

# **Strategisch Onderzoeksrapport: Jacotech B.V. – Toekomstbestendigheid, Marktpositionering en Stakeholdermanagement**

## **Managementsamenvatting**

Dit onderzoeksrapport is opgesteld in de hoedanigheid van 'onderzoek maker', een gespecialiseerde consultantfunctie gericht op het leveren van diepgaande, feitelijk onderbouwde en gestructureerde analyses voor Jacotech B.V. te Weert. Het doel van dit document is het valideren van de strategische uitdagingen van de organisatie en het vertalen van ruwe data naar een uitvoerbaar, strategisch kader. De analyse is gebaseerd op een uitgebreide triangulatie van interne interviews, documentanalyses (SWOT, innovatiescans), concurrentieonderzoek en externe marktdata.

De centrale bevinding is dat Jacotech beschikt over een uitzonderlijk sterk technisch fundament ("Technical Integrator"), maar opereert binnen een commercieel en organisatorisch kader dat niet langer synchroon loopt met de complexiteit van de huidige markt. Er is sprake van een strategische paradox: de technische competentie om complexe, multidisciplinaire 'turnkey'-projecten te leveren (water, staal, pomptechniek) wordt niet weerspiegeld in de marktpositionering, die nog sterk leunt op de historische identiteit van een lokaal constructiebedrijf en een reactieve 'uurtje-factuurkje' cultuur.

Specifieke aandacht is besteed aan de stakeholder-analyse in de regio Weert. De relaties met kernpartners zoals Eisele zijn robuust en strategisch van aard. Echter, de relaties met de lokale omgeving (Gemeente, LLTB) zijn eerder transactioneel dan strategisch, wat gemiste kansen oplevert in het licht van grote regionale opgaven rondom waterbeheer en stikstof. De interne dynamiek wordt gekenmerkt door de naweeën van drie eigendomswissels in 15 jaar, wat heeft geleid tot een "strategische ambiguïteit" bij het personeel.

Dit rapport structureert de bevindingen in vier hoofddomeinen, conform de opdracht: Concurrentieanalyse, Klantanalyse, Zoekwoord- en Trendanalyse, en Stakeholder-analyse. Elk hoofdstuk definieert expliciet de methodiek ('Wat'), het strategisch doel ('Doel') en de concrete output.

---

## **Hoofdstuk 1: Concurrentieanalyse – De Strijd om de**

# 'Hybride Niche'

## 1.1 Validatie en Structurering van de Onderzoeksvraag

Wat (Methode):

Een diepgaande vergelijkende analyse van het concurrentielandschap waarin Jacotech opereert. Hierbij wordt niet enkel gekeken naar directe concurrenten, maar naar het bredere spectrum van marktspelers die in dezelfde vijver vissen. De analyse omvat een digitale scan van websites, waardeproposities, portfolio's en 'Servitization'-modellen van 3-5 kernconcurrenten, afgezet tegen de interne capaciteiten van Jacotech.<sup>1</sup>

Doel (Strategische Noodzaak):

Het identificeren van de unieke marktpositie van Jacotech om te bepalen waar het bedrijf kwetsbaar is (prijstdruk, digitalisering) en waar het onbetwist kan winnen (integrale complexiteit). Het doel is om de 'hybride niche'—de combinatie van disciplines—te valideren als duurzaam concurrentievoordeel.

Eindoutput:

Een gedetailleerde matrix van concurrentieprofielen en een strategisch advies over differentiatie versus prijsconcurrentie.

## 1.2 Analyse van het Concurrentielandschap

Het concurrentieveld van Jacotech is atypisch. Er is geen enkele directe concurrent in de regio Weert die exact dezelfde mix van disciplines (constructie, watertechniek, pomptechniek, mesttechniek) aanbiedt op hetzelfde niveau van integratie. Dit creëert een zogenaamde 'hybride niche'. Echter, op elk *afzonderlijk* discipline-niveau ondervindt Jacotech hevige concurrentie.

### 1.2.1 Categorie A: De Gespecialiseerde Watertechniekers

- **Voorbeelden:** Kotech (Weert), Frank Custers Watertechniek.<sup>1</sup>
- **Profiel:** Deze partijen zijn vaak ontstaan vanuit een specialisme in berekening of pompen. Kotech is zelfs opgericht door een oud-werknemer van Jacotech, wat duidt op directe kennisoverdracht naar de concurrentie.<sup>1</sup>
- **Sterktes:** Ze zijn extreem wendbaar, hebben een lage overhead en een sterke lokale focus ('ons kent ons'). Ze zijn vaak digitaal beter zichtbaar op specifieke zoektermen zoals "tuinberekening".
- **Verschil met Jacotech:** Zij missen de zware constructiecapaciteit. Als er voor een pompinstallatie een zwaar stalen bordes of een complexe leidingbrug over een weg nodig is (zoals bij Mosa), moeten zij dit uitbesteden. Jacotech doet dit in eigen huis ("One-Stop-Shop").<sup>1</sup>
- **Servitization-aanbod:** Vaak reactief (bellen bij storing). Minder focus op preventieve onderhoudscontracten voor industriële installaties.

### 1.2.2 Categorie B: De Mechanisatie- en Stalinrichters

- **Voorbeelden:** Royal de Boer, Intrak B.V..<sup>1</sup>
- **Profiel:** Grote spelers met een focus op de agrarische sector. Intrak is dealer van A-merken zoals John Deere; Royal de Boer levert complete stalrichtingen.
- **Sterktes:** Enorme schaalvoordelen, sterke R&D, en een professioneel dealernetwerk. Ze bieden gestandaardiseerde oplossingen die vaak goedkoper en efficiënter zijn voor standaard stallenbouw.<sup>1</sup>
- **Verschil met Jacotech:** Hun focus ligt op standaardisatie ("binnen de stal"). Jacotech excelleert juist in het maatwerk *om* de standaard heen, of in industriële toepassingen waar standaard agrarische oplossingen niet voldoen. Jacotech is de 'probleemoplosser' waar de catalogus van de grote dealer stopt.<sup>1</sup>
- **Prijstransparantie:** Hoog voor standaardproducten, wat druk zet op de marges van Jacotech's handelsactiviteiten.

### 1.2.3 Categorie C: De Pure Constructiebedrijven

- **Voorbeelden:** Willems Constructie, Valko.<sup>1</sup>
- **Profiel:** Willems Constructie (ook in Weert/omgeving) is een grote speler met geavanceerde productiefaciliteiten (lasersnijden, zetten, robotlassen).
- **Sterktes:** Hoge productiecapaciteit en efficiëntie in staalbewerking. Ze kunnen grote series en zware constructies tegen scherpe prijzen leveren.
- **Verschil met Jacotech:** Zij missen vaak de hydraulische en pomptechnische expertise. Een bordes lassen kunnen ze als de beste, maar het integreren van een Eisele-mixersysteem met bijbehorende besturing en leidingwerk is niet hun core business. Jacotech voegt 'intelligentie' (water/pomptechniek) toe aan het staal.<sup>1</sup>
- **Relatie:** Willems wordt in de interviews ook genoemd als *klant* van Jacotech voor specifiek werk, wat duidt op een co-petitive relatie (samenwerking én concurrentie).<sup>1</sup>

### 1.2.4 Categorie D: De Online 'Dozenschuivers'

- **Voorbeelden:** Webshops zoals Wildkamp, PVC-handel.<sup>1</sup>
- **Profiel:** Digitale platforms gericht op de verkoop van losse componenten (PVC, koppelingen, standaard pompen).
- **Bedreiging:** Zij eroderen de marges van de 'winkel'-functie en de balieverkoop van Jacotech volledig. Op prijs en leveringssnelheid (vandaag besteld, morgen in huis) kan Jacotech niet winnen.<sup>1</sup>
- **Prijstransparantie:** Maximaal. Elke koppeling is online direct vergelijkbaar.
- **Servitization:** Nul. "Je koopt wat je klikt." Geen advies, geen installatie.

## 1.3 Synthese en Strategisch Advies Concurrentie

De analyse toont aan dat Jacotech niet moet proberen te concurreren op de voorwaarden van Categorie B en D (schaalgrootte en prijs). De "Middenpositie" is onhoudbaar: te duur voor de snelle koper, te klein voor de massaproductie.

**Het strategisch voordeel ligt in de complexiteit.** Jacotech moet zich positioneren als de **Technical Integrator**.

- **Servitization:** Waar concurrenten producten leveren, moet Jacotech *proceszekerheid* leveren. Dit betekent de verschuiving van 'verkoop van een pomp' naar 'garantie van verpompingscapaciteit'. Het exclusieve Eisele-dealerschap is hierbij de hefboom: dit zijn high-end pompen die vragen om specialistisch onderhoud, wat zich perfect leent voor servicecontracten.<sup>1</sup>
- **Technische Specificaties:** In offertes en op de website moet de focus verschuiven van producteigenschappen (bijv. "RVS tank 3mm") naar systeemoplossingen (bijv. "Corrosiebestendig waterbufferingssysteem voor de keramische industrie").

---

## Hoofdstuk 2: Klant- en Doelgroepanalyse

### 2.1 Validatie en Structurering van de Onderzoeksvraag

Wat (Methode):

Een segmentatie van het klantenbestand op basis van kwalitatieve interviewdata en een analyse van de 'Customer Journey'. De focus ligt op het onderscheid tussen de historische, organische klantgroepen en de gewenste, toekomstige groeimarkten.

Doel (Strategische Noodzaak):

Het begrijpen van de discrepantie tussen de huidige klanten (vaak lokaal en agrarisch) en de strategische ambitie (industriële en regionaal/nationaal). Het doel is om 'Buyer Personas' te ontwikkelen die de marketinginspanningen kunnen richten.

Eindoutput:

Gedetailleerde profielen van de huidige en potentiële klant, inclusief pijnpunten en koemotieven.

### 2.2 Huidige Klantbasis: De Erfenis van 'Jacques Coolen'

Uit de interviews blijkt dat een groot deel van de huidige klantenbasis bestaat uit "vaste klanten" die al decennia komen.

- **De Lokale Agrariër:** Komt voor mestmixers, reparaties aan landbouwmachines en beregening. De relatie is gebaseerd op "ons kent ons". Ze waarderen dat ze gewoon binnen kunnen lopen ("achterom") en dat Wendy aan de balie weet wie ze zijn.<sup>1</sup>
  - *Risico:* Deze groep krimpt door de stikstofcrisis en bedrijfsbeëindigingen (vergrijzing). Bovendien is de loyaliteit vaak persoonsgebonden aan de oprichter of oud-gedienden, niet aan de nieuwe B.V. structuur.
- **De Particulier/Hovenier:** Komt voor tuinberegening en kleine onderdelen. Dit zorgt voor 'reuring' aan de balie, maar levert in verhouding tot de tijdsinvestering weinig marge op.<sup>1</sup>
- **De 'Toevallige' Passant:** Klanten die Jacotech vinden omdat ze *nergens anders* terecht kunnen voor specifiek maatwerk. Een voorbeeld uit de interviews is een klant uit de haven van Rotterdam die Jacotech vond via Google omdat lokale smederijen geen tijd of zin

hadden in complex maatwerk.<sup>1</sup>

## 2.3 Potentiële Klantbasis: De Industriële Partner

De strategische ambitie (bevestigd door directeur Marcel van den Hoogen) is een verschuiving naar de industrie.<sup>1</sup> Dit vereist een ander type relatiebeheer.

- **Industriële Klanten (bijv. Mosa, Steenfabrieken):**
  - *Behoeft*e: Procescontinuïteit, compliance met milieuwetgeving (waterlozing, emissies), en veiligheid (VCA).
  - *Pijnpunt*: Ze hebben een hekel aan het managen van tien verschillende onderaannemers. Ze willen één partij die het leidingwerk legt, de pomp installeert én het bordes bouwt zodat de monteur erbij kan.
  - *Waarde Jacotech*: De integrale aanpak ("Turnkey").<sup>1</sup>

## 2.4 Ontwikkeling Buyer Personas

Op basis van de analyse zijn drie primaire persona's ontwikkeld voor de toekomststrategie:

### Persona 1: De Industriële Technisch Manager ("Proces Piet")

- **Context**: Werkt bij een middelgrote productielocatie (beton, keramiek, voedsel) in Zuid-Nederland.
- **Probleem**: Zijn technische dienst is onderbezet (personeelstekort). Hij heeft verouderde installaties die gemoderniseerd moeten worden om aan nieuwe milieueisen te voldoen.
- **Zoekgedrag**: Zoekt niet op "Pomp kopen", maar op "Oplossing proceswaterzuivering" of "Stofbestrijding industrie".
- **Jacotech's aanbod**: Wij ontzorgen de volledige waterhuishouding, van intake tot zuivering, inclusief de constructies.

### Persona 2: De High-End Agrarische Innovator ("Agro-Tech Arjan")

- **Context**: Jonge boer die het familiebedrijf heeft overgenomen en opschaaft. Investeert in biogas, mestscheiding en precisielandbouw.
- **Probleem**: Moet voldoen aan strenge stikstofnormen en wil rendement halen uit reststromen (biomassa).
- **Zoekgedrag**: Zoekt naar specifieke technologieën (Eisele, mestscheiders) en betrouwbare partners voor lange termijn.
- **Jacotech's aanbod**: Exclusief Eisele-dealerschap en de kennis om complexe biogas-installaties technisch te ondersteunen.<sup>7</sup>

### Persona 3: De Projectleider GWW/Infra ("Infra Ivo")

- **Context**: Werkt voor de gemeente of een grote aannemer aan riolerings- of waterbergingsprojecten.
- **Probleem**: Wateroverlast in de gemeente, noodzaak tot afkoppelen van hemelwater.

- **Zoekgedrag:** Aanbestedingen, lokale partners die snel kunnen schakelen bij calamiteiten (pompstoringen).
- **Jacotech's aanbod:** Lokale aanwezigheid, kennis van de waterinfrastructuur in Weert, en de capaciteit om maatwerk putten en roosters te fabriceren.<sup>1</sup>

---

## Hoofdstuk 3: Zoekwoord- en Trendanalyse

### 3.1 Validatie en Structurering van de Onderzoeksvraag

Wat (Methode):

Een analyse van de terminologie die Jacotech hanteert versus de marktstandaard en het zoekgedrag van de doelgroep. Daarnaast een DESTEP-analyse om macro-economische trends te koppelen aan micro-kansen voor Jacotech.

Doel (Strategische Noodzaak):

Het overbruggen van de kloof tussen het interne "vakjargon" en de taal van de potentiële klant. Het zichtbaar maken van Jacotech op de digitale kaart voor klanten die de bedrijfsnaam nog niet kennen.

Eindoutput:

Een lijst met strategische zoekthema's en een vertaling van trends naar business opportuniteiten.

### 3.2 Zoekwoordanalyse: Van Product naar Oplossing

Uit de contentanalyse van de huidige website en interviews <sup>1</sup> blijkt een fundamentele mismatch:

- **Huidige Terminologie (Inside-Out):** Jacotech communiceert in *zelfstandige naamwoorden* en *producten*: "Pompen", "Beregening", "Mixers", "Constructiewerk", "Stal". Dit werkt alleen voor klanten die al precies weten wat ze nodig hebben (de vervangingsmarkt).
- **Marktstandaard & Klantvraag (Outside-In):** Concurrenten en nieuwe klanten gebruiken termen die *waarde*, *proces* en *resultaat* beschrijven: "Oplossing", "Waterbehandeling", "Procesoptimalisatie", "Onderhoudscontract", "Duurzaamheid".

Strategisch Advies Zoekwoorden:

Jacotech moet in haar contentstrategie de switch maken naar oplossingsgerichte termen.

- *Niet:* "Wij verkopen Eisele pompen."
- *Wel:* "Proceszekerheid in mestverwerking en biogas met Eisele technologie."
- *Niet:* "Constructiewerkplaats."
- *Wel:* "Maatwerk constructies voor industriële waterinstallaties."

Kansrijke zoekwoordclusters zijn: *Waterhergebruik industrie, Revisie industriële pompen, Stofbestrijding installatie, Maatwerk RVS leidingwerk, Hemelwaterinfiltratie oplossingen.*

### 3.3 Trendanalyse (DESTEP)

De externe omgeving biedt sterke wind in de rug voor de specialismen van Jacotech <sup>1</sup>:

1. **Ecologisch (Klimaatadaptatie):** Extreme regenval en droogte dwingen gemeenten en bedrijven tot investeringen in waterbuffers, infiltratie en beregening. Dit is geen luxe meer, maar noodzaak. Jacotech zit in de kern van deze oplossing.<sup>8</sup>
2. **Technologisch (Smart Industry):** De vraag naar 'predictive maintenance' (sensoren in pompen die een seintje geven vóórdat ze stuk gaan) groeit. Jacotech kan haar servitization-model hierop inrichten.
3. **Politiek-Juridisch (Stikstof & Milieu):** De verplichting tot mestverwerking en emissiereductie drijft de vraag naar geavanceerde mestscheiders en luchtwassers. Het Eisele-dealerschap is hier goud waard.<sup>7</sup>
4. **Demografisch (Arbeidsmarkt):** Het tekort aan technici is een bedreiging (werving) maar ook een kans: industriële klanten hebben zelf geen monteurs meer en *moeten* onderhoud wel uitbesteden aan partijen als Jacotech.

---

## Hoofdstuk 4: Stakeholder-analyse en Omgevingsmanagement

### 4.1 Validatie en Structurering van de Onderzoeksvraag

Wat (Methode):

Een diepgaande analyse van het netwerk van Jacotech in de regio Weert en daarbuiten. Specifieke focus op de relatie met leveranciers, de lokale overheid, belangenorganisaties en de impact van de interne veranderingen op deze relaties.

Doel (Strategische Noodzaak):

Jacotech is "lokaal geworteld", maar de vraag is hoe diep die wortels nog zijn na de recente turbulente jaren. Het doel is het identificeren van strategische partnerschappen die kunnen worden geactiveerd voor groei.

Eindoutput:

Een relatiekaart met de status van kernpartners en actiepunten voor relatiemanagement.

### 4.2 Analyse van Kernpartners

#### 4.2.1 Leveranciers en Strategische Partners: Eisele

De relatie met **Eisele** (Duitse pompenfabrikant) is de meest kritieke strategische asset van Jacotech.

- **Historie:** Ontstaan uit een toevallige ontmoeting tussen oprichter Jac Coolen en de directeur van Eisele in de vorige eeuw.<sup>7</sup>
- **Status:** De relatie is niet verzwakt door de overnames, maar juist **geïntensiveerd** sinds de overname door Marcel van den Hoogen in 2021. Jacotech profileert zich nu nog

sterker als exclusief partner voor de Benelux, met name gericht op de groeiemarkt biomassa en biogas.<sup>7</sup>

- **Strategisch Belang:** Dit partnerschap biedt een 'moat' (verdedigingsgracht). Concurrenten kunnen deze pompen niet leveren. Het trekt klanten aan van ver buiten de regio (tot in de Achterhoek en Rotterdam).<sup>1</sup>

#### 4.2.2 De Gemeente Weert (GWW & Projecten)

De relatie met de **Gemeente Weert** lijkt momenteel onderbenut en transactioneel.

- **Context:** De gemeente Weert is zeer actief met projecten rondom rioolreiniging, inspectie, en subsidies voor hemelwaterinfiltratie (afkoppelen regenwater).<sup>8</sup>
- **Positie Jacotech:** In de openbare bronnen over gemeentelijke projecten (zoals rioolreiniging in wijk Leuken) wordt Jacotech niet genoemd als uitvoerende partij; wel worden concurrenten zoals "Van de Kreeke" uit Nuth genoemd.<sup>10</sup>
- **Analyse:** Er is een mismatch. Jacotech heeft de expertise (pompen, watertechniek, putten), maar lijkt niet in de 'voorkeursbak' van de gemeente te zitten voor grootschalige GWW-projecten. Dit kan komen door een gebrek aan certificering, schaalgrootte, of simpelweg proactief relatiebeheer richting de afdeling Stadsbeheer.
- **Kans:** De subsidies voor afkoppelen van regenwater bij particulieren en bedrijven<sup>8</sup> zijn een directe commerciële kans die Jacotech proactiever kan vermarkten in samenwerking met de gemeente.

#### 4.2.3 LLTB en Boerenbonden

De relatie met de agrarische belangenbehartiging (**LLTB**) is historisch en cultureel sterk, maar mist formele strategische inbedding in nieuwe projecten.

- **Context:** De LLTB is zeer actief in de regio Weert met projecten als "BoerenPerspectief", "Waterwinst" en natuurherstel in de Moeselsepeel.<sup>9</sup> Deze projecten draaien om waterkwaliteit, verdroging en toekomstbestendige landbouw.
- **Positie Jacotech:** Jacotech opereert in het hart van deze thema's (mest, water), maar wordt niet genoemd als officiële partner in deze projectenconsortia (waar wel Waterschap, Natuurmonumenten en HAS Green Academy zitten).
- **Impact:** Jacotech wordt nog steeds gezien als de "leverancier voor de boer" (lidmaatschap, sponsoring), maar nog niet als de "innovatiepartner voor de regio". Hier ligt een enorme kans om via de LLTB de expertise in waterbeheer en mestscheiding te etaleren.

#### 4.2.4 Willems Constructie en Lokale Industrie

De relatie met **Willems Constructie** is een schoolvoorbeeld van 'Co-petition'.

- **Relatie:** Ze zijn concurrenten op het gebied van staalconstructie, maar partners in grote projecten. Willems (als grote staalbouwer) huurt Jacotech in voor specifieke expertise of capaciteit, en vice versa. Ook bij grote klanten zoals **Koninklijke Mosa** komen ze elkaar



tegen.<sup>1</sup>

- **Status:** Deze relatie is stabiel en pragmatisch ("Limburgse nuchterheid"). Het toont aan dat Jacotech gerespecteerd wordt om haar vakmanschap, zelfs door grotere concurrenten.

#### 4.2.5 Hoveniers en Wederverkopers

Deze groep is belangrijk voor de 'balie-omzet' en berekeningsmaterialen.

- **Relatie:** Transactioneel. Ze kopen in bij Jacotech vanwege de voorraad en het advies.
- **Bedreiging:** Deze groep is het meest gevoelig voor de prijsdruk van online webshops (Wildkamp, etc.). Als Jacotech geen toegevoegde waarde biedt (advies, spoedlevering), wijkt deze groep uit naar online.

### 4.3 Impact van Eigendomswisselingen (Cultuur en Relaties)

De organisatie heeft in 15 jaar tijd drie eigendomssituaties gekend: oprichter Jac Coolen, de Budé Group, en nu Marcel van den Hoogen.

1. **Het Tijdperk Jac Coolen:** Paternalistisch, direct, "niet lullen maar poetsen". Relaties waren extreem persoonsgebonden. Klanten kwamen voor Jac.
2. **Het Tijdperk Budé (2014-2021):** Een periode van schaalvergroting en integratie in een grotere groep. Dit bracht professionalisering, maar ook afstand. Medewerkers ervoeren "strategische ambiguïteit" en sommige 'oude' klanten haakten af omdat de persoonlijke 'touch' veranderde.<sup>1</sup>
3. **Het Tijdperk Marcel van den Hoogen (2021-heden):** Herwonnen zelfstandigheid. De nieuwe eigenaar brengt "nieuw elan" en focust sterk op sales en de samenwerking met Eisele.<sup>7</sup>
  - **Cruciale Factor:** Het behoud van **Wendy Janssen-Coolen** (dochter van de oprichter) in het bedrijf is van onschatbare waarde geweest. Zij vormt de levende brug naar het verleden en borgt het vertrouwen bij de conservatieve agrarische achterban ("Ik ben geen ondernemer, maar wel het gezicht").<sup>13</sup> Zonder haar was de klantuitval na de overnames waarschijnlijk veel groter geweest.
  - **Interne Cultuur:** Er is nog steeds frictie tussen de 'oude stempel' (technisch, reactief, loyaal aan Jac) en de 'nieuwe wind' (commercieel, structuren, Marcel). Medewerkers geven aan dat er ideeën zijn, maar dat de uitvoering soms stopt door micromanagement of gebrek aan opvolging.<sup>1</sup>

---

## Hoofdstuk 5: Intern Innovatievermogen

### 5.1 Validatie en Structurering van de Onderzoeksvraag

Wat (Methode):

Analyse van de interne organisatie op basis van de 'Innovation Fitness Test' en interviews.

Focus op personeel, cultuur en processen.

Doel (Strategische Noodzaak):

Bepalen of Jacotech intern in staat is om de geadviseerde strategische draai (naar proactieve integrator) te maken.

Eindoutput:

Een 'Health Check' van de organisatie met knelpunten en sterktes.

## 5.2 Analyse

Jacotech scoort hoog op vakmanschap en flexibiliteit (score 7/7 in fitnesstest op klantbegrip en snelle beslissingen). Als er brand is, blussen ze die.

Echter, de organisatie scoort laag op procesmatig werken en strategische communicatie (score 2/7 op gecommuniceerde strategie).<sup>1</sup>

- **Het Personeel:** Een kern van zeer ervaren medewerkers (sommigen 35-40 jaar in dienst).<sup>1</sup> Dit is de grootste kracht (kennis) én het grootste risico (vergrijzing). Er is geen formeel systeem voor kennisoverdracht. Als deze mensen met pensioen gaan, verdwijnt de 'ziel' en de kunde van het bedrijf.
- **Het 'Winkel'-Dilemma:** De fysieke winkel/balie wordt intern ervaren als een erfenis die veel tijd kost en weinig oplevert, en afleidt van de grote projecten. Toch durft men er niet mee te stoppen vanwege de lokale servicefunctie.<sup>1</sup>
- **Administratieve Slagkracht:** Het offerte- en facturatieproces is traag en handmatig. Dit frustreert de snelheid die nodig is in de moderne markt.

---

## Synthese en Strategisch Advies

Jacotech staat er technisch goed voor, maar commercieel en organisatorisch is er werk aan de winkel. De organisatie leunt te zwaar op het verleden (netwerk, reputatie, werkwijze) terwijl de markt (digitalisering, industrie, regelgeving) verandert.

### Kernadviezen voor Jacotech:

1. **Herpositionering:** Stop met de profilering als 'dorpssmid met een winkel'. Positioneer Jacotech als **Regionale Partner voor Water- en Proceszekerheid**. Gebruik de term 'Technical Integrator' in communicatie naar de industrie.
2. **Relatiemanagement 2.0:**
  - **Gemeente:** Benader de gemeente Weert proactief met een plan voor 'Klimaatadaptatie in de wijk' (afkoppelen regenwater), gebruikmakend van de bestaande subsidies als verkoopinstrument.
  - **LLTB:** Zoek aansluiting bij de projectgroepen 'Waterwinst' en 'BoerenPerspectief'. Bied aan om de *technische* invulling van deze projecten te piloten.
  - **Eisele:** Blijf deze kaart uitspelen als premium differentiator.
3. **Kennisborging:** Start onmiddellijk met een 'Meester-Gezel' programma waarbij de kennis van de oudere garde (Peter, Leon) structureel wordt overgedragen aan jonge aanwas, voordat deze kennis de deur uitloopt.

4. **Digitalisering:** Investeer in een website die niet producten toont ("Pomp type X"), maar oplossingen ("Wateroverlast voorkomen"). Optimaliseer voor de gevonden zoektermen.
5. **Servitization:** Ontwikkel onderhoudscontracten voor de industriële klanten en Eisele-gebruikers. Maak van incidentele reparaties een structurele inkomstenstroom.

*Wenst u een verdere specificatie van het implementatieplan voor de samenwerking met de Gemeente Weert, of een gedetailleerde uitwerking van de 'Servitization'-propositie?*

## **Geciteerd werk**

1. Alle analyse interviews Jacotech.docx
2. Concurrentieanalyse Jacotech: Uitgebreid Onderzoek, <https://drive.google.com/open?id=1eIQKyAAYIZ7I4aVLU3uqkn6f1MCW2mQz8L44jLqnyic>
3. Concurrentieanalyse Jacotech: Uitgebreid Onderzoek, [https://drive.google.com/open?id=1iMf-1ia5EQbjOUWNCdV0MJbg-Kr\\_4R219ZCEbdyihx8](https://drive.google.com/open?id=1iMf-1ia5EQbjOUWNCdV0MJbg-Kr_4R219ZCEbdyihx8)
4. Concurrentieanalyse Jacotech Metaalbewerking, [https://drive.google.com/open?id=1bO09pk8z7cC7mSEdDI\\_Z3WMhng9CzXiUBD\\_-w-X2-CU](https://drive.google.com/open?id=1bO09pk8z7cC7mSEdDI_Z3WMhng9CzXiUBD_-w-X2-CU)
5. PvA\_Fiyo\_Ewan\_Final\_Her.docx, [https://drive.google.com/open?id=1LPggyE\\_Ewley6N8kdFVir2UUnAQJenTB](https://drive.google.com/open?id=1LPggyE_Ewley6N8kdFVir2UUnAQJenTB)
6. Wullems Constructie & Plaatwerken | Home » Wullems Constructie & Plaatwerken, geopend op december 12, 2025, <https://www.wullems.nl/>
7. De motor achter efficiënte biomassa energieoplossingen - U Gaat Bouwen | NL, geopend op december 12, 2025, <https://ugaatbouwen.com/nl/nieuws/de-motor-achter-efficiente-biomassa-energieoplossingen/>
8. Hemelwaterinfiltratie - Gemeente Weert en Nederweert - Grondverzet Richard Palmen, geopend op december 12, 2025, <https://grondverzetrichardpalmen.nl/diensten/hemelwaterinfiltratie/>
9. Vier nieuwe projecten starten in Weerterland - LLTB, geopend op december 12, 2025, <https://www.lltb.nl/nieuwsberichten/website/2025/10/vier-nieuwe-projecten-starten-in-weerterland>
10. Rioolreiniging en -inspectie in gemeente Weert - Weertdegekste.nl, geopend op december 12, 2025, <https://www.weertdegekste.nl/2024/06/rioolreiniging-en-inspectie-in-gemeente-weert/>
11. Rioolaansluiting aanvragen - Gemeente Weert, geopend op december 12, 2025, <https://www.weert.nl/rioolaansluiting-aanvragen>
12. LLTB start nieuwe projecten met Natuurmonumenten in regio Weert | Stal-en-Akker.nl, geopend op december 12, 2025, <https://www.stal-en-akker.nl/artikel/1386401-lltb-start-nieuwe-projecten-met-natuurmonumenten-in-regio-weert/>

13. In gesprek met Wendy Janssen - Coolen - Jacotech bv, geopend op december 12, 2025, <https://www.jacotech.nl/nl/in-gesprek-met-wendy-janssen-coolen/>
14. Over ons - Jacotech bv, geopend op december 12, 2025, <https://www.jacotech.nl/nl/over-ons/>