



laai of een
honkbalknuppel!

John Jansen



John Jansen ●

laai

of een

honkbalknuppe!



inhoud

	Verantwoording	4
	Omkijken moet!	6
1	“Bam! Die kwam binnen!”	8
2	“John draaide als kind al van alles uit elkaar”	11
3	“Op mijn zeventiende verdiende ik al meer met klussen, dan mijn vader als buschauffeur”	13
4	“Dan heb je ineens een bedrijf met één grote klant en een half miljoen schuld”	22
5	Dynafix op weg naar awards in binnen- en buitenland	39
6	Dynafix gaat lean, hoe werkt dat?	49
7	Dynalogic, snelle en efficiënte logistiek doe je gewoon zelf	61
8	Privé en zaak, hou die maar eens gescheiden	74
9	John Jansen delegeert graag in de omgang met zijn personeel van hoog tot laag	80
10	Common sense, geen rocket science	90
11	Verzekeringsfraude met mobieltjes loont niet meer dankzij Dynasure	94
12	Dynacommerce: software van een niet-it'er	97
13	Hulk Helikopters: van zakenvlucht tot ‘piloot voor 1 dag’	108
14	Tim Hofman haalt in YouTube BOOS-reportage uit naar service telefoonreparatie:	112
15	En wat nu, John en Stella Jansen?	118

Verantwoording

John Jansen wil in dit boek zijn ervaringen delen. Niet alleen zijn avonturen als in een heuse jongensroman, maar ook letterlijk de expertise die hij in de afgelopen jaren opgedaan heeft, als ondernemer én als mens. John is als ondernemer geslaagd. Dat dat niet alleen met hard werken gelukt is, maar vooral ook met de durf om leven en business van een heel andere kant te bekijken dan de meeste andere mensen doen, dat vindt John Jansen een reden om de hoofdrol te spelen in een boek. Een inspiratieboek moet het worden, met drie belangrijke lessen:

- 1. durf out of the box te denken,**
- 2. denk niet dat je het allemaal in je eentje kunt, maar zoek assistentie voor de dingen waar je zelf niet zo goed in bent, en**
- 3. succes hangt niet af van je achtergrond of opleiding maar van geloven in je eigen dromen en doorzettingsvermogen.**

Zo heeft John Jansen in zijn succesvolle loopbaan 19 bedrijven opgebouwd, met de hulp van zijn compagnon Dick Wammes, tientallen adviseurs en duizenden werknemers, die hij de kans heeft geboden om met hun capaciteiten deel uit te maken van een dynamische omgeving binnen een groep bedrijven, waarvan de naam niet voor niets bijna telkens met het voorvoegsel 'Dyna-' begint.

In dit boek komt niet alleen John Jansen zelf aan het woord, maar spreekt - op uitnodiging van John - ook een selecte groep betrokken mensen over hun gezamenlijke optrekken door de jaren heen. Mensen uit zijn directe persoonlijke omgeving en uit zijn zakelijke verleden vertellen ieder vanuit hun eigen invalshoek over de tijd dat ze samen met John bij de opbouw van zijn imperium betrokken waren of nog zijn. Maar daarnaast vertelt vooral John Jansen zelf over zijn leven tot nu toe. Met praktijkvoorbeelden, ter lering en vermaak. Want hard werken is oké, vindt John Jansen, "maar het moet wel leuk blijven".

Dit boek omvat twee delen. Deel 1 is de persoonlijke biografie van John Jansen, verteld in 15 hoofdstukken. Deel 2 bestaat uit 30 leermomenten. In korte bespiegelingen vertelt John Jansen over situaties en problemen die hij in de dagelijkse praktijk van zijn bedrijven is tegengekomen. Het zijn vaak omstandigheden waaruit anderen niet zomaar een goed heenkomen gevonden zouden hebben, maar waar John Jansen zich op zijn John Jansen's uit heeft gered. De leermomenten geven inzicht in John's aparte manier om naar problemen te kijken, waar vrijwel alle ondernemers tegenaan lopen. Ze zijn speciaal bedoeld voor beginnende en doorstartende ondernemers, zoals John er ook een is geweest.

Ruud Kerstens (journalist/biograaf)



Omkijken moet!

Soms is het goed om even stil te staan in het leven en om te kijken naar wat geweest is. Dan kun je je eigen sporen zien. Waar je geweest bent, met wie en wanneer en wat je eraan overgehouden hebt. Ergens in dit boek gaat het over mijn idee dat het positief kan werken als mensen zouden nadenken over hun eigen grafrede. Nu er in dit boek teruggekeken wordt op de afgelopen 50 jaren van mijn leven heeft dat ook iets plechtigs. Maar zo'n rede is wat mij betreft nog lang niet aan de orde. Dus hoeft omzien hier niet gepaard te gaan met grote woorden, maar kan er gewoon gekeken worden naar wat ik allemaal uitgespookt heb en wie en wat daarbij een rol gespeeld heeft. Naarmate het boek vorm kreeg kwam ik ook dichterbij mijn eigen gevoel. Het gevoel dat ik vanaf mijn twaalfde levensjaar heb leren uitschakelen komt langzaam weer terug. In dat opzicht heeft het schrijven van een boek ook een therapeutisch doel gehad.

Een ding vind ik heel belangrijk. **Als ik terugkijk dan komen er heel wat successen voorbij en dan lijkt het alsof ik dat allemaal in mijn eentje voor elkaar gekregen heb. Dat is dus niet zo. En dat wil ik hier vooraf wel even sterk benadrukken.**

Bedankt Stella, Demi en Joeri...

Er zijn veel mensen waar ik heel veel aan te danken heb. Op de eerste plaats mijn vrouw. Want stel je maar eens voor hoe moeilijk het is om te leven met een man die constant bezig is met zijn bedrijven, met innovaties, met zoeken naar nieuwe klanten en het aan de gang houden van honderden personeelsleden. We mogen dan wel samen begonnen zijn in onze eigen garage, maar sinds ik de vleugels uitgeslagen heb, heb jij ervoor gezorgd dat we als gezin konden blijven functioneren. Dank, dank, dank daarom aan jou, Stella mijn echtgenote en niet alleen aan jou maar ook aan onze lieve kinderen Joeri en Demi. Want zo'n vader die altijd maar aan het werk is, en dan ook nog 8 maanden in Maastricht woont om te ontdekken wat echt belangrijk is, dat is voor opgroeiende kinderen ook niet niks.

... en bedankt alle Dyna-collega's

En als ik omkijk dan zie ik al die collega's waar ik zoveel aan te danken heb gehad. Waarvan er maar een paar in dit boek aan het woord komen. Sommigen maar zijdelings, maar dat is dan de eigen keuze. Zoals mijn zakenpartner Dick Wammes, die toch ook terecht tussen de regels door in de gebeurtenissen van dit boek voorkomt. Want we hoeven niet de deur bij elkaar plat te lopen om respect voor elkaars aandeel in onze samenwerking te hebben. Het was een rollercoaster, onze gezamenlijke rit. **Wat dat betreft heb ik als ik terugkijk het beeld van een flipperkast met mijzelf in de rol van de bal, die van hot naar her door de hele kast raast.** En Dick dan in de rol van superslimme pinball wizard, die probeert de bal binnen het speelveld te houden. Handig dat hij niet twee of drie, maar wel tien stappen vooruitdenkt. En ondertussen loopt de teller op tot almaar hogere high scores. Soms schiet ik tussen de flippers door via het middenpad naar buiten. Maar geen nood. Extra ballen zat. En als het al eens 'game over' is, dan staan er ook genoeg vrije spelen op de teller om nog heel lang ons spelletje te spelen. Met nog steeds een rol voor al die collega's, die we in veilige haven achtergelaten hebben en die we natuurlijk niet genoeg kunnen bedanken voor hun grote inzet. Mensen van Dyna, bedankt allemaal!

John Jansen

1. ‘Bam! Die kwam binnen!’

Het is maandag 17 februari 2020. John Jansen zit in de wachtkamer van de Reinoud Kliniek in Hoensbroek op zijn beurt te wachten, als de arts die een week eerder een stukje weefsel bij hem verwijderd heeft, wel heel enthousiast de gang op komt lopen. “Meneer Jansen kom binnen, ik heb goed nieuws!”

John moet er nog om glimlachen: “Ik denk ‘waar heeft die last van’, zo enthousiast deed ze.” Binnen wordt dat meteen duidelijk. “Meneer Jansen”, zegt de dokter, “u bent net op tijd geweest. Als u twee maanden langer had gewacht, had ik u geen vijf jaar meer gegeven.”

De mededeling slaat bij John in als een bom:

“Bam! Die kwam binnen! Op datzelfde moment viel alles van me af. Al die druk van het altijd maar moeten, jaar in jaar uit, was zomaar ineens weg.”

John gaat als een ander mens terug naar huis. Zijn vrouw Stella rijdt, en dat is maar goed ook. Ineens komt alle emotie eruit en de tranen stromen over John’s wangen. Op dat moment besluit hij het leven over een totaal andere boeg te gooien. 50 jaar is hij en hij heeft al een leven achter de rug, gevuld met zoveel gebeurtenissen, die maken andere mensen nog niet in tweehonderd jaar mee. **19 bedrijven heeft hij opgericht en de meeste ervan weer verkocht, en duizenden mensen aan het werk geholpen. Maar nu moet hij aan zichzelf en zijn familie gaan denken.**

Repareren

De Limburgse serial entrepreneur John Jansen is vooral bekend als oprichter van zijn eerste bedrijf Dynafix in Nuth, het bedrijf waar nog altijd bijna alle (circa 80.000 per maand) defect geraakte mobiele telefoons uit heel Nederland, België en Luxemburg ter reparatie worden aangeboden. Tel daar nog eens 15.000 tot 20.000 koffiemachines, drones, computers, laptops en andersoortige elektronica bij op en het totaal aantal reparaties per maand tikt bijna de 100.000 aan. Het repareren van mobieltjes is John’s meest in het oog springende activiteit als hij begin jaren ‘90 start. Dat hij daarnaast in de loop van de tijd een reeks bijkomende activiteiten in zusterbedrijven onderbrengt, tekent de succesvolle loopbaan van de ondernemer John Jansen.

Het begon in de garage

Het repareren van defecte telefoons is al de dagelijkse bezigheid van John Jansen en niet te vergeten zijn vrouw Stella als ze in 1993 de garage van hun woonhuis in Groot Genhout verbouwen en beginnen met het ontvangen, uit elkaar halen, repareren, weer in elkaar zetten en terugsturen van (dan nog) enkele tientallen telefoons per dag.

Twee jaar lang lukt dat nog thuis in die garage. Tot het echt niet meer te doen is op 30 vierkante meter. Dan nemen John en Stella het reparatiebedrijf van hun opdrachtgever in Nuth over en gaat het met zevenmijlslaarzen de wijde zakenwereld in. En terwijl zijn vrouw Stella op de nieuwe locatie de logistiek voor haar rekening neemt en later naast dagelijkse zorg voor het huishouden ook de zorg voor hun kinderen Joeri en Demi, gaat John los in de wereld van het zakendoen. Hij haalt grote opdrachten binnen van de grote telecombedrijven. En hij start zijn eigen bezorgdienst Dynalogic, omdat hij vindt dat een kapotte telefoon binnen een dag gerepareerd kan zijn en bij zijn eigenaar terugbezorgd moet kunnen worden. En als het repareren en snel terugbezorgen met telefoons van alle mogelijke merken kan, dan moet dat ook kunnen met het repareren van koffiezetmachines in alle soorten, maten en merken. Als er vervolgens een heel stel witte busjes van Dynalogic door het land rijden om telefoons en koffiezetapparaten op te halen en terug te brengen, dan kunnen die koeriers net zo goed ook andere producten vervoeren, die een speciale of snelle behandeling vergen. John haalt steeds meer bijzondere bezorgopdrachten binnen. Deels met bluffpoker over de omvang van zijn dan nog onbekende logistieke onderneming. Hij begint in 2006 met 12 busjes centraal in het land in Nieuwegein. Witte busjes zonder opdruk. En daar zit een (marketing-)idee achter. John Jansen: "als mensen mij vroegen hoeveel busjes er voor Dynalogic onderweg waren, was mijn standaardantwoord 'hoeveel witte busjes ben je vandaag al tegengekomen?' Je moet in het begin altijd een beetje bluffen en overdrijven anders nemen ze je niet serieus voor grote opdrachten. Wie gaat nu zaken doen met een bedrijf met twaalf busjes?"

De groei van de DynaGroup

In de periode tussen 2008 en 2016 groeit hij naar een paar honderd witte busjes. Het reparatiebedrijf Dynafix groeit en groeit, zo hard, dat het in 2005 gekwalificeerd wordt als het snelst groeiende bedrijf van Limburg. In drie jaar tijd dijt Dynafix uit van

30 naar 240 medewerkers. En er komt geen einde aan. Als ruim tien jaar later Dynafix, Dynalogic en nog 9 andere zusterbedrijven in de DynaGroup zijn ondergebracht, en voor goed geld aan het Belgische Bpost worden verkocht, zijn er meer dan 1.000 werknemers bij betrokken. Per 1 januari 2017 wordt het Belgische logistieke Postbedrijf eigenaar van de DynaGroup. Bij de verkoop zijn enkele onderdelen, waaronder Dynacommerce (software), niet meeverkocht. Terwijl zijn compagnon Dick Wammes wel nog bij de DynaGroup blijft om nog twee jaar te werken aan de transitie, bouwt John zijn bedrijf Dynacommerce verder uit met een R&D center in Bangalore (India), een kantoor in Sittard en een verkoopkantoor in München.

Slim met software

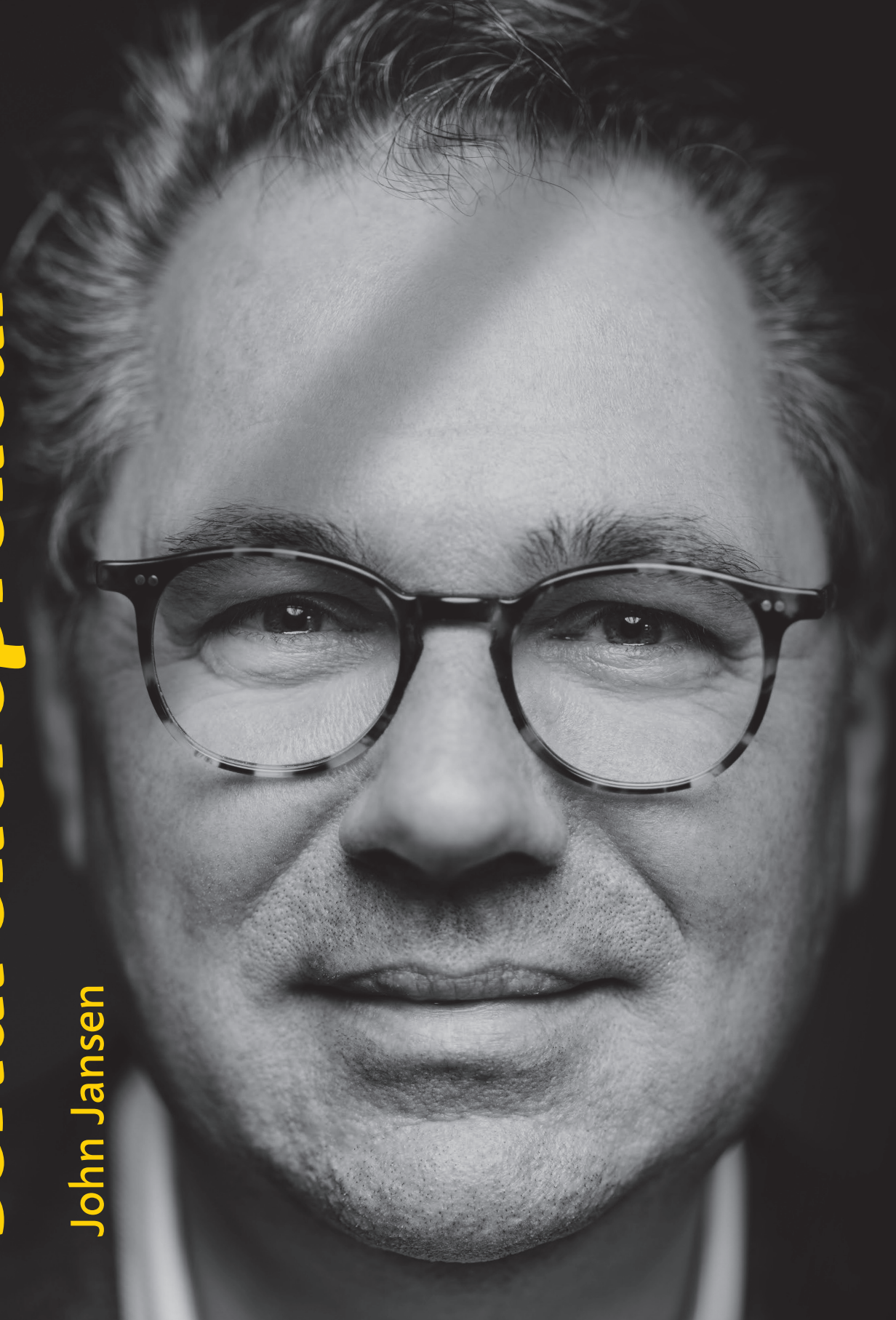
Dynacommerce is de naam van het belangrijkste resterende in 2016 opgerichte bedrijf. De naam geeft niet de indruk alsof John daar bezig is met het handelen in software, maar dat is wel zo. De software die binnen zijn bedrijf Dynacommerce ontwikkeld is, is bedoeld om een automatiseringsprobleem bij Vodafone op te lossen. Maar eigenaar John Jansen heeft inmiddels ook licenties verkocht aan Caiway, Delta en Vodafone Duitsland, als het hele bedrijf in 2019 via een Amerikaanse intermediair Telegraph Hill uit San Francisco wordt verkocht aan de IT gigant Tech Mahindra uit Bangalore (India). Voor een mooi bedrag én nog jarenlang recht op een deel van de opbrengsten elke keer als er weer een licentie voor het gebruik van de software wordt verkocht.

Jongensdroom

Nieuwe bedrijven beginnen, hoeft dan voor John Jansen niet meer zo nodig. Hoewel! Een jongensdroom-hobby heeft hij wel. Helikopterpiloot wil hij worden en John Jansen zou John Jansen niet zijn als hij er zich niet in vast zou bijten om in minder dan twee jaar tijd het brevet van helikopterpiloot te behalen. En vervolgens vestigt hij op het terrein van Maastricht-Aachen Airport een mooi kantoor, van waaruit hij zijn nieuwe bedrijf Hulk helikopter services leidt, dat twee splinternieuwe met hightech apparatuur uitgeruste helikopters exploiteert. De eerste drie dagen van de week zijn voor dat bedrijf gereserveerd. De rest van de week is voor thuis. Zonder gekjaker, maar of dat lukt?

**leermomenten van een
serial entrepreneur**

John Jansen



inhoud

1	Een vette gans bedruipt zichzelf	4
2	Je kunt van alles bereiken, ongeacht je achtergrond. Maar blijf gewoon!	8
3	Leef je respectvol in in je klant	10
4	Vlaai of een honkbalknuppel	14
5	Stop het probleem in een kubus	18
6	Keuzes maak je voor jezelf, ook binnen een groep	22
7	Koop eens een ambulance voor de lol	24
8	Kruip in de huid van het lijdend voorwerp (de gemiste kleiduif)	26
9	Kruip in de huid van het lijdend voorwerp (de verdrietige factuur)	30
10	Rondreizende shuttleboxen in plaats van eenmalige verpakkingen	34
11	Stap eens uit je comfortzone	38
12	Jezelf opnieuw uitvinden, kan dat? Ja, en het moet.	42
13	Zorg dat je de spin wordt in het web	44
14	Houd je bedrijf in balans	46
15	Blijf onder de radar met je idee	50
16	Maak foto's voor een beter inzicht	52
17	Zorg dat je bijzonder in je soort wordt	54
18	Patent op onze scan-koffer	58
19	De grootste concurrenten zijn je eigen klanten	62
20	Vijf vragen om je hele toko te managen	64
21	Schrijf eens je eigen grafrede	68
22	Zoom in, zoom uit en loop niemand onnodig voor de voeten	72
23	Redenen om te veranderen	74
24	Meten op een schaal van 4	76
25	Te vroeg is beter dan op tijd	80
26	Wat ik niet zie, bestaat niet!	82
27	Het milieu sparen en nog geld verdienen ook	84
28	Een nul teveel	86
29	Wees origineel	88
30	'Voor één keer doet u de reparatie zelf!'	90
	Gratitude is the best attitude	92

1.

***Een vette gans
bedruipt zichzelf***



"Ik was een tijdlang voorzitter van een driemans-commissie, die namens de Limburgse regionale ontwikkelingsmaatschappij LIOF over een provinciaal investeringsbudget van 20 miljoen kon beschikken (MKB Lening Fonds). Dat geld was niet bestemd voor starters, maar voor co-financiering van succesvolle MKB-ondernemingen die wilden uitbreiden. Deze bedrijfssteun maakte het voor banken laagdrempeliger om expansie van bedrijven mede te financieren, want als er ook overheidsgeld ingepompt werd, dan was het risico voor de bank om ook mee te doen natuurlijk veel kleiner. Op die manier kreeg ik inzicht in heel wat businessplannen van goedwillende en al succesvolle ondernemers, die hoopten op een bijdrage uit het financieringsfonds van de provincie. Deze vorm van financiering is krachtig en vormt een enorme ondersteuning voor het MKB. Bij deze vorm van overheidssteun heb ik geen bedenkingen.

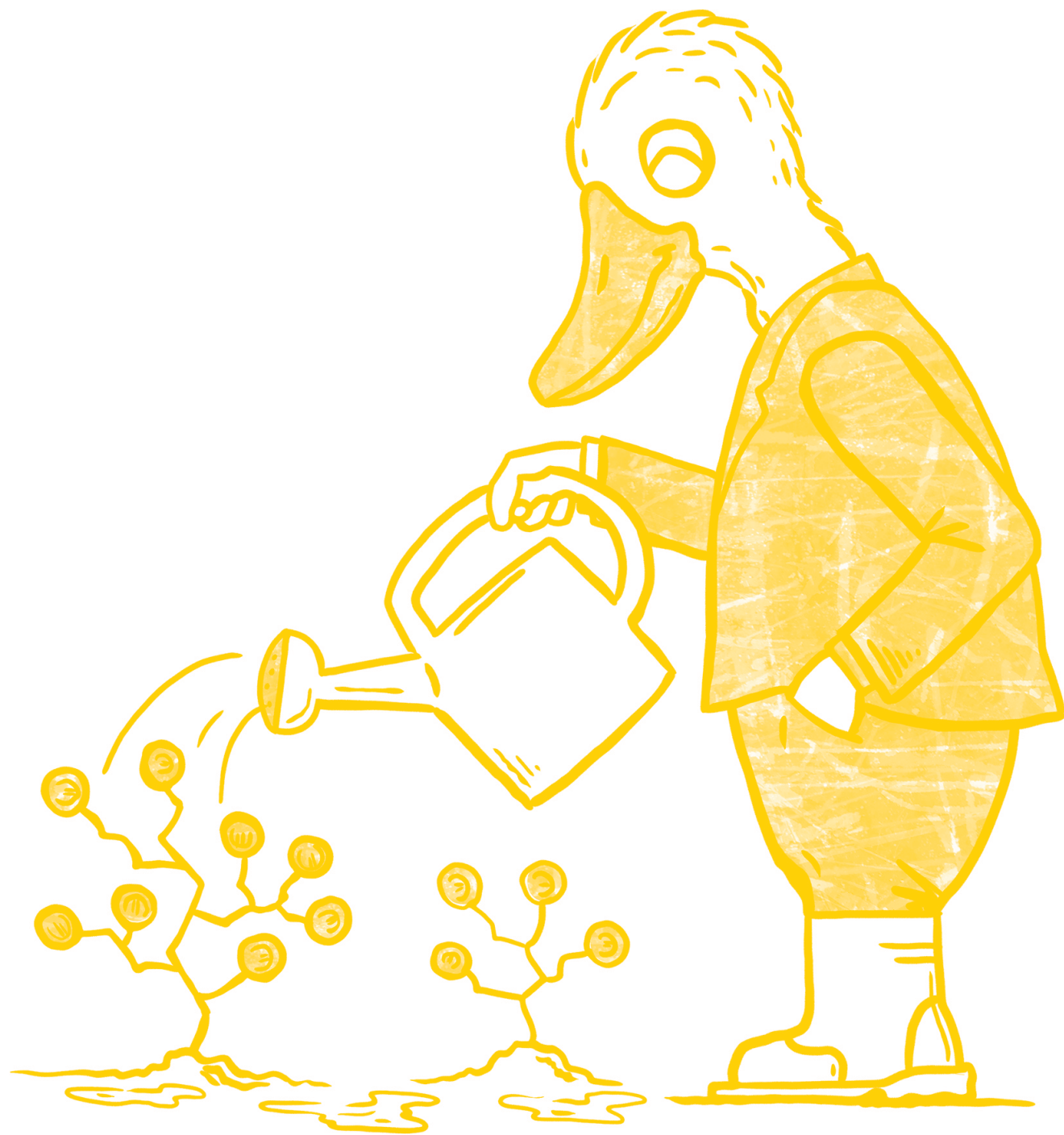
Anders gaat het eraan toe bij het financieren van startende bedrijven. Ik heb in mijn jaren als ondernemer al heel wat mensen ontmoet die een bedrijf wilden opstarten. Ik ben op persoonlijke titel ook een paar keer betrokken geweest bij het direct financieren van jonge startende ondernemers. En dat is drie keer fout gegaan, reden waarom ik daarmee gestopt ben.

Het spreken met de aankomende ondernemers en het beoordelen van hun businessplannen was mooi werk om te doen, maar achteraf heb ik er er toch ook wel een paar bedenkingen bij. Zelf vind ik dat ondernemers vooral eerst moeten proberen met eigen middelen hun bedrijf op te starten en stap voor stap uit te breiden. Het hoeft niet zoals bij mij in de garage aan huis, maar om nou meteen met een nieuwe Mercedes te willen gaan pronken, dat is toch ook weer wat teveel van het goede. Als je motivatie is 'ik wil veel geld verdienen', dan blijf in godsnaam voor een baas werken, want het gaat fout. Zo'n baas, die trapt geregeld voor je op de rem. Maar als jij met geleend geld allerlei capriolen gaat uithalen, dan gaat het mis. Je moet het met eigen geld opbouwen en liefst zonder financiering. Zorg eerst voor vet op de botten, dan heb je geen steun van buitenaf nodig.

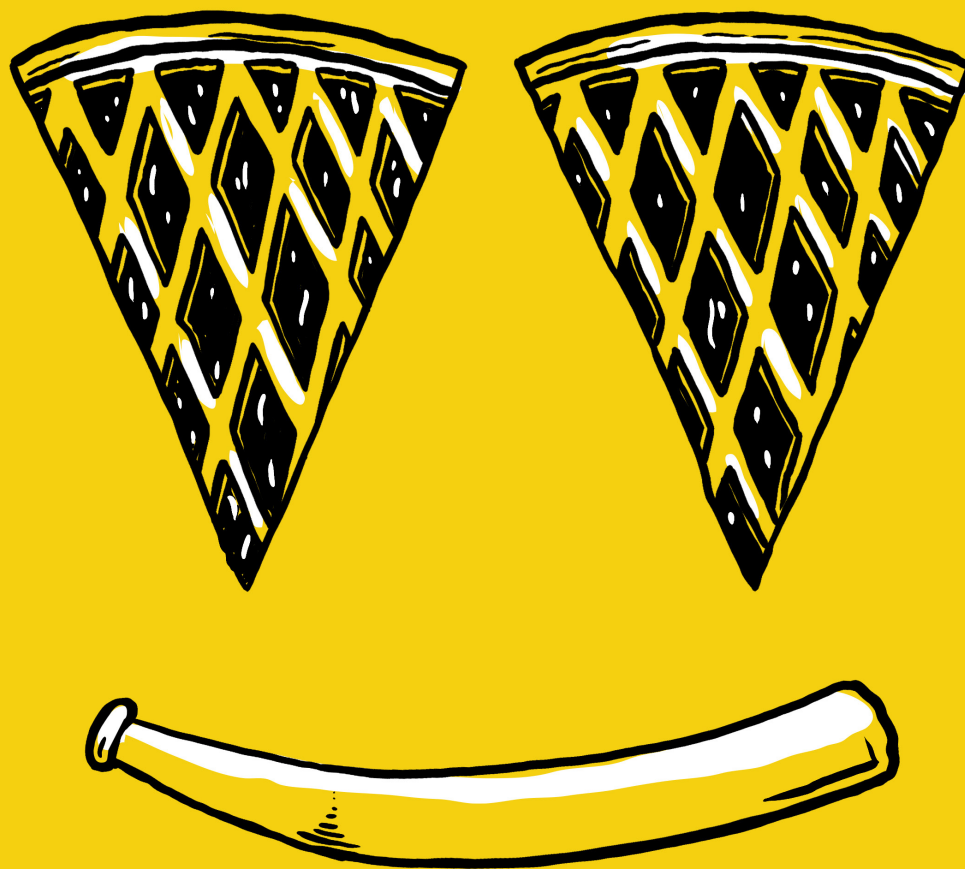
Eigenlijk moet je financieren van de eigen opbrengst van je thuismarkt. Want als je in je thuismarkt niet succesvol bent, dan lukt het in een andere markt ook niet. Hoe langer ik dit werk doe, hoe kritischer ik word, omdat ik vind dat het ook op een andere manier kan. Dan gaat het wat langzamer, maar het gaat wel bijna nooit mis.

Alleen is het nadeel dat je als ondernemer 70 tot 80 uur per week moet werken om dat te bereiken. Je moet minimalistisch leven en elke Euro die je verdient, moet je op een goede doordachte manier terug investeren in het bedrijf. En dan komt er ooit een moment, dat je zoveel overschot hebt, dat je jezelf iets kunt uitdelen in de vorm van dividend.

Wat mij betreft moeten ondernemers niet beginnen met het handje ophouden, maar bij zichzelf te rade gaan, gewoon logisch nadenken en doen!”



4.
**Vlaai of een
honkbalknuppel**



"18 uur per dag bezig zijn met je werk heeft ook wel eens tot gevolg dat je in de resterende 6 uren niet zo goed de slaap kunt vatten. Dat was bij mij ook die ene keer het geval toen ik erover in zat, dat ik de volgende dag in Den Haag op het hoofdkantoor van KPN verwacht werd. Niet alleen op de koffie, maar vooral op het matje, want er speelde iets onaangenaams tussen mijn bedrijf Dynafix en de grote partner KPN. Dynafix was als Service Center geaccrediteerd onder de licentie van KPN-Repair - het eigen service center van KPN - voor het uitvoeren van NOKIA reparaties. Maar ergens wrong er iets bij KPN en men wilde de samenwerking opzeggen. Wij als klein reparatiebedrijf veroverden steeds meer reparatievolume omdat wij wel in staat waren om snelle en betrouwbare reparatiedoorlooptijden te garanderen en zij niet. Bij grote servicecentra als dat van KPN moesten de klanten maar afwachten wanneer ze hun toestel terug zouden zien. Als ze geluk hadden kregen ze hun telefoon na twee weken terug. Ondertussen was ik in rechtstreeks contact met NOKIA om te zien of we niet rechtstreeks konden afspreken. Daar hadden ze bij KPN lucht van gekregen, dus ik werd naar Den Haag ontboden. Ik had de hele nacht al niet geslapen en ik had nog geen idee hoe ik dit aan moest pakken. Ik had zo'n gesprek al eens met ze meegemaakt bij het afsluiten van ons contract. Onderhandelen met mensen met een juridische achtergrond was mij als jonge ondernemer zwaar gevallen. Maar opeens die nacht wist ik het!

Die ochtend ben ik naar de Makro gereden voor een bijzonder relatiegeschenk. Aansluitend naar de bakker voor een overheerlijke Limburgse vlaai, want zo'n vlaai deed het altijd goed bij klanten boven de rivieren. Na ruim twee en een half uur rijden kwam ik aan in Den Haag. De auto netjes geparkeerd en vervolgens naar de receptie van het gebouw waar de afspraak zou plaatsvinden. Nadat ik keurig was ingeschreven - dat ging nogal streng en secuur omdat het gebouw streng beveiligd was - werd ik door een medewerker naar een meeting-ruimte gebracht. Onderweg moesten we door verschillende beveiligingspoortjes, maar die reageerden niet op mijn Limburgse vlaai en het speciale relatiegeschenk, dat ik die ochtend bij de Makro in Nuth had gekocht.

Eenmaal in de meeting-ruimte zat ik een beetje ongemakkelijk aan tafel. De gastheren kwamen binnen en ik stond op. Na een korte voorstelronde schoof ik de Limburgse vlaai naar het midden van de tafel en haalde een honkbalknuppel onder

mijn jas vandaan en legde die met een harde klap op tafel naast de vlaai. "Heren, jullie mogen kiezen wat het resultaat wordt van deze meeting!" Iedereen schoot in de lach en het ijs was gebroken. Ze zagen ook wel in, dat ik als kleine ondernemer geen bedreiging vormde voor het machtige KPN. Maar ze zullen zich nog lang afgevraagd hebben, hoe ik met die honkbalknuppel langs de beveiliging gekomen was."

