



Moasure

Deze editie van *Hovenier in het vizier Noord-Limburg* werd mede mogelijk gemaakt door Moasure, fabrikant van de Moasure TWO. Dit digitale meetinstrument helpt professionals bij het snel en nauwkeurig inmeten van terreinen en hoogteverschillen. Ook Van der Veeke gebruikt het apparaat bij vijverprojecten. 'Voor grote vijvers is het ideaal,' zegt hij. 'Je kunt direct zien waar je staat en de gegevens opslaan. Dat maakt het werk efficiënter en nauwkeuriger.'

Yanick van der Veeke – parttime hovenier, parttime vijvercentrum, maar fulltime vijverspecialist

Hovenier in het vizier regio Noord-Limburg

In Overloon runt Yanick van der Veeke Vijvercentrum Overloon, een bedrijf dat zich op een unieke manier in de markt heeft gepositioneerd. Van der Veeke doet mee aan *Hovenier in het vizier Noord-Limburg*, maar ligt zelf nipt in Brabant. Vijvercentrum Overloon is tegelijk winkel, adviespunt én uitvoerend bedrijf. 'Die combinatie is zeldzaam,' zegt hij. 'De meeste vijverzaken verkopen óf alleen materialen, óf leggen alleen vijvers aan. Wij doen allebei. Klanten kunnen hier inspiratie opdoen, advies krijgen, producten kopen én wij leggen het vervolgens ook aan.'

Auteur: Hein van Iersel

Zijn vader begon het bedrijf in 1992. In 1997 verhuisde het naar de huidige locatie. Yanick nam het bedrijf in 2016 over, toen hij pas twintig jaar oud was. 'Ik ben erin opgegroeid,' vertelt hij. 'Ik kende de klanten, de leveranciers, het assortiment – alles. Dat maakte de overstap makkelijk, maar het blijft natuurlijk een grote verantwoordelijkheid op die leeftijd.'

Familiezaak

In de hoogtijdagen, vóór de crisis van 2008, werkten er tien mensen in het bedrijf. 'We deden toen drie tot vijf vijvers per week, van klein tot groot,' herinnert Van der Veeke zich. 'Tijdens de crisis ging het bergafwaarts. Na 2008 hebben we

het weer opgebouwd, maar dan met een kleinere ploeg.' Inmiddels runt hij het bedrijf grotendeels zelf, soms met hulp van lokale partners.

Het bedrijf heeft twee gezichten: de winkel, waar particulieren terecht kunnen voor pompen, planten en filters, en daarnaast de aanlegafdeling, die complete vijvers bouwt. 'Het varieert van kleine tuinvijvers tot zwemvijvers zo groot als een voetbalveld,' vertelt hij. 'Geen project is hetzelfde. Dat maakt het leuk, maar ook uitdagend.' Particulieren ondersteunen bij de aanleg van hun vijver is de grote passie van Van der Veeke. De uitdaging blijft dat het vooral een seizoensgebonden business is. Daarom verhuurt Van der

Veeke zich in het winterseizoen als zzp'er aan lokale hoveniers. 'Meer dan werk genoeg.'

Hoewel er op zijn eigen Vijvercentrum doorgaans ook wel het nodige werk is. Afgelopen jaar heeft de vijverspecialist een van de vijvers in zijn uitgebreide showtuin gedempt en er worden alweer plannen gemaakt om een nieuwe vijver te bouwen.

Het doel van de showtuin is dat de consument heel goed kan zien hoe de techniek van een koi- of zwemvijver in elkaar zit. Internet is prachtig, maar soms moet je het gewoon even in het echt zien. Dat geldt zeker voor zelfbouwers.

Die kunnen hier op één plek zowel pompen en toebehoren alsook de kennis en de inspiratie opdoen.

Specialist in watertechniek

Veel hoveniers en particulieren schakelen Vijvercentrum Overloon in voor met name het technische deel. 'Wij doen niet het grondwerk of metselwerk. Dat laten we de lokale hovenier of aannemer doen. Wij komen als de constructie klaar is: we plaatsen de folie, de leidingen, de filters, verlichting en beplanting. Soms ondersteunen wij de lokale hovenier, maar bijna altijd worden wij ingehuurd door de consument.'

Hij noemt zichzelf daarom ook wel 'de tweede hovenier in de tuin'. 'Wij zijn eigenlijk de onderaannemer voor het waterelement. Veel hoveniers kunnen prima bestraten of planten, maar techniek voor een vijver is een vak apart. En als ze iets vergeten – zoals leidingen in de betonvloer – dan kost dat later veel geld om te herstellen.'

Die kennis maakt Vijvercentrum Overloon tot een vaste samenwerkingspartner voor diverse hoveniers. Toch blijft de particuliere klant de hoofdmoot. 'Negentig procent van onze opdrachten komt rechtstreeks van consumenten. Mensen komen hier binnen met vragen, kijken rond, en dat groeit dan vaak uit tot een groter project.'

De kracht van advies

Van der Veeke ziet dat de markt is veranderd door internet. 'De online prijzen zijn keihard.

Daarom draait zijn bedrijf meer op kennis en vertrouwen dan op volume

Als ik dezelfde pomp verkoop als een webshop, moet ik geld toeleggen. Maar bij ons krijgen klanten advies, service en garantie.' Hij geeft een voorbeeld: 'Koop je online een pomp, dan ben je hem bij een defect zomaar drie weken of meer kwijt. Bij ons krijg je meteen een nieuwe mee. Dat is het verschil tussen een webshop en een specialist.' Daarom draait zijn bedrijf meer op kennis en vertrouwen dan op volume. 'Mensen willen geen pomp, ze willen een mooie vijver. En daarvoor moet je het totaalplaatje begrijpen: waterkwaliteit, planten, vissen, techniek en onderhoud. Dat is ons werk.'

Nuchter

Met zijn dertig jaar is Van der Veeke een opvallend jonge ondernemer in deze branche. Toch heeft hij geen groeiplannen. 'Ik heb bewust geen personeel meer in vaste dienst. Ik werk liever met lokale partners. Dat is flexibeler en past beter bij de seizoenen.' Zijn aanpak is nuchter. 'Ik heb meer dan genoeg werk. Gemiddeld werk ik twaalf uur per dag. Dan is groter worden niet nodig.'

Hij ziet de toekomst positief tegemoet. 'Vijvers zijn weer in trek, zeker zwembijvers. Mensen zoeken rust en natuur in hun tuin. En water hoort daarbij.'

Internetverkoop

De belangrijkste bedreiging ziet hij in internetverkoop. 'Dat drukt de marges. Maar uiteindelijk redt kennis je. De meeste klanten willen zekerheid: een vijver die werkt en mooi blijft. Daar ligt onze kracht.' Zijn verhaal toont een vakman die modern ondernemerschap combineert met ambacht. 'Je moet blijven leren,' zegt hij. 'Nieuwe filters, pompen, bouwtechnieken – het verandert allemaal. Maar zolang mensen willen genieten van water in hun tuin, is er werk voor mij.'

Ervaring met de Moasure TWO

Ook Van der Veeke testte de Moasure TWO vooral bij het inmeten van vijvers en zwembijvers. 'Het is een handig hulpmiddel, zeker bij grotere projecten. Je kunt snel de omtrek en diepte inmeten en meteen zien hoeveel grond eruit moet.' De digitale koppeling met de app vindt hij een groot pluspunt. 'Je ziet op je scherm direct waar je staat, en de data kun je opslaan of doorsturen naar je computer. Dat maakt het werk veel efficiënter.' Ook de functie om hoogteverschillen te berekenen vindt hij nuttig. Bij vijvers uitgraven moet je weten hoeveel kuub je moet gaan afvoeren. Een klein verschil kan al honderden euro's besparen. Ook de mogelijkheid om de tekening te exporteren naar de computer, bijvoorbeeld met Google SketchUp, is ideaal. Zo kun je meteen de digitale tekening omzetten naar een 3D-ontwerp. Volgens Van der Veeke is het apparaat vooral interessant voor hoveniers en vijverspecialisten die nauwkeurig willen werken. 'Je verdient het snel terug, al is het geen speeltje. Het is echt een meetinstrument voor professionals.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!