



# Wildkamp helpt bij vijverontwerp

**‘Het moet heel gek zijn willen wij iets niet kunnen leveren’**

**Vijvers in alle soorten en maten, met alles erop en eraan. Geen vraag zo gek of Wildkamp wil het leveren. De kunst is, zegt verkoopadviseur Joris Wansing, om te zorgen dat de klant uit het enorme aanbod een geschikte keus maakt.**

Auteur: Bart Mullink

Hoveniers zijn een belangrijke doelgroep voor Wildkamp, zegt Joris Wansing, die werkzaam is in de vestiging in Aalten. Afnemers van zijn vooral op watertechniek gerichte producten vindt Wildkamp verder in de agrarische sector, bij installateurs, bouwbedrijven en in de recreatiesector. Soms zien ze er hobbyisten die op hun gebied meer weten dan menig professional. ‘Vooral liefhebbers van koivijvers zijn daar goed in. Die willen het liefst alles zelf doen.’ Wansing weet er alles van. Hij is er zelf een. Met 45 vestigingen verspreid door Nederland zit technische groothandel Wildkamp vrijwel overal in de buurt. Het bedrijf gaat er prat op meer dan 100.000 artikelen direct uit voorraad te kunnen leveren. Dan is het natuurlijk de vraag hoe een hovenier moet weten welke van de artikelen de juiste keus zijn. Daarvoor zou je wel een heel grote specialist moeten zijn op het gebied van vijverbenodigdheden. Wildkamp realiseert zich dat en treedt daarom naar voren als kennispartner.

## Ondersteunen

Wansing ziet dat hoveniers op veel gebieden thuis moeten zijn om hun opdrachtgevers volledig te kunnen bedienen. ‘Hoveniers moeten iets weten van vijvers en zwembaden, maar

ook van bestrating, overkappingen, beplanting, noem maar op. Sterker nog: op al die vakgebieden moeten ze specialist zijn.’ Het is, begrijpt hij, lastig van zoveel dingen heel veel te weten. ‘Wij kunnen ze ondersteunen op het gebied van vijvers, en vanzelfsprekend ook als het gaat om producten voor beregening, hemelwaterafvoer, wateropvang en infiltratie.’



Joris Wansing: ‘Vijvers brengen levendigheid in de tuin en zorgen tegelijk voor ontspanning.’



5 min. leestijd

De lijst benodigdheden voor de vijver plus allerlei producten eromheen die Wildkamp verkoopt, is lang. Die omvat apparatuur, zoals waterpompen, beluchtingspompen, filters, uv-lampen en ledverlichting. Verder zijn er het benodigde waterdichte folie, leidingen, koppelsstukken, bevestigingsmaterialen et cetera. Van de in totaal ruim 100.000 artikelen is volgens Wansing lastig in te schatten hoeveel er precies vijvergerelateerd zijn. 'Veel artikelen die worden gebruikt voor vijvers zijn ook terug te zien in beregeningssystemen en dergelijke. Ik denk wel dat een groot deel van het totale assortiment inzetbaar is voor diverse soorten vijvers.'

## 'Een hovenier moet op veel gebieden specialist zijn. Wij kunnen daarbij helpen

### Vraag

Om een goed advies te kunnen geven, is het volgens hem belangrijk dat de vraag helder is. Dat vergt meer informatie dan alleen een

vijver met de spullen die daarbij horen. 'Omdat er zoveel verschillende dingen mogelijk zijn. Ik zeg om die reden vaak tegen klanten: kom in de vestiging praten met onze medewerkers. Door vragen te stellen, krijgen zij snel een beeld: wat voor type vijver het moet worden, wat er zoal in moet en hoe de ligging is.' Van alles blijkt een rol te kunnen spelen. 'Of er wel of geen bomen en struiken omheen staan, hoe het zit met de schaduw, of er vissen in moeten, et cetera. En natuurlijk wat het budget is.' Met de vraag in beeld kan er een aanlegplan gemaakt worden, waarbij Wildkamp berekent welke materialen er nodig zijn, op maat gemaakt, met de prijzen erbij. Financieel wordt het plan eveneens passend gemaakt. Hij geeft hierbij als voorbeeld: 'Wij kunnen epdm-folie adviseren, want dat is veel elastischer en gaat langer mee dan pvc, wat we uiteraard ook leveren. Maar epdm is tegelijk duurder. Wij kunnen aangeven wat het beste is. Wat we niet kunnen, is in iemands portemonnee kijken. De keuze van de klant kan mede een financiële afweging zijn.'

### Onderscheiden

De ondersteuning en advisering zijn een extra service waarmee de groothandel zich wil onderscheiden. Met een doordacht ontwerp kan de klant een adequate bestelling doen. Dat maakt beide partijen gelukkig, is de bedoeling. Alle vestigingen hebben volgens Wansing de gangbare spullen altijd op voorraad. 'Afhankelijk van het beschikbare oppervlak zo'n zes- tot achtduizend artikelen. De rest ligt in ons centrale magazijn in Coevorden en is binnen een dag op bestelling te leveren.'

## ZWEMVIJVERS

### Kennisbak

Voor advies en ontwerpondersteuning ten aanzien van (zwem)vijvers kunnen klanten in de meeste gevallen volledig door medewerkers van de vestigingen worden geholpen, zegt Wansing. Zij krijgen op hun beurt inhoudelijke ondersteuning van specialisten op het hoofdkantoor in Lutten. 'Dat is onze kennisbak. Een enkele keer roept een project zulke specifieke vragen op dat we die specialisten er nog een keer bij halen.'

Deze 'kennisbak' houdt ook een digitaal kenniscentrum in de lucht voor de klandizie. Hier kunnen klanten zich voorbereiden op hun bezoek aan een vestiging of online bestelling. 'Zo kunnen ze er vast berekeningen maken, waardoor ze beter voorbereid naar de winkel komen. Voor een groot deel weten ze dan al wat er nodig is. Op deze wijze kunnen wij beter helpen, bijvoorbeeld de diverse mogelijkheden toelichten of nog een keer narekenen hoeveel folie er precies nodig is.'

Naast vragen over de aanleg van een nieuwe, krijgt Wansing ook veel vragen over bestaande vijvers. Hij noemt als voorbeeld een klant met een grote tuinvijver, 6000 vierkante meter oppervlakte, die helemaal vol lag met eendenkroos. Het gevolg daarvan was dat alle plantengroei eronder werd verstikt. 'We hebben een stromingspomp geplaatst waardoor alle eendenkroos naar één kant werd gedreven. Die werd daar vervolgens opgevangen op de kant. Zo kwam het leven in de vijver weer op gang; de waterkwaliteit was weer goed.'



## 'Om een goed advies te kunnen geven, proberen we eerst de vraag zo helder mogelijk te krijgen'

Een meerkamerfiltersysteem met uv-lamp voor een optimale waterkwaliteit



## Stroming

De roep om hulp bij problemen met de waterkwaliteit komt hij vaker tegen: 'Voor allerlei soorten vijvers, van een kleine tuinvijver tot een parkvijver of een slotgracht rond een kasteel.' Gebrek aan beweging blijkt meestal de oorzaak. 'Je kunt er brak water door krijgen, er ontstaan rottingsprocessen, het kan gaan ruiken. Het helpt dan vaak om een stromingspomp te plaatsen.'

Vooral overmatige algengroei, waardoor water groen ziet, blijkt regelmatig aan de orde. 'Als oplossing zijn er bijvoorbeeld uv-lampen, die de algen doden. Daarachter kun je een mechanisch filter zetten om de gedode algen uit het water te verwijderen, zodat de voedselrijkdom vermindert.'

## Vorbereiding

Wansing merkt dat de aanleg van een vijver tegenwoordig beter wordt voorbereid dan voorheen. Zo zal een vijver meteen helemaal af zijn en goed functioneren. 'Vroeger was het vaker een kwestie van een gat in de tuin graven, een zeil erin leggen en dat was het. Mogelijk kwam er ook nog een pompje in of een fontein. Maar misschien werd het water vervolgens toch nog groen. Dan werd er later weer iets bij gekocht, bijvoorbeeld een filter. Dat mensen zich beter voorbereiden, merken wij in de zaak en hoveniers zeggen het ook te

## 'Plannen worden beter voorbereid. Vroeger was het vaak een gat graven, zeil erin en klaar'

ervaren bij hun klanten.'

Aan de andere kant maken de ontwikkelingen aan aanbodzijde een goede voorbereiding ook eenvoudiger, volgens hem. 'Pompen die vroeger alleen aan of uit konden, hebben nu een regelbare capaciteit. Ook zijn er setjes beschikbaar voor verschillende soorten vijvers waar alle bijpassende accessoires al in zitten: een pomp, filter, lampen. Zo heb je alles wat nodig is in één keer bij elkaar.'

## Drukte

Over de aanloop in de zaak heeft Wansing geen klagen. Tuinvijvers blijven onverminderd populair, maar zo'n enorme vraagpiek als tijdens de lockdown vorig jaar is er dit jaar nog niet geweest. Hij houdt het op een bescheiden verhoging ten opzichte van eerdere jaren. 'Mensen zijn nog wel meer met hun tuin bezig dan in het verleden. Hoveniers doen goede zaken, hoor ik.' Hoveniers doen natuurlijk veel meer dan vijvers aanleggen, maar Wansing is ervan overtuigd dat ze

hun klanten extra blij maken als er een vijver bij kan. 'Vijvers brengen levendigheid in de tuin en zorgen tegelijk voor ontspanning. Het geluid van een stroompje of waterval geeft een rustig gevoel.'

Hij onderstreept dat geen idee hem te gek is. 'Soms komen er vragen waarvoor nader onderzoek nodig is. We kunnen navraag doen bij onze eigen specialisten of ons netwerk van professionele klanten en leveranciers aanspreken. Als er producten nodig blijken die we ondanks onze voorraad van 100.000 verschillende artikelen niet hebben liggen, kunnen we die altijd bestellen bij de leverancier. Of zelfs op maat laten maken. Ik wil niet beweren dat alles mogelijk is, maar het moet wel heel gek zijn willen wij het niet kunnen leveren.'



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!