

Een voormalig gierkelder is hier omgetoverd tot een heerlijke zwembijver



Stap over je koudwatervrees en leg die vijver aan

Heb je er wel eens bij stil gestaan dat vier keer de resultaatbeleving ook vier keer zoveel mag kosten?

Hebben jullie het ook gemerkt? Klanten hebben zich voorbereid of zijn zich nog steeds aan het voorbereiden op een verblijf in eigen tuin. Deels ingegeven door de corona maatregelen en deels ingegeven door het vermoeden dat de tuin de vakantiebestemming van 2020 wordt. In het vijvergekke Nederland groeit hiermee ook de aandacht voor een vijver in de tuin. Hoveniers kunnen hier nogal wat beren op de weg zien, maar een mooie waterpartij gaat hittestress tegen, geeft een 3D beleving aan de tuin én is een echte klantenbinder.

Auteur: Jiry de Waal

We zijn in Nederland nogal vijvergek. Zelf verkoop ik regelmatig in het buitenland, maar dat is zonder uitzondering aan Nederlanders ter plaatse. Maar met circa een miljoen vijvers in Nederland zijn er altijd nog meer tuinen zonder dan met vijver. Ook hoveniers hebben verschillen in voorkeur. Sommigen leggen het liefst in elke tuin een vijver aan (sommigen doen zelfs niks anders dan vijvers), maar een groot deel ziet een beetje op tegen de aanleg van een vijver. Ze leggen liever een strak stuk straatwerk of metselen desnoods eigenhandig een plantenbak van kloostermoppen – alles liever dan ... Het credo blijft natuurlijk: doe wat je het liefste doet en waar je goed in bent. Maar voor de hoveniers met (koud)watervrees omdat het vijverleven voor hen minder grijpbaar en controleerbaar is dan een terras met een coniferen haag, voor die groep dit keer een korte uiteenzetting: waarom vijvers?

Waarom vijvers?

Stel, tijdens het adviesgesprek merk je al snel: deze klant wil een waterpartij; hij of zij heeft wilde ideeën waar je zelf nog niet meteen in mee kunt gaan. Je ziet bij elk idee alleen maar bezwaren en problemen. Dan voel je de neiging om de klant naar een gematigder plan te praten. Niet doen! Veiligheid en beheersbaarheid van de projectuitkomst zijn voor die klant misschien niet de eerste prioriteit. Er zijn mensen die heel veel waarde uit een vijver halen door de beleving, zowel bij de voorbereidingen als tijdens de aanleg en (vanzelfsprekend) na oplevering. Die waarde kan bijvoorbeeld zitten in de ervaring dat een heldere vijver drie of zelfs vier keer zoveel tuinbeleving geeft als een 'normale' tuin. Daar heb je immers X vierkante meters met gazon, planten, terras, vlonder, haag, border, vul maar in, en dat is het dan. Een heldere vijver is 3D: de bodem begroeid met ondergedoken vegetatie, de waterkolom bevolkt met diverse soorten waterleven, zoals



7 min. leestijd

salamanders of vissen, en het wateroppervlak met drijfplanten en bloemen, of oeverbegroeiing die over het water uitwaaiert of door het wateroppervlak breekt en bijzondere vormen heeft. Sprietten, zwaarden, waaiers, pijlen, herten, solitair of hele bosschages – alles wat de tuin biedt, kan ook vanuit de vijver, maar dan spannender.

Daar komt nog bij dat de dimensie boven het wateroppervlak ook nog een element van waarde kan zijn. De springende windes in de avondzon, de dode tak boven het water waarop het ijsvogeltje graag zit, een fontein, de monding van een beekloop of een waterval of een victoriaanse waterspuit, een overstekend stuk vlonderterras – ja, ook deze dimensie biedt alle mogelijke belevenissen. Al met al is het heel begrijpelijk dat we in ons dichtbevolkte landje alles uit de beschikbare vierkante meters willen halen met een vijver, zeker als we de hele zomer thuisblijven.

Nog meer voordelen

Natuurlijk geeft een vijver vooraf meer zorgen, maar ze bellen jou als hovenier niet voor niets om het werk in goede banen te leiden. Heb je

Een vijver is een uitstekend medium om in contact te blijven met de klant

er weleens bij stilgestaan dat vier keer zoveel resultaatbeleving ook vier keer zoveel mag kosten? Er zijn bovendien nog andere voordelen te benoemen. *Urban heating* wordt tegengegaan met begroeiing, maar nog meer met een bak water van duizenden liters. En na een droge vakantieperiode buiten de tuin (als dat geluk er nog in zit) komt men thuis en is wellicht alles dor en doods, behalve de vijver. Ook halen veel mensen graag een gieter water uit de vijver. Dat is niet alleen beter dan kraanwater, maar ook sneller en bovendien gemakkelijker dan uit de regenton. Een goede vijver heeft iets minder onderhoud nodig dan een gazon, maar klanten bellen je ook niet twee keer in de week om het gras te komen maaien, dus je orderportefeuille lijdt er niet onder. Je hebt liever dat ze je bellen om wat vijveronderhoud uit te voeren, toch?

Oké, een vijver dus, maar hoe dan?

Het is belangrijk dat de aanleg goed gebeurt en de klant van tevoren weet wat de consequenties zijn van bepaalde keuzes. Meestal heeft de klant al lang nagedacht over een eventuele vijver. Dan hoeft je als adviseur alleen de ideeën en gedachten van de klant vast te leggen en te duiden hoe het eruit gaat zien en welke werkzaamheden daarvoor moeten gebeuren. Schrikt de klant bijvoorbeeld van het idee dat er bronbemaling aan te pas komt om voldoende drooglegging te krijgen tijdens de aanleg van die gedroomde diepe (zwem)vijver? Dan kun je uitleggen welke problemen een ondiepe vijver met zich meebrengt, of je kunt voorstellen een deel van de vijver boven het maaiveld te laten uitsteken. Alles is optioneel, met de bijbehorende voor- en nadelen. Heb je niet alle kennis in huis? Betrek er een collega bij die veel ervaring heeft op dit vlak, maar daarbuiten weinig doet. Dan weet je niet alleen zeker dat je een goed advies kunt uitbrengen aan je klant en de beginnersfouten of onvolkomenheden in

SPECIAL VIJVERS

het plan kunt overslaan, maar ook dat de klant jou als aanspreekpunt houdt voor de tuin. Want er zijn nogal wat hoveniers die huiverig zijn voor samenwerking, uit angst dat de collega het hele project naar zich toe trekt. Uit mijn ervaring blijkt dat dit niet terecht is. Er zijn niet zo veel vijverspecialisten, en die hebben het nu allemaal razend druk (zo niet, dan is er iets niet pluis). Het liefst doen ze ook niets anders, want dat is buiten hun comfortzone.

De kosten

Een vijver kost al snel 300 à 400 euro per kuub (van A tot Z). Bij grotere vijvers van meer dan 10 kuub daalt dat bedrag snel, maar bij heel grote vijvers van 100 kuub of meer daalt de prijs niet verder. De ondergrens lijkt te liggen op ongeveer 40 euro per kuub, met uitzondering van natuurvijvers zonder waterafdichting; deze zijn uiteraard stukken goedkoper. Andere kant van het spectrum is de zwemvijver; die is mogelijk wel tien keer zo kostbaar, afhankelijk van de specificaties.

Bij de aanleg moet ook rekening gehouden worden met de techniek, zelfs als de klant geen pompen of filters wil gebruiken. Daar zijn meerdere redenen voor. Een klant kan zich bedenken of de vijver in de toekomst anders willen gaan gebruiken. Voor een siervijver kan de klant wel zonder techniek, maar als hij of zij na enige jaren het koi-virus oppikt en de vijver wil inrichten voor koi, dan is wat ondersteunend technisch materiaal wel wenselijk. Aanpassen is echter bijna net zo duur als aanleg. Nog minder op het netvlies staat het gegeven dat mensen gemiddeld elke zeven jaar verhuizen, en dat de volgende bewoner wellicht een andere invulling wil geven aan de vijver. Voorbereide technische mogelijkheden maken van de vijver een pluspunt bij de verkoop van het huis. Daar staat tegenover dat een vijver zonder die voorberei-





Aanleg van een eenvoudige maar grote vijver met alleen inheemse planten



Slakken worden ingezet om wier op een natuurlijke wijze te bestrijden

ding vaak wordt aangemerkt als kostenpost op de balans van de verkoopwaarde.

Een voorbeeld uit mijn eigen praktijk. Ik heb eens in het najaar een nieuwe vijver aangeplant die door de klant zelf was aangelegd. In het voorjaar werd de woning plotseling verkocht. Ik moest toen de gehele vijver ontmantelen, want die was niet aan te passen aan de wensen van de nieuwe bewoner. Zoiets wil je de klant liever besparen.

Beheer en onderhoud

Tot slot is er een nog derde reden om met de techniek rekening te houden. Dat is het aspect van beheer en onderhoud. Zijn er na de aanleg technische hulpmiddelen in te zetten, al dan niet tijdelijk, om te sturen op waterkwaliteit en beeldkwaliteit? Denk aan water bijvullen en/of verversen, afpompen, oppervlakafspoeling (skimmen), inspectie bij onverhoopte lekkage,

aanvullende waterelementen zoals stroompjes, fontein en of een bellenpompje in de winter. Vooruitdenken is – zoals zo vaak bij beeldbepalende elementen in de tuin – erg belangrijk en altijd de gemaakte kosten waard. Als het te duur lijkt te worden, kunnen altijd nog dingen weggestreept worden die niet de eerste prioriteit hebben. In mijn ervaring zijn er twee mogelijkheden. Ten eerste: de klant werkt met een budget en laat al snel weten dat hij of zij zoveel mogelijk wensen gerealiseerd wil zien voor een vast bedrag. Daarom is het verstandig onzekerheden in te calculeren bij de prijsopgave. Nog beter is het om dit risico vooraf duidelijk bij de klant onder de aandacht te brengen, en nacalculatie af te spreken voor dat onzekere element. Ten tweede: de klant wil koste wat het kost de wensen gerealiseerd zien. Dat is nog geen blanco cheque, want alles kent een prijs-kwaliteit verhouding. Wie een goed onderbouwd verhaal heeft en normale (advies)prijzen hanteert, kan weleens verrast zijn om te horen wat de klant over heeft voor die gedroomde waterpartij. Zelfwerkzaamheid van klanten kan soms het verschil maken bij gunning, alleen al door het idee dat ze bij het proces betrokken blijven en niet alleen een zak geld op tafel leggen voor de realisatie van een tekening of schets. Zelfs al lopen ze (grotendeels) in de weg, gun ze dat; dan gunnen ze jou de opdracht. Want ook al is het schitterend werk, het blijft werk. Voor klanten is het anders; het is hun droom die daar ontstaat, en hoogstwaarschijnlijk de eerste en laatste keer dat ze iets dergelijks meemaken. De betrokkenheid helpt bovendien voor het begrip van de werking van het vijversysteem. Dat is weer goed voor het beeldresultaat na een jaar (of twee) en dat straalt af op jou en je bedrijf.

Zie je het voor je? Wij van firma zus en zo maken van uw tuin een belevenis. Als hovenier hupeldepup en co klaar is met uw vijvertuin, kunt u entree heffen!

Contact houden

Het is uiteraard een heel proces, maar de vaklui onder de hoveniers halen niet genoeg voldoening uit het straten van een oprit, herstellen van een omgewaaid schutting of weer eens knippen van de coniferen haag, elke dag op een ander adres. Een vijver is een uitstekend medium om in contact te blijven met de klant. Bel jij weleens een klant op met de vraag: Is het gazon nog groen, ligt het pad nog strak in het straatwerk? Nee, toch? Maar wel met de vraag of het water nog op peil en helder is. Laat die

klant niet los, maar blijf in contact. Veel onderhoud is er niet aan de vijver, de eerste jaren. Wel wordt er nazorg afgenomen vanwege beginnersfouten die klanten maken, zoals te veel vissen, te veel voeren, te veel middeltjes voor of tegen van alles en nog wat, te veel schoonmaken of beroeren van de waterkolom, een beetje uitschieten bij het kunstmest strooien, zout dat van het terras of het pad in de vijver gespoeld is in de winter, etc. Tenminste, zolang je in beeld blijft. De klanten zijn blij met je aandacht en blij met het resultaat. Spreek af dat ze vooral niks doen zonder jou te consulteren en word zelf een vijvermeester. Ik kan het je van harte aanbevelen.



Over de auteur

Jiry de Waal is aquatisch ecotechnoloog bij Adviesbureau de Waal, adviseurs op het gebied van actief biologisch beheer. Zijn geuzennaam 'vijvermeester' is een eigen leven gaan leiden. Sinds een aantal jaar is hij de eigenaar van www.vijvermeester.nl, waarmee hij onder andere hoveniers en consumenten voorziet van de juiste biologische benodigdheden.



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/article/33688/stap-over-je-koudwatervrees-en-leg-die-vijver-aan