



Jong geleerd: twee ondernemers bouwen vanaf hun twaalfde aan een stevig bedrijf

‘We zijn begonnen met drie euro per uur’

Roel Loosen en Tygo van den Berg begonnen als jongens van twaalf met kleine tuinklussen in de buurt. Wat toen vooral handig bijverdiennen was, groeide uit tot een serieus hoveniersbedrijf met een eigen locatie en een jong team. Looberg Hoveniers bestaat inmiddels vijf jaar en blijft gestaag groeien, zonder grote plannen of ingewikkelde verhalen. Het ondernemersverhaal van Roel en Tygo laat vooral zien wat je bereikt als je vroeg begint, hard werkt en stap voor stap doorgaat.

Auteur: Fleur Dil

‘We zijn begonnen bij mijn opa in de garage’, vertelt Roel Loosen. ‘Met een kruiwagen, hark, schoffel en bladblazer onderhiielden we als jochies van twaalf jaar zijn tuin. Al snel kwam de buurman vragen of we ook bij hem aan de slag wilden.’ Het tweetal heeft zijn passie nooit losgelaten. ‘Elk vrij uurtje, na school of in de vakanties, waren we aan het werk. We zagen al snel dat jongens uit het dorp het leuk vonden om met ons te werken. Zo groeiden we uit tot een gezellig team. Voor de groei van ons bedrijf was corona echt een vliegwiél, met steeds meer opdrachten. Terwijl de rest van de klas thuis online les kreeg, werkten wij aan onze klussen.’ Afgelopen oktober bestond Looberg Hoveniers vijf jaar. Het tweetal had het bedrijf al veel eerder officieel willen maken, maar was simpelweg te jong voor inschrijving bij de Kamer van Koophandel en de Belastingdienst. ‘Je mag je pas inschrijven als je zestien bent’, vertelt Loosen. ‘De dag na mijn zestiende verjaardag zijn we meteen naar de Kamer van Koophandel gegaan.’

Jong en trouw team

Het bedrijf is inmiddels uitgegroeid tot een volwaardig hoveniersbedrijf met een eigen vestiging in Millingen aan de Rijn. ‘We hebben nu zeven jongens op de loonlijst, zes vast en één in een leer-werktraject’, vertelt Loosen. ‘Er is ooit een medewerker weggegaan omdat hij weer ging studeren; voor de rest zijn er alleen maar jongens bij gekomen. Laatst plaatsten we een vacature online. Een dag later hadden we al reacties.’

Dat het bedrijf geen problemen heeft met het aantrekken van personeel vindt hij bijzonder. ‘Misschien komt het doordat we zelf nog jong zijn; dat spreekt ze aan. En ze zien natuurlijk mooie projecten voorbijkomen.’

Taken verdelen en plannen

Intussen hebben de compagnons een duidelijke rolverdeling gevonden. ‘Ik doe de administratie, Tygo de werkplanning. Zo ondersteunen we elkaar’, legt Loosen uit. Investerings in een



accountant en een werkplanning- en urenregistratieprogramma helpen hen efficiënt te werken. 'Zo werken we nu met Suite MKB van Become-IT en Exact online. Dit help ons gigantisch met onze groeiambities. Inzicht in cijfers is erg belangrijk.'

Het ondernemersvak leren ze gaandeweg door vragen te blijven stellen. 'Ik heb mijn accountant wekelijks aan de lijn voor vragen over bijvoorbeeld belastingen. Onze ouders zijn ook ondernemer, dus bij de start van ons bedrijf konden we veel van hen leren.' Beiden laten ze zich niet snel gek maken door ingewikkelde regels of grote plannen. 'We zijn vrij nuchter: als het goed is, is het goed. Je moet vooral je boerenverstand gebruiken en de dingen niet groter maken dan ze zijn.'

De grootste uitdaging? 'De planning. Het weer kan alles beïnvloeden. Dat vind ik nog weleens lastig in ons werk.'

Flexibel en onderscheidend

Volgens Loosen zit het onderscheidend vermogen van Looberg Hoveniers in hun flexibiliteit. 'We werken veel samen met aannemers. Regelmatig krijgen we de vraag of we morgen

kunnen komen. Dat lukt ons vaak. Die flexibiliteit wordt erg gewaardeerd.'

Dankzij de combinatie van betrouwbaarheid en goed werk groeit het klantenbestand organisch. 'We doen veel voor particulieren, maar ook steeds meer voor bedrijven, VvE's, woningcorporaties en gemeentes. Het gaat allemaal via via; aan acquisitie doen we nauwelijks.' Wat helpt, is hun zichtbaarheid op sociale media. 'Dat hebben we uitbesteed aan Your Social Minds. We vinden dat dit er strak uit moet zien. Je merkt dat mensen in deze tijd toch vooral online kijken wat je doet.'

Prijsbeleid met gevoel

Bij verantwoord ondernemen hoort ook een realistisch tarief. Loosen: 'We begonnen als twaalfjarigen met drie euro per uur. Sommige van deze klanten hebben we nog steeds; voor hen moesten we onze prijs steeds verhogen. Het is mooi om te zien dat ze blijven, ondanks die prijsverhogingen.' Bij prijsaanpassingen werkt persoonlijk contact volgens Loosen beter dan formele mails: 'We bellen vaste klanten gewoon op en zeggen: we gaan iets omhoog. Mensen begrijpen dat, want alles wordt duurder.'

Toekomstvisie

Loosen ziet het hoveniersvak de laatste jaren sterk veranderen, met een duidelijke verschuiving naar luxe, automatisering en duurzaamheid. 'Robotmaaiers, beregeningsssystemen, overkappingen met spotjes, klimaatadaptatie met waterinfiltratie en tuinen met veel biodiversiteit: daar ligt tegenwoordig de uitdaging. Daar moet je verstand van hebben; je moet weten wat je doet. Die kennis hebben wij.' Voor Looberg Hoveniers ziet hij zeker groeikansen, maar wel binnen duidelijke grenzen. 'We zijn nu met z'n negenen en willen uiteindelijk naar zo'n 20 à 25 man, maar niet meer. Dan blijft het team overzichtelijk, kan iedereen elkaar helpen en blijft de sfeer informeel. We zitten hier om zeven uur met een kop koffie en als er iets speelt, wordt het gezegd. Veel moeilijker willen we het niet maken.'

Loosen benadrukt dat ondernemen hard werken is. 'Tygo en ik vinden het nog steeds heel leuk, maar het is keihard werken. Zondags bellen we elkaar nog om dingen te regelen. Daar is niet iedereen zich van bewust. Maar dat is niet erg, we zijn allebei nog steeds heel blij met wat we doen. Dat is die inspanning waard.'

Het tweetal wilde het bedrijf al eerder officieel maken, maar was te jong voor inschrijving bij de Kamer van Koophandel en de Belastingdienst



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!



Loosen vindt het bijzonder dat het bedrijf geen problemen heeft met het aantrekken van personeel. 'Misschien komt het doordat we zelf nog jong zijn.'