

Beatriz Alonso y John Shinske, responsables de Evolution Yachts
Beatriz Alonso and John Shinske, managing partners of Evolution Yachts.

“El sector de los grandes yates es una gran fuente de ingresos para los puertos españoles”
“The superyacht industry is a great source of income for Spanish ports”

Evolution Yachts es una empresa consignataria que actúa como agente de grandes yates para proporcionarles cualquier tipo de servicio que precisen las embarcaciones. Para saber cuál es su oferta y cuál su filosofía de trabajo, hablamos con sus responsables, Beatriz Alonso y John Shinske.

Evolution Yachts is a yacht agent with consignee status providing superyachts with all the services required by vessels and their crew. To find out what exactly they offer and what their work philosophy is, we met with the managing partners, Beatriz Alonso and John Shinske.

¿Cuándo nació Evolution?

B.A.: Creamos la empresa en el año 2010 aprovechando la experiencia que tanto John como yo habíamos acumulado en el sector. En este tiempo, hemos ido creciendo y hoy tenemos oficinas en Barcelona, Palma de Mallorca, Ibiza, Tarragona y Cartagena. Además, el panorama actual del sector hace que seamos muy optimistas de cara al futuro, puesto que según los datos extraídos del Boat International Global Order Book, en 2016 habrá un incremento de un 6% de megayates en circulación.

When was Evolution born?

B.A.: We founded the company in 2010, making the most of the experience both John and I had gained in this industry. Since then, we have continued to grow and today we have offices in Barcelona, Palma de Mallorca, Ibiza, Tarragona and Cartagena. Furthermore, the current outlook within this sector makes us very optimistic for the future, given that 2016 will see a 6% increase in yachts in circulation, according to data from the Boat International Global Order Book.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

J.S.: Nuestro mercado está compuesto por los llamados *megayates*, embarcaciones con una eslora superior a 45 metros, aunque la gran mayoría de ellos supera los 65. Se trata de yates que se concentran en verano sobre todo en Baleares y que tienen a Barcelona como punto de *refit & repair* en primavera y otoño. A nivel de interlocutores, nos dirigimos a los capitanes y compañías de *management*, pero mantenemos una relación muy cercana con autoridades y administraciones locales, marinas, proveedores, etc... .

What is your target client profile?

J.S.: Our market consists of so-called *megayachts*, vessels over 45m in length, although the majority exceeds 65m. In the summer, the primary destination is the Balearics, then Barcelona attracts vessels in the spring and autumn for refit & repair work. Regarding our main points of contact, we liaise mostly with captains and management companies but maintain a very close relationship with port authorities and local government, marinas, suppliers, etc...

¿Qué servicios les prestan?

B.A.: Cualquiera que puedan necesitar. De hecho, nuestra intención es cubrir de forma integral todo aquello que puedan precisar tanto la embarcación en sí como su tripulación. En la práctica, hemos dividido nuestro portafolio en diferentes áreas. La primera es la de *Concierge* (que se destina a la tripulación, el capitán, el dueño o el *guest*) y que pretende abarcar desde el alojamiento o el transporte hasta el ocio y las labores de relación con las administraciones. También tenemos un departamento de *Provisioning* para que el chef pueda tener todo lo que necesita para cocinar a bordo, otro de *Customs* que se ocupa de los trámites fiscales y de aduanas, una división específica de *Deck & Engineering* que se encarga de todo lo referente a servicios y necesidades relacionados con cubierta y sala de máquinas, así como otra de *Interior* que abarca varias secciones y ámbitos del interior de la embarcación: limpieza e higiene, mobiliario, decoración o uniformes de los tripulantes, entre otros.

What services do you provide?

B.A.: Whatever it is they need. In fact, our intention is to provide a comprehensive package, encompassing everything that could possibly be required for both the vessel and its crew. On a practical level we have divided our service portfolio in to different categories. The first is *Concierge* (directed at crew, captains, owners and guests) which covers everything from accommodation and transport to leisure activities and immigration matters with local authorities. We also have a *Provisioning* department, supplying chefs with everything they need to cook onboard, then there is *Customs* which deals with tax and Customs procedures; *Deck & Engineering* deals directly with all manner of services and supplies required in the engine room and out on deck, then also we have *Interior*, supporting the varied needs of the interior department onboard such as cleaning and hygiene products, furniture, decoration, or crew uniforms, amongst other things.

J.S.: Finalmente, me gustaría destacar la gran inversión que hemos hecho en el área de *Logistics* para poder cubrir la demanda creciente del mercado y que cubre las necesidades logísticas a nivel de efectos personales de la tripulación y capitanes, transporte de *tenders* y barcos auxiliares, mensajería y correspondencia, envíos especiales, etc.

J.S.: Finally, I would like to underline the huge investment we have also put into our Logistics department to cater to a growing demand in the market for logistical services such as the shipment of personal belongings for captains and crew, transportation of tenders and support vessels, couriers and regular mail, special deliveries, etc.

¿Qué aporta el sector de los grandes yates a una ciudad como Barcelona?

B.A.: Mucho más de lo que la gente piensa. El mundo de los grandes yates es un gran desconocido para el gran público, que suele ignorar el efecto económico que aporta su amarre en un puerto como el de Barcelona, algo extensible a otros puertos españoles. Cuando un yate atraca durante 8 o 9 meses en la ciudad trae consigo también a su tripulación, que no solo dinamiza la actividad de las empresas como la nuestra o las relacionadas con el sector naval, sino que ejerce un efecto arrastre enorme.

What does the superyacht market bring to a city like Barcelona?

B.A.: Much more than people think. The world of superyachts is a great unknown to the general public, who tend to be unaware of the economic effect that mooring in a port like Barcelona can have on the city, something that can be extended to other Spanish ports.

When a yacht berths for 8 or 9 months in the city we also welcome its crew, which not only boosts the activity of businesses such as ours and others in the nautical sector, but also has a considerable knock-on effect.

J.S.: Piense que una tripulación de 30 personas que vive durante meses en Barcelona activa el sector del alojamiento, de la restauración, del ocio y de la industria. Es, además, un perfil de visitante con un ticket medio de gasto muy alto, por lo que el valor añadido es elevado. Tenemos que lograr que las administraciones entiendan que es una fuente de ingresos importante para la ciudad y ayuden, en la medida de lo posible, a su crecimiento y potenciación del sector.

J.S.: Think how a crew of 30 people, living for months in Barcelona, will bring business to accommodation services, restaurants, sports and leisure as well as industry. Furthermore, these are visitors with high spending capabilities which increases the value they contribute. We have to make local governments understand that this is a very significant source of income for the city and help, by however means possible, to increase its growth and to promote this industry in our cities.

¿Cuáles son los retos de futuro de la empresa?

B.A: El futuro pasa por la innovación y el crecimiento. En el primer caso, estamos invirtiendo en la mejora tecnológica de la empresa a través de la implantación de SAP y un CRM que permita a los clientes demandar sus servicios online y a nosotros, al mismo tiempo, agilizar aún más nuestra respuesta. En cuanto al crecimiento, la idea es implantarnos en otros puertos importantes y, a medio plazo, conseguir consolidarnos como marca líder de agencias de yates en España.

What are the challenges for the future of the company?

B.A.: The future lies in innovation and growth. In the first case, we are investing in better technology within the company by implementing SAP and a CRM (Customer Relationship Management) that will allow our clients to request our services online whilst simultaneously affording us an even faster response time. Regarding growth, the idea is to set ourselves up in other major ports and, in the short to mid-term, establish ourselves as the market leader amongst yacht agents in Spain.

EVOLUTION YACHTS

www.evolutionagents.com