

## Baanbreker

*Deze rubriek geeft inzicht in persoonlijke overwegingen bij het maken van een opvallende carrièrekeuze. Dit keer spreken we Peter Dijkstra, ondernemer pur sang en oprichter van B-Informed.*



## BETER NU SPRINGEN DAN LATER SPIJT KRIJGEN

*In zijn curriculum vitae wisselen de functies programma-/projectmanager, interim-manager en consultant elkaar steeds af. Slechts heel kort verrichtte Peter Dijkstra zijn functies in dienstverband. Het ondernemen zit hem in het bloed, of het nu als zzp-er is of als directeur/eigenaar van een bureau. Het verschil is dat hij nu aan de andere kant van de tafel zit, de leverancierszijde. Midden in crisistijd startte hij B-informed, een netwerkorganisatie gericht op 'Next Generation' bedrijfsoplossingen met het ERP bedrijfssoftwaresysteem Odoo.*

**W**e ontmoeten elkaar in het oude PTT-gebouw in hartje Breda. Een gebouw dat tot de verbeelding spreekt, getuige ook de escaperooms die de gehele begane grond in beslag nemen en in spelvorm het verleden van het gebouw onthullen. De ruimte van B-informed valt op door het gebrek aan kamers en schotten en zelfs bureaus zijn spaarzaam aanwezig. De enorme vergadertafel nodigt uit om aan te werken. Daar nestelen we ons dan ook voor een gesprek over de loopbaan van een bevoegen ondernemer.

### **Jouw achtergrond ligt in de bouw, toch is ICT leidend in jouw loopbaan. Hoe is dat zo gekomen?**

'Ja, ik heb bouwkunde gestudeerd, maar daar inhoudelijk nooit iets mee gedaan. Direct na mijn studie kwam ik bij een softwarehuis terecht dat weliswaar actief was in de bouw, maar ik ging software implementaties begeleiden. Vrij snel rolde ik de organisatieadviespoot in en deed ik adviestrajecten bij voornamelijk bouwbedrijven. Als consultant bestonden mijn opdrachten overwegend uit een combinatie van bedrijfskunde en ICT. Ik was erg jong (28) toen ik me verzelfstandigde, want ik had

de overtuiging dat hetgeen ik voor een werkgever deed, ik ook zelfstandig kon doen. Samen met een partner startten we een organisatieadviesbureau.

### **In jouw loopbaan deed je veel mooie project- en interim-opdrachten bij uiteenlopende opdrachtgevers. Waarom ben je niet gewoon doorgegaan met wat je kennelijk al succesvol deed?**

'Er zijn twee belangrijke redenen. De eerste is een persoonlijke. Hoe je leven loopt en je toe bent aan een nieuwe uitdaging.'

### **Is dat niet een wat al te eenvoudige verklaring? Een beetje een jekwoord zelfs?**

'Ja, eigenlijk wel, maar het gebeurt simpelweg als je al ruim 20 jaar in dezelfde omgeving zit. Ik werd onrustig in het besef dat het zo door zou gaan. Misschien was het ook wel die jonge ondernemer die nog graag een keertje wilde knallen, de spanning opzoeken van iets nieuws.'

'Ik had prima nog tot in lengte der jaren op interim-basis projectmanagementopdrachten kunnen blijven verrichten. Toen Odoo op mijn pad kwam, zag ik een product met potentie, een *gamechanger*. Ik werd

door het product gegrepen en kreeg iets tastbaars in handen waarmee ik een stip op de horizon kon zetten. Ik geloofde er in en wilde er vol voor gaan. Dit onvoorwaardelijke geloof in iets was nieuw voor mij en daarmee de tweede, en belangrijkste, reden voor de switch. Om die sterke ondernemersdrang kon ik niet heen. Ondanks de onbekendheid van het product ben ik radicaal gestopt met interim-opdrachten en heb de keuze gemaakt om dit product in de markt te gaan zetten. Ik kan met stelligheid zeggen dat het anders altijd was blijven knagen waarom ik het niet gedaan had. Dus ik sprong.'

### **Is dat een andere drive dan als zelfstandig projectmanager je opdracht tot een goed resultaat brengen?**

'Het verschil zit in de rol die ik heb. Als projectmanager ben ik onderdeel van de klantorganisatie en breng ik kennis, knowhow en ervaring in om tot het resultaat te komen. Ik doe dit vanuit verantwoordelijkheid van de klant. Nu zit ik als leverancier aan de andere kant van de tafel. Natuurlijk, ik draai ook projecten, maar nu in de rol van *counterpart*. Ik heb een andere relatie met de klant en er zijn andere verwachtingen. Ik moet leveren, een project run ik daardoor anders.'



'Daarnaast heb ik de verantwoordelijkheid voor mijn eigen organisatie en ben ik met lange termijn doelstellingen bezig. Uit de tijd met interim- en projectmanagement-opdrachten is mij gebleken dat lijnmanagement nooit mijn ding is geweest. In de opbouw van mijn eigen organisatie komt dat tot uiting. Wij werken volledig hybride, zowel via vaste contracten als met freelancers. Daarbij stuur ik alleen op verantwoordelijkheden. Er is geen formele hiërarchie, we houden geen vakantiedagen bij en er worden geen begin- en eindtijden of werklocaties afgesproken. Ieder heeft daarin zijn eigen verantwoordelijkheid. Het werken met professionals maakt dat natuurlijk gemakkelijker. Overigens vraagt het wel degelijk een bepaald type medewerker. Tijdens sollicitatie-gesprekken benadruk ik altijd: je moet tegen georganiseerde chaos kunnen en kunnen omgaan met de vrijheden die je hier krijgt. We werken gezamenlijk aan projecten. Mijn mensen zijn geen medewer-

kers, we zijn samenwerkers, vaak op afstand.'

**Dat is een mooi bruggetje naar het thema van dit nummer: communities. B-informed is een netwerk-organisatie, werken jullie in een community?**

'Odoo wordt online – open source – ontwikkeld. We hebben geen servers, alles staat in de cloud. Dit betekent dat we in een wereldwijde community van 700 partnerorganisaties samenwerken. Odoo ontwikkelt generieke business apps die door de community aangevuld en uitgebreid worden op land-, klant- en branche-specifiek niveau. Dat gaat vele malen sneller dan traditioneel software ontwikkelen. Het is een community van kennis, capaciteit en een enorme ontwikkelkracht. Heb ik een vraag, dan leg ik deze daar neer. Een antwoord heb ik soms per omgaande binnen. Zo werken we momenteel met een Roemeense partner samen aan een specifieke klantvraag. Op deze wijze

ga ik samenwerkingen aan die ik anders niet voor mogelijk zou houden. Natuurlijk is er concurrentie met elkaar, tegelijkertijd werken we samen tegen de stroom van traditionele structuren en pakketten in. Dat geeft een boost en stimuleert mij in het internationaal zakendoen.'

**En de klant zelf? Maakt hij ook onderdeel uit van de community?**

'Jazeker! Transparantie is de kern van onze dienstverlening. Binnen B-informed richten we voor een opdracht klantteams op. De samenstelling van de teams is divers en kan over de grenzen van onze eigen organisatie heengaan. Het is een community van (externe) spelers rondom klantorganisaties. De klant is zelf ook onderdeel van het klantteam en kan bijvoorbeeld in het ticketsysteem in volledige openheid de be- en afhandeling van issues volgen. Het belang van de community waarin we werken is groot. Het open karakter van Odoo en van onze eigen organi-

## PETER DIJKSTRA

Peter Dijkstra was al jong ondernemer. Na zijn 50e ontdekte hij dat ondernemen een nieuwe dimensie kon bevatten. Zijn bedrijf B-informed is een netwerkorganisatie en Odoo ERP implementatie-specialist voor middelgrote ondernemingen in de sectoren Diensten, Industrie en Handel & Toelevering. Al na 3,5 jaar werd hij *gold partner* in Nederland en hij is thans genomineerd voor de prijs van 'Best Odoo partner Europe'. Het doorontwikkelen van het internationale karakter van B-informed is de volgende doelstelling die hij zich heeft gesteld. Als het hem lukt om daarbij de bedrijfscultuur van vrijheid en transparantie te handhaven, is hij geslaagd. Zijn motto leent hij van Richard Branson: 'Complexity is your enemy. Any fool can make something complicated. It's hard to keep things simple'.



satie maakt ons enorm flexibel en innovatief. Het is een wereld van verschil met traditionele netwerken.'

### Vervangt het werken in communities elkaar in levende lijve ontmoeten?

'Dat is absoluut een valkuil. Onze consultants horen bij de klant te zitten, daar maakt een community geen verschil in. Maar bij hybride werken ligt het op de loer om elkaar helemaal niet meer te hoeven zien. Ik bel vanuit de auto via Skype met India, intern werken we met Slack en meer handige toepassingen. Toch stimuleren we persoonlijk contact met elkaar. *Developers* gaan regelmatig samen met een consultant naar de klant, ondanks dat zij daar eigenlijk nooit hoeven te zijn. Simpelweg om gevoel te

houden bij de opdrachtsituatie. Ook houden we georganiseerde dagen op kantoor. Die zijn niet het meest productief, maar zeker zo waardevol. Datzelfde geldt voor de Odoo partners in Nederland waarmee we inspiratiedagen houden. Zelfs met de B-informed counterpartners uit India en Indonesië hebben we regelmatig live ontmoetingen. Ik pak toch sneller de telefoon in plaats van een schriftelijk medium om te overleggen als we elkaar eenmaal persoonlijk ontmoet hebben.'

### 'Lopen privé en werk niet steeds meer in elkaar over door het gebruik van allerlei vormen van community tools?

'Ja, dat is een minder positieve eigenschap. Het houdt nooit op. Mede vanwege onze vrije werkcultuur en onze internationale klanten

(tijdsverschil), worden werkuren gecompenseerd in avonden en weekend. Waakzaamheid blijft geboden, soms grijpen we zelfs in, dan sturen we iemand verplicht op vakantie!'

---

Joke Twigt werkt als interim-manager en organisatieadviseur vanuit haar eigen bedrijf de Management-Zaak.

