

JOHAN NIJSSEN EN SJAAK DOL

# ‘Ervoor waken dat passie ni

Ze zijn allebei verknocht aan de groene sector, perfectionistisch aangelegd en betrokken bij klanten. Sjaak Dol (46) en Johan Nijssen (56) ontmoeten elkaar als collega’s bij DLV. Heel goed kenden ze elkaar niet. Toch startten ze in de loop van 2003 samen een agrarische adviespraktijk: AgroFocus. Ze blijken een goede match te zijn. Twee mannen met dezelfde passie voor hun vak.

Tekst: Monique Ooms  
Foto: René Faas

Johan Nijssen groeide op in het Brabantse Standdaarbuiten, in een gezin met twee broers en twee zussen. Zijn ouders hadden geen boerenbedrijf, maar de ouders van zijn beste kameraad wel. Daar was hij dan ook altijd te vinden. “Die boerderij vond ik geweldig. Er was altijd wel wat te doen. En we mochten trekker rijden, dat was natuurlijk fantastisch.” Later zou hij iets agrarisch gaan doen, dat wist hij zeker, maar: “Omdat ik geen bedrijfsopvolger was, werd me dat sterk afgeraden. Op zaterdag werkte ik in de slagerij en zo kreeg ik het idee om de kant van de levensmiddelen op te gaan.” Hij studeerde levensmiddelentechnologie in Den Bosch, maar ‘dat was het toch niet’. Johan droomde van ontwikkelingswerk, bijvoorbeeld in de landbouw. “Ik wilde naar de tropen.” Dus volgde hij de studie Nederlandse en Tropische Landbouw in Deventer. “Ik liep stage in Zambia en vond het geweldig.” Zijn privéleven nam echter zo’n wending - hij werd plotseling pleegvader van de kinderen van zijn verongelukte schoonzus en zwager - dat verhuizen naar Afrika geen optie meer was. Het werd een baan dichtbij huis: de landbouwvoorlichting in Roermond. “Ik werd specialist kwaliteit en bewaring. Daarbij kwam zowel de procestech-niek als de landbouwkennis van pas.” Johan ging mee naar DLV, werd teamleider in de vol-legrondsgronteteelt en richtte zich later enige jaren weer enige jaren op de bewaring.

**VONK**

Sjaak Dol werd geboren in Ursem, als middelste zoon in een gezin met drie jongens. Zijn ouders hadden een gemengd bedrijf met bollen en groente en zijn vader wilde graag dat Sjaak in het bedrijf zou stappen. “Dat zag ik absoluut niet zitten. Ik vond de tuinbouw prachtig, maar op één bedrijf werken, vond ik te beperkt.” Wat hij dan wel wilde, bleef lang onduidelijk. Totdat hij voor zijn studie aan de

hogere tuinbouwschool in Den Bosch boeiende stages mocht doen. “Bij het Consulent-schap Tuinbouw in Hoorn werd ik gegrepen door het adviesvak, daar sprong de vonk over. Het mooie aan dit werk is dat je bij veel bedrij-ven over de vloer komt, nieuwe dingen ziet en mag meehelpen vernieuwingen te realiseren. Bovendien is de stemming altijd goed, het gaat om bedrijven die door te investeren op een hoger plan terecht willen komen.” In 1988 begon Sjaak als specialist bedrijfsuitrusting bij de landbouwvoorlichting in Ter Aar. Met de pri-vatisering naar DLV schreef hij in op een func-tie in Hoorn, waarna hij zich in het West-Friese Obdam vestigde. In die tijd ontmoette hij col-lega Johan Nijssen. “We deden een aantal gro-te projecten samen, zoals de nieuwbouw van Triflor en Karel Bolbloemen. We kenden elkaar nog niet heel goed. Toen echter bleek dat we allebei een andere richting op wilden, zijn we maar eens met elkaar gaan praten.”

.....

‘Wij kijken altijd goed naar de klant zelf. Wat zijn z’n drijfveren en waar liggen zijn interesses?’

.....

In de zomer van 2003 was AgroFocus een feit: een adviesbureau voor de agrarische sector rond investeringen in gebouwen en installaties. “Het was voor ons allebei een sprong in het diepe”, stelt Johan. “De samenwerking is wonderwel goed uitgekapt, we blijken een goede match te zijn qua karakters, kennis en vaardigheden. We vullen elkaar aan.” Daarbij hante- ren ze dezelfde normen en hebben ze gelijke ideeën over hoe ze willen omgaan met klanten en met hun opdrachten. “Wij kijken niet alleen naar de opdracht, maar ook naar de behoef-

te van de klant. Integriteit is ook heel belang-rijk, vooral in het offertetraject. Wij doen niet aan koehandel en willen met alle partijen net-jes omgaan. Dus als een onderaannemer een klus niet krijgt, hoort hij van ons ook waarom. Het rekenwerk kost tenslotte veel tijd.” Beiden willen alleen de beste kwaliteit leveren. “Dat betekent: checken en rechecken, veel commu-niceren met de klant, blijven werken aan ver-beteringen. Wij willen goede oplossingen bie-den en tot de best mogelijke uitvoering komen voor een acceptabele prijs. En dat is nooit een een-tweetje. Daarin zit dan ook onze meer-waarde.” Nazorg is ook zo’n punt waaraan ze waarde hechten. “Na de oplevering houden we contact. Blijken er problemen te zijn, dan blij-ven we bezig tot die opgelost zijn.” Hun eerste klus herinneren ze zich nog goed. “Een nieu-we loods bouwen - inclusief koelcellen - voor Piet en Sjaak Koster in Venhuizen.” Ze begon-nen in de crisistijd, maar: “We hebben nooit actief hoeven acquireren, de orderportefeuille is altijd goed gevuld.”

**MOOI WERK**

Johan en Sjaak zijn allebei gepassioneerd met hun vak bezig. “Samen met de klant wer-ken aan de ontwikkeling van zijn bedrijf, dat blijft boeiend en spannend”, vindt Johan. “Je zit samen in een soort zoekproces. Daarbij kijken wij goed naar de klant zelf. Wat zijn z’n drijfve-ren en waar liggen zijn interesses? Voor iemand die erg is gefocust op techniek kom je met een andere oplossing dan voor iemand die daar totaal geen gevoel voor heeft.” Johan wordt in zijn werk vaak geconfronteerd met complexe technische vragen. “Dan blijf ik net zo lang nadenken, zoeken en lezen totdat ik de oplos-sing heb. Ik ben altijd aan het rekenen en snuf-felen, maak programma’s en modellen om din-gen te kunnen doorrekenen. Leuk om te doen en het geeft voldoening als het klopt wat ik heb bedacht.” Hij noemt zichzelf gekscherend ‘de Willy Wortel van AgroFocus’. Sjaak roemt hij om zijn rol als bruggenbouwer. “In een bouw-proces zijn wel eens spanningen, als partijen hun afspraken niet nakomen, omdat techniek het laat afweten of omdat dingen tegenzitten. Sjaak laat dan iedereen stoom afblazen, creëert rust en weet de betrokken partijen weer ach-ter de doelstellingen te krijgen.” Sjaak: “Het hele bouwproces overzien, alle partijen betrokken houden, en het proces tot een goed einde bren-gen; dat vind ik mooi werk.” Als zo’n proces niet goed loopt, kan het wel aan hem vreten, erkent Sjaak. “Van de vijfhonderd projecten die we tot nu toe hebben gedaan, liep 1% niet goed, en die blijven nog altijd bij mij hangen.”

# ...het de overhand neemt'



Sjaak en Johan in de kas van Karel Bolbloemen, een van hun klanten: 'Klaar voor een volgende stap'

Ze erkennen allebei dat de balans tussen passie en privé wel eens zoek is. "We moeten ervoor oppassen dat de passie niet de overhand neemt. Soms werd ik zo opgeslurpt door het werk dat ik bijna geen uitweg meer zag," vertelt Sjaak. "Ik heb geleerd daar anders mee om te gaan, niet het probleem van de klant mijn probleem te maken. Daar moet ik alert op blijven. Van nature wil ik namelijk graag mensen helpen. Nu ben ik duidelijker in het aangeven van mijn grenzen. En als een klant iets wil waar wij niet achter staan - bijvoorbeeld afwijken van de wet- en regelgeving rond brandveiligheid - dan geven wij aan tot welke grens iets wel en niet verantwoord is. Die duidelijkheid blijken klanten erg te waarderen." Het komt ook voor dat klanten iets vragen 'wat eigenlijk niet kan'. Johan: "Dan heb ik al nee gezegd, maar ga ik er later toch over nadenken. Hoe zou het wél kunnen? Dan kan het zomaar gebeuren dat ik 's avonds om tien uur een idee krijg en nog even mijn kantoor induik om het uit te werken." Veel werken gaat natuurlijk ten koste van hun privélevens. "Als je het een doet, kun je het ander niet doen", concludeert Johan nuchter. Zijn vrouw en kinderen (een zoon van 24

en dochter van 20) zijn daar inmiddels wel aan gewend. "Maar, ik zie bijvoorbeeld mijn pleegzonen en vrienden minder vaak dan ik zou willen. Sjaak bewaakt dat beter dan ik." Sjaak (getrouwd, een zoon van 17) wijst naar het zonnige winterweer en kondigt grijnzend aan: "Ik ga straks schaatsen."

## NIEUWE FASE

Johan is er 'trots op' om in de agrarische sector te mogen werken. "We zijn bezig met de basisbehoeften van mensen." Een beetje beroepsdeformatie is hem niet vreemd. "Als ik in Frankrijk een grote supermarkt van Carrefour instap, kan ik rustig een uur rondbrengen op de groentefdeling. Kijken hoe de producten erbij liggen,

hoe ze verpakt zijn, waar het vandaan komt." Ook Sjaak kent zulke trekjes. "Ik kan op Schiphol niet zomaar voorbij een winkel met bloembollen lopen. Dan ga ik toch even kijken wat ze aanbieden, hoe het eruit ziet en wat het kost. Eigenlijk ben je altijd met je vak bezig." Na bijna negen jaar zijn ze nu op een punt gekomen dat het bedrijf een volgende stap in zijn ontwikkeling gaat maken. "Waar staan we nu en hoe gaan we verder? Misschien gaan we uitbreiden, zodat we verder kunnen groeien. Dat zit er wel in." Intussen hebben ze gewerkt aan een wat eigentijdse uitstraling. Bij het verschijnen van deze editie van BloembollenVisie gaat de vernieuwde website online en verschijnt de eerste advertentie in een nieuwe huisstijl. "Een nieuwe fase breekt aan."

## Resumé

Johan Nijssen en Sjaak Dol waren al collega's voordat ze samen begonnen met AgroFocus. Heel goed kenden ze elkaar niet. Het blijkt wonderwel te klikken tussen deze twee gepassioneerde adviseurs. Allebei zijn ze bereid heel ver te gaan om voor hun klanten het beste resultaat te bereiken. Ze zijn niet snel tevreden. En maken dus veel uren. Want voor AgroFocus is geen enkele klus een een-tweetje.