

VAN PROBLEEMBEDRIJF NAAR GROEIDIAMANT

Stel, je hebt een succesvol bedrijf opgebouwd op basis van een fiscale regeling. Als die wordt afgeschaft, heb je een serieus probleem. Dat overkwam Bob Dijkstra, directeur/eigenaar van NFP Groep. In plaats van bij de pakken neer te zitten, verlegde hij zijn koers. Met de Groeiversneller van Port4Growth gaat hij zelfs voluit voor groei. Dijkstra over wat groei voor hem betekent.

VERANDERING

'Ik ga met mijn bedrijf door een fundamenteel verandingsproces heen. Ik ben jarenlang marktleider geweest op het gebied van de 'fiets van de zaak-regeling.' Die regeling is onlangs afgeschaft en vervangen door de Werkkostenregeling die alle secundaire arbeidsvoorwaarden met belastingvoordeel regelt, van bedrijfsfitness tot telefoon van de zaak. Binnen die regeling mag je als werkgever 1,2% van de fiscale loonsom uitgeven aan allerlei arbeidsvoorwaarden. De verwachting was dat de verschillende onderdelen onderling zouden gaan concurreren en dat de fiets het kind van de rekening zou worden. Dat vroeg om een andere aanpak. Ik dacht: als wij nu het hele potje gaan beheren, zitten we altijd aan de goede kant. Dat resulteerde in FiscFree®: wij ontzorgen werkgevers voor het hele pakket secundaire arbeidsvoorwaarden met belastingvoordeel (de zogenaamde extraatjes via de baas), en zorgen bovendien dat ze niet boven de drempel van 1,2% uitkomen, zodat ze geen boete krijgen. Die aanpak werkt. Wat in eerste instantie een bedreiging leek, is nu veranderd in een kans.'

AMBITIE

'De Groeiversneller heeft mij gedwongen na te denken over mijn stip op de horizon. Mijn drive is het bedenken van een businessmodel en dat uitbouwen tot een geoliede machine en een goed commercieel proces. Mijn ambitie is om van FiscFree® net zo'n groot succes te maken als van mijn vorige bedrijf. Dat betekent concreet dat ik de grootste aanbieder van arbeidsvoorwaarden in Nederland wil worden. We zijn nu hard bezig binnen de Werkkostenregeling, maar de volgende stap is om de dienstverlening uit te breiden buiten de regeling. Fiscale spelregels kunnen interessant zijn, maar ze hangen ook als een zwaard van Damocles boven je hoofd. Uiteindelijk wil ik liever niet meer afhankelijk zijn van de grillen van de overheid.'

BOB DIJKSMA

Functie:
Directeur
Nationale Fiets
Projecten (NFP)

Opleiding:
Universiteit van
Groningen



BALANS

'Ik ben geen doorsnee ondernemer die tachtig uur in de week draait en continu met het bedrijf bezig is. Als ik werk ben ik honderd procent effectief en geconcentreerd, maar ik kan ook om zes uur zeggen: ik stop ermee, morgen is er weer een dag. Ik kan goed loslaten. Zo ben ik drie jaar geleden met mijn gezin op wereldreis geweest. Toen heb ik me een jaar lang nauwelijks met het bedrijf bemoeid en dat ging prima. Volgens mij heb ik een goede werk-privé-balans doordat ik de verschillende terreinen van het leven goed kan scheiden en alles wat ik doe voor honderd procent doe. Als ik thuis ben, ben ik ook echt thuis en heb ik geen zin meer om het over het werk te hebben. Mijn vrouw werkt ook in het bedrijf, maar als we thuis zijn praten we zelden over het werk. Dan gaat echt de knop om.'

**'IK BEN NIET ZO VAN ALLES
OP EEN WEEGSCHAAL
LEGGEN EN ER NOG EEN
NACHTJE OVER SLAPEN.
HET IS JA OF NEE.'**

PERSOONLIJKE GROEI

'Ontwikkeling is een continu proces. Groeien in het werk betekent voor mij ook groeien als mens. Ik wil beter worden in de dingen die ik doe, beter met mensen omgaan, betere keuzes maken et cetera. Daarbij helpt het om je te concentreren op je sterke punten. Ik heb me altijd gefocust op wat ik belangrijk vond en probeer geen energie te steken in dingen die ik niet in de hand heb. Aangezien ik met mijn vorige bedrijf sterk afhankelijk was van de fiscale regelgeving, heb ik wel een poosje elke week in Den Haag

DOE EENS WÉL GEKI

Nederland kent ongeveer vijfduizend ondernemers die ambitie hebben. Niet de vanzelfsprekende ambitie, maar echte ambitie! Er van dromen dat je iets (bijna) onmogelijks hebt neergezet. Geen irreële ondernemersdroom, maar echt iets dat je zou kunnen bereiken, maar wel zo mooi dat het als een droom die uitkomt voelt. De Nederlandse nuchterheid zit ons dan vaak in de weg. Doe maar gewoon. Je kop niet boven het maaiveld uitsteken. De voortuin netjes aanharkende huisman en stoepjes schrobbende huisvrouw, alles onder controle, "geen gekke dingen graag-mentaliteit" ontworstelen we maar langzaam. Of denkt je dat deze cultuurdrager al weg is? Voor wie daar maar een beetje onderzoek naar gedaan heeft, weet dat cultuur hardnekkig is. Als ondernemer en oprichter van het platform voor groeiondernemers Port4Growth heb ik de luxe mogen ervaren om in de afgelopen tien jaar honderden, in de bovenstaande zin, "cultuurbarbaren" mogen ontmoeten. Doe eens wél gek! Eens even niet aanharken: kijken wat het wordt! Wat is als ondernemer diep-

gezet om te lobbyen voor gunstige regels. Maar ik merkte al snel dat ik daar geen verschil in kon maken, dus daar ben ik mee opgehouden. Je kunt je energie beter stoppen in dingen waarmee je echt meerwaarde kunt creëren.'

INTUÏTIE

'Hoewel ik vrij rationeel ben, laat ik mij bij het maken van keuzes toch vaak leiden door mijn gevoel. Ik ben niet zo van alles op een weegschaal leggen en narekenen en er nog een nachtje over slapen. Ik neem vrij makkelijk beslissingen, het is ja of nee. Als ik ja zeg, geloof ik ook in focus. Dan zorg ik dat het gebeurt, dat iets van de grond komt en een succes wordt. Ik zeg ook vaak genoeg nee. Je kunt beter een paar dingen goed doen dan veel dingen half. Of het ja of nee wordt, is vaak afhankelijk van mijn intuïtie. Als ondernemer komen er geregeld dingen op je pad waarvan je niet weet wat je ermee aan moet, die moeilijk zijn te onderbouwen of te kwantificeren. Ik probeer me in zo'n geval te verplaatsen in de klant en te voelen waar het naartoe gaat. Als iets goed voelt, doe ik het. Natuurlijk zijn er wel eens keuzes die minder goed uitpakken, maar als ik op intuïtie vaar gaat het meestal wel goed. Dat is het leuke van ondernemen: je bent uiteindelijk alleen aan jezelf verantwoording verschuldigd.'



down mijn echte droom? In één van onze programma's "Groeiversneller" laten we de ondernemers hun echte droom expliciet maken. Makkelijk? Nee! Geeft het een doorbraak? JA! Inmiddels hebben zo'n kleine tweehonderd ondernemers deze doorbraak gemaakt. Door anders te denken, innovatie toe te passen, out of the box praktisch toe te passen, kom je inmiddels bewezen verder. Ik heb groot respect voor Bob Dijkstra met zijn NFP Groep. Zijn verhaal laat zien dat je doorbraken kunt forceren en persoonlijk en met je bedrijf stappen verder komt. Ik wens hem en zijn team veel succes toe en je veel inspiratie met zijn verhaal.

Joop de Jong

Ondernemer/oprichter van het platform voor groeiondernemers Port4Growth