



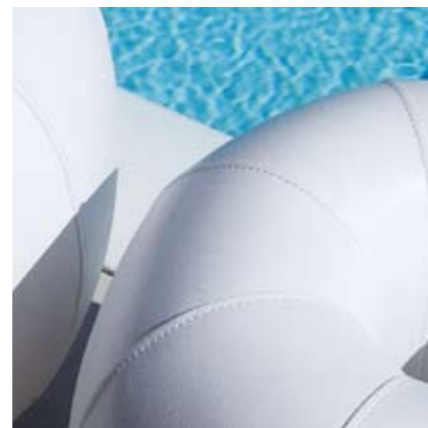
Van en voor

LEVENSGENIETERS



Wil je niet gewoon een prachtige tuin maar een echte buitenkamer, dan doe je best beroep op zowel een degelijke zwembadbouwer als iemand die de tuin kan aankleden. Binnen het topsegment werken Philippe De Wilde van Philippe De Wilde Zwembaden en Saskia De Mits van 't Huis van Oordeghem dan ook regelmatig samen. In hun eerste dubbelinterview onthullen ze meer over zichzelf en hun bedrijven.

Tekst: Annick Claus - Fotografie: Ellen Adam



Saskia en Philippe hebben veel gemeenschappelijk: ze zien graag mooie dingen, leven graag, eten graag, werken beiden hard en hebben de perfecte partner naast zich om dit alles mogelijk te maken. Ze komen op dezelfde plaatsen en hebben dezelfde interesses. Bovendien zijn ze beiden begonnen in 1996 en komen ze ook alle twee uit compleet andere sectoren. Saskia werkte vroeger in de diamantsector. "Ik zou zelf niet meteen de stap naar een eigen zaak gezet hebben", bekent ze. "Maar mijn man is iemand die anderen in gang steekt en het beste uit mensen haalt. Hij kwam met het idee en we

carrière een elektrozaak uit. Op de vraag welk persoonlijk item hij voor dit interview heeft meegebracht, tovert hij als antwoord een bosje sleutels uit zijn broekzak. "Deze sleutel is van de eerste woning die ik gekocht heb, in 1995. Het was een oud vooroorlogs pand dat mijn vrouw en ik volledig zouden renoveren. We kochten het van een oude weduwnaar die zich volledig op zijn tuin had gesmeten. De 1.200 vierkante meter hadden de bijnaam Het Vijverhof gekregen, omdat er maar liefst negen vijvers in de tuin lagen. Eentje lag zelfs in een vervallen stal die dienst deed als een soort pergola. Ik vond het wel iets hebben, maar

ker van zijn dat ik het was? Het antwoord is deze versleten lederen agenda, intussen twintig jaar oud. Ieder jaar stop ik er een nieuwe vulling in, maar in de vakjes vind je dingen die er effectief al jaren zitten. Er staan ook oude adressen en telefoonnummers in. Als hij gestolen zou worden, dan zou ik proberen exact dezelfde te vinden. Ik schrijf er trouwens nog steeds in met een pen. Ook uitnodigingen zal ik met de hand schrijven. Schetsen en tekenen doe ik stevast met een potlood. Een winkel als Schleiper kan ik niet voorbij lopen zonder binnen te gaan. Ik teken in een tekenboek met Chinese inkt, heb overal stifjes en potloden van

We bieden elk iets unieks voor mensen die niet iets willen dat je op elke hoek van de straat vindt.

besloten er samen voor te gaan. Je moet namelijk met twee zijn, alleen krijg je al het werk nooit gedaan. In mijn vorige job heb ik ook altijd klaargestaan voor iedereen en heel veel gewerkt, maar er is toch een groot verschil. Ik zou nu toch niet meer voor een werkgever willen werken."

WAARDEVOLLE SLEUTEL

Philippe verkondigde als kind al dat hij later zijn eigen zwembad zou bouwen. Op een dag moest en zou hij er eentje in zijn achtertuin hebben. Het verliep echter wat anders en bijgevolg baatte hij in zijn eerste

mijn vrouw wou alle vijvers weg. We hebben er lang over gediscussieerd, maar uiteindelijk hebben we een compromis gesloten: we zouden alle vijvers wegdoen, maar in de plaats wel een zwembad bouwen. Dat werd mijn eerste bad. Daarna bouwde ik er eentje voor een vriend en voor je het weet ben je vertrokken."

VERSLETEN AGENDA

Het persoonlijke item van Saskia is haar agenda. "Ik vroeg aan vrienden en familie waaraan ze me zouden herkennen als ik ooit ontvoerd werd. Hoe zouden ze er ze-

verschillende diktes en val helemaal voor de charme van een oude passerdoos." Die passie voor pen en potlood draagt Saskia mee uit haar jeugd. Ze groeide namelijk op in een architectenfamilie en haar moeder gaf plastische opvoeding. Kleur en vorm waren binnen het gezin dan ook heel belangrijk. Voor Philippe kan schetsen perfect met een balpen. "Ik heb het gevonden nu", lacht hij, "een balpen die je kan uitgommen!"

OP EEN KOUDE WINTERDAG

Philippe en Saskia ontmoetten elkaar voor het eerst toen Philippe en zijn vrouw 't Huis



Iets dat zo mooi is, mag je gewoon niet wegsteken.

van Oordeghem binnenstapten. In Turkije hadden ze namelijk de Gandia Blasco-meubelen gezien die Saskia er had geleverd en de stijl leek hen perfect voor de buiteninrichting van hun nieuwe huis en showroom. Saskia herinnert zich de dag nog perfect: "Het was een koude dag en er was veel volk. Jullie kwamen net terug van vakantie." Hadden de twee elkaar niet professioneel ontmoet, dan hadden ze nog steeds vrienden kunnen worden. Saskia geeft een voorbeeld: "Mijn man en ik hadden vroeger elk een BMW 1150GS motor. Mijn man had zich echter een 1200GS gekocht en dus overwoog ik hetzelfde te doen. Toevallig kwam het onderwerp ter sprake en toen

bleek dat Philippe een 1200GS staan had, maar er door tijdsgebrek niet mee reed. Lang moest ik er niet over nadenken en dus heb ik zijn motor gekocht."

OOGVERBLINDEND

De twee gingen samenwerken. In de prachtige zwembaden met ondiep gedeelte die Philippe tekent, passen de meubelen van Saskia immers perfect. "Als mensen een huis bouwen, dan willen ze graag van in het begin het totaalpakket. Ze houden van vormgeving en design. Philippe doet wat een ander niet doet en creëert zo een fantastisch mooi bad. Ik heb dan weer collecties die een ander niet heeft. Samen ogen

onze producten dan ook oogverblindend. We bieden elk iets unieks voor mensen die niet iets willen dat je op elke hoek van de straat vindt." Kwaliteit, duurzaamheid en tijdloosheid zijn daarbij de kernwoorden.

GEEN ZORGEN OM CRISIS

Beide ondernemers voelen dat er een economische crisis heerst, maar lijden er niet zelf onder. "Onlangs hoorde ik op de radio dat zwembadbouwers uit het middensegment wel last hebben", zegt Philippe. "Acht op de tien zwembaden die ik bouw zijn echter luxueuze overloopzwembaden. Dat is een investering die bij het onroerend goed mag gerekend worden. Beter dan je





geld op de bank laten staan!" Daar is ook Saskia het mee eens: "Bij de bank brengt je geld nu toch niets op, vandaar ook dat vele kunsthandelaars nu goed verkopen. Mensen kopen bewuster, maar zijn uiteindelijk wel overtuigd. Ze kiezen voor zekerheid. Misschien dat ze die vierde Prada-handtas zullen laten staan of eens minder op vakantie zullen gaan, maar een zwembad en tuinmeubilair is iets dat blijft. Daar hebben ze jarenlang geniet van. De resultaten zijn dus dezelfde, maar we moeten er wel duidelijk veel meer moeite voor doen. Mensen moeten meer gerustgesteld worden. Ze willen eens een ander voorstel zien of een paar veranderingen aanbrengen en dus vergt dat meer tijd. Het grootste verschil is dat men vroeger de avond zelf de knoop doorhakte en nu vaak een drietal weken later pas beslist."

FORCEREN WERKT AVERECHTS

Nochtans doen de twee niets om potentiële klanten te overtuigen. "Mensen niet overtuigen is de beste manier om ze gerust te stellen", vindt Saskia. "Iemand forceren

werkt averechts." Volgens Philippe hebben de mensen die bij hen binnenstappen ook geen overtuigingskracht nodig. "Ze komen met een zekere achtergrond naar ons toe. Vaak hebben ze al van ons gehoord via mond-tot-mondreclame." Wel proberen ze de drempel zo laag mogelijk te houden en mensen op hun gemak te stellen en zich goed te laten voelen door voor hen de tijd te nemen en te zoeken naar een oplossing op maat. Ze vertrekken ook vanuit de architectuur van een woning om zo een passend geheel te creëren. Bovendien is het Belgische weer hier geen argument om niet te kopen. De producten brengen een vakantie sfeer en zien er zo mooi uit dat klanten er ook visueel van kunnen genieten.

BEELDMOOIE VROUW

"Veel zwembaden moeten overwinteren en dan kijken de mensen op een lelijk groen zeil of iets dergelijks. Dat willen wij absoluut niet en dus leveren we alleen vorst- en hagelbestendige rolluiken", benadrukt Philippe. "Zo kunnen onze klanten zelfs het bad opendoen wanneer het sneeuwt. Het

leven in de tuin moet minstens een even grote rol spelen als het leven binnen. De tuin moet een buitenkamer worden en daarbij is het belangrijk dat je geen slaaf wordt van je bad." Saskia heeft de perfecte vergelijking: "Denk aan een beeldmooie vrouw die net naar de kapper is geweest. Daar kijkt ook niemand meer naar als ze een regenkapje opzet! Iets dat zo mooi is, mag je gewoon niet wegsteeken. Regent het, dan kan je de kussens binnenleggen en wat er overblijft oogt nog steeds mooi. Heel wat van mijn meubelen zijn trouwens wit. Deze kleur maakt alles mooier en je wordt er vrolijk van!"

ZONNEMENS MET NOOD AAN WINTER

Het weer is in hun business uiteraard zeer belangrijk. Philippe en Saskia noteren bij elke afspraak en beurs dan ook niet alleen de datum en het uur, maar ook welk weer het op dat moment was. Als je wil nagaan hoeveel je verkoopt, moet je immers alles bijhouden en ook de omstandigheden weten. Philippe helpt meteen een ander

misverstand uit de wereld: "Wanneer de eerste zonnestralen de kop opsteken, kan je niet besluiten dat je vier weken later een zwembad in de tuin wil hebben. Mensen begrijpen dat soms niet, maar wij zitten bijvoorbeeld al volgeboekt tot het einde van juni 2010. En dan heb ik al drie ploegen die constant aan het bouwen zijn ..." Philippe is zelf ook een zonnemens, al zou hij ook niet zonder de winter en de regen kunnen. Saskia volgt hem daarin: "Het is zo fijn om eens een andere collectie kleren te kunnen aantrekken en een seizoen echt af te sluiten. Al moet ik toegeven dat ik het verschrikkelijk lastig had die eerste winter terug in België nadat ik jaren in Israël en Zuid-Afrika had gewerkt. Nu heb ik er geen

last meer van, maar we gaan wel steeds op zonzakantie in de winter." Ook Philippe heeft in het buitenland gewerkt: "Ze hebben me toen aangeboden me effectief in Florida te vestigen, maar dat zag ik niet zitten. In zo warm en vochtig weer zou ik gewoon niet levenslang kunnen werken." Beiden zijn dan ook blij met ons Belgenlandje: lekker eten overal en op gelijk welk moment, mogelijkheden om te bouwen, het beste onderwijs, een goede sociale zekerheid en gezondheidszorg, ... Kortom, het ideale land om in te wonen.

IN HET BUITENLAND

Dat neemt uiteraard niet weg dat het buitenland een fantastische inspiratiebron is.

"Het zuiden is voor ons heel belangrijk", stelt Philippe. "Ze hebben er een andere manier van bouwen en met de zon omgaan. Het buitenleven speelt er een veel grotere rol. Ik krijg ook veel aanvragen uit Zuid-Frankrijk en Italië, maar omdat ik moet werken met flight cases en containers is dat praktisch niet haalbaar." Dat ligt voor Saskia natuurlijk anders. Tuinmeubelen zijn makkelijker te transporteren en dus doet zij wel regelmatig projecten in het buitenland.

TOEKOMSTIGE DROMEN

Mensen moeten steeds harder werken en er wordt alsmat meer van hen verwacht. De druk stijgt bij iedereen en dat vraagt

Wanneer de eerste zonnestralen de kop opsteken, kan je niet besluiten dat je vier weken later een zwembad in de tuin wil hebben.



om compensatie. Philippe en Saskia verwachten dan ook dat wellness nog meer naar het privéleven zal verschuiven zodat mensen thuis kunnen genieten. Ook over hun eigen toekomst hebben ze een duidelijke visie. "Ik heb momenteel zo veel te doen. Mijn rugzak is heel erg gevuld", bekent Philippe. "Misschien wordt het dus wel tijd om op zoek te gaan naar een goede assistent of manager. Het is nooit mijn intentie geweest zo hard te groeien, maar je wordt er door opgeslorpt en hebt dat niet echt in de hand. De verkoop wil ik in elk geval zeker zelf blijven doen." Saskia ziet haar winkel als haar derde kind: "Ik ben er persoonlijk erg mee begaan, vooral ook omdat ik wil waarmaken wat ik zeg en beloof aan klanten. Dit jaar word ik veertig en aan dit tempo wil ik gerust nog tien jaar verder doen, maar toch niet veel langer. Anderzijds zal ik mijn zaak

ook niet zomaar overlaten, dat zou me te veel hartezer bezorgen."

HOFLEVERANCIER

Voor Philippe is de eerstvolgende uitdaging zijn bedrijf in een nieuw pand onder te brengen. Als toppunt van erkenning zou Saskia dan weer graag hofleverancier worden. "De Koninklijke familie denkt zo traditioneel dat het een hele eer zou zijn om ook aan die elite te mogen leveren. De kans is uiteraard klein – ik ben niet katholiek – maar te kunnen zeggen dat zelfs zij vallen voor onze designmeubelen ... Dat zou te gek zijn", lacht Saskia. Dromen hebben ze beiden nog genoeg. Philippe ziet een wereldreis met een zeilboot zeker zitten, terwijl Saskia wel eens met de motor door Afrika wil trekken. Zover is het echter nog lang niet. Jullie kunnen met jullie wensen dus nog een tijdje bij hen terecht! □

't Huis van Oordeghem
Grote Steenweg 210
B-9340 Oordeghem
www.hvo.be

Gandia Blasco Belgium
Oordeghemdorp 59b
B9340 Oordeghem
gbbelgium@gandiablascal.com

Philippe De Wilde Zwembaden
Bain du Nord
Klein Kapittellei 2
B-9940 Evergem-Ertvelde
Tel. 09 344 21 86
GSM 0495 79 11 88
info@philippedewilde.be
www.philippedewilde.be
www.baindunord.be