

'Mijn bezoek moet effectief zijn voor de boer'

Erik Klaessens is Specialist Broodmelange bij Nijsen company

Wanneer je op de naam van Erik Klaessens googelt, zie je al snel dat hij een enthousiaste judoka is. In het dagelijks leven werkt hij als 'Specialist Broodmelange bij Nijsen company, al noemt hij zichzelf liever brijvoerspecialist. In de rubriek Van de werkvloer vertelt hij over zijn werk, dat hij met veel plezier doet. "Ik zie het vaak niet echt als werk. Ik rijd bijvoorbeeld veel door België en Nederland en heb m'n fototoestel altijd achterin liggen. Soms lijkt het net vakantie. En als ik een boer heb kunnen helpen met een probleem geeft dat me veel voldoening."

Op verschillende plekken staan verschillende functieomschrijvingen bij jouw naam, waaronder specialist Broodmelange en productspecialist brijvoer. Wat doe je precies bij Nijsen company?

"Nijsen bestaat eigenlijk uit twee onderdelen: het mengvoerbedrijf waar we krachtvoer maken en het deel waar we reststromen uit de snoep- en bakkerijwereld verwerken tot diervoeder en diervoedergrondstoffen, zoals Broodmelange en PowerBanket. Ik houd me bezig met advisering en verkoop van die laatste categorie, de grondstoffen gemaakt van deze reststromen. Met mengvoer heb ik dus niks van doen. Althans, niet met het mengvoer van Nijsen. Wel werk ik samen met collega's van andere mengvoerbedrijven. Hun nutritionisten moeten onze producten inrekenen in het rantsoen. Of concollega's zoeken bijvoorbeeld een smaakvol product. In die zin heb ik toch met mengvoer te maken. Zodra klanten ook mengvoer van Nijsen afnemen, stuur ik hen echter naar mijn collega's, omdat het anders mijn samenwerking in de weg zit. De verkoop van krachtvoerders en bijproducten is bij ons dus echt gescheiden."

Je bent dus vooral veel bij klanten te vinden?

"Ja, ik houd me vooral bezig met pionieren en relatiebeheer bij boeren met een brijvoerinstalla-

tie. Wat ik onder pionieren versta? Kijken of bijproducten binnen het rantsoen en de bedrijfsvoering van een boer passen, waarna hij er ook nog geld aan overhoudt. Kijken wat we op het bedrijf kunnen verbeteren of eventuele problemen aanpakken met brijvoer. Ik noem mezelf zelf dan ook liever brijvoerspecialist. Ik kom zowel bij klanten als bij potentiële klanten. Inmiddels heb ik een lijst verzameld met zo'n 1500 adressen in Nederland, België en een paar in de Duitse grensstreek. Allemaal adressen van boeren met brijvoerinstallaties, het is inmiddels een heel boekwerk. Eens in de zoveel tijd ga ik langs om te vragen hoe het loopt. Dat maakt het werk zo leuk, je komt met mensen in contact, leert hen en je pappenheimers kennen. Net als elk product heeft ook ieder mens een handleiding. Bij elk bezoek zorg ik ervoor dat ik iets kan achterlaten. Mijn bezoek moet wel effectief zijn voor de boer, mijn boodschappentas is dus altijd gevuld - met kennis of producten."

Vind je dat menselijke aspect ook meteen het leukste aan het werk?

"Het delen van kennis en het omgaan met mensen maakt mijn werk inderdaad heel leuk. Samen bouw je ergens aan. Daarnaast zijn er genoeg andere aspecten die mijn werk leuk maken. Als ik

kansen zie, mag ik daarop inspelen. Bijvoorbeeld kansen buiten de sectoren die we nu beleveren. We leveren al producten voor landbouwhuisdieren, huisdieren, dierentuindieren, insecten en biovergisters. Maar als ik kansen zie bij slakken- of viskwekers, dan heb ik die vrijheid. Daarnaast ga ik graag de uitdaging aan om de keten langer te maken."

'Ik vind het een mooie uitdaging om de keten langer te maken'

Wat bedoel je precies met het langer maken van de keten?

"Je kunt reststromen uit de levensmiddelen-industrie naar de biovergister sturen, maar je kunt ze ook hoger op de ladder van Moerman verwaarden en aan dieren voeren. Die zetten het vervolgens om in vlees, melk en eieren en produceren daarbij mest. Die mest kan vervolgens naar de biovergister, maar dan heb je wel een extra schakel aan de keten toegevoegd."

Zie je nog andere uitdagingen in je werk?

"Sowieso is het een uitdaging om te kijken hoe we minder kunnen verspillen en producten zo hoog mogelijk in de ladder van Moerman kunnen verwaarden, waarbij voedselveiligheid voorop blijft staan. Daarnaast denken wij bij Nijsen company graag mee met onze klant hoe ze zo min mogelijk product richting ons hoeven te sturen. Voor een taart die te hoog is gerezen zou je ook een hogere doos kunnen pakken. Snoepzakken waar 5 gram minder in zit dan op de verpakking staat, kun je ook omstickeren en bij de Action verkopen. Ook al lijkt het misschien of we onszelf daarbij in de

vingers snijden, we denken daarin graag mee. Ik werk hier nu zo'n 8 jaar, maar verbaas me nog steeds over wat er hier allemaal binnenkomt en hoe snel producten worden afgekeurd voor

'Ik verbaas me nog steeds over wat er hier allemaal binnenkomt'

humane consumptie. Een laatste uitdaging die mijn werk leuk maakt, is mijn straatje schoonhouden. Oftewel: alle producten verkopen die we beschikbaar hebben. In de markt van bijproducten is het soms hollen en stilstaan. Het consumptiepatroon verandert mee met de seizoenen, en dat werkt door in het aanbod van de reststromen, dat bespreek ik met mijn klanten. Zo kun je een probleem al tackelen voordat het een probleem wordt. Wanneer we meer aanbod hebben, is het de uitdaging om alles te verkopen. Meestal lukt dat, ik heb genoeg contacten opgebouwd."

Je hebt al veel aspecten van je werk genoemd, hebben we nu al je werkzaamheden wel gehad?

"Soms ben ik ook troubleshooter. Boeren bellen me dan bij problemen. Bijvoorbeeld wanneer ze zijn vergeten te bestellen, wanneer er door fermentatie verandering optreedt in het product of wanneer er andere probleempjes ontstaan. Dan kijken we samen naar een oplossing. Als het probleem is opgelost, geeft me dat een voldaan gevoel. Ik doe m'n werk dan ook met veel plezier."

Zijn er nog ontwikkelingen in de markt of bij Nijsen die invloed hebben op je werk?

"Bij Nijsen company proberen we continu in te spelen op nieuwe ontwikkelingen. Toen ik op school zat was zure regen een probleem, erna het gat in de ozonlaag. Nu is circulariteit belangrijk en probeert iedereen z'n footprint zo laag mogelijk te houden. Die ontwikkeling zorgt voor wind in de zeilen bij ons bedrijf. Want het gebruik van co-producten verkleint de footprint en zorgt daarnaast voor een betere vertering en minder fosfaat. Welke trends er over vijf jaar spelen weten we nog niet, maar die houden we natuurlijk in de gaten. We blijven nog altijd groeien in een krimpende markt, dus blijkbaar doen we iets goed. Als bedrijf probeert Nijsen company ook steeds meer te verduurzamen. Er zijn recent nog zonnepanelen geplaatst en er zijn plannen voor een biovergistingsinstallatie. Producten die bij ons worden afgekeurd, zoals beschimmeld brood – kunnen we dan gebruiken in de biovergister en die



Erik Klaessens

Leeftijd: 57

Functie: Productmanager bijproducten bij Nijsen

Naast het werk: judo, wijn en bier maken

energie zelf weer verbruiken in het bedrijf. Zo maken we ook de keten binnen ons eigen bedrijf weer langer; we zetten er een extra schakel tussen." ■