



JOOST VAN HULST, JELLE ENGELS, WOUTER TOUW EN FIJKKE ENGELS (VLNR)

*Het bijzondere ondernemersverhaal
van Jelle Engels van WoningBaas*

‘ZONDER VALLEN EN OPSTAAN KOM JE ALS ONDERNEMER GEEN STAP VERDER’

Het traject dat Jelle Engels als ondernemer aflegt, is geen rechte weg. Met vallen en opstaan doorloopt hij een route die hem langs hoogte- en dieptepunten voert. Als het creatieve brein achter WoningBaas in Veldhoven gaat het hem momenteel voor de wind. Diezelfde wind heeft hij ook flink tegen gehad, sinds hij op zeventienjarige leeftijd besloot om te gaan ondernemen. Elke keer komt hij weer bovendrijven, vertrouwend op zijn gevoel én creativiteit als kompas. Kortom: de hoogste tijd om kennis te maken met een bijzondere ondernemer die bruist van de ideeën.

TEKST: ANDRÉ DRIESSEN | FOTO'S: BRIGIT STRIJBOS

Het ondernemersbloed stroomt in de familie van Jelle door de aderen. Beide opa's én zijn vader zijn ondernemers bij uitstek. Zijn vader runt een groothandel in bruingoed. Jelle bedenkt op school een concept voor een bijpassende winkelformule. „Na een succesvol begin met meerdere winkels komen we in 2008 in zwaar weer terecht“, blikt Jelle terug op de eerste zwarte bladzijde uit zijn carrière. „Door het grote aantal wanbetalers is een faillissement onafwendbaar. Om eerlijk te zijn: zo'n wijze les kun je beter op jonge leeftijd meemaken. Deze ervaring zette me op scherp. Ik kwam tot de conclusie dat ik het alleen voor het geld deed. Dat is de verkeerde

insteek. Nu doe ik alles met passie. Als de passie ervan afspat, komt het geld vanzelf.“

Enorme drive

Zijn leerschool is er geen van dertien-in-een-dozijn. Docenten op de middelbare school voorspellen dat er van hem niks terecht komt. Jelle wil alleen leren wat hem echt interesseert. Ook thuis is het geen koek en ei. Zijn ouders besluiten uit elkaar te gaan als hij nog jong is. Op dat moment steekt de ondernemersgeest de kop op. „Mijn moeder had het niet breed“, herinnert hij zich nog goed. „Ik deed een heitje voor een karweitje in de buurt om mijn moeder te helpen. Ik had met

het geld ook naar de speelgoedwinkel kunnen gaan, maar dat deed ik bewust niet. In deze periode is mijn enorme drive om het anders te doen ontstaan.“

Inspiratiebron

Als voetballer speelt Jelle in de jeugd van RKVVO. Bij elke wedstrijd staat zijn opa - de vader van zijn moeder - langs de lijn om hem aan te moedigen. „Hij is tot de dag van vandaag mijn grootste inspiratiebron. Voor elke jongen is het belangrijk om aanmoedigingen te krijgen. Ik was daar ook gevoelig voor. Hij inspireerde me om door te zetten. Toen mijn opa overleed, in 1999, ben ik gestopt met voetbal.



Aan zijn levenslessen denk ik nog elke dag met plezier terug. Hij zei ook altijd: 'Blijf altijd leren, dat houdt de geest jong als het lichaam ouder wordt'. Zo sta ik nog steeds in het leven. Boeit iets me niet, dan hoef ik het ook niet te leren. Als autodidact volg ik liever mijn eigen pad. Tegen slag is daarop geen probleem. Je moet blijven vallen en opstaan om verder te komen. Als ik niet meer zou vallen zou ik me pas zorgen maken."

Leergierig

Na het faillissement neemt Jelle twee weken vakantie, stapt vervolgens naar de Kamer van Koophandel en richt een bedrijf op in het bouwen en verkopen van websites. In deze periode is het onrustig in zijn hoofd, Jelle is echt zoekende: wat wil hij met zijn leven? Zijn tante vraagt of hij geen zin heeft om bij het vloerenbedrijf van haar toenmalige vriend Tom

te werken. „Omdat ik twee linkerhanden heb, leek me dat helemaal niks”, herinnert Jelle zich nog goed. „Mijn vriendin Pleuni bleef aandringen. Daarom ben ik toch maar voor hem aan de slag gegaan."

Jelle is leergierig en heeft de ambitie om de beste vloerenlegger van Nederland te worden. In problemen denkende collega's kijken hem met argusogen aan. Normaal gesproken staat er drie tot vijf jaar voor om dit vak in de vingers te krijgen. „Ik werkte me uit de naad en na een jaar kon ik zelfstandig alle vloeren leggen. Ik was niet de snelste, maar hoefde nooit terug te komen voor opleverpunten. Waarom? Ik beschouwde elke vloer als de vloer van mijn eigen huis."

Applicatie tatoeagemarkt

Vijf jaar lang gaat Jelle dagelijks als ZZP'er de vloer op. Van het ene op het andere moment stopt hij als

vloerenlegger. Hij overtuigt zijn zwager Wouter zijn baan op te zeggen en de auto te verkopen. Samen met hem start hij een bedrijf dat als doel heeft om met een applicatie de tatoeagemarkt wereldwijd te automatiseren en te professionaliseren. „We hebben er samen veel geld in geïnvesteerd, maar per saldo heeft het bedrijf niks opgeleverd", vat Jelle het avontuur samen. „We hebben er wel veel van geleerd. En heel belangrijk: we hebben elkaar als ondernemer leren kennen."

Droomstart

Samen met Tom - die Jelle inmiddels als zijn bonusvader beschouwt - starten ze aan een nieuw avontuur om weer met plezier geld te gaan verdienen. Na een gezamenlijke brainstorm ziet ICM Projects het levenslicht. „Met dit vloerenbedrijf voor de B2B-markt hadden we een droomstart", vervolgt Jelle zijn ver-

haal. „We kwamen op het juiste moment bij bedrijven binnen. Verder beschikten we over een uitgebreid netwerk met ZZP'ers. En we hadden een aantal familieleden opgeleid. Gezamenlijk konden we direct aan de slag."

Creativiteit

Ondanks de succesvolle start is Jelle bij ICM Projects niet in zijn element. Het werkplezier en de passie ontbreken. „Ik voelde dat ik meer behoefte had om voor een andere tak van sport te kiezen", concludeert Jelle in die tijd. „De consumentenmarkt was me veel meer op het lijf geschreven. Als je bij particulieren een vloer legt, staan ze na de oplevering - bij wijze van spreken - met tranen in hun ogen in hun handen te klappen. Die voldoening haalde ik te weinig uit mijn werk voor zakelijke klanten. Dit inzicht was het startsein om VloerenBaas

op te richten. Al snel ontdekte ik weer de creativiteit in mezelf. Ik genoot ervan om mijn ideeën te vertalen naar oplossingen waar klanten behoefte aan hebben. Zo schopte ik tegen het stoffige imago van de branche aan."

Totaalconcept

Huiseigenaars storen zich eraan als de samenwerking en de communicatie met bouwers en onderaannemers stroef verloopt en veel tijd in beslag neemt. Deze ergernis brengt Jelle op het idee om met WoningBaas een totaalconcept voor droomhuizen te ontwikkelen. „We hebben alles onder één dak: van ontwerp tot keukens en van badkamers tot vloeren en gordijnen", stelt hij tevreden vast. „Zo voorkomen we stress, voorkomen we faalkosten, lopen we in op de planning en optimaliseren we de afbouw van een woning."

Familiebedrijf

Drieënhalve jaar geleden stappen zijn zwagers Wouter en Joost en zijn broertje Fijkke ook in, waardoor het een echt familiebedrijf wordt. „Binnen onze holding MBSF kunnen zij beheren en ik creëren", legt Jelle de kruisbestuiving uit. Momenteel telt de groep zestig plus FTE. „Joost draait ICM Projects en Fijkke de WoningBaas-uitvoering. Wouter houdt me in het gareel en stuurt de financiële kant aan. We vullen elkaar aan en lopen elkaar dus ook niet in de weg." 🍷

WONINGBAAS

De Run 5136, Veldhoven
Tel. 040 - 808 00 06
info@woningbaas.nl
www.woningbaas.nl