, 9/2016). Dit is met name het geval bij catamarans en zeilboten verhuur. In de onderstaande grafiek is het percentage van de reserveringen per type boot per maand onthult (ongeacht de tijd tussen reserveren en inchecken).

**Figuur 21:** Moment van boekingen per boottype

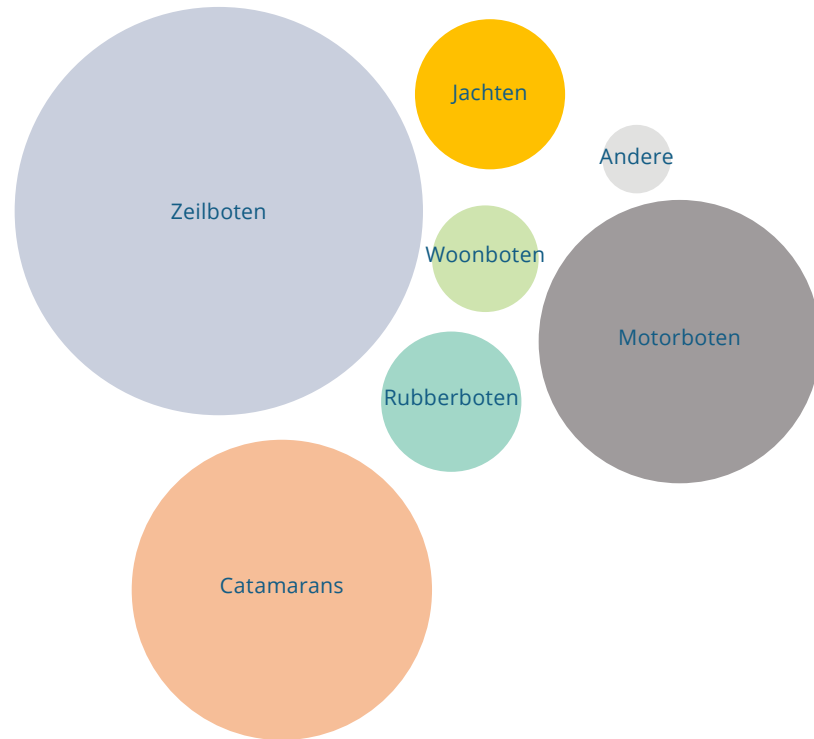


Het is niet verwonderlijk dat kleinere motorboten en Rib-boten nauwelijks worden geboekt in de eerste maanden van het jaar. Catamarans worden echter voor het grootste deel in de eerste maanden van het jaar geboekt, gevolgd door zeilboten en jachten.

## Verdeling per type boot

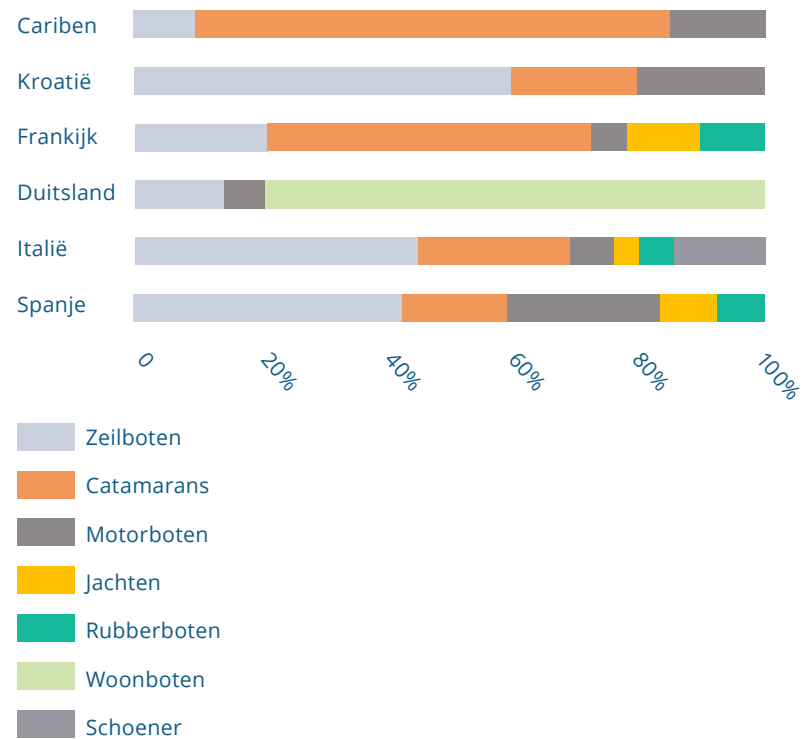
In de onderstaande afbeelding is onze sales volume te zien per type boot:

**Figuur 22:** Omzet per type boot



De onderstaande grafiek toont de verschillen tussen de boottypes die verhuurd worden per land. Houd er rekening mee dat deze verdeling alleen betrekking heeft op de boekingen bij Nautal. Woonboten in Duitsland zijn erg populair aangezien dit een verzamelnaam is voor woonboten en motorjachten.

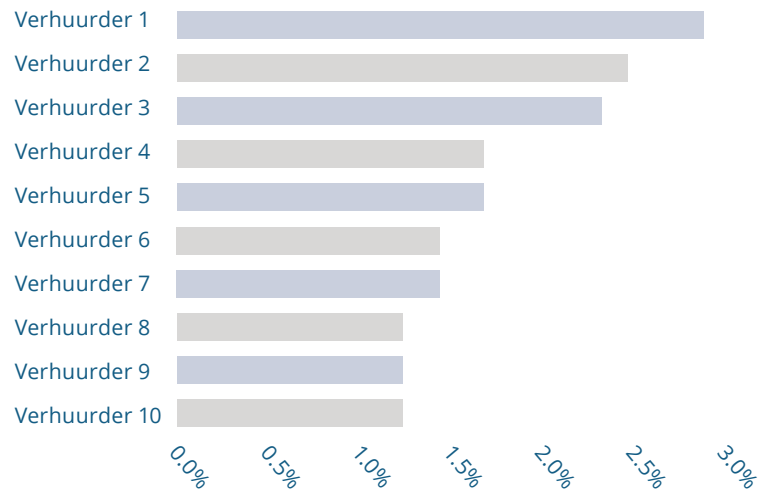
**Figuur 23:** Omzet per type boot



## Verdeling per booteigenaren

De verkoop is verspreid over alle booteigenaren, de eigenaar met de hoogste omzet bezit 2,9% van het totale bedrag, en de tiende belangrijkste 1,3%.

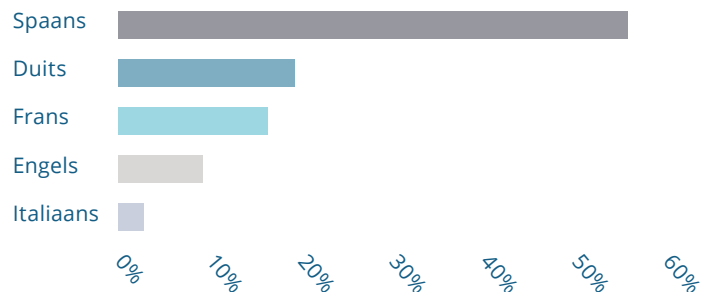
**Figuur 24:** Marktaandeel van de eigenaar op Nautal



## Verdeling per land

Nautal werd in 2014 opgericht in Spanje, en de volgende markten die geopend werden waren Frankrijk en Duitsland. In 2015 begon Nautal met de Britse and de Italiaanse markt. Zo konden de klanten, afhankelijk van de taal, verdeeld worden zodat alle landen dezelfde groei doormaakte. In de nazomer van 2016 heeft Nautal de eerste stappen gezet om de Nederlandse markt te openen.

**Figuur 25:** Verdeling van de boekingen naar herkomst van de klant

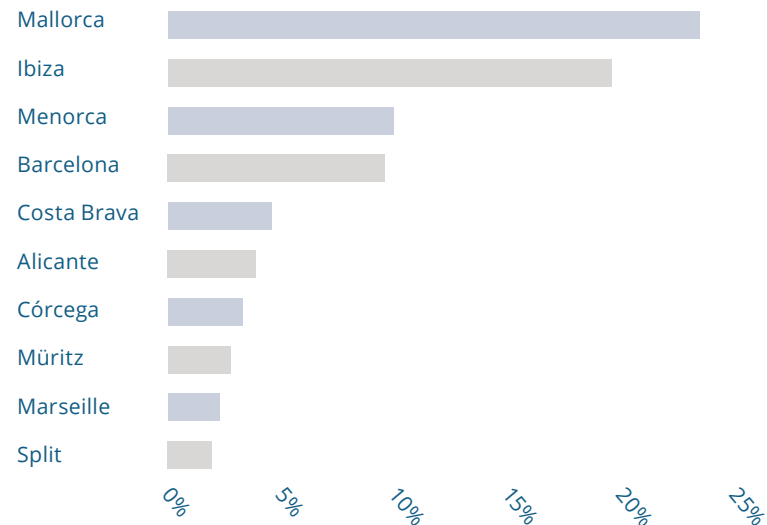


## Verdeling per vaargebied

Onderstaande grafiek laat zien dat de meest populaire bestemming van onze klanten de afgelopen zomer de Balearen waren. Dit kan duidelijk worden toegeschreven aan het feit dat Spanje onze eerste markt is, en dat we samen werken met veel kleine en grote verhuurders in Spanje.

Andere bestemmingen zoals Frankrijk, Duitsland en Kroatië worden steeds belangrijkere bestemmingen.

**Figuur 26:** Verdeling van de omzet per vaargebied



Onze ervaring en uit de resultaten van de zoekgegevens op Google blijkt dat Ibiza een even populaire bestemming is als Mallorca. Echter heeft Ibiza maar 3 poorten (Mallorca heeft er 40) en kan de vraag nauwelijks worden voldaan.

## Over de toekomst

### Toekomst van de sector, volgens Nautal

#### Bezit en gebruik

Steeds vaker zijn de klanten bereid om de kosten van een charter te betalen in plaats van te betalen voor de aanschaf en het onderhoud van een boot. Kortom, het motief is duidelijk: U betaalt alleen wanneer de boot daadwerkelijk wordt gebruikt.

#### *Waarom is een charter goedkoper?*

In het algemeen gebruiken de eigenaren hun boten heel weinig. Toch bedragen de kosten voor onderhoud jaarlijks ongeveer € 10.000,- voor een boot met een lengte van 12 meter. Dit bedrag komt overeen met het tarief voor 1-2 weken charter in de zomer en 3 weekenden in het laagseizoen. Weinig booteigenaren maken vaker dan dit gebruik van hun boot.

#### *Waarom is charter meer waard?*

Men kan naar eigen belang een boot naar groepsgrootte en behoeftes afstemmen: het type boot kan worden gevarieerd, de grootte van de boot kan worden afgesteld op het aantal passagiers en bovendien is de bestemming vrij verkiesbaar.

#### *Zijn er nadelen aan een charter?*

Er zijn ook nadelen bij het huren:

- Het is niet mogelijk om een boot voor 2 uur te huren zonder schipper (en in het hoogseizoen is ook lastig om tijdens dagverhuur een boot te huren zonder schipper), als eigenaar zijnde is dit geen probleem.
- In sommige gevallen komt de boot niet overeen met de verwachtingen van de klant, in het bijzonder met betrekking tot de toestand van het schip.
- Men kan een gehuurde boot meestal niet versieren naar eigen wensen en indelen met persoonlijke items, aangezien de boot is uitgerust naar belangen van de eigenaar.

Deze nadelen verdwijnen echter steeds meer naar de achtergrond. Nautal bijvoorbeeld, biedt vier uur durende charter (halve dag), en is het mogelijk voor klanten om beoordelingen te schrijven. Bovendien vragen wij eigenaren om alleen maar originele foto's te uploaden.

#### *Er wordt steeds meer gehuurd maar er komen minder eigenaren bij, waar eindigt het?*

In het algemeen zijn er twee mogelijkheden:

- Er worden minder boten verkocht en de havens zijn leeg (minder boten maar niet minder personen).
- Het aantal en de frequentie van personen, die met een boot varen neemt toe, en er is een aanzienlijke toename in geregistreerde charterboten.

Nautal hoopt natuurlijk dat de 2e mogelijkheid optreedt.

## Boten met Autopilot

Stelt u zich eens voor, een mogelijkheid voor charter zonder schipper, waarbij de klant niet over een geldig vaarbewijs of zeil ervaring hoeft te beschikken. Wat echter, als dit is hoe de toekomst eruit ziet? De vraag is eigenlijk: hoe lang zal het duren tot dit mogelijk is?

Op dit moment bestaan er al een aantal ideeën en tijdschriftartikelen over zelf bestuurbare auto's. De algoritmes die het mogelijk maken voor de veiligheid van zelf-rijdende auto's zijn veel complexer dan de algoritmen die nodig zijn om een boot te besturen. Hier zijn een paar ideeën om deze bewering te ondersteunen:

- Er bestaan al nautische toepassingen die de optimale route kunnen bepalen. Deze houden rekening met zowel de probe van elk gebied, als het ontwerp van de boot.
- De boten gebruiken in het algemeen een automatische piloot die een vaste route volgt.
- De GPS-apparaten hebben een nauwkeurigheid van 5 meter. Deze nauwkeurigheid kan worden verbeterd door het gebruik van een radar. Die hebben nu al een ongelooflijk hoge nauwkeurigheid en kan zelfs een kleine ankerboei detecteren.
- De reactietijden om botsingen te vermijden zijn significant gunstiger dan in een auto, door de grotere veiligheidsafstanden en de lagere snelheid op boten.

Sommige aspecten blijven onbeantwoord, die nog meer in detail beschouwd moeten worden:

- In sommige zaken is de bestuurder van een auto superieur aan de schipper van een boot. Zo kan de bestuurder van een auto op elk moment ingrijpen, op de rem trappen en de auto verlaten. Een onervaren schipper moet echter zolang aan boord blijven tot hij of zij veilig in de haven is gebracht, door de boot. De navigatiesystemen zoals automatische piloot, GPS, etc. moeten zo robuust zijn dat de veiligheid in, bijvoorbeeld, het geval van een lege batterij, schade etc, gegarandeerd is.
- De weersomstandigheden op zee hebben invloed op de toestand van het vaartuig. De wind en de golven in het bijzonder kunnen het gedrag van de boot beïnvloeden.
- Er zijn bepaalde noodbakens, zoals de noodradiobaken (EPIRB) en kleinere tracking devices met radiofrequentie/Bluetooth, die zijn ontworpen om de mensen in het water te identificeren en bescherming te bieden. Maar wat als deze hulpdiensten zijn achtergelaten en de boot het pad voort zet tijdens slechte weersomstandigheden? Alhoewel hieraan gewerkt wordt, is het altijd nodig om verdere veiligheidsmaatregelen te treffen voor dit soort zaken.

Verder zijn er nog enkele onduidelijkheden. Bijvoorbeeld, wat als iemand een boot met geïntegreerde automatische piloot in internationale wateren stuurt? Wie is verantwoordelijk voor een overledene als gevolg van een verkeerde manoeuvre? De fabrikant van de boot, de boot eigenaar of de fabrikant van de hardware of software?



## Nieuwe projecten Nautal

Bij Nautal staat innovatie voorop. Om deze reden hebben we dit jaar besloten om twee projecten die bijzonder relevant zijn voor verhuurders te realiseren.

Het eerste project is gericht op een zeer nauwe samenwerking met de eigenaren. De naam Nautal Partners toont aan dat we het belangrijk vinden om booteigenaren op de best mogelijke manier op te nemen.

Het tweede project steunt ook de verhuurder. Wij hebben een app ontworpen, die het leven makkelijker maakt voor de eigenaar, door voor meer boekingen en minder inspanning te zorgen.

### Nautal Partners. Een website voor onze verhuurders

Het is voor ons vooral belangrijk dat Nautal altijd een uitstekende relatie heeft met haar charter en particulieren partners. Voor ons zijn de partners erg belangrijk, zodat we samen de klanten een bevredigende ervaring kunnen geven.

Naar aanleiding van dit uitgangspunt is het onze intentie om de basis van onze technologie, de design en gebruiksvriendelijkheid van Nautal, beschikbaar te stellen, zodat de eigenaar meer boekingen kan ontvangen met minder inspanning.

Dit pad willen we – zoals altijd bij Nautal – graag samen bewandelen. Wij luisteren naar onze leveranciers, zodat we ze het grootste voordeel kunnen bieden. Het resultaat is een website voor booteigenaren, op basis van de programmering van Nautal die, bijna gratis, gebruikt kan worden door de chartermaatschappij als een primaire website.

De focus ligt hierbij vooral op de mogelijkheid van rechtstreeks online boeken bij de eigenaar, 24 uur per dag, 365 dagen per jaar. De kalender in BackOffice regelt het beheer van de boekingen, zelfs die via Nautal. De website biedt verschillende stijlen, content en nieuwe boten kunnen gemakkelijk worden beheerd door de eigenaar zelf, dus het is volledig onafhankelijk van een IT-team. De site is natuurlijk responsive (tablet en mobiele telefoon weergave) en is voortdurend geoptimaliseerd voor verschillende zoekmachines.

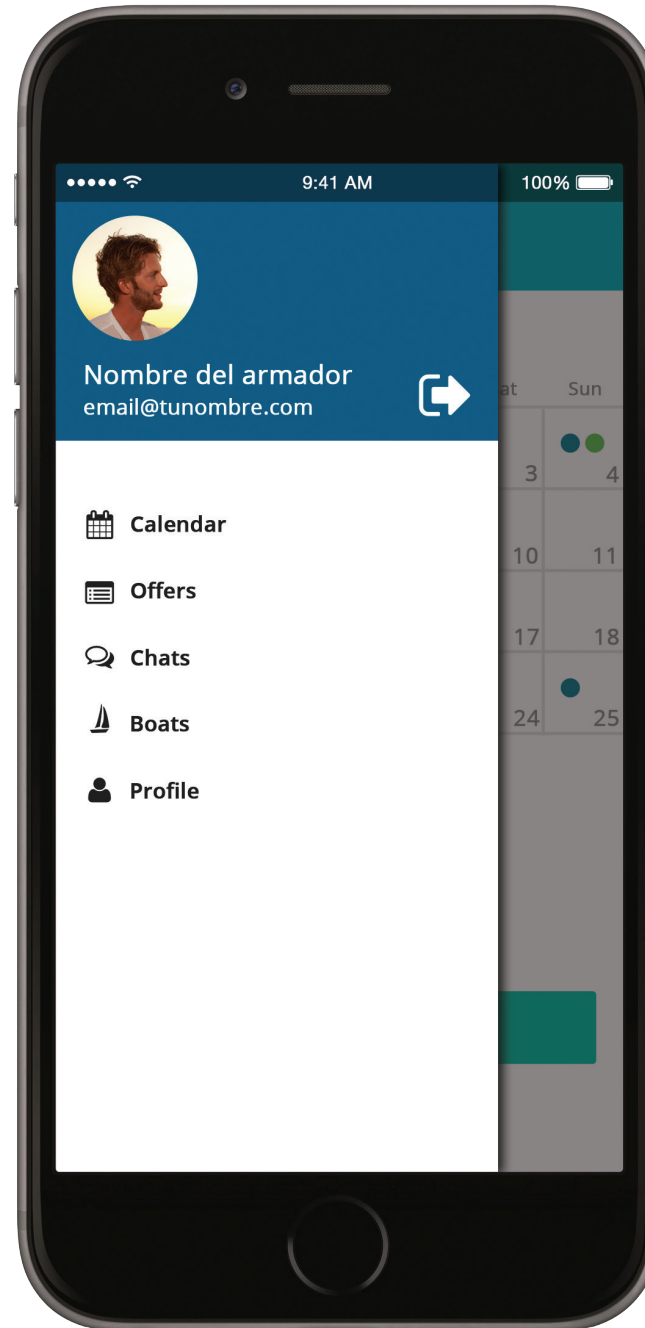


[www.nautal.partners](http://www.nautal.partners)

## Nautal App

Onze app voor verhuurders werkt op elke telefoon, zowel de iPhone als Android worden gebruikt om het dagelijks leven van onze verhuurders te vergemakkelijken.

Met de app kan de verhuurder in een oogopslag de check-in en check-outs zien, kunnen de gegevens van de klant opgehaald worden, de reserveringen direct binnen krijgen, aanbiedingen direct sturen en de status van aanvragen inzien. Ook is er de mogelijkheid om met de klanten te chatten, zodat vragen snel beantwoord kunnen worden. Bovendien kan de eigenaar de beschrijvingen en foto's van hun boten toevoegen of wijzigen, door heel handig en eenvoudig de camera van de telefoon te gebruiken.



## Over Ons

Nautal is de toonaangevende charter agency in de Europese bootverhuur. Wij bemiddelen boten in 22 landen en hebben meer dan 10.000 tevreden klanten



We zijn een geweldig team!

**11.000 boten**  
in 22 landen

**10.000 tevreden klanten**  
met een gemiddelde waardering van 4,5  
van de 5 punten

**500.000 gebruikers**  
per jaar



**Octavi Uya**  
CEO en jacht kapitein



**Roger Llovet**  
COO en Yachtmaster  
Ocean



**Eduard Llovet**  
UX Developer en zeiler



**Jaume Bosch**  
CTO en zeiler



**Bea Bedate**  
Country Manager  
Spanje



**Jules Lalonde**  
Country Manager  
Frankrijk



**Anke Schreiber**  
Country Manager  
Duitsland



**Mirko Miniello**  
Country Manager Italië

¿Nog geen onderdeel van Nautal?

Wij zijn de toonaangevende online-agency  
in de Europese bootverhuur

Adverteer uw boten gratis:

*[nautal.nl/adverteer-uw-boot-gratis](http://nautal.nl/adverteer-uw-boot-gratis)*



**Nautal**  
SMART SAILING

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

[info@nautal.nl](mailto:info@nautal.nl)  
(+31) 02 369 07 91