

Hard groeien in korte tijd: het verhaal van De Hoog Hoveniers

Het is 2007 als de zeventienjarige Ronnie de Hoog een tractor koopt om hoveniersklussen te doen. Nu heeft hij een onderneming met ongeveer 30 fte aan personeel. Dan wil je natuurlijk weten: hoe heeft hij dat opgebouwd? Alvast een tipje van de sluier: verwacht geen toverformule. Maar wel een verhelderende kijk op ondernemen als hovenier.

Auteur: Michiel G.J. Smit

School was voor de jeugdige Ronnie niet de goede omgeving om zich te ontwikkelen. 'Ik ben altijd al een echte doener geweest. Al doende doe ik kennis en inzichten op, meer dan in de schoolbanken. Het kopen van een kleine tractor was voor mij een manier om daar uiting aan te geven. Ik had al eerder hovenierswerk gedaan en dat beviel me wel. Met mijn eigen tractor en aanhangwagentje kon ik zelf mijn diensten aanbieden. Buiten schooltijd en in de weekenden was ik daarom vaak buiten aan het werk. Precies wat ik graag wilde.' Op zijn twintigste besluit Ronnie om een eigen onderneming op te richten en neemt direct

iemand in dienst. In de jaren erna groeit zijn bedrijf, De Hoog Hoveniers, gestaag door tot de huidige omvang. Zonder overnames of fusies, gewoon 'organisch' gegroeid. Dat mag best opmerkelijk worden genoemd. Alle redenen dus om te weten hoe Ronnie daar zelf naar kijkt.

De basis

'Veel van mijn uitgangspunten bij het ondernemen heb ik van huis uit meegekregen. Dingen die voor mij heel gewoon zijn, zoals hard werken en je afspraken met anderen nakomen. Als je daar nog je gezonde boerenverstand aan toevoegt, kun je een eind komen denk ik.' Misschien moeten we er nog een punt aan toevoegen: nuchterheid. Niet denken dat je een speciale gave hebt of zo, of in dure pakken gaan rondlopen.

Een ander punt dat Ronnie meermalen benadrukt: inspelen op veranderende omstandigheden. 'Als je bedrijf gaandeweg groter wordt, loop je vanzelf tegen dingen aan. Je komt mensen tekort, je merkt dat bepaalde kennis, vaardigheden of machines in het bedrijf ontbreken. Er ontstaat een soort tweesprong, een beslismoment, "we moeten hier iets mee". Waarschijnlijk is het kenmerkend voor mijn instelling dat ik dat totaal niet ervaar als een probleem of grens waar ik tegenaan loop. Integendeel: ik vind het juist leuk om er een passend antwoord op te bedenken. Dát is ondernemen voor mij.'

Verder van het dagelijks werk af

Inspelen op veranderingen heeft onvermijdelijk gevolgen voor het eigen dagelijkse werk. Ronnie staat nu een stuk verder af van het werk buiten op locatie dan voorheen. Er zijn bovendien lagen in de organisatie bijgekomen, zoals personeelszaken en het ontwerpen van groen. En zelfs voor het scouten van nieuwe medewerkers heeft hij 'zijn mannetjes'. Mist hij het werk van vroeger niet? Ronnie: 'Het hoort gewoon bij een groeiende onderneming; je groeit zelf mee. Ik ben een groot deel van de tijd bezig met managen en mensen aansturen. Maar om dat goed te doen, moet ik natuurlijk wel voeling houden met wat er gebeurt op de



werkvloer. Ik loop dan ook regelmatig mee met de mensen "in het veld" en kan dan aangeven wat er anders zou moeten. Ik krijg er bovendien zelf ook energie van om weer even buiten bezig te zijn.'

Hoewel Ronnie zich helemaal thuis voelt bij groei, aanpassing en strategische keuzes, is dat voor de mensen om hem heen soms wennen. 'Anderen, zoals collega-hoveniers, kunnen mijn gedrag aanzien voor uitsloerij: "Heb je hem weer". Ik trek me er niks van aan, want ik denk dat het voortkomt uit afgunst. Ik doe wat zij niet durven of kunnen. Ik kom het overigens niet vaak tegen, hoor.'

'Als je bedrijf gaandeweg groter wordt, loop je vanzelf tegen dingen aan'

Iets doen met de groenstroom

Nog even dat 'inspelen op kansen' wat concreter maken. Ronnie geeft een voorbeeld. 'Ik merkte dat we door ons werk een grote en groeiende hoeveelheid groenafval kregen, of ik spreek eigenlijk liever van een groenstroom. Dat krijgt dan zo'n omvang, dat je denkt: laten we daar zelf iets nuttigs mee doen. En op een duurzame manier, want met dat onderwerp heb ik iets. En dus hebben we een verkleiner gekocht waar we compost mee maken. En een houtzaaginstallatie om spulletjes te maken van grotere stukken resthout. Bijvoorbeeld een bankje of een klimrek dat we dan weer aan onze klanten kunnen aanbieden. En wie weet kunnen we onze eigen compostlijn ontwikkelen als het aanbod aan groen restmateriaal verder groeit.'

Ronnie's interesse voor duurzaamheid heeft er ook toe geleid dat hij een stukje grond bij het bedrijf heeft ingericht als bijvriendelijke tuin. En sinds kort is daar iets moois aan toegevoegd: een belevenistuin speciaal ingericht om kinderen kennis te laten maken met natuur en natuurproducten. Ronnie: 'Het idee ontstond



Ronnie de Hoog

'Het idee ontstond toen ik met mijn zoontje door de tuin liep en hij een appelboom herkende'

toen ik met mijn zoontje door de tuin liep en hij een appelboom herkende: "Dat is dus waar al die appels in de supermarkt vandaan komen!" Ik dacht: wat mooi dat mijn zoontje die connectie maakt. Ik zou dat veel meer kinderen gunnen. En dus hebben we deze tuin ontworpen, waar schoolklassen uit de buurt van harte welkom zijn.'

Terug naar de kindertijd

Waarschijnlijk gaat deze wens om kinderen met mee te geven van de natuur ook een beetje over Ronnie zelf als kind. 'Niet iedereen is weggelegd voor leren in de schoolbanken; ik was dat ook niet. Het is dan belangrijk dat zo'n kind

in aanraking komt met andere manieren van kennis opdoen en ontdekken waar je passie ligt. Bij mij is dat gelukkig vanzelf goed gegaan, maar sommigen verlaten de school zonder diploma. Hartstikke zonde want dat moeten ze later allemaal zien bij te spijkeren. Ook bij mijn onderneming heb ik deze schoolverlaters voorbij zien komen. Ik hoop dat we met onze belevenistuin een bijdrage kunnen leveren om dat beter te krijgen, hoe klein die bijdrage ook is.'

