



ANTON MUSSCHE & INCENTIVE SAILING

Geld verdienen

Drie investeerders kochten een zeiljacht en verhuren dat aan bedrijven die aan teambuilding willen doen of een klant willen verwennen. Schipper van dienst is Anton Mussche, zoon van wijlen Johan Mussche (Spector).

Bijna middag en eetcafé De Banjaard serveert pils en de onvermijdelijke bitterballen. Het etablissement ligt aan de kleine haven van Zierikzee (Nederland), vanwaar je een schitterend uitzicht hebt op de antieke zeilschepen die voor anker liggen. Ook de mosselkotters die even verderop in de Oosterschelde hun oogst binnenhalen, zijn hier kind aan huis. De sfeer is opperbest en het waterdichte comfortabele zeilpak geeft deze reporter het aura van een volleerde waterrot.

De waarheid is iets genuanceerder. We zijn bootjongens voor één dag, en geven ons over aan de professionele handen van schipper Anton Mussche (zoon van Johan Mussche, de overleden topman van Spector en Trends Manager van het Jaar 2005). Zijn boot wordt via de firma Incentive Sailing verhuurd aan bedrijven die even iets anders willen en de platgetreden paden durven te verlaten om hun teambuilding wat kleur te geven. Opmerkelijke vaststelling: het groepje mensen dat amicaal met elkaar omgaat, lijkt elkaar al jaren te kennen. Nochtans was het enkele uren eerder aan de ochtendlijke koffietafel in Gent nog aftasten wie nu precies wie was. Het is snel duidelijk: op de kleine ruimte van een schip kan je niet wegvluchten in de anonimiteit. En samen de zeilen hijsen, smeedt blijkbaar banden.

De kapitein heeft als een volleerd gastheer gezorgd voor een voortreffelijke broodjeslunch aan boord van Le Grand Bleu. „Een Italiaanse schone,” zingt een gebronsde Mussche de lof van deze Grand Soleil 45 van net geen veertien meter. Gebouwd op de Italiaanse werf Cantiere del Prado heeft deze gestroomlijnde mastodont van tien ton een diepblauwe romp gekregen. Wie wil, kan zich even eigenaar van dit luxeuze zeiljacht wanen.

Zeilen op maat van de klant

Met het meertouw in de hand houden we de boot op zijn plaats in de sluis van het Veerse Meer, die zich verbazend snel vult. Een paar minuten later draaien de immense sluismuren open en ligt de Oosterschelde in al haar grijsheid op ons te wachten.

ANTON MUSSCHE (INCENTIVE SAILING)

De 26-jarige zoon van Johan Mussche is erin geslaagd om rond zich een aantal investeerders te verzamelen: Kris Erard (Erard NV), Patricia Bouckaert (BIC Carpets) en Fritz Mertens (Petercam).

met een drijvend bedrijf

Anton Mussche verzorgt niet alleen de marketing en de boekingen voor de vennootschap, hij is alomtegenwoordig als schipper, hoewel uiterst discreet. Wie als bedrijfsleider met zijn managementteam (maximaal tien personen) een aparte dag op zee wil beleven, is hier aan het goede adres. Wie zelf het roer van Le Grand Bleu in handen wil nemen, de zeilen hijsen, de lieren aantrekken, krijgt daar volop de kans toe. Teamwerk staat bij het zeilen centraal. En de extra zuurstof kan niet anders dan businessideeën doen opborrelen. Brengt u liever een rustige dag door aan boord, met een lekker glaasje, om weg van de dagelijkse besommeringen even tijd te maken voor een goede klant, dan kan dat ook. De boot kiest het ruime sop, brengt u naar een rustige haven waar u in een ontspannen sfeer kunt lunchen, om daarna letterlijk weer een veilige haven op te zoeken.

„We hebben een basisprogramma uitgewerkt, maar staan open voor vragen en suggesties,” zegt Mussche. De boot ligt aangemeerd in Kortgene, en van daar is het door de sluis van het Veerse Meer niet ver richting Westerschelde of Oosterschelde. „Tot zes beaufort blijven we uitvaren. Er is geen golfslag, dus niemand wordt zeeziek,” klinkt het bemoedigend. Toch varen we tijdens onze kennismakingsexcursie een vlotte acht knopen (15 kilometer per uur). De boot glijdt door het water, en zelf achter het roer staan is een bijzondere sensatie. Zeeland is een mooie streek, die grossiert in pareltjes als het stadje Veere, of de eilandjes in het Grevelingenmeer. „Kamperen op zo'n eilandje, in een tentje slapen, en dan met een kampvuur de nacht in,” glimlacht Mussche. Voor de minder avontuurlijke zielen: een overnachting aan boord of in een hotel is uiteraard ook mogelijk.

Boot afleveren in de Caraïben

Incentive Sailing is vooral een Anton Mussche-verhaal. De 26-jarige zoon van Johan Mussche is erin geslaagd om rond zich een aantal investeerders te verzamelen: Kris Erard (Erard NV), Patricia Bouckaert (BIC Carpets) en Fritz Mertens (Petercam). Die combineren hun zeilhobby met een schitterende zakenopportunity. Tegelijk slaagt Mussche erin om van zijn zeilpassie zijn beroep te maken. Het is een win-winverhaal voor alle partners.

„Door de oprichting van Incentive Sailing kunnen we een deel van de aankoop van Le Grand Bleu recupereren,” zegt



KRIS ERARD (INCENTIVE SAILING)
„We doen dit niet om rijk te worden, maar om wat kosten te recupereren.”

SEMINARIES EN FEESTEN OP EEN BOOT

Waterrecreatie begint door te sijpelen in het bedrijfsleven. Diverse initiatieven zagen de voorbije jaren het levenslicht, met als centraal thema: netwerken op zee. Al dan niet in internationale wateren.

Emmanuel Baeten van Company in Blue organiseerde zopas voor de derde keer de Young European Entrepreneurs-regatta, een businessevenement voor jonge, Europese ondernemers. De regatta wil ondernemers samenbrengen en hen de mogelijkheid geven om in een aangename omgeving aan netwerking te doen. Tijdens de regatta wordt een aantal seminars gehouden over relevante onderwerpen voor jonge ondernemers.

Maar ook voor exclusieve bedrijfsfeestjes of presentaties wordt steeds vaker aan nautische mogelijkheden gedacht. Zo heeft EventsFactory de Pure Liner in de aanbieding, een omgeturnde Rijnsleper uit 1934 die plaats biedt aan 650 personen. De boot is uitgerust met de modernste apparatuur en kan omgebouwd worden van exclusieve vergaderzaal tot magische feestzaal.

Kris Erard. „Al is het niet de bedoeling om er rijk van te worden.” Toch is het geen vrijblijvende oefening en denkt Anton Mussche dat er op termijn een zekere winst mee te rapen zal zijn. Om break-even te draaien, moet de boot minstens 48 dagen per jaar verhuurd worden. Een haalbare kaart, vindt Mussche. „We varen uit van april tot eind oktober. Elk seizoen heeft zijn bijzonderheden.”

Mussche werd al op jonge leeftijd gebeten door de zeilmicrobe, die hem nooit meer heeft losgelaten. Ze bracht hem zelfs tot in Australië en het Verenigd Koninkrijk. Hij droomde altijd al van een eigen bedrijfje. „Ik deed voornamelijk bootleveringen: wie zijn boot in de Caraïben of de Middellandse Zee wou hebben, kon op mij rekenen.” Maar sinds mei van dit jaar, toen Le Grand Bleu te water werd gelaten, voelt hij zich pas echt in zijn sas. „Toen de mogelijkheid zich voordeed om deze formule uit te werken, heb ik geen ogenblik gearzeld. Het is een schitterende ervaring om uit te varen met een groep mensen die ik niet ken. En steeds weer valt op dat die mensen elkaar door de omstandigheden op een heel andere manier leren kennen.”

Lieven Desmet ■
lieven.desmet@trends.be

TRENDS 27 OKTOBER 2005 FOCUS | 45

www.incentivesailing.be
+32 495/50.53.35