



Al meer dan 25 jaar is Auga specialist op het gebied van vijverbenodigdheden. De bedrijfscredo's beginnen allemaal met 'dicht': *dicht op de trends, dichtbij produceren, dichtbij assembleren en dicht erop door vroeg aan tafel te schuiven en te navigeren tijdens aanleg.*

Auteur: Santi Raats

Ton Fontijn: 'Opdrachtgevers denken niet goed na over de aanleg van vijvers'

Vijverspecialist wil kwaliteitsverbetering van stadswateren voor gezond stedelijk klimaat

Ton Fontijn doet met zijn naam de producten van Auga eer aan. Hij levert fonteinen en vijverproducten en met veel succes. In 1988 opende Auga als dochteronderneming van de Duitse fabrikant en leverancier Messner zijn deuren in Nederland.

Vooral de afgelopen tien jaar is deze markt opengebroken, met als jammerlijk gevolg bodemprijzen voor producten die van ver komen en van mindere kwaliteit zijn. Het overzicht over de markt voor de consument is verdwenen. Auga wil kwaliteit bovenaan zijn lijst houden en specialiseert zich

sinds vijf jaar op de high-end markt. Het bedrijf adviseert bij de aanleg van systemen, maar is ook toeleverancier van onderdelen.

Vijveraanleg niet 'even erbij'

Gemeenten zijn gebaat bij schone wateren. Vele stadsvijvers kampen met algen en vissterfte. Vissterfte ziet men met name in de zomer door hitte en na stortbuien, wanneer overtollig rioolwater via overstortsystemen in de stadsvijvers terechtkomt en het zuurstofgehalte snel daalt door de rioolwatervervuiling. Maar gemeenten

moeten ook zorgen dat het water van fonteinen en stromende watertjes in de openbare ruimte zuiver genoeg is voor de volksgezondheid.

Het lijkt duidelijk: de aanleg van vijversystemen is specialistenwerk en doe je niet 'even erbij'. Toch worden vijvers nog steeds aangelegd door groenaanemers en zelfs civiele aanemers, als onderdeel van een groot project. Maar goed, deze installateurs voeren simpelweg het bestek uit dat de opdrachtgever heeft opgesteld voor de markt. Aan de tekentafel zat waarschijnlijk een ontwerper of architect die vooral de esthetiek in het vizier



had, maar geen idee had over de aanleg van het ontwerp – met alle gevolgen van dien. Ton Fontijn maakt geregeld mee dat de vijver al is uitgegraven en de fonteinen al zijn uitgekozen, maar dat nergens rekening is gehouden met de aansluitingen van de infrastructuur. 'Meestal komen wij pas in beeld als de waterpartij er al ligt. Voor het gebouw Beeld en Geluid in Hilversum ligt een bassin met 700 duizend liter water. Een prachtige spiegelvijver, zoals ze op zo veel plaatsen liggen voor mooie, grote gebouwen. We kregen de vraag of wij dit stilstaande water in beweging konden krijgen, omdat het anders, met het zonnetje erop, na een maand helemaal groen zou zijn uitgeslagen. In de hele betonbak was echter geen aansluiting of doorvoer gemaakt. Vaak is er veel geld gemoed met de aanleg, maar wordt er bij een aanbesteding niet bottom-up gedacht. We zijn een te kleine branche; dan wordt er niet nagedacht over zaken als goede aanleg.'

Van massa naar pompen op maat

Auga heeft als bedrijf vijf jaar geleden een ingrijpende koerswijziging gemaakt. 'Zonder beweging staat alles stil. Dat geldt voor water, maar ook voor ons bedrijf', stelt Fontijn. In 1988 kwam Auga in Nederland als dochteronderneming van het Duitse Messner GmbH, zich richtend op de consument in pompentechniek. Fontijn zelf kwam na economische opleidingen op de vroegere meao en avondcursussen in het pompenvak terecht en startte de Nederlandse vestiging op van Messner uit Duitsland. Volgens eigen zeggen ging zijn voorkeur direct uit naar de techniek in de pompenwereld, maar de kracht en drive die Fontijn uitstraalt, doen vooral denken aan ondernemerschap pur sang. 'Ik zag het aan, hoe wij op dat moment werkten. Maar ik hield niet zo van massaal dozen schuiven richting de retail. Ik wilde pompen op maat maken.' Alsof hij in een glazen bol had gekeken, besloot Fontijn in 2000 om alle aandelen van Messner over te nemen. Feitelijk was Auga daarmee geen dochteronderneming meer van Messner, maar een klant.

De afgelopen tien jaar zag Fontijn de markt veranderen. 'In de jaren tachtig en negentig was water in de tuin een hype. Daar is geen sprake meer van. Daarnaast is er de opkomst van volumeproductie, c. q. de invloed van Chinese fabrikanten. Er zijn veel me-too-producten op de markt: fabrikanten die succesvolle producten vrijwel exact namaken tegen een goedkopere prijs.'

E-commerce in pompen

Dat komt de redactie bekend voor. De hoofdredacteur van dit blad heeft, na het eigenhandig uit-

graven van een megagrote zwembad in zijn tuin, met één druk op de knop via internetshopping een pomp in China op de kop getikt en laten bezorgen: vijveraanslag 2.0. Fontijn kan er wel om lachen. 'Natuurlijk, en waarom ook niet? Alles is mogelijk tegenwoordig. Maar door deze branchevervaging moet je als bedrijf, wil je onderscheidend blijven, wel zoeken naar nieuwe strategieën. Wij kozen voor specialisatie.'

Eigen fabrikanten

Toen Fontijn met Auga rond 2010 de bakens begon te verzetten, hadden de fabrikanten niet echt een antwoord op de veranderende markt. Aangezien Fontijn sinds 2000 zelfstandig opereerde, kon hij zoeken naar andere fabrikanten. Verrassend genoeg vond hij die redelijk om de hoek. 'Waarom zouden we onze halffabricaten steeds verder weg moeten halen? We halen ze nu uit Europa! Roestvrij staal betrekken we zelfs uit ons eigen Hengelo. Voor kleinere pompen zijn we nog wel aangewezen op China. Maar we kunnen zelf unica-fonteinen maken door de flexibiliteit van onze regionale leveranciers.' In 2010 haalde Fontijn ook een engineer in huis. Hem vroeg hij om een nieuwe beluchtingspomp te ontwerpen. Daaruit vloeiden de propeller-beluchtingspompen Flow en Airflow voort, die onder eigen label op de markt werden gebracht. Een gat in de markt. 'Kleine propellerpompen zoals deze worden normaal gesproken niet gemaakt door de grote pompenfabrikanten. Daarvoor is creatieve wendbaarheid nodig. Ik haal de motoren uit Europa en de rest bouwen we zelf in Hengelo. Deze serieproductie gebeurt door een assemblage team.'

Hoveniers- en aanlegmarkt

De niche waarin Auga wil opereren, is moeilijk te omschrijven, geeft Fontijn toe. 'We leveren geen industrie- of rioolpompen; daar weten de meeste gemeentemensen wel iets van. Verder geven veel gemeenten de voorkeur aan basis-fonteintechnieken, en ook dat is niet onze corebusiness. Auga is wel toeleverancier voor veel fonteinsystemen en componenten op dat gebied. Ook zullen wij onze oude markt, de consumentenmarkt, nooit verloochenen. Maar in grote volumes 'dozen schuiven', dat gaat echt niet meer. Propellerpompen en fonteinen op maat voor grotere wateren zoals stadsvijvers zijn nu ons specialisme. We willen in het high-end segment leveren aan gespecialiseerde technische bedrijven, die advies en begeleiding bieden aan klanten over de manier van aanleggen en installeren. Dat zijn partijen in de hoveniers- en aanlegmarkt. Ik zei eerder dat we vaak erbij worden gehaald als de waterbak er al ligt, maar

INTERVIEW

wij hebben de ambitie om aan het begin van het traject bij de tekenaar aan tafel te zitten. We zetten vol in op de verbetering van waterkwaliteit.' Stadsklimaat hoog op politieke agenda
Laatst woonde Fontijn een lezing bij van futuroloog en uitvinder Daan Rozengarde, soms te gast bij De Wereld Draait Door. Die pleitte voor het leefbaar houden van de stad met innovaties. Fontijn merkt op: 'Met water – en fonteintechnieken horen daarbij, al helemaal met de opwarming van het klimaat en dus ook het stadsklimaat.' En daarmee zou Fontijn wel degelijk een gevoelige snaar bij de politiek kunnen raken: schoon water van hoge kwaliteit dient niet alleen de volksgezondheid, maar ook de gezondheid van flora en fauna in de stadswateren. Vooral op warme dagen zijn algen en vissterfte door slibvorming op de bodem en zuurstofgebrek in stilstaand water een groot probleem in stadsvijvers en -plassen. Daarbij komt dat stadsvijvers vaak vervuild worden door hun verbinding met overstorten van riolen. Na zware hoosbuien gaan regelmatig noodoverstorten open. 'Dan zijn hier en daar vissen te zien die op apegapen liggen in de vijver door al het rioolafval en de verstikkende bacteriën', zegt Fontijn. 'Daarna moet de brandweer uitrukken om met noodpompen de vijvers op te peppen. Dit soort situaties valt te voorkomen door een permanente oplossing te installeren, zoals de Airflow 110F propellerpomp, die zorgt voor beluchting van het water. Hierdoor is er een constante aanvoer van zuurstof uit de lucht naar het water.'

Meedenken met de klant

Aan goede waterkwaliteit hangt een prijskaartje, waardoor bezuinigende gemeenten zich achter de oren zullen krabben. Fontijn denkt hardop vooruit: 'De aanleg van elektrische kabels en de rest van de infra is kostbaar. Het is belangrijk dat gemeenten zien dat het werkt en dat het resultaat zeer de moeite waard is. Als we de pompen verhuren of leasen met stroomaggregaten die voor een bepaalde periode werken, dan kan een potentiële opdrachtgever zien wat voor vlees ze in de kuip hebben.' Voor Fontijn vormen gemeenten een nog redelijk nieuw segment, maar dat stemt hem juist nieuwsgierig en opgewekt: er is daar nog genoeg werk aan de winkel. Flexibel ondernemen, zoals het nadenken over pompverhuur, staat daarbij voorop: 'Hartstikke leuk om met water te spelen.'



Be social

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-5655