

Angelo Hellmig (31) uit Tilburg heeft zijn eigen schildersbedrijf

“Werk voor, maar vooral mét je klant”

Angelo is een harde werker en een gedreven ondernemer. Sinds 2,5 jaar heeft hij een goed lopend bedrijf en pakt dat serieus aan. Momenteel werkt hij aan een vrijstaande woning in Oisterwijk waarvoor hij al het binnen- en buitenschilderwerk doet. Angelo: “Als ik na afloop het eindresultaat zie en wat voor metamorfose zo’n woning heeft ondergaan, dan ben ik echt wel trots!”

Ondanks een lange werkdag maakt Angelo een energieke indruk als we hem vragen of hij wil vertellen over zijn vak en het ondernemerschap. Dankzij zijn oom kwam hij met een omweg in het schildersvak terecht.

Angelo: “Na de VMBO volgde ik een opleiding bij de Marechaussee. Het lichamelijke aspect paste heel goed bij me, maar de onregelmatige werktijden en de verplichte uitzendingen naar missies vond ik lastiger. Vandaar dat ik er voor koos om geen beroepsmilitair te willen worden. Maar ja, wat dan wel? Mijn oom is schilder en dat sprak me wel aan. ’s Zomers in het zonnetje schilderen en ’s winters lekker warm bij de kachel, haha! Dus volgde ik de schildersvakschool in Tilburg. Ik haalde goede cijfers en wilde het maximale uit mijn opleiding halen. Daarom deed ik ook niveau 4 waarin je wordt opgeleid om een eigen onderneming te starten of om adviseur te worden in onze branche. Ik wist toen al dat ik later een eigen bedrijf wilde.”



De stap naar het ondernemerschap

Op de vraag wanneer het ondernemerschap bij Angelo begon te kriebelen antwoordt hij: “Ik begon bij een groot schildersbedrijf als leerling-schilder en groeide door tot projectleider/calculator. Na 11 jaar had ik daar alles bereikt wat ik kon bereiken. Mijn wens om een eigen bedrijf te starten waarin ik zou kunnen werken volgens mijn visie en werkwijze werd steeds groter. Toen heb ik de stap gewaagd om voor mezelf te beginnen.”

Angelo vervolgt: “Dat ging niet zomaar van de ene op andere dag natuurlijk. Er komt zoveel op je af en er zijn zoveel dingen waar je nog niks vanaf weet. Dat was best spannend. Ik dacht weleens: ‘Gaaf het wel lopen? Krijg ik wel genoeg werk?’. Nu het goed gaat met mijn bedrijf en ik alle facetten van het schildersvak ken en toepas, merk ik hoeveel energie ik ervan krijg.”

Werken in de breedte...

“Er zit zoveel variatie in het schildersvak. Je bent niet alleen de kozijnen in de verf aan het zetten, maar ook aan het voorbehandelen, glaszetten, kitten, behangen, repareren... Zo doen wij houtrotreparaties zelf; het is een van onze specialisaties. Wij hebben veel oog voor detail en doen regelmatig decoratief werk met speciale effecten, zoals wandafwerking met beton ciré of metallic-verf. Een goede voorbereiding is heel belangrijk voor het eindresultaat. Als ik zie hoeveel verandering een grondige voorbehandeling teweeg brengt aan een kozijn of deur, dan denk ik: ‘Dat is een mooi stukje werk dat ik heb afgeleverd.’ ‘Schoon’ werken vind ik ook belangrijk. Zo stofzuigen we altijd als het werk is gedaan, zodat de klant alles netjes krijgt opgeleverd.”

...en van begin tot eind

Een mooi voorbeeld van werken in de breedte is het huidige project van Angelo: een vrijstaande en volledig verbouwde woning in Oisterwijk.

Opgetogen vertelt Angelo: “Alles is gestukadoord en er



Over Angelo Hellmig

Angelo Hellmig (31) is geboren en getogen in Tilburg. Hij zit 13,5 jaar in het vak en heeft sinds 2,5 jaar zijn eigen bedrijf. Angelo is getrouwd met Debby en samen hebben ze een dochtertje van 17 maanden en een hond. Angelo: “Die twee gaan zo lief met elkaar om! Het zijn echt maatjes. Onze hond beschouwen we ook als gezinslid.” In het weekend trekt het gezin er graag op uit voor een lange boswandeling. Angelo’s andere passies zijn karate en boksen: “Nu ik zoveel werk staat dat helaas op een laag pitje, maar ik ben zeker van plan om dat later weer op te pakken!”

zitten nieuwe kozijnen en deuren in. Momenteel zijn we bezig met het binnenschilderwerk van de plafonds, de wanden, de plinten en de binnenkozijnen. De klant wilde graag een warme, landelijke sfeer en dat past ook goed bij het type woning. Samen hebben we een kleurplan opgesteld. Bij het opstellen daarvan kijken we ook naar de meubels en de gordijnen van de klant. Als die vrij prominent of overheersend zijn qua kleur, dan adviseren wij rustige kleuren als tegenhanger. We hebben er voor gekozen om het binnenwerk ‘airless’ te spuiten. Dat is een relatief nieuwe techniek die in opkomst is, waardoor de wanden net wat strakker en gladder ogen. Dat is ook ideaal qua snelheid nu het huis nog leeg is. In het voorjaar doen we alle gevelkozijnen, de dakgoten, de dakkapellen, de buitenkozijnen en we texen alle buitengevels. Als ik straks na afloop het eindresultaat zie en wat voor metamorfose zo’n woning heeft ondergaan, dan ben ik echt wel trots!”

Gebruik elkaars netwerk

Op de vraag hoe Angelo aan zijn opdrachten komt antwoordt hij: “Ik werk vaak samen met een collega-ondernemer. Ik noem het met opzet geen concurrent omdat we elkaar juist versterken. Als we elkaar kunnen helpen dan doen we dat en qua werk vullen we elkaar aan. Veel werk krijgen we via aannemers. Een van die aannemers is een oud-klasgenoot van me; zo kom je elkaar dan toch weer in je latere loopbaan tegen. Ook krijgen we opdrachten binnen via BNI-Nederland, een netwerkorganisatie waar ik lid van ben. Elke donderdagochtend komen de leden van onze ‘chapter’ bij elkaar waar allerlei verschillende branches samenkomen. Je helpt elkaar door elkaars netwerk te gebruiken, tips en ervaringen uit te wisselen en elkaar aan te bevelen. Op die manier genereer je werk voor elkaar.”

Groeien in het ondernemerschap

Angelo neemt het ondernemerschap serieus: “Ik ben heel precies, niet alleen in mijn werk maar ook hoe ik

mijn bedrijf heb opgezet. Een arbeidsongeschiktheidsverzekering hoort daarbij. Die is best duur, maar ik wil geen risico nemen. Er kan ook iets gebeuren in je vrije tijd, je kunt worden aangereden en een ziekte kan je zomaar overkomen.”

Ook zijn vakkennis houdt hij grondig bij: “Wij volgen cursussen, lezen vakbladen en we bezoeken vakbeurzen, fabrikanten en groothandels. Ik vind het interessant om productontwikkelingen en nieuwe technieken te volgen en ik vind het belangrijk om jezelf te blijven ontwikkelen. Ik werk nu 2,5 jaar als zelfstandige en het gaat goed met mijn bedrijf. Ik heb een schilder in loondienst, een leerling-schilder en dit jaar wil ik er nog een schilder bij. Al wordt dat lastig omdat er krapte is op de arbeidsmarkt; goede schilders zijn schaars.”

“Werk is veel meer dan geld verdienen”

Wat wil Angelo als tip aan zijn collega’s meegeven? “Als je ’s ochtends je bed uitstapt met het lood in je schoenen, krab jezelf dan op je hoofd of dit wel het werk is wat je wilt doen. Ga op zoek naar iets anders dat je wèl leuk vindt. Je brengt bij wijze van spreken meer tijd door met je collega’s dan met je gezin. Zorg er dan voor dat je plezier en energie uit je werk haalt. Zelf werk ik zo’n 70 à 80 uur per week, dus voor mij geldt dat helemaal. Werk is voor mij zoveel meer dan geld verdienen. Als je passie hebt voor wat je doet, dan kun je alles; je moet het alleen echt willen.”

Droomklant

“Wat ik ooit nog zou willen schilderen? De Efteling. Dat is écht mijn droomklant. Er staan zoveel geweldige objecten met heel gevarieerd schilder- en decoratiewerk. Naast de sprookjesfiguren hebben ze prachtige gebouwen. En ik kom natuurlijk uit Tilburg hè, vlakbij Kaatsheuvel. Als kind kwam ik er regelmatig, dus een beetje jeugdsentiment komt er ook bij kijken. Je bent daar echt even in een andere wereld. Wat zou ik het mooi vinden als ik daar rond zou lopen en zou kunnen zeggen: ‘Dát heb ik nou geschilderd!’”