

Van kou op de scooter tot eigen kantoor in Eemnes

Ze kennen elkaar sinds de basisschool en voetballen ook samen. Inmiddels bestieren Jesper van den Engel en Ruben Eggenkamp, beiden pas 22 jaar oud, een eigen bemiddelingsbureau voor de horeca. Op hun online platform Reddende Engel Horeca worden personeel en horecabedrijven met elkaar in contact gebracht. Van den Engel begon alleen, kleinschalig. Inmiddels is Eggenkamp 'partner' geworden en hebben ze samen een kantoor in Eemnes.

Bert-Jan van Oel

Eemnes ■ De twee ondernemers hebben zelf de nodige horeca-ervaring. Jesper van den Engel studeerde een tijd aan de Hotelschool in Leeuwarden en deed net als Ruben Eggenkamp praktijkervaring op bij het plaatselijke Grandcafé Eemland, waar veel jongeren uit Eemnes in de loop der jaren een 'bijbaantje' hebben gehad. Van den Engel: „Een goede leerschool hoor. Ze leren je de kneepjes van het vak. Je doorloopt daar als het ware een opleiding.”

Van den Engel zat nog op de Hotelschool toen hij zichzelf als zzp'er aan diverse horecabedrijven ging 'verhuren'. Op 1 april 2022 opende hij zijn eigen online bemiddelingsbureau voor de horeca. „Je had al dergelijke platforms, die grootschaliger zijn dan wij. Maar er is een grote markt voor horecapersoneel, dus ik dacht: als ik met Reddende Engel Horeca in een aantal opzichten onderscheidend ben, kan ik ook een deel van die markt innemen.”

Vrienden- en kennissenkring

Het begin was, zoals vrijwel altijd, moeilijk. „Ik heb bij restaurant George in Laren gewerkt als zzp'er en dat was ook mijn eerste echte klant. Hoe ik te werk ging? Ik deed zelf nog als zzp'er klussen in de horeca en als ik ergens hoorde dat er nog personeel gezocht werd, schakelde ik mensen in uit mijn vrienden- en kennissenkring. Dat ging nog heel simpel, via WhatsApp.”

„
Ik schakelde mensen uit mijn vrienden- en kennissenkring in als ik hoorde dat personeel werd gezocht

Jesper van den Engel
Reddende Engel Horeca

Ruben Eggenkamp behoorde ook tot de kennissenkring. „Samen op de basisschool gezeten, samen gefietst naar de Huizermaat toen we op de middelbare school zaten en ook allebei bij Eemland gewerkt”, vat Eggenkamp samen. „Als je een jaar of achttien bent is het leuk om in een restaurant of café een baantje te hebben. Ik stu-

deerde een tijdje bedrijfskunde in Utrecht maar daar kwam de klad in door corona. En omdat ik wist dat ik niet mijn hele leven met een dienblad wilde rondlopen, zocht ik wat anders. Ik ging nog weleens samen met Jesper op de motorscooter naar Amsterdam, om daar in de horeca te werken. Ik achterop, met mijn hoofd gebogen tegen de kou en de wind en me vasthoudend aan Jesper. Soms stonden we met pech langs de A1. Het was een beetje ploeteren. Totdat Jesper vroeg of ik met hem mee wilde doen. Sinds 2023 zijn we partners in Reddende Engel Horeca.”

Betrouwbaarheid

Jesper van den Engel: „We deden samen het werk vanuit ons beider ouderlijk huis. We wonen nog steeds thuis, maar inmiddels werken we op een eigen kantoor. We proberen ons te onderscheiden in kwaliteit en betrouwbaarheid van het horecapersoneel dat via ons platform werkt. We doen een intakegesprek met iedereen die zich bij ons inschrijft en op zoek is naar werk in de horeca. En we houden ook persoonlijk contact met de opdrachtgevers, de horecabedrijven die bij ons zijn ingeschreven. Zodat we ook weten of de zzp'ers goed functioneren en welk niveau van hen wordt gevraagd.”

Op hun website hebben de twee een live ticker lopen. Zodat de bezoeker van de site (en Van den Engel en Eggenkamp zelf) de exacte cijfers kunnen bijhouden. Op het moment dat dit artikel wordt geschreven staan er 1180 freelancers

„
Ik wil niet een hele generatie wegzetten, maar veel jongeren van nu zijn liever lui dan moe

Ruben Eggenkamp
Reddende Engel Horeca

ingeschreven, zijn er 125 horecabedrijven aangesloten en zijn er 10.441 'diensten' vervuld. „Een dienst is een shift die een zzp'er draait”, legt Van den Engel uit. „Belangrijk vind ik vooral dat de tevredenheid over onze bemiddeling tussen werkzoekenden en horecabedrijven honderd procent is.”



Jesper van den Engel kijkt mee op de laptop van Ruben Eggenkamp.

FOTO STUDIO KASTERMANS/DANIELLE VAN COEVORDEN

Ze streven altijd naar een 'vullingspercentage' van honderd procent. „En dit lukt ook altijd, afhankelijk van het tijdstip en de voorwaarden waaronder de diensten worden gedeeld. Wanneer een dienst op dezelfde dag wordt uitgezet, lukt het vaak nog om deze te vullen, maar dit is niet altijd het geval. Dit geldt ook voor opdrachtgevers met een minder goede reputatie of voor diensten met een laag tarief op ongunstige tijden, waarbij de verwachtingen hoog liggen. Wie veel eist, kan niet voor een dubbeltje op de eerste rang zitten en moet bereid zijn de juiste prijs te betalen. Zelfs al is er sinds corona een tekort aan horecapersoneel.”

„Maar”, zegt Eggenkamp, „naast die circa 1000 zzp'ers die bij ons staan ingeschreven, hebben we ook heel veel mensen afgewezen. Ik denk ongeveer 1200. Niet iedereen is geschikt. En ik wil niet een hele generatie wegzetten, maar veel jongeren van nu zijn liever lui dan moe. Hebben allerlei voorwaarden ook. Maar je moet gewoon hard willen werken en hoe beter je bent, des te hoger je uurtarief. Als we van een opdrachtgever horen dat iemand uit ons zzp bestand niet goed functioneert, bellen we de desbetreffende persoon op en gaan we in gesprek of diegene misschien een slechte dag had of toch niet voldoet aan de kwaliteiten die de

opdrachtgevers zoeken.”

„Is dit laatste het geval, dan wordt hij of zij bij ons geschrapt. Misschien hard, maar we hanteren hoge standaarden, we organiseren zelfs trainingssessies. Die doen we niet zelf, daar huren we een gespecialiseerd bedrijf voor in.”

„Duidelijkheid naar alle partijen werkt het beste. Dan moet je soms hard zijn, maar als je geen beslissingen neemt, wordt het een beetje modderen”, zegt Eggenkamp. „Jongeren - en we werken vooral met zzp'ers tussen de achttien en 25 jaar - krijgen door de hele dag op hun telefoon te zitten scrollen, een vertekend beeld van de werkelijkheid. Allerlei filmpjes en influ-

encers wekken de schijn dat je zonder hard te werken zomaar heel rijk kunt worden. De realiteit is natuurlijk anders.”

Dat lijkt makkelijk verdiend, maar de twee Eemnessers houden constant contact met de mensen in hun bestand. En met de werkgevers. „Die persoonlijke touch onderscheidt ons. De zzp'ers en de horecabedrijven leggen zelf contact met elkaar, maar wij bewaken de kwaliteit en sturen bij. Als er meer vraag is naar personeel dan we op zo'n moment kunnen bieden, gaan we direct adverteren op de sociale media: TikTok, Instagram en Facebook. Daar komen dan ook weer werkzoekenden op af die zich bij

ons kunnen inschrijven als ze zijn 'gescreend'. We vragen altijd naar ervaring, vorige werkgevers, etcetera. Zodat we een beeld hebben.”

Reddende Engel Horeca biedt de zzp'ers ook nog een aantal mogelijkheden op betalingsgebied. „Als je wilt, betalen we binnen 24 uur na goedkeuring van de checkout een dienst uit. Uitbetaling binnen dertig dagen is ook een optie en je kunt ook zelf wachten tot je tijdelijke opdrachtgever je betaalt. In de eerste twee gevallen is er een fee van 5 en 2,5 procent aan verbonden, want wij moeten dan wel alles voorschieten en nemen het risico dat de opdrachtgever niet betaalt/failliet gaat”, aldus Van den Engel.