

STRATEGISCH ONDERZOEKSRAPPORT: TRANSITIE NAAR INTEGRALE INDUSTRIËLE PARTNER

Hoofdstuk 1: Validatie en Structurering van de Onderzoeksopdracht

1.1 Context en Opdrachtverificatie

Dit rapport is opgesteld in de hoedanigheid van 'Onderzoek Maker', specifiek voor Jacotech B.V. De primaire doelstelling is het transformeren van een diffuse interne wens tot groei en professionalisering naar een concreet, data-gedreven strategisch actieplan. Uit de aangeleverde interne documentatie, waaronder de interviews met medewerkers en de directie, blijkt dat Jacotech zich op een cruciaal kantelpunt bevindt. De organisatie, historisch geworteld in de agrarische sector ("de erfenis van Jacques Coolen"), beschikt over diepgaande technische competenties op het gebied van pomptechniek, watermanagement en staalconstructie. Echter, het commerciële model is reactief ("wachten tot de telefoon gaat") en de formele borging van kwaliteit (certificeringen) blijft achter bij de eisen van de nieuwe beoogde doelgroep: de procesindustrie en semioverheid.¹

De opdrachtgever heeft verzocht om een gedetailleerde analyse van de markt, concurrentie en regelgeving. Dit rapport valideert deze vragen en structureert ze in meetbare onderzoeksstappen, waarbij de focus ligt op het overbruggen van de kloof tussen het technische 'kunnen' (vakmanschap) en het commerciële 'bewijzen' (certificering en positionering).

1.2 Gevalideerde Onderzoekskaders

Conform de methodiek van de 'Onderzoek Maker' zijn de volgende onderzoeksdomeinen gedefinieerd, waarbij voor elk domein de 'Wat', het 'Doel' en de 'Output' zijn vastgesteld.

Onderzoeksdomein	Methode ('Wat')	Strategisch Doel ('Doel')	Eindoutput / Vervolgstappen
1. Concurrentieanalyse	Vergelijkende analyse van 3-5 kernconcurrenten (o.a. Mous, Willems) op basis	Identificeren van de 'strategic gap' tussen Jacotech en de marktleiders om de unieke	Een concurrentiematrix en positioneringsadvies: van 'alleskunner'

	van websites, jaarverslagen en aanbestedingsgedrag. Focus op 'Servitization' en certificeringsprofielen.	waardepropositie (USP) te scherpen.	naar 'Technical Integrator'.
2. Wet- en Regelgeving	Diepte-onderzoek naar NEN-EN 1090, VCA**, ISO 9001 en BRL-normen. Analyse van de juridische en commerciële noodzaak in tenders.	Bepalen of certificering een 'license to operate' is (harde eis) of een differentiatie-instrument.	Prioriteitenlijst voor certificering inclusief kosten/baten en doorlooptijd-indicatie.
3. Klantanalyse & Trends	Analyse van sectorale trends (Rabobank, ABN AMRO) en interne klantdata om de verschuiving van Agri naar Industrie te kwantificeren.	Definiëren van Buyer Personas ('Proces Piet' vs. 'Boer Bart') om marketinginspanningen te focussen op hoogrenderende segmenten.	Klantsegmentatiemodel en een strategie voor klantbenadering.
4. Digitale Strategie	SEO- en contentanalyse van de huidige website versus de marktstandaard. Identificatie van zoekgedrag van de industriële besliser.	De digitale 'vindbaarheidskloof' dichten door termen te verschuiven van productgericht naar oplossingsgericht.	Een lijst met strategische zoektermen en contentpijlers voor de nieuwe website.
5. Organisatie & Cultuur	Analyse van de interne veranderbereidheid op basis van de	De interne bottlenecks (leiderschapsstijl, reactieve cultuur)	Advies voor organisatieontwikkeling en professionalisering

	interviews en de 'Innovatiescan'.	blootleggen die de strategische executie belemmeren.	van de verkoopfunctie.
--	-----------------------------------	--	------------------------

Hoofdstuk 2: Concurrentieanalyse en Strategische Benchmarking

2.1 Methode en Scope

Wat: Een diepgaande vergelijkende analyse van de digitale en commerciële voetafdruk van de belangrijkste concurrenten in de regio Zuid-Nederland. We analyseren hierbij specifiek de proposities op het gebied van 'Servitization' (dienstverlening als product), de diepte van de technische specificaties en de mate van prijstransparantie.

Doel: Het vaststellen van de benchmark in de sector om te bepalen waar Jacotech moet investeren om geloofwaardig te kunnen concurreren om hoogwaardige industriële opdrachten.

2.2 Analyse van de Concurrentieprofielen

Het concurrentieveld van Jacotech is gefragmenteerd. Uit de analyse van de 'peer group' ¹ en de marktverkenning komen drie dominante profielen naar voren die elk een specifieke bedreiging vormen, maar ook de kansen voor Jacotech blootleggen.

2.2.1 De Industriële Systeemintegrator (Benchmark: Mous Waterbeheer)

Mous Waterbeheer fungeert als de primaire benchmark voor de ambitie van Jacotech om een serieuze partner te worden voor waterschappen en industrie.

- **Servitization Aanbod:** Mous heeft de transitie van product naar dienst volledig gemaakt. Zij bieden niet alleen pompen, maar "doordachte onderhoudsdiensten" en "maatwerk in serviceabonnementen".² Hun propositie leunt zwaar op telemetrie en beheer op afstand, waarmee ze preventief onderhoud en een 24/7 storingsdienst garanderen.³
- **Certificering als Wapen:** Mous communiceert agressief over hun ISO 9001, ISO 14001 en VCA** certificeringen. Ze presenteren dit niet als administratieve last, maar als bewijs van betrouwbaarheid ("geslaagd met vlag en wimpel").⁴ Ze bezitten tevens het Kiwa procescertificaat BRL-K14020 voor kwaliteitsgestuurd onderhoud aan pompen.⁵
- **Implicatie voor Jacotech:** Jacotech verliest het op 'trust' (vertrouwen). Een industriële inkoper ziet bij Mous een geborgd proces en bij Jacotech 'slechts' ervaring. Om te concurreren moet Jacotech de stap maken naar geformaliseerde onderhoudscontracten en de bijbehorende certificeringen behalen.

2.2.2 De Gespecialiseerde Constructeur (Benchmark: Willems Boven-Leeuwen)

Voor de constructietak is Willems Boven-Leeuwen de te kloppen partij.

- **Technische Specificaties:** Willems positioneert zich met zware certificeringen: NEN-EN 1090-1 tot en met Executieklaas 4 (EXC4). Dit is het hoogst haalbare niveau, vereist voor zware infrastructurele werken en risicovolle constructies.⁶
- **Marktbenadering:** Zij presenteren zich als "constructieve partner" en leggen de nadruk op hun eigen opleidingscentrum en MVO-beleid (ISO 26000).⁷ Hun website is doorspekt met downloads van certificaten en prestatieverklaringen.⁸
- **Implicatie voor Jacotech:** Jacotech bouwt ook bordessen en trappen¹, maar zonder de expliciete NEN 1090-claim (minimaal EXC2) op de website is Jacotech voor een compliance-gedreven inkoper (zoals bij Chemelot of een steenfabriek) een risico. Jacotech moet minimaal aantonen dat het voldoet aan de wettelijke eisen voor dragende staalconstructies om in dit segment mee te mogen doen.

2.2.3 De Logistieke Reus / Webshop (Benchmark: Wildkamp, DISTRIMEX)

Dit segment vormt een existentiële bedreiging voor de handelsactiviteiten en de 'baliefunctie' van Jacotech.

- **Prijstransparantie en Gemak:** Wildkamp en DISTRIMEX bieden volledige transparantie in prijs en voorraad. Hun websites zijn geoptimaliseerde e-commerce machines met meer dan 100.000 artikelen, "Vandaag besteld, morgen in huis" beloftes en uitgebreide technische specificaties per product.⁹
- **Servitization:** Zelfs deze spelers bewegen naar diensten. DISTRIMEX biedt "Pomp Service" en revisie in eigen werkplaats of op locatie.¹¹ Wildkamp biedt "Waterprojecten" ondersteuning.¹²
- **Implicatie voor Jacotech:** Jacotech kan niet winnen op de verkoop van losse componenten (PVC, standaard pompen). De kostenstructuur van Jacotech laat niet toe om te concurreren met de logistieke efficiëntie van Wildkamp. De strategie moet zijn: **weg van de commodity**. Jacotech moet zich richten op datgene wat de webshop niet kan: de *integratie* van die componenten in een maatwerk staalconstructie op locatie.

2.3 Concurrentiematrix en Strategische Positionering

De onderstaande tabel vat de strategische verschillen samen en toont de 'gap' die Jacotech moet dichten.

Kenmerk	Jacotech (Huidig)	Industriële Specialist (Mous)	Constructie Specialist (Willems)	Webshop (Wildkamp)
Waardepropositie	Flexibiliteit,	Ontzorging,	Zware	Prijs, Snelheid,

sitie	Alles-in-één (Water+Staal), Lokaal	Beheer, Telemetrie	constructie, Gecertificeerd e veiligheid	Assortiment
Servitization	Reactief (op afroep), ad-hoc reparaties	Proactief, SLA's, 24/7 contracten	Projectmatig onderhoud	Productverkoop + basisadvies
Certificering	Beperkt zichtbaar (wel ademlucht, geen VCA** bedrijfsbreed)	ISO 9001, VCA**, BRL-K14020, CO2-ladder	NEN 1090 EXC4, VCA**, ISO 9001	ISO 9001 (logistiek)
Online Focus	Productgericht ("Wij verkopen pompen")	Oplossingsgericht ("Wij beheren water")	Capaciteitsgericht ("Wij bouwen staal")	Transactiegericht ("Bestel nu")
Klantfocus	Agri (krimp), Particulier, Lokaal MKB	Waterschappen, Gemeenten, Infra	Bouw, Infra, Zware Industrie	Installateurs, Agri, Particulier

Strategische Conclusie: Jacotech bevindt zich in een gevaarlijke 'stuck in the middle' positie. Het is te duur en te traag om te concurreren met de webshops voor losse verkoop, maar mist de formele papieren en de proactieve service-organisatie om de grote industriële tenders te winnen van partijen als Mous. De unieke kans ligt in de **combinatie**: Jacotech is een van de weinige partijen die zowel de pomptechniek beheerst *als* de staalconstructie (bordessen, leidingbruggen) in eigen huis kan fabriceren en monteren.¹

Het advies luidt: Positioneer Jacotech als '**Technical Integrator**' voor de procesindustrie. De partij die de fysieke infrastructuur (staal) én de procesinstallatie (pomp/water) levert en onderhoudt. Dit vereist echter een inhaalslag op het gebied van certificering en contractvorming.

Hoofdstuk 3: Wet- en Regelgeving Onderzoek

3.1 Methode en Scope

Wat: Een diepgaande analyse van de specifieke normeringen (NEN, VCA, ISO) die relevant zijn voor de industriële doelgroep, gebaseerd op tenderdocumenten en wettelijke kaders.

Doel: Bepalen of het behalen of uitdragen van bepaalde certificeringen een strategisch voordeel kan opleveren in tenders en of het een absolute voorwaarde ('knock-out criterium') is voor de beoogde groei.

3.2 NEN-EN 1090: De Wettelijke Verplichting voor Staalconstructies

Een van de meest kritieke bevindingen uit dit onderzoek is de wettelijke status van de NEN-EN 1090 normering voor de constructiewerkplaats van Jacotech.

- **De Eis:** Sinds juli 2014 is het in heel Europa **wettelijk verplicht** om dragende staal- en aluminiumconstructies te voorzien van een CE-markering conform NEN-EN 1090-1.¹³ Dit geldt voor constructieve onderdelen die permanent in een bouwwerk worden verwerkt.
- **Reikwijdte voor Jacotech:** Uit de interviews blijkt dat Jacotech regelmatig bordessen, trappen, leidingbruggen en ondersteuningsconstructies fabriceert voor industriële klanten (bijv. steenfabrieken, Moza).¹ Trappen en bordessen die toegang geven tot machines of gebouwen vallen expliciet onder deze normering.¹⁴
- **Executieklassen (EXC):** De norm kent vier klassen.
 - **EXC1:** Voor serres, leuningen in woningen (niet-belast), eenvoudige landbouwschuren.
 - **EXC2:** De standaard voor de meeste bedrijfsgebouwen, trappen, bordessen en constructies in de industrie.¹⁶ Dit is het niveau waar Jacotech op moet mikken.
 - **EXC3/4:** Voor bruggen, stadions, zware infra (het terrein van concurrent Willems).
- **Risico's:** Het leveren van dragende staalconstructies zonder NEN 1090 certificering en CE-markering is een **economisch delict**.¹⁷ Daarnaast zijn verzekeraars van industriële klanten (zoals op Chemelot) steeds strenger; bij een ongeval met een niet-gecertificeerd bordes is de leverancier (Jacotech) volledig aansprakelijk.
- **Strategisch Voordeel:** Veel kleinere constructiebedrijven (de "dorpssmid") hebben deze certificering nog niet. Door NEN 1090 EXC2 te behalen, scheidt Jacotech zich van de hobbyisten en kwalificeert het zich officieel voor de industrie.

3.3 VCA** (Veiligheid, Gezondheid en Milieu Checklist Aannemers)

De veiligheidscertificering is niet slechts een papieren tijger, maar een harde toegangseis voor de locaties waar Jacotech wil werken.

- **VCA vs. VCA*:**** VCA* (één ster) is gericht op onderaannemers (<35 man) die geen hoofdaannemerschap voeren. VCA** (twee sterren) is voor bedrijven die optreden als hoofdaannemer en verantwoordelijk zijn voor de veiligheid van onderaannemers.¹⁸
- **Noodzaak:** Jacotech wil "projecten van A tot Z ontzorgen" ¹, wat impliceert dat zij als hoofdaannemer optreden (eventueel met inhuur van derden voor elektra of graafwerk). Hiervoor is **VCA **** vereist.
- **Industriële Standaard:** Op chemische sites zoals Chemelot (Sitech) is VCA** vaak verplicht voor aannemers die risicovolle werkzaamheden uitvoeren (montage,

leidingwerk).¹⁹ Zonder dit certificaat komt Jacotech de poort niet binnen. Ook bij waterschappen is VCA een standaard eis in aanbestedingen.²⁰

- **Kosten en Doorlooptijd:** Voor een bedrijf van de omvang van Jacotech (10-15 medewerkers) zijn de kosten voor het opzetten van het systeem en de audit indicatief €1.500 – €3.000, exclusief de interne uren.²¹ De doorlooptijd bedraagt gemiddeld 3 tot 6 maanden.²²

3.4 ISO 9001: Kwaliteitsmanagement als Aanbestedingseis

ISO 9001 wordt in de industrie steeds meer gezien als bewijs van organisatorische volwassenheid.

- **Tenders:** In recente aanbestedingen van Waterschap Limburg en andere waterschappen wordt ISO 9001 vaak gevraagd als geschiktheidseis.²⁰ Hoewel "gelijkwaardige systemen" juridisch toegestaan zijn, leidt het ontbreken van een certificaat tot zware bewijslast en discussies die men in een tenderfase wil vermijden.
- **Interne Waarde:** De interviews schetsen een beeld van een organisatie die sterk leunt op de kennis van individuen (Marcel, Wim) en waar processen niet zijn vastgelegd.¹ ISO 9001 dwingt tot het structureren van processen (inkoop, calculatie, projectbeheer), wat de kwetsbaarheid van de organisatie vermindert en de verkoopwaarde op termijn verhoogt.
- **Kosten:** De kosten voor certificering (audit + certificaat) liggen voor een klein MKB-bedrijf rond de €1.400 – €2.000 per jaar, exclusief de initiële advieskosten voor het opzetten van het handboek.²⁴

3.5 Werken met Onafhankelijke Ademlucht (De Niche-Certificering)

Een unieke asset van Jacotech is de expertise in het werken in mestkelders en besloten ruimtes met ademlucht.¹

- **SOG-Certificering:** Voor werkzaamheden in de (petro)chemische industrie en bij waterschappen (rioolgemalen, besloten ruimtes) is het certificaat 'Werken met onafhankelijke ademlucht' (conform SSVV Opleidingen Gids - SOG) vaak verplicht.²⁶
- **Marktkans:** Dit is een hoog-risico activiteit waarvoor weinig partijen gecertificeerd zijn. Het biedt een enorme kans om zich te onderscheiden van de 'gewone' installateur. Jacotech moet deze competentie veel prominenter uitdragen in de marketing richting de industrie (tankreiniging, inspecties in silo's) en waterschappen.

3.6 CO2-Prestatieladder

- **Gunningsvoordeel:** Waterschappen zoals Limburg, Noorderzijlvest en Vallei en Veluwe gebruiken de CO2-Prestatieladder om een fictieve korting (gunningsvoordeel) te geven bij aanbestedingen.²⁸ Niveau 3 richt zich op de eigen organisatie en is relatief eenvoudig te behalen voor een klein bedrijf.
- **Strategie:** Hoewel waardevol, heeft dit een lagere prioriteit dan de 'license to operate'

certificaten (VCA/NEN 1090). Het is een 'nice to have' voor tenders, terwijl de andere certificaten 'need to have' zijn voor markttoegang.

Hoofdstuk 4: Klantanalyse en Marktsegmentatie

4.1 Methode en Scope

Wat: Een analyse van de klantportefeuille en de ontwikkeling van 'Buyer Personas' voor de toekomstige strategie.

Doel: De overgang van een reactieve, agrarische focus naar een proactieve, industriële benadering concretiseren door de doelgroep scherp te definiëren.

4.2 De Strategische Verschuiving

De interne analyse bevestigt dat de agrarische sector, de historische basis van Jacotech, krimpt en onder druk staat door regelgeving en schaalvergroting.¹ De industriële sector biedt hogere marges, werkt met budgetten in plaats van "uit eigen zak", en waardeert continuïteit. De 'gap' zit in de benadering: Jacotech spreekt nog de taal van de boer, maar wil de taal van de plant manager spreken.

4.3 Buyer Personas

4.3.1 De Industriële Plant Manager ("Proces Piet")

- **Profiel:** Technisch manager bij productiebedrijven (steen, beton, voedsel, chemie) in Limburg/Brabant. Verantwoordelijk voor uptime en compliance.
- **Pijnpunten:** Ongeplande stilstand (downtime is duur), strenge milieu- en veiligheidseisen (BRZO, ISO 14001), en het gedoe van het managen van meerdere onderaannemers.
- **Behoefte:** Hij zoekt geen 'laswerk', hij zoekt **proceszekerheid**. Hij wil één partij die het bordes bouwt, de leidingen legt, de pomp installeert én het onderhoud doet. Hij eist papierwerk (VCA, NEN 1090) op orde.
- **Jacotech's Propositie:** "Technische Integrator. Wij combineren staalbouw en vloeistoftechniek. Eén aanspreekpunt, volledig gecertificeerd, 24/7 service."

4.3.2 De Agrarische Innovator ("Boer Bart")

- **Profiel:** Grootschalige agrarische ondernemer die investeert in technologie (mestverwerking, luchtwassers, precisielandbouw) om te overleven.
- **Pijnpunten:** Stikstofemissie, arbeidstekort, kostenbeheersing.
- **Behoefte:** Hoogwaardige, betrouwbare systemen die bijdragen aan rendement en emissiereductie. Hij zoekt 'Eisele kwaliteit' (de Rolls Royce onder de mestpompen).¹
- **Jacotech's Propositie:** "Partner in Agrarische Innovatie. Wij leveren de technologie die uw bedrijf toekomstbestendig maakt."

4.4 De Customer Journey en Touchpoints

De huidige klantreis is gebaseerd op het "Old Boys Network". De nieuwe industriële klant oriënteert zich echter digitaal.

- **Awareness:** De industriële klant zoekt op "proceswater zuivering" of "bordes op maat". Jacotech is hier onzichtbaar.
 - **Consideration:** De klant checkt de website op referenties en certificaten. De huidige site toont producten, geen projectmanagement-capaciteiten.
 - **Decision:** Hier is Jacotech sterk (persoonlijk advies door Marcel). De uitdaging is om de klant *aan tafel* te krijgen.
-

Hoofdstuk 5: Digitale Strategie en Zoekwoordonderzoek

5.1 Methode en Scope

Wat: Een analyse van de online positionering en een zoekwoordenonderzoek gericht op de industriële doelgroep.

Doel: De digitale aanwezigheid transformeren van een 'catalogus' naar een 'lead generator' door in te spelen op de zoekintentie van de professionele inkoper.

5.2 De Taal-Kloof: Van Product naar Oplossing

Uit de SEO-analyse ¹ blijkt een fundamenteel verschil in taalgebruik:

- **Jacotech (Huidig):** Productgericht. Termen als "Pomp", "Slang", "Constructie", "Mixer". Dit trekt mensen die een onderdeel zoeken (prijskopers).
- **Marktleiders:** Waardegericht. Termen als "Oplossing", "Procesoptimalisatie", "Turnkey", "Watermanagement", "Duurzaamheid". Dit trekt beslissers die een probleem opgelost willen hebben.

5.3 Strategische Zoekwoordclusters

Om de 'Proces Piet' te bereiken, moet de contentstrategie zich richten op *topic clusters* die expertise aantonen.

Cluster 1: Industriële Watertechniek (De Oplossing)

- **Zoektermen:** "Industrieel waterhergebruik", "Proceswaterzuivering", "Watermanagement industrie", "Legionella preventie systemen".
- **Content:** Casestudy van de Steenfabriek (wateropvang en hergebruik). Focus op de besparing van leidingwater en duurzaamheid.

Cluster 2: Multidisciplinaire Projecten (De USP)

- **Zoektermen:** "Turnkey installatiebouw", "RVS leidingwerk en constructie", "Machinebouw en installatietechniek", "Bordes op maat industrie".
- **Content:** Pagina's die uitleggen hoe Jacotech de *integratie* doet. "Van 3D-tekening tot montage".

Cluster 3: Compliance & Veiligheid (De Zekerheid)

- **Zoektermen:** "Gecertificeerd laswerk NEN 1090", "Werken in besloten ruimten", "ATEX pompen onderhoud", "VCA gecertificeerd montagebedrijf".
- **Content:** Een specifieke 'Veiligheid & Kwaliteit' pagina die alle certificaten toont en uitlegt (de 'trust signals').

Cluster 4: Service & Onderhoud (De Relatie)

- **Zoektermen:** "Onderhoudscontract pompen", "Revisie industriële mixers", "24/7 storingsdienst watertechniek".
- **Content:** Uitleg van de onderhoudscontracten. "Voorkom stilstand met preventief onderhoud".

Hoofdstuk 6: Organisatie en Cultuur

6.1 Methode en Scope

Wat: Een analyse van de interne organisatiekracht op basis van de 'Innovatiescan' en interviews.

Doel: Identificeren van de interne belemmeringen voor groei en het adviseren van organisatorische interventies.

6.2 Analyse van het Innovatievermogen

Uit de interviews ¹ komt een beeld naar voren van 'strategische myopie'.

- **Leiderschap:** De directeur (Marcel) is de drijvende kracht, maar ook de flessenhals. Hij is commercieel sterk, maar operationeel overbelast ("kan niet loslaten", "alles moet via hem"). Dit vertraagt besluitvorming over cruciale zaken zoals de website of werkkleding.
- **Cultuur:** De medewerkers zijn loyaal en technisch bekwaam ("vakmensen"), maar de cultuur is afwachtend. Ideeën van personeel worden niet altijd opgevolgd, wat leidt tot passiviteit en demotivatie.
- **Kennisborging:** Veel kennis zit in de hoofden van de "harde kern" (oudere medewerkers). Er is geen systeem voor kennisoverdracht, wat een groot risico vormt bij pensionering (vergrijzing).

6.3 Advies voor Professionalisering

1. **Operationele Ontlasting:** Er moet een operationele laag (werkvoorbereider/bedrijfsleider) komen die de dagelijkse aansturing doet. Dit maakt de handen van de directeur vrij voor strategische verkoop en relatiebeheer.
2. **Procesvastlegging (ISO 9001):** Het traject naar ISO 9001 moet niet alleen gezien worden als een certificaat voor de muur, maar als een middel om de kennis uit de hoofden in processen te borgen.
3. **Commerciële Functie:** De verkoop moet van 'reactief' naar 'proactief'. Er moet structureel tijd worden vrijgemaakt (door Marcel of een nieuwe sales medewerker) voor accountmanagement en acquisitie, ondersteund door een CRM-systeem.

Hoofdstuk 7: Macro-economische Trends en Kansen

7.1 Kaderrichtlijn Water (KRW)

De Europese KRW dwingt industrieën om hun lozingen drastisch te verminderen en water efficiënter te gebruiken.²⁹ Als de doelen in 2027 niet worden gehaald, dreigt een 'vergunningenstop' vergelijkbaar met de stikstofcrisis.

- **Kans voor Jacotech:** Industriële bedrijven *moeten* investeren in waterzuivering en hergebruik. Jacotech kan zich profileren als de implementatiepartner voor 'KRW-compliance'. De installatie bij de steenfabriek is het perfecte bewijsstuk.

7.2 Servitization en Circulariteit

De markt beweegt van 'productbezit' naar 'prestatie-inkoop' en levensduurverlenging.

- **Servitization:** Klanten willen geen pomp, ze willen 'verpompen'. Jacotech moet onderhoudscontracten standaardiseren en actief aanbieden. Dit zorgt voor voorspelbare omzet en klantbinding.
- **Revisie & Circulariteit:** Jacotech's vermogen om pompen te reviseren¹ sluit naadloos aan bij de trend van circulariteit en CO2-reductie. Dit moet in marketing veel sterker benadrukt worden als een duurzame (en kostenbesparende) keuze ten opzichte van nieuwkoop.

Hoofdstuk 8: Synthese en Implementatieplan

8.1 Strategische Conclusie

Jacotech beschikt over een "gouden combinatie" van disciplines (water, pomp, staal) die perfect aansluit bij de behoeften van de moderne industrie (verduurzaming, complexiteit). Het bedrijf wordt echter geremd door een verouderd, reactief bedrijfsmodel, een gebrek aan formele bewijslast (certificaten) en een onzichtbare online profilering. De weg vooruit is een

transformatie van "De Lokale Vakman" naar "De Regionale Industriële Partner".

8.2 Roadmap (Vervolgstappen)

Fase 1: Fundament & Compliance (Maand 1-6)

- **Start Certificering:** Start direct het traject voor **NEN-EN 1090 (EXC2)** en **VCA ****. Dit is prioriteit 1 om juridische risico's af te dekken en toegang te krijgen tot industriële sites.
- **Website Quick-Fix:** Pas de teksten op de homepage aan van productgericht naar oplossingsgericht. Voeg een pagina "Certificering & Veiligheid" toe (ook als ze nog in aanvraag zijn: "Wij werken conform...").
- **Kennisboring:** Start wekelijkse sessies om processen te beschrijven (voorbereiding ISO 9001).

Fase 2: Commerciële Activatie (Maand 6-12)

- **Lanceer Onderhoudscontracten:** Ontwikkel een gestandaardiseerd service-abonnement (Preventief/Correctief) en bied dit aan bij de top-50 bestaande klanten.
- **Projectpagina's:** Publiceer 3 uitgebreide casestudies (o.a. Steenfabriek, Bioterra) op de website, geschreven op de zoekwoorden van de 'Proces Piet'.
- **Actieve Sales:** Benader de top 20 industriële prospects in de regio met de nieuwe 'Integrale' propositie.

Fase 3: Groei & Professionalisering (Maand 12-24)

- **ISO 9001:** Behaal het certificaat.
- **Organisatie:** Neem een werkvoorbereider/bedrijfsleider aan.
- **CO2-Ladder:** Start traject voor niveau 3 om in waterschapstenders te scoren.

Heeft u behoefte aan een verdere specificatie van het implementatieplan voor de NEN 1090 certificering (inclusief kostenplaatje voor de lascoördinator), of wenst u een gedetailleerde uitwerking van het model voor de onderhoudscontracten?

Geciteerd werk

1. Jacotech Strategische Analyse en Klantinzichten (1).docx
2. geopend op december 11, 2025, <https://www.aquanederland.nl/exhibitor/mous-waterbeheer-bv/#:~:text=Mous%20Waterbeheer%20biedt%20doordachte%20onderhoudsdiensten,Daag%20onze%20vakmensen%20uit.>
3. Correctief en preventief onderhoud en 24/7 storingsdienst - Mous Waterbeheer, geopend op december 11, 2025, <https://mouswaterbeheer.nl/service/onderhoud>
4. Mous Waterbeheer slaagt met vlag en wimpel voor audits - Waterforum, geopend op december 11, 2025, <https://www.waterforum.net/mous-waterbeheer-slaagt-met-vlag-en-wimpel-vo>

[or-audits/](#)

5. BRL-inspecties en NEN-keuringen door Mous Waterbeheer, geopend op december 11, 2025, <https://mouswaterbeheer.nl/service/inspecties-en-keuringen>
6. Certificaat - Willems Anker BV, geopend op december 11, 2025, https://willemsanker.nl/server/multimediaserve/761/cert_anker_en_1090_23_01_23_ned?hash=254e33b9c1ba060332a9ab387318069ea0235ed95c968062acea7d6c34110bbc
7. Willems Boven-Leeuwen behaalt MVO-Keurmerk – ISO 26000!, geopend op december 11, 2025, <https://www.keurmerk nederland.com/willems-boven-leeuwen-behaalt-mvo-keurmerk-iso-26000/>
8. Downloads | Certificaten en prestatieverklaringen - Willems Boven-Leeuwen, geopend op december 11, 2025, <https://www.willemsconstructiegroep.nl/downloads>
9. Wildkamp - Technische groothandel voor vakman en handige particulier, geopend op december 11, 2025, <https://www.wildkamp.nl/>
10. Toebehoren | DISTRIMEX Pompen & Service, geopend op december 11, 2025, <https://www.distrimex.nl/toebehoren/>
11. DISTRIMEX Pompen & Service, geopend op december 11, 2025, <https://www.distrimex.nl/service>
12. Waterprojecten | Wildkamp.nl, geopend op december 11, 2025, <https://www.wildkamp.nl/assortiment/tuin-vijvers/waterprojecten/11100120>
13. EN 1090 norm - Kuipers Gassen, geopend op december 11, 2025, <https://kuipersgassen.nl/en-1090-norm/>
14. Certificering – Wilwy, geopend op december 11, 2025, <https://wilwy.nl/certificering/>
15. Inspectie van trappen, leuningen en bordessen - Facta Constructietechniek, geopend op december 11, 2025, <https://www.factaconstructietechniek.nl/expertises/keuring-en-inspectie/trappen-leuningen-en-bordes-inspecties/>
16. NEN-EN 1090-2 - Bouwen Met Staal, geopend op december 11, 2025, https://www.bouwenmetstaal.nl/sites/default/files/2025-02/216_52.pdf
17. NEN-EN 1090 - MW Staalbouw, geopend op december 11, 2025, <https://mwstaalbouw.nl/nen-en-1090/>
18. Wat is het VCA-certificaat en wanneer is het vereist? - TÜV NORD Nederland, geopend op december 11, 2025, <https://www.tuv.nl/nl/diensten-en-certificeringen/veiligheids-en-arbocertificering/en/vca-certificering/>
19. CCP Toepassen VCA plicht, geopend op december 11, 2025, <https://community.brightlands.com/media/CCP-VCA.pdf>
20. Waterschap Rivierenland Rechtsvorm van de koper: Lokale overheid Activiteit van d - TenderNed, geopend op december 11, 2025, <https://tenderned.nl/papi/tenderned-rs-tns/v2/publicaties/381123/pdf>
21. VCA voor bedrijven – Starten met VCA* Bedrijfs-certificaat nu zonder kosten! - Arbostart.nl, geopend op december 11, 2025,

- <https://www.arbostart.nl/kosten-vca-voor-bedrijven-digitale-vca-bedrijfsadministratie-kost-vanaf-425-euro-vca-bedrijfscertificaat-vca-certificaat-bedrijf/>
22. VCA 6.0 voor bedrijven - ISO certificering, geopend op december 11, 2025,
<https://isomanager.nl/vca/>
 23. Aankondiging van een opdracht - TenderNed, geopend op december 11, 2025,
<https://www.tenderned.nl/papi/tenderned-rs-tns/v2/publicaties/239035/documenten/7078452/content>
 24. Wat kost ISO 9001 of ISO 14001, geopend op december 11, 2025,
<http://www.kosten-iso-9001-certificering.nl/kosten-iso-9001-of-iso-14001-certificering.html>
 25. Kosten ISO 9001 certificering - ISOMANAGEMENT, geopend op december 11, 2025,
<https://isomanagement.nl/prijsindicatie-advieskosten-iso-9001-certificering.html/>
 26. SOG Werken met onafhankelijke adembescherming regulier - QHSE Next, geopend op december 11, 2025,
<https://www.qhsenext.com/nl-nl/cursussen/sog-werken-met-onafhankelijke-adembescherming-regulier>
 27. SOG-certificaat behalen: verplicht bewijs van vakbekwaamheid bij risicovolle werkzaamheden - HOC Opleiding & Training, geopend op december 11, 2025,
<https://hoctraining.nl/kennisbank/de-sog-opleidingen-gids-van-het-ssvv-veilig-werken-in-risicosectoren/>
 28. Klimaatvriendelijke bedrijven voordeel bij gunning opdrachten - Waterschap Noorderzijlvest, geopend op december 11, 2025,
<https://www.noorderzijlvest.nl/klimaatvriendelijke-bedrijven-voordeel-bij-gunning-opdrachten>
 29. Impactbeoordeling lozing bedrijfsafvalwater – Uitgebreid stappenplan, geopend op december 11, 2025,
https://vmm.vlaanderen.be/diensten-producten/impactbeoordeling-bedrijfsafvalwater/impactbeoordeling_bedrijfsafvalwater_uitgebreid_stappenplan_tw.pdf/@@download/file
 30. Van stikstof naar water: staat de bouwsector een nieuwe crisis te wachten?, geopend op december 11, 2025,
<https://newgroundlaw.com/van-stikstof-naar-water-staat-de-bouwsector-een-nieuwe-crisis-te-wachten/>