



‘Voor elke boekingsnacht
planten wij een boom’

Zelf heeft hij ‘een bloedhekel’ aan vakantiehuysjes in parken. ‘Alleen al de aankomst. Je moet langs slagbomen rijden, er is altijd een restaurant en het stereotype zwembad met glijbaan. Het is allemaal standaard en de bezoekers verblijven er hutjemutje.’ Nee, Tim van Oerle (31) is samen met zijn broer Luuk (29) meer het type van *do it yourself*. De Van Oerles komen liever over een hobbelig zandpad aan bij hun weekendhuisje, bij voorkeur in *the middle of*



TIM VAN OERLE, OPRICHTER NATUURHUISJE.NL:

‘Ondernemer worden leer je nergens’

Al tijdens zijn studie begon Tim van Oerle samen met zijn broer het boekingsplatform natuurhuisje.nl. Inmiddels hebben ze 18 mensen in dienst en dit jaar al ruim 120 duizend boekingen. ‘Kennelijk zijn wij niet de enigen die niks van vakantieparken moeten hebben.’

TEKST RENÉ DIDDE FOTOGRAFIE BRAM BELLONI

nowhere, waar ze ongestoord een fikkie kunnen stoken, naar vogels kijken (Tim) en ze fotograferen (Luuk).

Met dat ideaalbeeld voor ogen zijn de broers hun nu succesvolle onderneming en boekingsplatform Natuurhuisje.nl in 2009 begonnen. ‘Ik studeerde in Wageningen en wilde met mijn broer vogels spotten in de Extremadura, een regio in het westen van Spanje. Ik zocht me suf naar een rustig huisje waar we onze gang konden gaan,

maar vond alleen bungalows in van die vakantieparken.’

Toch gek, dachten de broers. De gedachte om iets te beginnen dat voorzag in hun eigen behoefte aan natuur liet hen niet meer los. Ze vonden het echter allebei verstandig om eerst hun studie af te maken. Tim studeerde Economy, Environment & Policy in Wageningen en Luuk Finance aan Tilburg University.

De fascinatie voor natuur en vogels dateert

van ver voor de Extremadura-reis. Vader Van Oerle kocht na een schenking een stuk bosgrond in de buurt van het ouderlijk huis van de broertjes in Prinsenbeek, bij Breda. ‘Elk weekend waren we met een vogelgidsje in de weer in ons eigen bos.’

Nog tijdens de studie bricoleerden de broers tussen de tentamens door aan een eenvoudige website om te bemiddelen in vakantiehuisjes. Later schakelden ze ook medestudenten in als programmeurs. >

Tim voerde in Wageningen hartstochtelijke gesprekken met zijn huisgenoten in studentenhuis De Heerlijkheid, Hoogstraat 26. 'Ik woonde daar in huis met Pepijn Meddens, nu chief technology officer van bedrijven als Wonderkind (een platform om geschikte kandidaten voor banen te werven) en Billink (elektronisch betalen nadat je de goederen hebt ontvangen). Ook met Thijs Verheul, oprichter van United Wardrobe, een marktplaats voor tweedehands kleding, voerde ik veel gesprekken over ondernemerschap.'

ONDERNEMER WORDEN

Zijn studie in Wageningen bevestigde Van Oerle in de notie dat milieu en economie niet op gespannen voet met elkaar hoeven te staan. Hij leerde dat natuur wel degelijk een economische waarde kan hebben, bijvoorbeeld omdat mensen meer ontspannen en minder ziek zijn als ze veel in de natuur zijn en dus minder verzuimen op hun werk. 'Maar ik ben niet het type om dit alles in vier jaar tijd in statistische modellen tot in de puntjes uit te rekenen. Ik wilde ondernemer worden; dat is een vak apart. Dat leer je nergens, ook niet in Wageningen.'

Na zijn afstuderen in 2013 gingen Tim van Oerle en zijn broer helemaal los, op de spreekwoordelijke zolderkamer. Niet aan de Hoogstraat in Wageningen maar in het ouderlijk huis met het stuk bosgrond bij Breda. 'We begonnen ons idee Natuurhuisje.nl aanvankelijk met het aanbieden van een jaarabonnement aan verhuurders', vertelt hij. 'Dat hield in dat mensen via onze site hun huis in de natuur konden verhuren. Zij ontvingen de huur, wij kregen van hen een jaargeld als abonnement.' Steun kregen ze in die tijd van beginnend ondernemerschap onder meer van bureau Startlife in Wageningen. Dat beoogt ondernemerschap te bevorderen en helpt om innovatieve businessideeën tot een duurzame onderneming te brengen. 'Ook ontvingen we van Startlife een startkrediet van 10 duizend euro, dat we zonder rente mocht-



TIM VAN OERLE (1987)

Wageningen University & Research:
bachelor Bos- en Natuurbeheer,
master Economy, Environment and
Policy – 2008-2013

Samen met broer Luuk oprichter van
Natuurhuisje.nl – 2009

ten terugbetalen. Ze hadden daar bovendien absoluut geen haast mee. Startlife dwong ons ook om ons idee om te zetten in een businessplan', aldus Van Oerle. Hij bewaart goede herinneringen aan de borrels en etentjes met de mededeelnemers aan Startlife. Mede door de kritische gesprekken die hij indertijd in Wageningen voerde met toenmalig KLV-directeur Paul den Besten, die bij Startlife was betrokken, veranderden de broers na een jaar van businessmodel. 'We schakelden van een jaarabonnement over naar een systeem van *no cure no pay*. Wij krijgen, net als bijvoorbeeld Booking.com,

van de verhuurder een *fee* voor elke boeking op Natuurhuisje.nl. Tien procent van de kale huurprijs (ex btw) van het vakantiehuisje is voor ons.'

Het gaat overigens niet alleen meer om vakantiehuisjes of bungalows. Wie op www.natuurhuisje.nl kijkt, ziet ook een keur aan glamping (glamour camping) accommodaties, yurts en pipowagens, 'in de mooiste natuur, vaak op onontdekte plekjes', aldus de site.

CHATTEN

Tim van Oerle ziet het als missie om 'mensen het fijne gevoel te geven er een weekendje of weekje helemaal uit te zijn, weg van de massa', vertelt hij. 'En ik wil ze vooral ook laten zien hoe mooi de natuur kan zijn. Wij willen de mens dichterbij de natuur brengen.' Daarnaast willen de broers een community scheppen rondom natuurhuisjes.nl. 'Bijvoorbeeld met een chatsysteem om de communicatie tussen verhuurders en hun gasten te verbeteren. Onder meer met de bekende reviews, die de huurders kunnen geven, zoals ook op Airbnb, inclusief kritische punten of verbetermogelijkheden. Verhuurders kunnen daarop reageren. Ook vooraf kunnen verhuurders de vragen van huurders beantwoorden en daardoor leren ze ook welke voorzieningen zij nog meer zouden kunnen treffen.'

Natuurhuisje.nl loopt als een tierelier. In 2017 ging er 20 miljoen euro aan transacties via het platform. Al halverwege oktober dit jaar noteerden de Van Oerles, met intussen 18 mensen in dienst, de 120 duizendste boeking van dit jaar. 'Kennelijk zijn wij niet de enigen die niks van vakantieparken moeten hebben', grapt Tim. 'Ik denk echt dat natuur veel meer draagvlak geniet onder brede lagen van de bevolking dan politici beseffen. Het succes is ook niet alleen terug te voeren op het feit dat mensen er vaker, ook dichterbij, tussenuit willen nu het economisch beter gaat en ze meer te besteden hebben', zegt Van Oerle. 'Wij zijn begonnen toen er nog een economische crisis was en ook toen zijn



‘Ik wil laten zien hoe mooi de natuur kan zijn’

we volle bak gegroeid, tegen de marktten-
densen in.’ De grootste groep huurders be-
staat uit de drukke 45-plussers, maar
volgens Van Oerle is ook onder jongeren een
opmars in de verhuur gaande. ‘In het begin
trokken we vooral vogelaars en rustzoekers,
maar we zien nu over de hele linie huurders
die lijden onder de stress van hun jachtig
bestaan en er even tussenuit willen.’
Van Oerle is er alert op om de principes van
het concept te bewaken en waar mogelijk te

verbeteren. De criteria die de gebroeders
hanteren voor natuurhuisjes zijn eenvoudig.
‘Ze mogen niet op een groot vakantiepark
liggen en het park mag geen zwembad en
receptie hebben en niet meer dan twintig
huisjes bevatten. Omdat we ver van de massa
willen zijn, mag de accommodatie niet in
een stad of dorp liggen en moet die ver-
wijderd zijn van snelweg of spoorlijn’, stelt
Van Oerle. Huisjes die niet aan de criteria
voldoen, worden geweigerd.

Inmiddels spreiden de broers hun vleugels
uit over de rest van Europa. Ruim een kwart
van de achtduizend huisjes staat in
Nederland. België is intussen goed voor
duizend huisjes, Frankrijk zelfs voor twee-
duizend - in beide landen zijn de meeste
huisjes eigendom van Nederlandse en
Belgische eigenaars. Maar ook in Duitsland
en Scandinavië beginnen de broers voet aan
de grond te krijgen.

Natuurhuisje.nl werkt ondertussen aan per-
fectionering van de duurzame principes van
het bedrijf. ‘Voor elke boekingsnacht plan-
ten wij een boom. Dit jaar zetten wij meer
dan 120 duizend bomen in de aangetaste
mangrovebossen in Madagaskar. We zijn
ernaartoe geweest om te controleren hoe de
bosbouwers daar het aanpakken. Mogelijk
gaan we ook bosprojecten steunen in Spanje
en Portugal.’ ■