

SASKIA DE MITS EN GUY VERMEIRSCH, 'T HUIS VAN OORDEGHEM HANDEL IN LENTEKRIEBELS EN VAKANTIEGENOEGENS

't Huis van Oordeghem is een naam als een klok. Al 15 jaar draait het er om buitenmeubilair en omheen de patio waar labels als Extremlis, Tribu en MDF Italia goed gedijen. Maar ook om het Spaanse label Gandia Blasco dat deze Oordegense zaak mee heeft groot gemaakt. Zaakvoerders Saskia De Mits en echtgenoot Guy Vermeirsch zijn dan ook handelaars in lentekriebels. In strak vormgegeven vakantiegenoegens.

DOOR CHRISTOPHE DE SCHAUWRE (TEKST)
EN WOUTER VAN VAERENBERGH (FOTO'S)

't Huis van Oordeghem is 'incontournable' als het over buitendesign gaat. Deze zaak heeft in de voorbije 15 jaar aan 'renommée' gewonnen door consequent te kiezen voor kwaliteit én schoonheid. Niets meer, niets minder. Buiten-gewoon.design luidt hun baseline daarom. Moeilijk te zeggen hoe groot hun aandeel erin is, maar dat ze geholpen hebben bij de degeneratie van het volkseigen plastic tuinmeubilair, staat buiten kijf. Er verschijnt geen (trend)artikel over outdoordesign in België of Saskia De Mits wordt op zijn minst geïnterpelleerd.

"Design buitenmeubilair heeft een enorme opgang gemaakt", houdt Guy Vermeirsch het ontstaan van 't Huis van Oordeghem tegen het licht. "Dat aanbod is op alle domeinen groter geworden. Meer en meer designers ontwerpen een buitencollectie, er zijn nieuwe labels ontstaan die zich enkel daarop toelagen én ook de grotere designlabels hebben letterlijk ramen en deuren geopend. Cassina, Minotti, MDF Italia beperken zich heus niet tot het binnenhuismeubilair. Uiteraard kan zoiets alleen maar als er ook voldoende vraag naar bestaat."

De vraag groeit en dat is in alle klimatologische wisselvalligheid opmerkelijk. Voor niets mag de zon

dan al opgaan, we zijn bereid veel geld te geven voor buiteneesthetiek.

Saskia: "Zelfs al is het triestig weer, dan kijk je liever buiten naar iets moois. Het is een huizenhoog cliché, maar het exterieur ligt in het verlengde van het interieur. Dus wie binnen mooi zit, wil dat buiten ook. Geefze eens ongelijk. Een mooi meubel op je terras maakt het zelfs bij slecht weer een stuk mooier om naar buiten te kijken."

en -versiering. Niet zo 't Huis van Oordeghem.

Saskia: "God nee, behoeft ons daarvan." (lacht)

"Uiteraard hebben ook wij een hoog- en een laagseizoen, en de verkoop concentreert zich grotendeels op de lente en zomer. We sluiten de winkel ook voor een periode, wat niet betekent dat we dan stoppen met werken. Tijdens ons winterreces houden we er een kantoor-ritme op na van maandag tot vrijdag."

Guy: "In de winter maanden de winkel sluiten is nodig. Niet alleen om even tot rust te komen, maar ook om de internationale beurzen te bezoeken, nieuwe collecties te prospecteren én de zaak klaar te stomen voor het nieuwe verkoopseizoen."

Alle grote labels kennen intussen vlot de weg naar jullie thuis tussen Wetteren en Aalst. Het is ooit anders geweest. Hoe kijken jullie daarop terug?

Guy: (laat een stilte) "Retrospectief kan je altijd een mooie afgeleide samenvatting van het afgeleide parcours vormen. Ik heb altijd geweten welke richting we uit zouden gaan, maar hoe de weg loopt? Dat was gissen. Keuzes zijn er gemaakt, zeker en wel, maar op het moment zelf ervaar je dat niet als kruispunten of sleutelmomenten."

HOL VAN PLUTO

De tijden zijn veranderd. Tuin en terras worden gretig gecultiveerd en eigenlijk zegt dat veel over het braakland toentertijd, vooral over jullie lief om hier(in) een zaak te beginnen.

Guy: "In Oordeghem, 't hol van Pluto bedoel je? Goed zot, dat waren we." "Toen wij 15 jaar geleden begonnen, bijna niemand die wist dat tuinmeubilair design kon zijn. Tuinmeubels, dat werd verkocht in de supermarkt of in de tuincentra. Tussen de bloembollen en de grasmachines."

Op het ritme van de seizoenen maakte dat plaats voor kerstbomen

Guy: "De schoonheid is dat mijn vrouw met een bril naar de zaken kan kijken én anderen daarin mee kan laten gaan. Ik zou met haar bril minder goed zien in het leven."



MOEDERS GEMOED

Julie komen zelfs elk uit een andere richting?

Guy: "Mijn ouders zijn toen ik 14 was uit elkaar gegaan, weliswaar om nadenken toen ik naar de tuiet ging opnieuw bij elkaar te komen. Maar in al mijn besognes heb ik enkel de kandidatuur Rechten gedaan, om daarna in de horeca te gaan werken. En hoewel dit een goede leerschool is, ben ik voor moeders gemoed begonnen te solliciteren..."

Saskia: "Laat Guy vertellen en je bent morgen nog niet thuis..." (overstoorbaar) **Guy:** "Ik ben toen bij een Brussels dochterbedrijf van France Telecom terecht gekomen waar ik verantwoordelijk was voor Nieuwe Media, toen de ontwikkeling van de allereerste Europese CD-tom voor dataopslag. Ik heb me toen zo opgebrand dat ik er een jaar van moest bekomen."

Saskia: "En toen leerde hij mij kennen." (lacht)

Een ruwe diamant.

Saskia: "Ja, ik was actief in de diamantsector en had de wereld als actieterrain. Recent was ik op vakantie in Thailand en bij het landen in Bangkok overviel me een nostalgisch besef. Dat vroegere leven lijkt zo ver weg, én het is geeneens zo lang geleden."

Hoe zijn jullie dan in tuimneubelen terecht gekomen?

Guy: "Dankzij mijn vader. De man heeft nogal zin voor risico en vatte het lumineuze idee op om teakhouten meubelen te importeren uit Indonesië. Hij had gehoord dat dat een nieuwe trend zou worden." (monkelend)

"Nu, de verkoop aan lokale winkels bewezen zijn gelijk en het werd een handel. Die houten meubelen waren kwalitatief best goed én de prijs lag lager dan wat je toentertijd in de grote supermarkten krijgen kon."

Saskia: "Ik ben hem daarin gevolgd. Blindélings. Nooit heb ik daar spijt van gehad."

Saskia: "Ik ben ook geen rasverkoper. Het gaat me niet om het verkopen of om veel te verkopen, wél om klanten tevreden te maken."

IVOREN TOREN

Julie zijn uiterst complementair. Dat uit zich ook in de manier waarop jullie kantoor houden. Terwijl Saskia klaarzit om klanten ter hulp te schieten op een joviale manier, zit jij, Guy, wat hogerop aan je bureau. Overschouwend...

Guy: "... op een ivoren toren?"

Saskia: "Hij zit daar op zijn plaats." (schaterl)

"Het is ook verboden terrein voor ons, of beter, we wegen ons daar gewoon nooit... Heb je die rommel al eens van dichtbij gezien? Nee? Ik ook niet." (schaterl)

"Nee, het is een bijzonder aangenaam gevoel om letterlijk en figuurlijk iemand achter ons te hebben. Wij voelen dat, als er iets is of er zich een probleem aandient, dan is Guy er om als een kapitein op een schip even aan dek te komen."

Julie staan erg dicht bij jullie twee medewerkers én vooral jullie klanten.

Saskia: "Klopt. Elke middag koken we én dan eten Karen en Sven met ons mee; ze zijn als het ware familie. Dikwijls schuiven er nog andere mensen aan, zoals verkoopaginten. En daar hoort wijn bij. Dat hoort onspannen te zijn."

Guy: "Als ik probeer te analyseren wat ons precies uniek maakt als winkel, dan is het die generositeit. Een tevreden klant, daar draait het om. Maar wanneer is een klant tevreden? Als die thuiskomt en niet zomaar tevreden is over zijn aankoop omdat het een mooi én goed product is, want dat is voor ons de evidentie. Nee, die klant moet zo tevreden zijn dat hij dat geluk van zijn aankoop wil delen met op zijn minst twee anderen. Dan is onze missie geslaagd. Dat is ons streven. Ik geloof oprecht in generositeit."

Is net dát de onderscheidende factor? Dat het gaat om 'Thuis' van Oordeghem.

Saskia: "De openheid? Zeker. Uiteraard zijn we gesteld op privacy en we zijn niet te beroerd om de grenzen aan te geven. We wonen nu eenmaal aan onze winkel. Gelukkig kunnen we er prat op gaan dat zomaar kan verplaatsen..."

ons cliënteel goed geïnformeerd is. Niet dat we van een drempel spreken, want iedereen is welkom; maar men weet goed waar we voor staan."

Guy: "We hanteren een transparant model. Zowel in de communicatie over onze producten en prijzen, als in de contacten met onze klanten. We steken niets onder stoelen of banken."

Saskia: "Ik ben ook geen rasverkoper. Het gaat me niet om het verkopen of om veel te verkopen, wél om klanten tevreden te maken. Ik zal altijd luisteren naar wat ze willen, al zal ik altijd duidelijk mijn gedacht geven."

Je doet heel veel projecten, nationaal én internationaal.

Saskia: "Dat is leuk om te doen natuurlijk. Een heel terras of poolhouse aan- of inkleden. Of een buitenhuis in St-Tropez, of een zwevend terras aan het meer van Lugano; dat zijn fantastische projecten."

Guy: "Het gaat niet alleen om de creativiteit die je daarin aan de dag legt, maar een terras in Brussel van 4 bij 6 meter is minstens zo belangrijk en interessant. Een stuk moeilijker, zelfs. Dus creatief gezien, zijn die uitdagingen interessanter."

Zouden jullie elkaar rol kunnen invullen voor één dag?

Guy: "Nee, wat mijn vrouw doet, kan ik niet."

Saskia: "En ik zou zo worden!"

Guy: "De reden waarom je dit graag doet, is omdat je voldoening haalt uit wat je doet, maar ook omdat de klanten je een filj. gevoel geven. De schoonheid is dat mijn vrouw met een bril naar de zaken kan kijken én andere mensen mee kan trekken in dezelfde kijk op de dingen én de wereld. Ik zou met haar bril minder goed zien in het leven."

Vreemd dat jullie het al die tijd bij één winkel hebben gehouden...

Saskia: (snel) "Maar we hebben wel met de gedachte aan uitbreiding gespeeld. Elders een winkel beginnen, behoorde tot de mogelijkheden. Alleen is de factor mensen én werkwijze niet iets dat je zomaar kan verplaatsen..."

