

tuinaannemer

v a k b l a d v o o r

TUINAANNEMERS EN GROENVERZORGERS



Afgiftekantoor Gent X • Maandelijks tijdschrift • 4de jaargang • september 2006 • Toelatingsnummer: P209129

7



Tuinaannemer Rik Olivier : met planten maak ik schilderijen!

Op de prijsuitreiking van de wedstrijd Vlaamse Tuinaannemer 2006 kreeg tuinaannemer Rik Olivier van E.C.O. bvba de speciale prijs van de boomkwekerij omwille van de bijzondere aandacht die hij bij zijn ontwerpen aan groen en kleur besteedt.

Wij zochten Rik op in zijn woonst in Nieuwerkerken en maakten kennis met een welbespraakte man die onmiddellijk blij gaf van zijn grote voorliefde en kennis van planten.

Rik Olivier doet zowel ontwerp als aanleg van tuinen. Onderhoud komt op de derde plaats en is ondergeschikt. Naast een brede plantenkennis kan Rik ook bogen op 30 jaar ervaring in de kweek van planten en de aanleg van tuinen.

Rik : "Vroeger deden wij beide, zowel kwekerij als ontwerp en aanleg van tuinen en dit met een team van 6 mensen. Dit betekende dag en nacht werken, maar dat kan je niet volhouden. Ik heb dan ook deze activiteiten afgebouwd en doe enkel nog ontwerp en aanleg, samen met mijn oudste zoon."

Achter zijn huidige activiteiten schuilt ook de grote voorliefde voor creatie en de uitvoering ervan. De technische werken waarvoor men speciaal moet uitgerust zijn, worden overgelaten aan gespecialiseerde bedrijven. Niettegenstaande zijn opleiding tot leraar L.O. heeft hij dit beroep nooit uitgeoefend. Zijn liefde voor de planten die hij van zijn ouders meekreeg, heeft hij uiteindelijk ook in de praktijk omgezet en zo is hij in 1977 begonnen met het kweken van planten uit zaad. Dit ontwikkelde zich tot een kwekerij van vaste planten en dit tot in 1992. Hij werkte indertijd ook mee met Daniël Karels, een doorwinterde hovenier van wie hij veel geleerd heeft. In 2000 is de oudste zoon Timothy het bedrijf komen verwoegen, hij buigt zich mee over de creaties op papier en de uitwerking.

Qua onderhoudswerk is vooral het snoeien hem geliefd omdat dit een activiteit is die vakmanschap vereist en ook veel met creativiteit te maken heeft. Dit werk past ook goed in zijn filosofie dat het lijnenspel in de tuin van uitermate belang is. Een niet goed onderhouden plantenborder maar met een mooi afgereden gazon oogt toch nog mooi ! Het omgekeerde is echter niet waar, mooie borders met gazon dat niet is onderhouden, oogt niet. De lijnen (vlaktes, massieven, ...) vormen de ruggengraat van de tuin.

Rik : "De creatie van een tuin begint initieel met gestructureerde lijnen, maar aanplantingen laten na verloop van tijd het lijnenspel vervagen. Aan structuren kan je niet onderuit, maar het is de opvulling die telt en de beplanting mag het geleidelijk aan overnemen. Je kan mooie structuren aanleggen in de tuin maar naarmate de structuur vervaagt, vervuilt en verweert, dan pas wordt uw beplanting cruciaal. Dan nemen de planten die er van in den beginne in zitten het over en dan



komen ze tot hun recht. Dus al wat ooit veel geld heeft gekost, verweert terwijl dat wat het minst heeft gekost (de planten) letterlijk en figuurlijk waardevolle elementen in de tuin worden."

Rik heeft een grote plantenkennis. Hij heeft een grote voorliefde voor vorm, blad- en bloemkleur. Hij ziet naast alle mogelijke structuren ook graag planten die bewegen, ontluiken, bloeien. Planten als *Peonia lutea* met zijn prachtige bloei en decoratieve zaaddozen, of *Hydrangea quercifolia* 'Summer Snow' met zijn recht opgaande groeiwijze en met prachtige najaarstinten tot aan de kerst, zijn geliefd. Hij werkt regelmatig met *Syringa swegiflexa* en *Syringa reflexa* met zijn lange decoratieve afhangende pluimen. Een aantal van deze prachtige planten vind je echter moeilijk op onze kwekerijen. De *Hydrangea quercifolia* 'Summer Snow' heeft hij gevonden in de kwekerij van specialist Maurice Vergote in Brugge. Ook *Desmodium elegans* bijvoorbeeld, een pracht van een plant, is niet bekend op de kwekerijen.

Omwille van zijn enthousiasme voor planten betreurt Rik het dat jonge





tuinarchitecten zich te vaak beperken tot de typische *Taxus* en *Buxus* in alle vormen en maten met daarbij de typische leilinden en *Pennisetum alopecuroides*; daarmee is het tuintje klaar.

Rik : "Pas op, deze mensen hebben wel een ruime stielkennis. Op technisch vlak en qua materialen is de tuin perfect afgewerkt maar jonge aannemers en architecten weten bijvoorbeeld veel te weinig van het plantensortiment om bvb. een vaste planten border aan te leggen. Anderzijds stellen wij vast dat borders weer in trek komen. Naast een goede structuur zorgen zij voor kleur, en kleur is een belangrijk gegeven in de tuin."

Rik werkt ook graag met heesterrozen. Hij heeft zijn visie op rozen een tijd geleden wel moeten bijstellen : "Vroeger was een roos een opdringerige plant. Wanneer rozen in perken werd geplant, moest al het overige plantmateriaal weg. Er werden hoogstens wat tulpen – in mijn ogen plastieken bloemen – in het voorjaar geplant, maar dit is een tijdelijke situatie."

Dankzij de nieuwe variëteiten die er op de markt gekomen zijn, heeft hij de rozen weer leren kennen en appreciëren. Hij gebruikt ze in borders in combinatie met vaste planten.

Vaste planten zijn trouwens zijn stokpaardjes maar hij maakt nooit een beplantingsplan van vaste plantenborders op. Kleuren worden wel op voorhand met de klant besproken. Er zijn veel mooie zaken mogelijk, zoals werken met wit in combinatie met grijs en blauw, of met groengele kleuren, maar men moet weten hoe ze goed te combineren. Op de plaats van uitvoering zelf maakt hij zijn keuze. Hij noemt het schilderen met potjes. Zelfs op één vierkante meter kan je een heel mooi boeket maken, zegt Rik. De beplanting moet natuurlijk wel doordacht zijn want een border moet voor vijf jaar vast staan. Het is dus op te passen met woeke-rende vaste planten. Hij haalt als voorbeeld *Verbena bonariensis* aan. Het is een prachtige plant maar zaait zich uit. Het is dan ook in zijn termen uitgedrukt een plant die men manueel moet sturen. Naargelang de leefwijze en interesses van de klant bepaal je ook de plantenkeuze.

De stappen vanaf het eerste contact met de klant tot de definitieve uitvoering zijn doordacht.

Rik moet vooraf de klant en zijn stuk grond zien en, het contact met de klant moet goed zijn. Als het met de klant niet klikt, heb ik de pretentie om een opdracht te weigeren, stelt hij, want uit ervaring leert hij dat een slechte relatie met een klant tot een slechte tuin leidt. De aannemer moet respons krijgen, de samenwerking moet goed zijn.

De klant krijgt ook een begeleiding voor het onderhoud van de tuin. Rik toont het eerste jaar bvb. hoe gesnoeid moet worden. Na verloop van tijd groeit bij sommige klanten een levendige interesse voor het tuinonderhoud.

PLANTEN VINDEN

Doordat Rik graag met vormen en kleuren speelt, is zijn variatie in plantengebruik vrij groot. Nu kan hij zijn sortiment vaste planten voldoende in België vinden maar in zijn beginjaren was hij een frequent bezoeker van Engelse kwekerijen en tuinen waaronder Sissinghurst. Hij maakte in die tijd reeds kennis met een kwekerij in Sandwich die een enorm sortiment van grijsbladige vaste planten (*Artemisia*, ...) in productie had. Hij heeft in Vlaanderen heel wat van deze planten geïntroduceerd. Maar met de stijging van de vraag naar tuinen, is ook het plantenaanbod enorm gegroeid.

Er is naar zijn mening een voldoende groot sortiment te vinden in België. Maar soms moet je zoeken : een klant van middelbare leeftijd wil niet meer wachten tot het plantgoed groot is, hij wil meteen volume in de tuin, ook qua structuren.

Bijvoorbeeld het aanbod in de Wetterse regio is rijk, maar je vindt er niet alles. Voorbeeld uitzonderlijke maten van bomen vind je niet, dan ga je in andere provincies op zoek. Je geraakt uiteindelijk toch aan alles.

Vroeger kocht hij veel in Nederland. Je kon er terecht als je een groot lot nodig had en je kreeg planten van dezelfde kwaliteit, hoogte, prima verpakt en verzorgd.

Rik : "Dit mis ik nu soms nog in België, want als aannemer moeten wij op de eerste plaats de klanten tevreden stellen. Ik steek geen twijgje in de grond. Ik betaal liever iets meer zodat ik een mooi eindresultaat kan





afleveren. Let wel : ik ben overtuigd van de vakbekwaamheid van onze Vlaamse boomtelers maar het gaat hem vaak over de aflevering van de producten : een eindproduct voor ons tuinaannemers moet ook een echt eindproduct zijn."

EVOLUTIE IN HET ONTWERP

In de loop van zijn dertigjarige carrière heeft Rik de mogelijkheden, technieken en wensen van de klanten zien evolueren en als aannemer evolueren je mee.

Rik : "Mocht dit niet gebeuren, dan stagneer je. Maar ook ik betrap mij er soms op dat het verleidelijk is om als tuinaanlegger-architect veel met hetzelfde te werken. Vele ontwerpers zijn er anderzijds herkenbaar door geworden. Maar het is mijns inziens een must om zich goed te informeren. Ik ben daar dan ook continu mee bezig. Zelfs op reis heb ik mijn boeken en catalogi mee in de reiskoffer."

Elke tuin is in Rik zijn ogen een nieuwe uitdaging. Bij het eerste bezoek heeft hij al snel een visie van hoe het ontwerp moet worden. De klant zegt in grote lijnen wat hij wil en met deze informatie gaat hij naar huis en stelt vrijblijvend iets voor. Hij geeft hierbij de klant de tijd om het voorstel te overwegen, opmerkingen te maken en ideeën te formuleren.

Een van de eerste vragen is natuurlijk : wat gaat dit kosten ? Vindt de klant het te duur, dan stelt hij alternatieven voor zonder echt te moeten herbeginnen en dit door keuze van andere materialen of lichter plantmateriaal, of door een uitwerking in diverse fasen.



Rik : "Mijn devies luidt : eenvoud siert. Vormpjes en kleurtjes moeten altijd te doen zijn, maar belangrijk is om een gezonde ruggengraat te creëren waarop je kan blijven kijken. Maar het moet daarbij voor ons, ontwerpers en aannemers, een uitdaging zijn om in alle seizoenen iets te brengen in de tuin. "

VLAAMSE TUINAANNEMER

Het is de tweede maal dat Rik deelnemer is aan de wedstrijd "Vlaamse tuinaannemer". Vorig jaar behaalde hij zilver, dit jaar goud. Naast de algemene publiciteit voor ons vak als tuinaannemers is het ook persoonlijk een meevaller geweest, stelt Rik. Na een reportage in een dagblad had ik onmiddellijk respons. Dus mensen zijn wel degelijk op zoek naar een aannemer die iets unieks weet te creëren.

W. De Geest