

Interview 1

Esch, Maartje M.A.W.F. van 1:10

Wat is ik zou zeggen, wat is het doel van het interview?

Ravenstein, Fiyo F. van 1:11

Even kijken ja.

Ja, We hebben eigenlijk 3 grote onderwerpen. We hebben de slotanalyse die we graag willen gaan aanvullen.

We hebben vragen over de klanten van jouqutech en eventueel over de concurrentie.

Gillies, Ewan E.M. 1:28

Ja.

Ravenstein, Fiyo F. van 1:29

Klanten concurrentie is Natuurlijk een beetje een richtlijn. Daarvoor gaan we Natuurlijk ook nog meer onderzoek doen.

En, Laten we het Misschien wel fijn als er vast wat richtlijnen hebben dat we ongeveer weten waar We kunnen zoeken en naar wie.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 1:45

OK.

Ravenstein, Fiyo F. van 1:45

Dan gaat ik ons straks helpen met des Research en ook eventueel de feed Research op de beurs.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 1:52

Ja.

Ravenstein, Fiyo F. van 1:54

Zo, terwijl.

Goed, dan wil ik graag beginnen met de slot.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 1:56

Is goed.

Ravenstein, Fiyo F. van 2:01

Een beetje makkelijk, de makkelijkere kant. We hebben het ook al eerder tijdens interviews gehoord.

Welkomqua betrouwbaarheid om een keertje na te vragen, wat denk jij eigenlijk wat?

Ja, het sterke punt is van jaqotech dat vanuit perspectief van de klant. Dus Waarom zou een klant naar jaquote toe gaan en niet naar de concurrentie?

Esch, Maartje M.A.W.F. van 2:28

Veel klanten.

Doorslaggevend is vaak dan toch wel de prijs.

Ik weet niet Als je jaco technolog niet kent, want Je kunt Natuurlijk een bekende klant zijn, een via via hebben of Je kunt willekeurig Zonder enige ervaring met jaco tech zelf, dan heb je geen idee.

Wij hebben niet het imago dat dat we.

Bekend staan als olie zijn goedkoop of zo. Daar kun je goedkoop snel terecht.

Dat imago hebben we niet. Vroeger was het nog wel meer toen aan de afhaalbalie dat Mensen gewoon nog snel iets kwamen halen. Toen was de beschikbaarheid van wat we in het magazijn had er liggen. Een reden om naar jacobecht te komen. Dat is denk ik niet meer dat we In de buurt zitten, wel.

We zitten In de buurt en Als je bekend bent met jacobecht, dan weet je dat je met niet niet simpele dingetjes, maar met iets wat In de werkplaats gemaakt kan worden. Dat ze.

Om die reden wel naar Jacob tech komen en dan is het gewoon Omdat we In de buurt zitten en Omdat ze weten wat We kunnen. Dat is voor Mensen hier, In de regio, In de omstreken dus eigenlijk een andere klantgroep dan klanten.

Ergens in Nederland die gaan googelen op.

Net wat ze nodig hebben?

En dan is een reden om bij Jacob tech uit te komen denk ik vooral Omdat je dan bovenaan In de hitlijst komt of want je googled een zoekwoord met Limburg erbij of iets Omdat je In de buurt iets zoekt dan dat je bij Jacob tech uitkomt.

Even denken. Wat is dan?

De reden om wel naar jacobch te gaan?

Ravenstein, Fiyo F. van 4:34

Ja en niet naar de concurrentie, zodat je zojuist een beetje hebt benoemd, is de prijs, want in ieder geval concurrerend is met de concurrenten.

Gillies, Ewan E.M. 4:36

Ja.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 4:42

Soms is het ook Omdat er geen concurrent te vinden is.

Zelfs niet In de buurt. Wij hebben voor het constructiewerk wat we doen. Hebben we toch dat Mensen al googelend vanuit de haven in Rotterdam dat er in Rotterdam een omstreken gewoon Niemand te vinden is. Die tijd heeft om goed fatsoenlijk maatwerk constructiewerk te leveren dat ze al googlend bij ons uitkomen.

En dat het zo moeilijk is om lokaal iemand te vinden dat ze ervoor kiezen om dan naar Jacobch te gaan. En dan blijkt voor de Mensen die van verder weg komen.

Dan wel, hoe ben je nou bij Jacob tegengekomen? Ja, gewoon googlen en gevonden. En ja.

Dan dan dan is dat je gewoon helemaal in Limburg zit, dan is dat weer geen probleem.

Ravenstein, Fiyo F. van 5:34

OK dus heel veel klanten komen eigenlijk uit de buurt.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 5:34

Yes.

Gillies, Ewan E.M. 5:34

OK.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 5:38

Ja.

Ravenstein, Fiyo F. van 5:38

En, Dat is In de buurt die heel veel ja, weinig andere concurrenten te vinden zijn,

Maar het kan dus ook wel gebeuren. Iemand even voor het Rotterdam komt Omdat wat jaqued doet is blijkaar wel niche genoeg is.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 5:50

Ja en in dat opzicht zou het wel, maar daar zit ik hardop te denken. Maar zou het wel interessant zijn om onze klanten eens een keer op?

Locatie in te delen en te kijken, wie komt nou van verder weg? En dan kunnen we een beetje zien. Welke Mensen komen nou van verder weg? Wat voor werk is er van verder weg binnengekomen?

Van alles wat we van eisen zullen leveren. Daar komen de Mensen van ver weg ook voor hier naartoe.

Omdat er gewoon Niemand anders eisen producten levert.

Gillies, Ewan E.M. 6:26

En hebben jullie ook andere producten zoals zoals ijzeren producten?

Ravenstein, Fiyo F. van 6:26

Houden jullie wel?

Esch, Maartje M.A.W.F. van 6:31

Wat zeg je?

Gillies, Ewan E.M. 6:31

Die hebben jullie ook andere dingen zoals zoals die ijzeren dingen, of is echt Alleen ijzeren dat.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 6:37

Het zijn eigenlijk vooral de IJssel producten waar Mensen van ver weg Omdat ze nergens anders terechtkomen. Behalve in Oost Nederland zijn er ook wel Mensen die de grens over gaan in de Achterhoek. En dan dan. Daar is Duitsland heel dichtbij en in principe is de afspraak dat vanuit Duitsland niet verkocht mag worden in Nederland Omdat wij in Nederland verkopen, maar er gebeurt daar via via via gebeurt dat toch wel.

Dus.

Maar een ander merk waarvoor ze hier naartoe komen is niet. Wij zijn nergens verder unieke leverancier in. Er zijn wel bepaalde leveranciers die zelf de enige zijn

zo'n beetje en dat zit dan vooral in de watertechniek en Marcel. Die kan daar beter nog de namen bij noemen van de Borne in Valkenswaard is er één en PI in.

België net over de grens.

Dat zijn van en dan, zo zijn er nog wel een paar leveranciers die.

Ja.

Die waar we geen reclame mee maken Omdat maar waarvan wij weten, We kunnen dat soort onderdelen Alleen daar verkopen, Maar dat zijn dan geen merk, geen bekende merkproducten.

Gillies, Ewan E.M. 7:56

OK.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 7:58

Dat is het verschil met ijssele en ijzele is wel echt een merk en heeft een. Hoe heet dat nou ook zo een een eigen uniek? Ja, een eigen uniek product ja.

Ravenstein, Fiyo F. van 8:06

Hoe de merk imago?

Esch, Maartje M.A.W.F. van 8:16

Dus en andere dingen?

Zijn een aantal merknamen Misschien wel.

Maar niet waar klanten speciaal voor hiernaartoe komen.

Ravenstein, Fiyo F. van 8:26

OK.

Waar denk je eigenlijk wat klanten het meeste waarderen aan jouw acutech?

Esch, Maartje M.A.W.F. van 8:34

Goedemorgen.

Ja.

Goedemorgen, goedemorgen, Ik ben al lang binnen, maar goed, Wendy kwam even binnenlopen.

Even nog een keer.

Ravenstein, Fiyo F. van 8:50

Wat denk je wat de klanten van jou hypotheek het meest waarderen aan jouw hypotheek?

Als we opzetten? Ja.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 8:57

Oh, het meest meest waarderen is het, het advies, het persoonlijke, het persoonlijke contact, het advies en Dat is van hier. Aan de balie kan je binnenlopen. Kom je Wendy tegen ook een beetje op het niveau van een beetje bijpraten over wat er heel dichtbij In de buurt gebeurt ook nog wel, maar daar zijn we Natuurlijk niet voor, maar daar wordt wel gewaardeerd dat je dat ons kent ons dat wordt gewaardeerd.

Door Mensen uit hier lokaal.

Dat en verder denk ik vooral dat we meedenken met de klanten, de grote klanten die wat verder weg zitten, die Jacob niet zo goed, Maar dat ze een soort.

Ingewikkeld problemen hebben waar ze waar ze weten dat ze iets willen, maar ze weten helemaal geen. Ze hebben geen idee hoe en Ik denk wat dan gewaardeerd wordt, is dat je eigen idee.

Dan dat je daar nog extra advies over krijgt dat je een soort concept idee hebt waarbij in detail op Hardware, software allerlei niveaus wordt meegedacht. Niet Alleen het idee hoe het eruit moet komen te zien, maar ook hoe kun je zoiets maken? Hoe kun je dat beter maken? Ik denk dat dat het meest gewaardeerd wordt door de andere klanten.

Ravenstein, Fiyo F. van 10:14

Nee, en hoe komt het eigenlijk dat Jacob technisch wel doet en dan eventueel de concurrentie niet?

Esch, Maartje M.A.W.F. van 10:23

Ik denk dat er heel veel bedrijven zijn die dat doen en ook die beweren dat ze dat doen. Soms is het gewoon dat je toevallig in aanraking moet komen met iemand.

Ravenstein, Fiyo F. van 10:23

Is er.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 10:33

Om en en dat dat eigenlijk dat je al pratende ontdekt dat iemand veel meer advies

kan geven.

Als verkoper moet je altijd een beetje een inschatting zelf maken voordat je daar heel veel tijd in gaat stoppen.

Iemand heeft een vraag, er komt een vraag over in In de mailbox binnen. Ja, We hebben hier 1 grote plantenkweker.

En dan komt er een een soort mixig vraagje van, hebben jullie Misschien een stukje kabel liggen voor ons of zoiets? En dan is de kunst om daarop door te vragen.

En al pratende.

Blijkt dan vaak dat er een heel verhaal achter zit en dan is de kunst om.

De en het klinkt een beetje Als de krenten uit de pap de vissen om dan door te vragen en te horen of er behalve dat die ene vraag niet een heel project achter zit.

En Dat is wel iets waar Jacob tech maar Marcel heel goed in is. En wat Wim zijn taak ook is als een klant belt van ja, We willen een wapenput en, want We willen grondwater gaan oppompen. Dat kan.

Je zeggen, ja, dat doen wij niet meer, dan heb je dan ben je klaar.

Of je kan zeggen, Nou ja, goh, waar wilt u het voor gaan gebruiken dat water? Nou ja, We hebben hier een hele grote tuin en gras. Dat wil niet groeien. Kijk en dan kun je door gaan vragen.

Waarbij je ook moet opletten dat je niet verzandt in dat je een uitgebreide offerte hebt gemaakt dat je heel veel tijd in hebt gestopt en dat de klant dan ineens zegt en dan zeg je wat, kost dat dan? Ja, dan kost het wel € 10.000.

€ 10.000 nee, Dat is helemaal niet de bedoeling. Nee, nee, nee, nee, nee, daar gaat hij de proef weg. Klant alle tijd voor niks ingestoken en die balans. Hoe ik er tussen weten wanneer je door moet vragen en weten we wanneer je het stop moet stoppen met adviseren en kennis weggeven, Dat is de kunst.

Gillies,Ewan E.M. 12:25

En, en dat komt gewoon met ervaring. Of hebben jullie daar per se een beetje een?

En, hebben jullie daar iets voor of is wat meer een beetje op het gevoel?

Esch,Maartje M.A.W.F. van 12:36

Dat is, Dat is de ervaring. Dat is de ervaring van Van de Mensen die hier werken dat.

Kan ik een college overgeven op school, dan kun kan ik het tegen jullie vertellen. En de één die vindt het al moeilijk genoeg om een mailtje te typen. Of laat staan de telefoon op te pakken. Of weet ik het wat om een gesprek te voeren en de ander die doet dat van nature, Omdat Dat is een denk ik een beetje wat je kan.

Aanleren op school, maar ook een beetje wat in iemands karakter moet zitten om gewoon om om om te willen door doorvragen, Omdat je je wil, weet je, je wil orders

scoren en Je moet een beetje scoringsdrift ook wel hebben. En dat heb je en niet niet door zomaar verkopen, verkopen verkopen, maar door gewoon echt door te vragen naar de vraag achter de klant vraag.

Gillies,Ewan E.M. 13:19

Ja.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 13:31

Dus Het is een beetje de mix en hier, ja, hier is het vooral de ervaring en Ik denk de volgende verkoopmedewerker die hier erbij komt. Die kan bij Marcel en Wim In de leer Omdat, want dan laat je één keer laat je afpoeieren en de tweede keer denk je, ja, dat gaat me niet nog een keer gebeuren. En ja, dat zo gaat dat.

Gillies,Ewan E.M. 13:53

Ja en is het ook, is het ook vooral in in In de In de branche waar je architect zit is dat ook wel echt iets wat wat taai kost om te leren dan.

Ravenstein,Fiyo F. van 13:54

Inderdaad.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 14:08

Zoiets leer je Alleen maar Als de als er ingewikkelde vragen zijn.

Als jij gewoon In de winkel staat en jij verkoopt het op de plank ligt ja, dan heb je dat niet nodig de klant. En als er veel vraag is, ja, dan is het Alleen maar gewoon hard werken aan de kassa om het bij te kunnen houden of zo. Dus het ligt een beetje aan wat er verkocht wordt en hoeveel behoefte Er is en ook wel aan hoe complex.

De vraag achter de vraag is?

Gillies,Ewan E.M. 14:36

Ja.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 14:37

Als je naar de feestwinkel gaat voor een slinger en het blijkt dat jij de hele vrijgezelle feest van je beste vriend aan het optuigen bent, dan kan iemand al pratend Natuurlijk nog veel meer. En Dat is toch ook weer de kunst veel meer verkopen dan

wat jij dacht dat je nodig had.

Dus dat en dat geldt overal, Dat is ja, Dat is de commerciële vak een beetje.

Ravenstein, Fiyo F. van 14:59

Dus.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 14:59

Ja.

Ravenstein, Fiyo F. van 15:01

Dan hebben we, denk ik.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 15:01

En Als je Alleen maar wil verkopen om te verkopen en je weet niet wat je verkoopt.
En je snapt eigenlijk niet precies wat Het is dan, dan werkt dat niet.

Ravenstein, Fiyo F. van 15:11

Neemt inderdaad wel verstand hebben van je eigen product.

Gillies, Ewan E.M. 15:11

Ja.

Ravenstein, Fiyo F. van 15:15

Dan hebben we denk ik de studenten voor een groot gedeelte gehad.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 15:15

Ja.

Ravenstein, Fiyo F. van 15:20

Wil ik graag doorgaan met de w van de swot de wickis.

Waar denk je eigenlijk waar Jacob heeft het meeste fouten in maakt?

Esch, Maartje M.A.W.F. van 15:31

Is er fouten in maakt.

Daar kan ik niet echt.

Als ik denk aan de weignissers waar ze dan denk ik, fouten maken. Nee, iedereen maakt wel eens een fout.

Maar dat die vraag associeer ik niet helemaal met met weekness weet je wat, wat zijn je, wat is zijn de zwakke plekken intern hè? Intern hier denk ik dat de de de de de grootte van het bedrijf dat zwak zwakste plek is.

Ravenstein,Fiyo F. van 15:49

Ja dat klopt.

Ja.

En dan eigenlijk dat het iets te klein is.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 16:07

Ieder We zijn.

Veel te klein eigenlijk.

Ravenstein,Fiyo F. van 16:09

Doe je dan? Ja.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 16:10

Ja, Het is een wonder dat we zoeken dat hier nog zulke mooie grote projecten gedaan kunnen worden, Maar dat is niet de zwakte. Of ja, Dat is wel een zwakke plek, want als er één en iedereen We hebben van iedereen maar één en als die ene persoon omvalt, dan hebben we geen back up.

Dus Dat is niet een ja, is het echt een zwakte dat ja, Dat is meer een soort risico. Risicofactor, zolang dat soort dingen niet gebeuren, zolang het internet het hier blijft doen, is er niks aan de hand, maar er was de afgelopen dagen dus niet maar. Maar dat geldt vooral ook voor voor voor de voor de voor de Mensen, Omdat denk ik de belangrijkste kijk als hier een machine of het in.

Ravenstein,Fiyo F. van 16:33

Dat.

Ja.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 16:55

Mee uitscheidt, dan zijn we ook onderhand, maar dan ben je niet je kennis kwijt dat op te lossen.

Gillies,Ewan E.M. 17:02

En hebben jullie dan een specifieke?

Afdeling, Laten we zeggen, waarvan je dan echt zou zeggen, Nou, Dat is als als draaien wat wegvalt, dan hebben we echt een probleem.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 17:13

Nee, dat geldt eigenlijk op korte te op lange termijn uiteindelijk niks, maar op korte termijn. Waar zou dit bedrijf failliet door kunnen gaan door de kleinheid? Als er dus inderdaad gewoon iemand wegvalt die zoveel kennis heeft en Dat is eigenlijk iedereen In de werkplaats.

Zo'n beetje.

Dan ben je onmiddellijk onthandvat ook wel.

Lastig is is, We hebben hele grote projecten en We hebben kleine projecten dat.

De mix van.

Werk zo ongelukkig uitkomt dat we bepaalde grote projecten niet kunnen aannemen, waardoor je ook niet goed kan groeien.

Ravenstein,Fiyo F. van 17:59

Dus soms moeten jullie als jacobtex zijn project ook afwijzen wat ze te groot zijn.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 18:05

Nee, dat doen we dan nu, dat doen we dus niet sommige.

Maar dan moet je ineens kunnen opschalen.

En dat betekent wel dat de kleinere normale klanten die normaal gewoon weten van dan kunnen wij binnenkomen. En dan zijn we binnen een paar weken aan de beurt. Bij hele grote projecten kan het zomaar ineens zijn dat het kleine beetje het kleine team in één klap gewoon een hele periode helemaal bezet is, waardoor andere kleine klanten die gewend zijn als ze binnen komen lopen dat ze altijd wel binnen een week geh.

Worden of zo dat die ineens niet meer geholpen kunnen worden. En dan ineens is het feit dat je klein bent.

Een nadeel Omdat er dan ineens Niemand achterblijft voor die kleine klusjes.

Je kunt Natuurlijk, Als je wil groeien kun je zorgen dat je veel meer van die meer van die kleine klusjes hebt, zodat iedereen met die dat je meer Mensen hebt voor

die kleine klusjes. Maar Als je ineens één hele grote klus hebt, waardoor iedereen ineens de komende 1,5 maand bezet is.

Ravenstein,Fiyo F. van 18:57

Ja inderdaad.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 19:15

Dan kan je geen één andere klant mee helpen en dat Maar dat is lastig, terwijl Als je twee keer zo groot bent, dan ben je al meteen hier flexibeler.

Gillies,Ewan E.M. 19:26

En hebben jullie ook een hebben?

Jullie hebben jullie ook een voorkeur voor kleine foto klanten?

Esch,Maartje M.A.W.F. van 19:33

Grote.

Gillies,Ewan E.M. 19:34

Foto ja.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 19:35

Ja de ja de ambitie is groeien, de ambitie is groeien en.

De Omdat het allemaal klant specifiek is.

Om die om de planning een beetje te ja om ook. Je moet ook voor de kleinere klant moet je ook flexibel kunnen blijven.

Maar de groten zijn Natuurlijk veel interessanter, want die brengen uiteindelijk meer op.

Gillies,Ewan E.M. 19:59

Ja.

Ravenstein,Fiyo F. van 20:01

Welke afdeling Binneiacotheek denk je dat die het beste gebruik zou kunnen maken van meer capaciteit of middelen? Dus waar denk je van? Oh, We hebben wat

capaciteit van middelen. We willen graag wat inkomen, zowel bij een afdeling plaatsen waar denk je waar dat het beste tot zijn recht zou kunnen komen?

Esch, Maartje M.A.W.F. van 20:20

Ja, Dat is lastig Omdat.

Door het jaar heen gaat dat ook op en neer, want soms hebben we ineens een groot project, dus iedereen druk en is druk, druk, druk, druk druk. Kunnen we overwerken over hè? Dan is het druk en dan denk je, We moeten meer Mensen In de werkplaats hebben. We moeten meer Mensen In de werk. Er moeten er een paar bij, soms kun je dat oplossen door ZZP ers in te huren.

Of zo of dingen uit te besteden en een ander moment, dan denk je ja.

Maar het is even rustig. Het is even rustig net na de zomervakantie. Iedereen is weg geweest. Het zijn even geen oorlogs binnengekomen. Het grote project is afgerond. Nee, nee, nee, er moet iemand bij verkoop bij. Er moet iemand bij verkoop bij, want We hebben geen werk. We hebben veel te weinig werk. Die mannen die zijn In de werkplaats en ben ik gaan doen. Zo dramatisch is het nooit, Maar dat is dat.

Is een soort balans die continu op neer gaat.

Is het één moment, denk je?

Er is niks te doen. De telefoonringt koopt niet. We We moeten verkopen omheen. Er moet iemand op pad.

Dus en dat maakt het heel lastig. Dat gaat heel erg op en neer door het jaar heen ook een beetje seizoensgebonden in het voorjaar Als de boeren weer mogen uitrijden. Het land op die gaan hun apparatuur weer opstarten. Oh ****, dat moet onderhoud. Oh, We hebben nog onderdelen nodig. Ineens wordt iedereen helemaal knettergek Omdat iedereen ijsseller gaat bestellen.

En dan In de winter ineens is het kouder, dan kunnen we niet naar buiten.

Seizoen is afgelopen tuinberekeningen. Die zijn er niet, want het regent Alleen maar dus Niemand heeft tuinberekening nodig. En dan ja, dan heb je ineens weer.

Ja ja ja, zullen we nou weer eens gaan doen? Wat zullen we nou weer eens gaan doen? Nog een keer de werkplaats poetsen?

Dus die balans die maakt het.

Lastig.

Gillies, Ewan E.M. 22:13

OK.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 22:14

Ministerantwoord was op de vraag.

Ravenstein, Fiyo F. van 22:17

Ja ja ja.

Ze willen wel uit inderdaad, meneer, kom.

Zijn er eventueel processen binnenjakbe tech? Ervaar je denkt dat je wel efficiënter zouden kunnen.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 22:38

Ja.

Ja, sommige dingen worden.

Dingen dingen kunnen efficiënter eigenlijk alles kan efficiënter, Maar het wordt of het efficiënt gaat of niet, wordt vooral bepaald door de drukte.

Als er niks te doen, is het regen buiten. Er is geen.

Er komt toevallig een klant binnen en Wendy, die is aan de balie en dan werk is ze super inefficiënt, want dan sta iemand uit de buurt en dan maken ze een praatje en dan is dat super inefficiënt. Als er 10 Mensen In de rij staan, dan is Wendy supersnel. Dan is ze super efficiënt en Dat is In de werkplaats ook wel een beetje als er een order is die af moet.

Dan.

En de klant is aan het aandringen en het moet. Ja, ja, Maar we hebben het eigenlijk gisteren nodig en dan zijn Mensen ook ineens efficiënter, sneller en Dat is In de administratie ook digitaal. Als ik factuur aan het opboeken ben Als ik er 10 heb liggen, dan doe ik er 10 achter elkaar. Dat is efficiënter dan eentje tussendoor.

En dat geldt voor iedereen.

Als een telefoontjes afhandelen?

Als de telefoon maar blijft rinkelen, dan kun je een telefoongesprek sneller afraffelen dan dat je anders zou doen wanneer je net aan de praat bent en denkt, oh, dit zou wel eens een interessante klant kunnen zijn, dus alles kan efficiënter.

En Het gaat ook efficiënter Als de druk erop zit.

Ravenstein, Fiyo F. van 24:09

Ja inderdaad.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 24:13

Ja.

Ravenstein, Fiyo F. van 24:15

Dus het ligt inderdaad ook heel veel aan hoe druk Het is, hoe efficiënt dat ja dit soort processen lopen?

Esch, Maartje M.A.W.F. van 24:16

En de Ik denk.

Ja.

Ja.

Ravenstein, Fiyo F. van 24:22

Maar is er ook bijvoorbeeld een groot proces Als het verkoopproces?

Of het Ma process of meet waarvan je denkt van oh, dat kan sowieso efficiënter Omdat veel papier wordt gebruikt, bijvoorbeeld veel van personeel naar personeel overgegeven.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 24:38

Dat er veel papier wordt gebruikt, dat draag niet bij aan de inefficiëntie, want soms is het gewoon super makkelijk dat wij een klapper uit de kast trekken.

Bladerblader en, We hebben alles bij de hand.

Dus Het is voor een deel niet te behalen met dingen te digitaliseren die nu nog op papier zijn.

Dat denk ik niet dat daar.

Automatisch een efficiency voordeel mee behaald wordt wel denk ik in bepaalde deelprocessen het opstellen van een offerte.

In profit manager zitten wel dingen waarvan Ik denk, Dit is niet efficiënt dit. Dit is omslachtig. Veel klikwerk, veel zoeken klikken niet handig het systeem twee keer open moet sommige. Ik denk eerder nog bij dingen die we al digitaal doen.

Ravenstein, Fiyo F. van 25:26

Ja ja.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 25:34

Dat daar nog dingen in zitten die efficiënter kan en wat we nu op papier doen.

Dat vreet allemaal niet zo heel veel tijd, Alleen papier en zolang je daar geen principiële bezwaren tegen hebt, tegen heel veel printen dan.

Gillies,Ewan E.M. 25:44

OK.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 25:49

Is dat niet per se?

Inefficiënt.

Ravenstein,Fiyo F. van 25:54

Oké ja.

Gillies,Ewan E.M. 25:55

Toevallig Misschien één of twee vooroordeeltjes kunnen geven van iets dat inefficiënt is dat momenteel digitaal gedaan wordt.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 26:05

Wat nu digitaal gedaan wordt?

Daar zitten wel kansen, zeker als dadelijk Al nog, wat Als ik nu een factuur ook boek?

Dan krijgt hij elke maand. We krijgen elke maand krijgen we een factuur voor iets. Bijvoorbeeld mobiele telefonie komt elke maand een factuur binnen. Die moet ik opboeken, dan moet ik de.

De de de leverancier erbij zoeken in het systeem en dan moet ik hem opboeken en dan moet ik het uit het factuurnummer de datum.

En, in principe doe ik dan hetzelfde als vorige maand. Alleen de omschrijving die is anders, want vorige maand was het oktober, nu is het november en ik moet heel veel van die dingen handmatig. Ik moet er heel veel klikken en dan moet ik heel, heel veel dingen handmatig over typen.

Echt handmatig over TYPE nog dat Ik denk ja, Maar de vorige maand had ik al. Waarom kan ik in het systeem niet een kopie van die van vorige maand krijgen, waardoor ik Alleen september in oktober hoeft te veranderen? Of zoiets?

Waar ik Alleen maar of en wij maken ook nog te weinig gebruik. Heel veel leveranciers ook van de mogelijkheid om facturen in met eigenlijk een EDI methode een XML bestand.

Kun je dan inlezen?

En dan wordt het factuurnummer en de datum en de omschrijving automatisch al ingelezen in het systeem en Er zijn veel leveranciers die dat helemaal niet

gebruiken. Het is overigens wel grappig, want Er zijn ZZP ers die van die kleine boekhoudpakketjes die je op de radio weet je wel eboekhouder.nl, dat soort dingetjes, dat soort pakketjes.

Gillies,Ewan E.M. 27:34

Ja.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 27:39

En die sturen op die manier wel hun facturen die zijn super handig en onze grootste leveranciers.

Nou ze sturen ze nog net niet op papier, maar wel als documenten In de mail en die moet ik allemaal handmatig koppelen en die worden allemaal niet ingelezen. Dat vind ik zo duf.

Dat dat, maar daar is wel een verbetermogelijkheid voor ons.

Wat de leverancier van profitmanager ook zegt, nee, Je moet gewoon je leveranciers opvoeden en daar heeft hij wel gelijk in, maar daar hebben wij geen tijd voor.

Maar dat is wel.

Maar dat is dus een klein voorbeeld.

Gillies,Ewan E.M. 28:14

Ja.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 28:16

Ja.

Gillies,Ewan E.M. 28:17

Zou, je zou je nog eentje kunnen opnoemen, of.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 28:17

En zo zit het.

Alle alle prijswijzigingen van de leverancier.

Gillies,Ewan E.M. 28:23

OK.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 28:24

Sommigen kunnen we inlezen.

Sommige kunnen we inlezen en andere die sturen hem op en zeggen, de en die zeggen Alleen maar. Er komt 6% op op alle prijzen en zoek maar uit zelf hoe dat je dat in je systeem ziet krijgen.

Gillies, Ewan E.M. 28:37

Ja OK en dan gaat het best lastig.

Ravenstein, Fiyo F. van 28:39

Oh ja.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 28:40

Dus Ik denk dat dat zelfs nog nog meer is dan.

Dan de de facturen ja die prijzen prijswijzigingen.

Ja, en Als je zo klein?

Gillies, Ewan E.M. 28:53

Ja.

Ravenstein, Fiyo F. van 28:53

Dat zou wel echt is, ja?

Esch, Maartje M.A.W.F. van 28:56

Ja, Als je zo klein bent, dan heb je ook. Ja, weet je, geen EDI systemen koppelen om om op die manier systemen te koppelen. IT technisch kan dat allemaal al lang daar zijn, Maar dat is een beetje Dat is supply chain management hè? Supply chain management is, ja, Als je die systemen nou fijn koppelt, dan kun je dat allemaal. Ja ja maar dan moet je wel het vertrouwen heb.

Van je leverancier dat je die systemen veilig kunt koppelen.

Daar zijn al wel verschillende gestandaardiseerde protocollen voor, dus dat komt wel steeds meer. Maar daar valt me toch nog wel een beetje tegen, hoor.

In Duitsland staat de fax nog gewoon bij de bij veel fabrieken in het kantoor.

Ook dus.

Ravenstein, Fiyo F. van 29:42

Ja klopt. Ja, veranderingen gaan nog wel traag.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 29:43

Nu zeg.

Ravenstein, Fiyo F. van 29:46

Het is ook bij je leveranciers.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 29:46

Ik denk Als we.

Ja, Ik denk wel Als ik, Als we daar nog verder over na zouden denken in dat soort denk nog wel meer voorbeelden kan verzinnen, het maken van een offerte.

Op een manier dat hij dan ook meteen met de juiste tekst in als een dat je een sjabloon hebt, wat meteen een nette offerte oplevert, zoiets dat maar goed, Dat is eigenlijk zou vanmiddag jorg komen van profitmanager die zou middagje meekijken om te kijken of profit manager daar niet een al wat dingen handiger kan gaan doen voor ons.

Maar goed, die heeft het op een andere plek. Druk dus, die afspraak is verschoven. Maar goed, daar zitten nog wel dingen in.

Gillies, Ewan E.M. 30:36

OK.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 30:37

Ja.

Ravenstein, Fiyo F. van 30:39

Dan hebben we zo de weekenden zus wel een beetje in kaart.

Dan gaan we nog heel eventjes door naar de opportuniteiten de kansen.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 30:48

Ik denk wel voor de whignissers. Wat ik nog.

Ravenstein, Fiyo F. van 30:50

Ze.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 30:51

Als ik het nog zou moeten zeggen, dan is het de weigness ons afhaalmagazijn, waardoor particulieren hier ook binnen kunnen lopen. Is dat nou een strengthut all recess?

Ravenstein, Fiyo F. van 31:03

Zou je?

Esch, Maartje M.A.W.F. van 31:03

Dat we dat vind ik moeilijk, Maar dat hoort er eigenlijk wel een beetje bij. Dat wij kijk het voordeel van dat verder zijn is dat daardoor Mensen ook binnen komen lopen.

Waardoor je een beetje het klantcontact houdt, maar eigenlijk voor particulieren is dat een reagnes, want dan komen ze ons voor wiswasjes van het werk houden.

Het kan een voordeel zijn. Som B to B kunnen particulieren niet altijd bij elke leverancier kopen en soms komen particulieren hier bij ons iets kopen Omdat wij het voor hun kunnen bestellen bij een leverancier waar zij niks kunnen bestellen.

Dus dan zijn we een, en Dat is een voordeel. Het nadeel is dat.

At nou ja daar, daar kun je geen bedrijf voor runnen. Het nadeel is vooral dat het veel tijd kost.

Ravenstein, Fiyo F. van 32:00

Weinig omzet oplevert.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 32:01

En dat je dus de balie bezet moet houden. Je moet de balie bezet houden dat maar als er geen klant is. Ja dan ja, ja ja, ja, dan heb je. Er moet toch iemand zijn?

Bij de balie heeft Wendy aan de balie genoeg andere dingen te doen Omdat ze ook de inkoop doet, maar toch kan haar dat ook van het werk houden.

Voor bedrijven voor B to B klanten zoals.

En dan vooral hier lokaal. Je hebt van die hoveniers die weten dan. Dan zijn ze bij een klant bezig en dan ineens denken ze, ik moet druppelslang hebben, want dat moet ik hier In de tuin. Ook moet er, oh, dan heb ik nu kom tekort. Ik moet een paar

meter erbij hebben en dan is het fijn dat zij bij Jacob toch zoiets kunnen ophalen, dus voor een bepaalde beperkte groep.

Klanten, Wij hebben dat niet geanalyseerd in ons systeem, maar daar zouden we wel kunnen analyseren. Dan zouden we het beter weten. Vooral voor hoveniers die hier in de regio even gauw binnenlopen. Oh, ik moet hier een Kraantje aansluiten met een koppelstukje kan ik even. We zouden eigenlijk een betere analyse kunnen maken van ons assortiment om te kijken.

Wat zijn daarvoor nou de interessante producten om op voorraad te houden?

Gillies,Ewan E.M. 33:12

OK en even kijken en hebben jullie dus dus hebben jullie ook de data daarvan.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 33:12

Waarbij.

In alles staat in profmanager.

Gillies,Ewan E.M. 33:20

Alle stemplakmanager is eigenlijk hoeveel jullie verkopen van elk product, stellen prof manager.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 33:21

Ja.

Gillies,Ewan E.M. 33:25

En dan zouden jullie dus dan kunnen onderzoeken?

Welke producten Als het ware de meeste gevraagd zijn of wilt zijn?

Esch,Maartje M.A.W.F. van 33:33

Ja.

Als het gaat over.

Gillies,Ewan E.M. 33:35

En dan gebleeserd daarop de de de de je de stok eigenlijk aan te passen.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 33:41

Ja, dat zou kunnen.

Gillies, Ewan E.M. 33:43

Ja.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 33:43

Kijk dat soort, het begint nu al een beetje te komen dat je al pratende met chat je pitt of jam of wie dan ook dat je al pratende vragen kunt stellen.

En elke keer tot ieders verbazing blijkt die dan weer dingen te kunnen.

Wat wij ook niet wisten. Ik heb gisteren middag heb ik een powerbi cursus gedaan met een met collega's en.

Gillies, Ewan E.M. 34:05

Ja.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 34:14

Zelfs daarvoor ook het gebruik van formules en zo. Je hoeft echt helemaal niks meer te kunnen. Straks je hoeft Alleen nog Maar de vraag te stellen. Een chat je petitie die maakt de Formule die je nodig hebt die je spreadsheet om uit te rekenen en te analyseren wat je wil doen.

Gillies, Ewan E.M. 34:29

Ja.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 34:30

Dat maakt het allemaal wel een stuk minder leuk. Dadelijk hoor.

Gillies, Ewan E.M. 34:34

Snap je wel, ja, waarschijnlijk nog waarschijnlijk nog nog snellere nog verder uit kijk je dak.

Ik denk dat uiteindelijk waarschijnlijk zo'n.

Chat window komt in Poby I is ook bijna zeggen, Als je gewoon zegt, van ja, nou, maak dit maar gewoon. Analyseer dit maar gewoon voor mij dat hij dat gewoon doet.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 34:53

Ja, ja, Ik heb hier een paar. Ik heb hier een paar spreadsheets. Die wil ik inlezen. Haal jij de fouten er maar even uit.

Gillies, Ewan E.M. 35:01

Ja zoiets inderdaad ja.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 35:02

En dat wie dan weet dat je op zoek moet naar een nulletje die getypt is als een o en een en te veel spaties en dat soort dingen, want Dat is wat je nu bij pow BI ben je in je data nog heel erg aan het opschonen.

En Ik denk inderdaad, Maar dat krijg je dadelijk.

Dat zou ik dan voor ons profitmanager waar we alle gegevens wel invoeren. Als ik dan dat ik dan kan zeggen van maak maar zijn analyse van.

Welke producten er hebben de hoogste omloopsnelheid in het systeem?

En aan welke klanten zijn die verkocht of zoiets?

Gillies, Ewan E.M. 35:37

Ja precies.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 35:38

Ja, die vragen die, die kunnen wij allemaal wel bedenken. Marcel heeft heel veel van die vragen, maar die kunnen we op dit moment nog andere niet heel snel beantwoorden.

Gillies, Ewan E.M. 35:48

Die hebben alle data wel maar gewoon. Het kost heel veel tijd om dat als Mensen als mens zijnde te analyseren.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 35:56

Wij konden dat voorheen. We kunnen dat wel als Mensen analyseren, maar voorheen deden we dat dan in Excel als nou en dan kon je in met Excel kun je de afgelopen 20 jaar 25 jaar kun je al heel veel dingen doen die je daarvoor Alleen met heel veel turven tellen en een rekenmachine kon doen. En voor de rekenmachine

konden we konden we het ook al Alleen dat dat duurt al.
Veel langer.

Gillies,Ewan E.M. 36:21

Ja.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 36:23

Ik weet in mijn studie mijn studententijd In de vorige eeuw. Als je dan op de TU Ik had, een vriendgroep die zaten op de TU en, die gingen dan van die berekeningen maken en een onderzoek. En daar hadden ze computerkracht voor nodig. Daar stond een computer, die stond gewoon twee dagen en nachten achter elkaar berekeningen te maken voor iets. Nou ja, dat daar hoorden we toen een beetje bij.

Bij de charme dat Als je pech had, was die computers nachts midden In de nacht vastgelopen en zo, en dan was heel je berekening mislukt. Moest je weer opnieuw. Dat duurde eindeloos. Dat kostte zoveel tijd en voordat je Dat is geprogrammeerd had en zo dat gaat Alleen, dat gaat al zoveel makkelijker en sneller. Nu Er is zoveel meer rekenkracht.

Gillies,Ewan E.M. 37:07

Ja.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 37:07

Dus ja en nu met Al erbij.

Gillies,Ewan E.M. 37:09

Nou ik ik.

Want ja ik Ik heb. Ik heb mijn computer ook wel vaker gewoon heel de nacht aan door de verschillende dingen aan het doen.

Ik, ik snap het voel.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 37:19

Ja maar.

Ja, maar Daarom wordt een Maar dat gebruikt Natuurlijk vreselijk veel stroom en bronnen uiteindelijk, waardoor we nu ook al wel weer zeggen, Je moet tsjejeep maar niet meer bedanken, want het kost allemaal extra stroom en en Het is mens dus dat boeit ook niet.

Gillies,Ewan E.M. 37:36

Nee dat sowieso.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 37:38

Waarbij nu Als we dat allemaal collectief niet meer doen Jet GPT bedanken voor wat hij gedaan heeft.

Ja dan bedanken wij dadelijk in het echt ook Niemand meer. Waarom zouden we Niemand bedenkt nog dat je iemand kan bedanken? Want wie doet dat nog?

Gillies,Ewan E.M. 37:53

Ja ik ik ik.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 37:53

Dus dan gaan alle omgangsvormen die verdwijnen.

Gillies,Ewan E.M. 37:57

Ik heb nog wel in interesse hebben jullie, want je zei Van bijvoorbeeld Marcel, die heeft heel veel. Die heeft heel veel vragen.

Dan van wordt wat je uit de data zo kunnen halen.

Heb je hebben jullie die vraag ooit op opgeschreven of ergens gedocumenteerd van Van wat wat wat jullie eigenlijk allemaal interessant zouden vindenqua overzichten?

Esch,Maartje M.A.W.F. van 38:22

We zijn daar ooit mee begonnen. We hebben een eerdere BMKB stagiaire gehad twee jaar geleden en het idee was toen om al die vragen te inventariseren en dan te zorgen. En dan een power BI dashboard bouwen waar waarin je daarantwoord geeft op al vragen door een mooi dashboard te bouwen.

Daar was te hoog gegrepen en dat duurde te lang, en Dat was.

Een moeilijke vraag en die stagiair, die heeft gewoon prima stage. Die heeft heel veel geleerd bij ons wel maar, en uiteindelijk hadden we toen het geluk dat bij profit managers zelf al een dashboard hadden gebouwd.

En, die hangt nog ergens In de lucht, maar goed, Daarom ben ik weer begonnen met mijn cursus om mijn kennis weer op te verliezen en daar weer mee aan de slag te gaan. Ik zou dat rapport van toen nog eens op kunnen snormen. Of hij toen systematisch afcel ja, die heeft hij ook geïnterviewd. Van welke informatie ze nou ja, eigenlijk uit het systeem willen kunnen halen.

Gillies,Ewan E.M. 39:08

Ja.

Ja, want dat lijkt me ook wel handig voor ons om te weten, dan hebben wij ook, dan kunnen we hier ook een beetje mee aan de slag van.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 39:30

Dat ja.

Gillies,Ewan E.M. 39:34

Want ook Als we dan Marcel gaan interviewen, weten van OK, welke vragen zijn er dan in dat gebied in ieder geval gesteld. We zouden Misschien nog in principe.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 39:39

Ja.

Gillies,Ewan E.M. 39:42

Meer vragen kunnen stellen als er nog dingen over liggen.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 39:42

Veel.

Veel dingen.

Die hij wel zou willen, maar Er zijn ook heel veel dingen die hij weet Omdat hij gewoon zelf ingevoerd heeft of Omdat hij weet wat er gebeurd is bij het bedrijf. Dus Dat is niet dat die twee de de. Dus Hij is ook heel veel dingen. Die hoeft die niet te weten, want die weet hij gewoon Omdat hij, Omdat hij hier is en werkt, maar Er zijn aan de andere kant ook.

Nog niet die je graag wil weten, die die dingen uit de markt.

Gillies,Ewan E.M. 40:12

Ja.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 40:12

Omdat we geen tijd hebben om er naar te zoeken, dus daar zijn dingen die in het systeem uit het in het systeem zitten en eruit gehaald kunnen worden. Dat zijn

dingen, maar vooral ook dingen. Wat zou je over de markt over de buitenwereld willen weten?

Gillies,Ewan E.M. 40:25

Ja precies.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 40:26

Heleboel dingen opsomgen die die ook zou willen weten.

Waar zitten alle koeienboeren in België en dat welke?

Gillies,Ewan E.M. 40:30

OK.

Want ik, want ik ik zit. Ik zit hier ook te denken vanuit die die tool die ik eigenlijk ook al gebruikt voor dat SEO rapport.

Dat is eigenlijk dat eigenlijk Dat is. Dat is perfect voor dat soort dingen, Omdat Het is.

De doel, die die ook ook gebruikt wordt voor in principe ja data ophouden, dus retriever van data.

En, dat zou je daarvoor kunnen gebruiken en dan ook nog 1 1 1 tool geven om om in principe internet of web te kunnen gebruiken en die twee combineren. Dan heb je eigenlijk al heel veel.

Gedekt van Van van Van waarschijnlijk de vragen.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 41:15

OK, nou ja goed dat zijn ideeën dingen, Maar ik weet wel, sommige dingen die die ik dan vertel.

Die zetten jou meteen aan het denken, krijg jij allerlei ideeën door? Dat is prima die, dan moet je wel dat uitwerken en met een soort presentatie voorstel dingetje komen om uit te leggen wat je in gedachten hebt.

Gillies,Ewan E.M. 41:34

Ja ja tuurlijk en dan bijvoorbeeld Misschien een beetje een voorbeeld. Een voorbeeld, een klein voorbeeldje maken van oh, kijk, Ik heb deze deze bestanden en daaruit kun je dan zien.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 41:36

Ja.

Ja.

Gillies,Ewan E.M. 41:47

Deze verschillende dingen zien en dan zou je het in principe gewoon meer op meer dingen kunnen toepassen als meer dat interessant zou kunnen.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 41:53

Ja.

Ja, als wij nu bepaalde rapportages willen die nog niet die we niet zelf kunnen zien, want Ik heb jullie vorige week een stukje van profitmanager Laten zien dat ik daar in dat rechterhoekje op Excel kon klikken en dat hij dan bepaalde gegevens naar Excel trekt dat dat zit er al in. Er zitten ook wel dingen in waarbij je denkt, ja, maar nou wil ik dat en dat en dat en dat en dat bij.

Gillies,Ewan E.M. 42:08

Ja.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 42:16

Elkaar en dan lukt dat weer net niet en daar kan profit manager kunnen ze wel.

Weer voor maken dat je zegt Van nou, Ik wil dat en dat en dat bij elkaar.

Maar in één spressie en dan programmeren zij dat, dat kan ook.

Maar dat kunnen we dan weer zelf net niet.

Gillies,Ewan E.M. 42:34

Nee precies, dat snap ik maar wat ik zag van, want van wat ik zag van profmanager is, is jullie zijn een heel erg.

Ja ja of tenminste die zijn best precies in data collectie of dataverzameling. Dus jullie hebben al alles heel mooi verzameld.

Alleen nu, nu zitten jullie tenminste voor mijn gevoel, zitten jullie een beetje met het idee van? OK, We hebben zoveel data verzameld. We hebben, We hebben zoveel informatie en soms dat dat dat het niet helemaal duidelijk is wat wat wat jullie nou precies met die informatie kunnen of willen doen.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 43:12

Ja.

Ravenstein, Fiyo F. van 0:44

Is goed, we waren uitgebleven bij de kansen.

Beetje bij de marktontwikkelingen.

Nou heeft de apotheek eigenlijk wel een hele brede markt.

Maar zie jij ook dat Misschien één van die markten van die acute in zit ook echt aan het goede is?

Esch, Maartje M.A.W.F. van 1:09

De markt van constructie werk.

Heb ik niet de indruk dat dat?

Groeit door Omdat constructiewerk. Dat was altijd al en dat.

Kan wel veranderen, maar of de de de markt groter aan het worden is ofzo dat er dat geloof ik niet.

Ik zou ook niet weten hoe ik dat zou moeten onderzoekenwerk dat kan overal zijn toepassing vinden. Ik kan me voorstellen dat als er.

Industrieel nog veel meer gebouwd omgebouwd, herbouwd of ja, nee, kan ik me eigenlijk niet goed bedenken.

Dat daar een ontwikkeling in zit dat dat verandert in die markt.

Ravenstein, Fiyo F. van 1:59

Zie je Misschien nog wel een andere trend.

En één van de markten?

Esch, Maartje M.A.W.F. van 2:03

De waar wel de ontwikkeling waar wat veranderd is.

Alles wat met duurzaamheid te maken heeft.

En dan duurzaamheid wat Jacob betreft, zit hem dan In de agrarische sector. De boeren, de markt krimpt, want er gaan worden steeds meer boeren die minder gaan, boeren, minder boeren of minder vee. Of Er zijn allerlei regels beperkingen waardoor de agrarische markt op dit moment volgens mij niet groeit.

Er zijn veel boeren die zich Laten opkopen en dan stoppen. Dus daarin zit dan wel de daling aan de andere kant.

Zit er groei in dat veel boeren ook proberen met innovatieve technieken.

De schadelijke kanten van het agrarische leven proberen te beperken.

En, dat zit hem in de duurzaamheid in de uit CO₂. Twee uitstoot, bijvoorbeeld van mest.

Daar zit n ook het gebruiken hergebruiken op schone afvangen van mest op allerlei manieren met vergistingstechnieken en luchtwasserijen. Daar zit heel veel innovatie in en ook wel ontwikkeling in.

Wat Alleen maar kan groeien Als de Mensen mogen blijven boeren.

Er wordt nu heel veel wat wij op agrarisch gebied doen. in Nederland wordt Er is voor de export.

Waarbij we door klimaatverandering beïnvloed kunnen worden Omdat bepaalde dingen ineens niet meer hier zo goed groeien door de droogte bijvoorbeeld.

Het kan ook zijn dat er met bepaalde export importtarieven dat dat ineens de markt zomaar door geopolitieke ontwikkelingen de hele boel op zijn gat legt.

En.

Hier vriendelijkheid de Partij voor de Dieren als die de grootste Partij voor van Nederland waren geworden, dan wordt niet iedereen vanzelf vegetariër, maar vleeseten en.

Eigenlijk dat we dat vleeseten, dat dat eigenlijk niet nodig is voor Mensen per se en dat dat op een bepaalde manier schadelijk is. Maar dat begint nu ook al wel met bepaalde zuivel.

Komt er ook al een beetje achteraan. Eerst was vegetariër, dan had je geen vlees. Dan vroegen ze, oh, eet je wel vis?

Nou, dat telt dat niet meer, want de vis is ook een dier.

En nu dus bij zuivel eet je de koe niet op. Maar ja, zo'n leven heeft een koe Natuurlijk niet. Die dacht kalf, Je moet afstaan en niet in de bij en die gewoon dat die zijn echt melkkoe. En Dat is ook niet heel diervriendelijk, dus zelfs zuivelproducten liggen al een beetje aan, ja, hè? Die zijn ook altijd niet meer non dan.

Ravenstein, Fiyo F. van 4:54

OK.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 5:03

Waardoor je plantaardige boter krijgt.

Want hilversums raakt en smaakt, maar oké, dus Dat is nog. Ze noemen het nog boter, Maar het is niet van melk gemaakt of van andere zuivelproducten. Hoe je melk geitenmelk, wat voor melk dan ook.

Dus waar vegetarisch gehakt al geen gehakt meer mag.

Heten ben, ik benieuwd hoe lang havenmelk nog melk mag heten.

Ravenstein, Fiyo F. van 5:29

Dat mag al niet meer, Dat is haverdrink.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 5:32

Ja nou ja.

Weet je, dit zijn van die dat zijn van die dingen. Ja.

Ravenstein, Fiyo F. van 5:41

Dus we zien wel eigenlijk een duidelijke trainings verwacht die er ook in agrarische sector en in ieder geval qua aantal boeren.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 5:41

Ja.

Dat zijn big.

Dat is wat In de agrarische sector speelt en dan heb je de, de de veeteelt en dan heb je de het plantaardige heb je Natuurlijk ook al dat wat wij ook als Nederlanders heel goed kunnen bloemen, onze lelievelden waar wij al die giftige pesticiden overheen strooien waar Mensen In de omgeving intussen van weten menen te weten dat je daar Parkinson van krijgt.

Ravenstein, Fiyo F. van 5:50

Maar.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 6:14

Nou ook dat soort dingen, het uitputten van de landbouwgrond en dat we dat Alleen maar gebruiken.

Om sojabonen om koeien voedsel voor te maken en het ligt allemaal aan. Ja, alles wordt bekritiseerd nu of in ieder geval kritisch bekeken. Dat is ook goed, want daardoor ontstaat er ook weer ruimte voor innovatie.

Kijk, je kan ook zeggen, ja, dan doen we dat, laat de Chinezen zelf maar hun varkensvlees maken. Maar ja, daar worden die varkens niet beter van. Die varkens worden hier al niet best behandeld, maar hier heb je nog zwangoek keer P in China heb je helemaal geen scharrelkippen meer, dus nou ja, dan weet je dat zijn allemaal van die trends.

De ene Boer heeft er mee te maken en de andere boer niet en dat geldt voor een jacobtech. Eigenlijk ook dat wij met de ene boer denken wij mee over hoe ze hun

mest kunnen opvangen en daar hun eigen energievoorziening uit kunnen halen. En de andere boer leveren wij de mestmixers, zodat die hun mest kunnen laten afverpompen, afpompen afvoeren, zodat anderen daar weer iets mee kunnen gaan doen. Het gaat D.

Gaat het ook alle kanten op.

Ravenstein, Fiyo F. van 7:22

Is er ook een innovatie waar jaquatech op zou kunnen inspelen, zoals bijvoorbeeld datalucht zuiver van de mest.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 7:30

Jacobtech doet daar aan mee Omdat wij dan bijvoorbeeld wel niet het het niet bedenken, maar degene die het bedacht heeft die willen het laten bouwen en Er is een constructie voor nodig en dan worden wij uitgenodigd om de constructie te bouwen.

En daarmee is het dan niet een innovatie hier, want constructiewerk deden we al doen we al jaren, maar dan is het op die manier is dat toch ineens nieuw?

Waardoor we dan toch proberen mee te denken, want Als we dat voor eentje hebben gedaan, dan willen we dat voor iedereen in Nederland doen.

En zo gaat dat alle kanten?

Op.

Ravenstein, Fiyo F. van 8:08

Ja dus Misschien dat er een agrarische sector dan wel dalende zou kunnen zijn. Is het er Misschien wel wat meer kans in de constructie? Ook eventueel constructie voor op de agrarische sector.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 8:20

Ik denk Als je Als je Marcel hierover gaat doorvragen, dan heeft hij nog veel meer voorbeelden, want dan hebben we het even over agrarisch, maar Als je het dan hebt over de watertechniek bijvoorbeeld het gebruiken hergebruiken van water, hemelwater, grondwater, afvalwater, het zuiveren ervan, het hergebruiken, het poelen met water, het verwarmen met water.

Het is het.

De droogte oplossen met water.

Het kan alle kanten op en Dat is. Het gaat ook alle kanten op.

Ja.

De door de klimaatverandering, bijvoorbeeld de Jacob Vogue, die vernevel systemen waardoor je met nevel eigenlijk probeert de dieren het dierenwelzijn te vergroten door ze een beetje gekoeld te houden Als het.

Of het heel heet is.

Baseren van bepaalde planten.

Je hebt Natuurlijk heel veel dingen die In de kas groeien, Omdat In de kas een tropisch klimaat wordt nagebootst.

En, Dat is de juiste hoeveelheid van warmte en vocht wat dan ook weer heel veel Energy kost, maar ook wel weer kritiek op is. Moeten al die kassen hier allemaal nog zijn? Moeten die aardbeien? Allemaal hier In de kas gekweekt worden. Ja, maar Als je ze uit Spanje gaat halen, ja, dan zit je weer met de vervelling door het transport. Dat is ook weer niet goed.

Het is moeilijk om het goed te doen. Het is denk ik vooral hier de kunst om.

Al die andere Mensen die bezig zijn met dat soort nieuwe pogingen om dingen beter te doen dat Jacob tech daarbij kan helpen om het te maken.

Ravenstein, Fiyo F. van 10:09

Is het dan ook ergens een dreigement van bijvoorbeeld concurrenten?

Want Het is toch een kleine verschuiving?

Esch, Maartje M.A.W.F. van 10:19

Bijvoorbeeld de Jacob Vogt. Dat is een innovatie die In de denk ik eind vorige eeuw begin deze eeuw door ja kolen zelf ontwikkeld is dat verneveldsysteem en vervolgens ga je dan op zoek naar onderdelen.

Vervolgens zijn er boeren die zeggen, hé, wat heb jij nou? Oh, dat werkt goed, dat wil ik ook. En vervolgens krijg je dan andere drijven die dat ontdekken en denken, Oh, maar daar kunnen wij kunnen wij ook goedkoop bij ons bijwonen. De onderdelen online bestellen, kun je het zelf maken?

En eigenlijk is die markt voor stal pooling bijvoorbeeld daardoor.

Ook door goedkopere onderdelen in te kopen in China en dan goedkoper kunnen leveren en daardoor is die markt alweer een beetje weggevallen.

Dus, dus je merkt wel bij innovatie op moment dat het succesvol is, dan gaan anderen dat ook doen nadoen en dan goedkoper doen en soms kwalitatief minder doen.

Soms komen ze dan uiteindelijk weer terug. Ja, want Ik heb dat toen zelf. En daar heb ik die troep daar besteld. Daar bestel ik nooit meer. Wat kun jij het weer gewoon komen maken? Ja, dat kan, Dat is ook nog wel.

Wat gebeurt?

Ravenstein, Fiyo F. van 11:28

Heeft ja catacry Misschien ook eventueel last van risico's van de omgeving.
Misschien van afhankelijkheid door leveranciers of klanten, of juist wat anders.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 11:39

Zeker wel van de industrie Als het slecht gaat In de industrie, dan beginnen wij dat op een gegeven moment ook wel te merken.

Zoiets simpels Als de metaalprijzen, de metaalprijzen en de beschikbaarheid van bepaalde metalen. Of het nou gewoon RVS is of andere legeringen of andere soorten staal of wat dan ook die markt. Dat is een een beetje een beetje. Ja, Dat is en die prijzen die zijn een beetje net als op beurs.

Beurs ding koersen, die zijn die die fluctueren.

En dat kan door geopolitieke ontwikkelingen, net als met de energiecrisis, dat ineens bedrijven omvallen, Omdat de energiekosten in Nederland zoveel hoger zijn geworden. Omdat wij Omdat de bedrijven niet gesubsidieerd worden dat de bedrijven om gaan vallen Omdat de Energy niet meer op te brengen is. En dat ben je niet meer. Kun je niet meer rendabel publiek.

Het produceren in China kunnen ze dat goedkoper of in Duitsland kunnen ze dat goedkoper Omdat Energy daar wel gesubsidieerd wordt voor bedrijven? En dan vallen de bedrijven om en dat soort ontwikkelingen. Ja, dat kan. Dat kan jacobch ook merken bij de grote klanten hier near star in buddelde zinkfabriek op een gegeven moment ja teveel uitstoot teveel energieverbruik was niet meer op te brengen. Vraag werd minder legde de fabriek stil.

Hé ineens zijn wij een vaste klant, tijdelijk even kwijt.

Dat dus de ontwikkelingen In de dus 3 jaar dat ja en ook wel een de bouw bouwcrisis dat niet gebouwd mag worden minder minder Omdat we niet echt In de bouw zitten.

Ravenstein, Fiyo F. van 13:15

Ja.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 13:29

Meer kansen zitten dan wel In de klimaat gunstige. Denk watertechniek.

Opvangen zuivere.

Daar zitten echt wel kansen.

Ravenstein,Fiyo F. van 13:43

OK.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 13:43

Ik weet al niet meer welke vraag ik aan beantwoorden ben.

Ravenstein,Fiyo F. van 13:46

Het is OK, dan hebben we eigenlijk nu zowel een beetje de kans om ook al wat de bedreigingen gehad van ja cotek en We willen dat dus eigenlijk van de slotanalyse afgaan, tenzij je Misschien nog een aanvulling erop hebt.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 13:48

Ja.

Nee, het enige wat ik nu wel zit te denken is dat ik Misschien bepaalde dingen nu wel zo heb uitgelegd als een.

Kans of Misschien meer een sterkte dat Ik denk. Oh, Misschien moeten we daar op de website ook iets over zeggen.

Dat is eigenlijk een beetje de de aanvullende idee dat er dingen zijn die ik nu noem, maar Marcel, die kan dan ook veel beter straks.

Dat je denkt, oh, dat moeten we gewoon op de website vermelden.

Misschien zou dat bijna een aparte vraag voor hem kunnen zijn, wat vind je dat Jacob techn nu goed.

Kan en doet waar de wereld geen weet van heeft.

Dat zit hem dwars.

Ja.

Maar goed, Dat was de slot, OK?

Ravenstein,Fiyo F. van 14:45

Yes, daar willen we eigenlijk mee doorgaan richting de klant vragen. We hebben het al wel een beetje over gehad dat jaar protectie liever wat grotere klanten wil en daar ook gefocust op wil zeggen. Maar hoe zit het eigenlijk momenteel? Met de huidige situatie zijn de meeste klanten juist de grote klanten en projecten of konden we groot is ons het juiste door het kleinere klanten?

Dus Dat is wel we straks Misschien cijfers voor kunnen ze krijgen.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 15:06

Nee, de grootste omzet.

Ja, We hebben volgens mij kan ik die cijfers Als ik zo een beetje anoniem maak, hebben wij improfitmanager. Heb ik jullie die die taart dingetjes Laten zien. Volgens mij zit daar al wat informatie in, dus de verhouding weet ik niet helemaal, maar Er zijn enkele grote projecten.

En, Er zijn heel veel kleine klantjes met een tientje € 15, € 100, € 60,03 95 omzet dingetjes Als je het bij elkaar optelt, dan kunnen we dat Misschien een soort taart diagram wel van maken met cijfers. Dat is op zich wel kan ik wel proberen.

Ik kan het niet opnoemen.

Maar de omzet ja, de meeste omzet komt van grote projecten sowieso.

Ravenstein,Fiyo F. van 15:50

Ja OK.

Dat is wel fijn, zijn de meeste klanten vaak tech, ook vaste klanten die al een aantal zaken hier geen terugkomen of zijn toch best veel nieuwe die maakt, maar voor één maag projecten.

Opdagen.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 16:07

Ook dat zouden wij uit het systeem moeten kunnen halen, Maar ik weet niet hoe.

Want We kunnen Natuurlijk staat erin. Hoe lang een klant al klant is.

Er staat in hoeveel orders die al heeft gehad gedaan dat dat staat er allemaal in, Maar ik weet het niet uit mijn hoofd.

Ravenstein,Fiyo F. van 16:25

OK.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 16:27

De de grote projecten, dat zijn doorgaans.

Ravenstein,Fiyo F. van 16:27

Dan kunnen ik in jullie wel een keertje doen.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 16:32

Ja, Laten we u een keertje doen?

Die bouwt wel een tooltje. Die bouwt wel een tooltje. Ja, Ik denk de.

Gillies,Ewan E.M. 16:35

Ja.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 16:43

De grote projecten, dat zijn vooral.

Nieuwe klanten groot project zijn nieuwe klanten en Er zijn een aantal B to B bedrijven. Die zou je vaste klanten kunnen noemen Als je Als we daar een opsomming van moeten maken, dan kan dat wel en Er zijn een heleboel kleine klantjes.

Die In de buurt wonen die lijken dan echt een hele trouwe vaste klant. Maar Als je ziet hoeveel ze gekocht hebben. De afgelopen 15 jaar is € 135. Bijvoorbeeld, die hebben we ook.

Ravenstein,Fiyo F. van 17:17

Ja kijk, Dat is eigenlijk bijna niks Natuurlijk. Dan weet je dus al wel dat ja, ik graag.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 17:21

Nou, hier hebben we heel veel tijd gekost.

Dus die hebben heel veel tijd gekost en weinig opgeleverd.

Gillies,Ewan E.M. 17:28

OK.

Ravenstein,Fiyo F. van 17:28

Ja, Dat is Natuurlijk goede reden Waarom je architect op de grotere klanten wil gaan focussen. Is er ook bepaalde sector waar ze mee naartoe willen gaan? Bijvoorbeeld meer watechniek, meer constructie, juist meer mest.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 17:38

Ja.

Ravenstein,Fiyo F. van 17:40

Welke kant?

Esch, Maartje M.A.W.F. van 17:41

Eigenlijk al alle 3 watertechniek watertechniek denk ik het meeste wel, maar dan en meer B to B dan B to c.

Watertechniek agrarisch ook nog steeds en constructie. Ja, dat ook.

Ja nee eigenlijk alle 3 ja.

Ravenstein, Fiyo F. van 18:01

De architect moet wel eens aan.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 18:02

Constructie constructie is constructie Omdat dat de vaardigheden zijn van de werkplaats en dat heeft, is niet specifiek branche gebonden.

Agrarisch is heel specifiek branche gebonden, dus Dat is een andere reden om daarmee door te willen. En als daar constructiewerk bij zit, dan doen we dat ook.

Maar daar zitten vooral branche specifieke kennis in, terwijl de kennis die we nodig hebben voor het constructiewerken zit In de technische vaardigheden en de werkplaats met alles Allah hardware die daar staat.

En de watertechniek.

Is een niet echt een specifieke branche. Ja, hoe moet je dat dan? Dat is niet echt een branche en dat zit hem vooral. Ja, het zit hem eigenlijk vooral in.

Water.

Water en techniek.

En dat kan liefst meer B to B dan B two c.

En dan zou je het water genoeg kunnen splitsen in?

Zuivere.

Nou ja, nee, Dat is, Dat is heel breed.

Dus het zijn eigenlijk 3 3 dingen die niet zijn. Geen, Het is geen parallel rijtjes, het zijn geen, het zijn geen appels en peren die je op een rijtje kan zetten.

Ja, Dat is wel lastig.

Ravenstein, Fiyo F. van 19:27

Ja OK.

Ja en Dutch ykert heb ik momenteel, ook is er marketing.

Advertenties of.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 19:36

We hebben de website en We hebben nee en We hebben wel eens een Google paar Google app campagnes hebben we wel gehad en voorheen hadden we.

Ravenstein,Fiyo F. van 19:41

Ja.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 19:47

Als SEO nog wat minder belangrijk.

En voorheen en dat daar is ook weer zijn dingen in veranderd.

Voorheen hielp het Als je heel veel verschillende woorden verstopte in je website en dan werd je makkelijker gevonden, Maar de de de manier om iemand te vinden.

Dat is de afgelopen 10 jaar gewoon veranderd door allerlei.

Innovaties.

En Daarom hebben wij het. Nu wordt er niet. Het wordt wel eens een advertentie geplaatst, bijvoorbeeld ook wel in een glossy, een vakblad, een mooi artikel, Maar dat doet dan toch teleurstellend weinig.

Ondanks dat het veel geld kost. Jawel, er wordt wel degelijk marketing.

Gedaan en marketing is ook iedereen loopt met een jacobtech shirtje rond en zo hè? Sponsoring. Dat is ook allemaal marketing, dat wordt meegedaan.

Ravenstein,Fiyo F. van 20:30

Ja.

Ja en busjes inderdaad, dat klopt dat ook een stukje marketing.

Gillies,Ewan E.M. 20:37

Ja.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 20:40

Ook.

Gillies,Ewan E.M. 20:40

Ik.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 20:41

Ja nee ja.

Gillies,Ewan E.M. 20:42

Ik heb nog een specifieke vraag over die die Google ads al daar Waarom nog wel die specifiek gekozen voor Google ads?

Esch,Maartje M.A.W.F. van 20:54

Ja, een soort van horen zeggen dat het schijnt dat dat wel werkt.

Gillies,Ewan E.M. 21:00

OK maar al die ook een doel voetballer hadden jullie ook doelgroep geanalyseerd. Van waar waar precies zitten die klanten? Of klopt niet?

Esch,Maartje M.A.W.F. van 21:00

Zonder Zonder dat zeker te weten.

Gewoon puur kwalitatief.

Zoals wij op dat moment dachten dat het belangrijk was.

Gillies,Ewan E.M. 21:16

OK.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 21:17

We hebben wel eens een in in een periode dat het heel heet was, hebben we wel eens een campagne gehad. Gericht op tuinberekeningen.

En, We hebben ook wel eens.

Campagne gehad gericht meer op eisen bijvoorbeeld Waarom?

Dat ze ons vereisen beter konden, dus We hebben wel verschillende campagnes gehad om verschillende redenen.

Ravenstein,Fiyo F. van 21:41

Welke campagnes eigenlijk het meest succesvol tot nu toe?

Esch,Maartje M.A.W.F. van 21:48

Niks.

Niks, We hebben er niks van gemerkt.

Ravenstein,Fiyo F. van 21:51

Ja.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 21:53

Nee.

Nee, Ik kan niet zeggen. Oh?

Ravenstein,Fiyo F. van 21:54

Denk je OK?

Heb je Misschien een gevoel ook of een idee Waarom dat zou kunnen zijn?

Esch,Maartje M.A.W.F. van 22:03

Omdat wij ook geen tijd hebben om daarin te duiken en ook de deskundigheid niet, want Je kunt met Google Analytics kun je ook weer allerlei dingen gaan.

Allemaal niet uitzoeken, analyseren en zo, Maar dat is zo langzamerhand ook wel erg ingewikkeld geworden. We hebben een tijdje een een ZZP er een marketing dame.

Met een master die gewoon met die Google ads en de SEO enzo, Dat was zij gewoon wel helemaal in thuis. Oh en maakten ze ook LinkedIn post.

Voor ons en ze schreef ook wel teksten, ze deed wat aan de website.

En Dat is, dan is haar, was haar afstand tot ons bedrijf weer zo groot dat het dan iedere keer toch weer net net niet net niet en heeft ze 1 keer 1/2 jaar lang een hele campagne gedaan. Hebben we daar geld aan uitgegeven, Maar dat je dan kan zeggen, ja, dat hebben we gemerkt.

Eigenlijk niet.

Ravenstein,Fiyo F. van 22:58

Idee hoe dat de meeste klanten in aanraking komen met jaarcontact.

Hoeveel vinden?

Esch,Maartje M.A.W.F. van 23:05

Nee, Ik denk dat het wel gevraagd wordt, Maar ik denk dat de antwoord altijd is, ja, ik kende het al of via de website en verder niks.

Nee, geen idee.

Ravenstein, Fiyo F. van 23:13

Ben ik toch iets van? Ja.

Even kijken, dan hebben we ook eigenlijk al een beetje kanten in planten acquisitie gehad.

Wat doet Jack hanttec eigenlijk dan om relatie met de al bestaande klanten te onderhouden om ervoor zorgen dat de klanten niet weggaan?

Esch, Maartje M.A.W.F. van 23:35

Niets niet, niet proactief, heel veel.

We hebben geen accountmanager die elk jaar even op ja, nou, Dat is niet waar. Één keer per jaar gaat de markt wel met wat kerstcadeautjes kerst geschenken. Dan gaat hij bij de belangrijke klanten, gaat hij op even langs en dan gaat hij even wat brengen. Dat doet Marcel wel en Wim ook bij bepaalde klanten. Dat is wat we wel doen.

Ravenstein, Fiyo F. van 23:57

Ja.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 24:02

Die kiezen we dan uit en verder.

Eigenlijk niet, niet echt iets?

Misschien dat nog wel dat anders zou zeggen, Maar dat weet ik niet. Ja, ja.

Ravenstein, Fiyo F. van 24:13

Zijn we ook?

Zijn er ook dingen die je terugkomt voor klanten, klanten over ontevreden over zijn over jaarcotec, waar is dat ik? Waar vanuit het perspectief van de klant verbetering in zitten?

Esch, Maartje M.A.W.F. van 24:31

En.

Er zijn wel. Er zijn wel eens klanten die.

Achteraf Maar dat zijn dan vooral particulieren die achteraf een beetje mopperen. Van ja, maar ze zijn maar zo lang geweest. En nou, moeten we dit betalen. Daar zijn gewoon Mensen die betalen over.

Die de klagen over de kosten achteraf of zo, maar of over dat ze menen dat ze de

garantie tot in het oneindige.

En.

Dat zij beweren dat de pompen de hè de pomp. Vorig jaar deed hij het nog prima. En nee, We hebben hem voor de nee, We hebben dit, We hebben dat. En nou doet u hem niet? Ja, maar u heeft voor de vorst, heeft u niet uit de grond gehaald? Nee, nee, nee, dus Er zijn, daar wordt wel ooit, Er zijn particulieren, sommige zijn gewoon, je hebt gewoon lastige klanten dan die z.

Er wel maar structureel dat er klachten komen over de dingen. Nee.

In de werkplaats kan het Als het klachten zijn, dan kan het zijn. Over sommige dingen is echt.

Precisiewerk dat.

Bijvoorbeeld dat het netter had gemoeten.

Dat je het slordig gelast hebt en dat je denkt, dat maakt niet uit, want het zit niet in het zicht, maar bij nader inzien zit het wel in het zicht en ziet dat er heel lelijk uit of zo.

Of dat de klant er niet bij had verteld dat het heel belangrijk is dat het er heel mooi uitziet.

Dat de.

De de de poten bijvoorbeeld de coating laag verpest heeft, waardoor dingen die we uitbesteden.

Als je iets moet Laten verzinken of zo, dan Je moet het wegbrengen en weer ophalen. En dan zeggen ze, ja, nee, maar die kras zat er nog niet op ofzo dat soort dingen? Nee, ja.

Dat nee en verder.

Ravenstein,Fiyo F. van 26:20

Nee, dat kan wel eens voorkomen.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 26:22

Ja.

Ravenstein,Fiyo F. van 26:24

Nee dan over het klantenbestand.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 26:26

Nee, eigenlijk niet.

Ravenstein, Fiyo F. van 26:28

Oh wacht eventjes de bel gaat.

In ieder geval de volgende vraag was of dat de klantenbestand is veranderd afgelopen jaren. Grote, kleine.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 26:38

Nou, loop jij even naar de deur?

Ravenstein, Fiyo F. van 26:38

CBS auto.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 26:42

Is het klantenbestand verandert het afgelopen jaar.

Ik zou zeggen niet echt. Er zijn wat?

Grote nieuwe klanten bijgekomen Er zijn zeker wel nieuwe klanten bijgekomen. Er zijn ook nieuwe particulieren bijgekomen.

Verder echt veranderd, ik zou zeggen van niet.

Nee.

Maar ik kan Marcel, kan het beter beoordelen, denk ik.

Dus.

Ik weet niet of er nog een video die heeft een vraag, hè dus?

Gillies, Ewan E.M. 27:34

Ja even kijken.

Nou voor die is er even vandoor zult zien of.

Ik weet niet waar Hij is aan.

Ik heb op zich wel gewoon ik. Ik weet niet of ik. Ik denk dat ik gewoon door kan gaan met vragen, lijkt mij.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 27:53

Als jij de vragen die veel aan het stellen, is het ook voor je neus hebt, dan kan je gewoon doorgaan.

Gillies, Ewan E.M. 27:57

Ja ja ja precies, die heb ik hier gewoon. Die heb ik hier maar staan dus even kijken.

Het ging eerst uit een klantenbestand en een klanttevredenheid. Verlaten we meer klanttevredenheid.

Hebben jullie van de klanten die jullie hebben momenteel?

Hoe, hoe vaak krijgen jullie eigenlijk feedback van hun?

Hoe vaak vraag ik je ook 4 werk?

Esch, Maartje M.A.W.F. van 28:24

Niet, Wij hebben geen systeem dat we achteraf aan het eind van het project daar niet dat ze dan een mailtje krijgen met hoeveel sterren zou u ons beoordelen? Dat soort dingen hebben we allemaal niet.

Nee, Maar ik weet zeker dat dat wel dat het wel gebeurt dat aan het eind van het project en dat er na een periode dat er nog een keer nagebeld wordt van. En hoe gaat het nu? Hoe loopt het nu of zo? Dat soort contacten, die worden wel goed onderhouden.

Gillies, Ewan E.M. 28:36

Is daar een?

OK.

Is er een is, Er is, Er is Er is daar vanuit die AC wel behoefte aan of niet?

Esch, Maartje M.A.W.F. van 28:52

Ja.

Een systeem daarvoor?

Gillies, Ewan E.M. 29:00

Ja ja van systeem nog wel, maar.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 29:01

Ik denk, nee, Ik denk het niet. Nee, nee, nee, Ik denk.

Ik heb zelfs overwogen, want Als je nu op Google kijkt, heeft iemand ooit een negatieve recensie geplaatst? Ik denk, Misschien kunnen we beter van Google afgaan.

Maar goed, Het is niet dramatisch. We hoeven er ook geen fictieve neer te zetten het.

Dat zorgt review achtige dingen. Dat speelt denk ik niet zo bij dit bedrijf.

Gillies,Ewan E.M. 29:27

OK, krijgen jullie dan wel een andere manier? Klantfeedback dus dus buiten dan die die die beetje interviews aan het einde, maar.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 29:28

Ja.

Kwalitatief, kwalitatief, kwalitatief, gewoon puur, Omdat iemand de moeite neemt om feedback te geven, Omdat je mekaar nog een keer tegenkomt Omdat je gaat nabellen of Omdat iemand via via via binnenkomt. Ja dat maar goed, dat dan weet je dat je iets goed hebt gedaan dus.

Gillies,Ewan E.M. 29:38

Ja.

En dan welke welke punten gaan die klanten of op welke punten geven die klanten dan vooral de de feedback?

Esch,Maartje M.A.W.F. van 30:00

Ja, dat weet ik niet, dat weet ik niet, Maar ik denk gewoon goed geholpen, Misschien soms snel geholpen.

Gillies,Ewan E.M. 30:05

Ja.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 30:08

Kwalitatief, goed geholpen, goed meegedacht over oplossingen.

Gillies,Ewan E.M. 30:13

OK, en dus weet u weten jullie dan eigenlijk ook de de.

Ik wil graag.

Vanuit de de huidige klant die hebben. Waarom ze dan van jullie hebben gekozen, of is dat?

Esch,Maartje M.A.W.F. van 30:27

Achteraf denk ik van elk groot project wat wat er gedaan is dat we wel weten

Waarom de klant hier blij mee is.

Wat en wat, waarin op welke manier wij daarin onderscheidend zijn geweest dat een ander dat niet zomaar na had gedaan.

Gillies,Ewan E.M. 30:43

Ja hebben jullie ook vaak? Ja.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 30:45

Bij een.

Ja, je hebt ook nog klanten waar we al zo lang komen dat het voordeel gewoon is dat wij de weg weten Omdat wij weten wat daar gebouwd is Omdat wij het gebouwd hebben. Dus Er zijn een aantal.

Fabrieken zeg maar algemeen productiebedrijven waar waar wij bepaalde dingen gemaakt hebben daar. En Als het dan kapot gaat, ja, dan moet je het ook. En Als je dan heb je goed gedaan. Dus als er iets bij moet iets anders moet, dan mag je het volgende ook weer doen Omdat je bekend bent Omdat je weet dat Als je daar de treinen op moet, dan heb je dit nodig dat nodig heb je die?

Gillies,Ewan E.M. 31:01

Ja.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 31:21

Dan dan ben je eigenlijk ja geen vast personeel, maar dan ben je wel de. Voorkeursleverancier Daarom.

Gillies,Ewan E.M. 31:29

Ja krijgen jullie ook af en toe negatieve feedback?

Esch,Maartje M.A.W.F. van 31:31

Ja.

Ja, Er zijn wel eens planten die?

Ja, Er zijn gewoon zijn wel eens dingen die gewoon misgaan, gewoon dingen die fout gaan. Dat is dan negatief. Ja, daar is niks aan te doen. Dan gaat het fout, dan kun je niet ontkennen, Maar dat is ook zo. Daar baal je dan zelf ook van dingen dat je toch te langer moeten wachten op onderdelen of dat het net niet helemaal is geworden, zoals Als je gedacht had, dan gaat daar is.

Gillies,Ewan E.M. 31:53

Ja.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 32:02

Wel eens.

Gillies,Ewan E.M. 32:02

Ja, en heb je en hoe, hoe handelen jullie dan vervolgens daarop?

Esch,Maartje M.A.W.F. van 32:09

Soms moet je zulke dingen gewoon uitspreken. Van ja, Dit is gewoon niet goed gegaan. We weten het volgende keer beter, Laten we vooral in contact blijven of zo. Dat wordt wel gedaan.

Dat je wel wat contact goed probeert te houden.

Gillies,Ewan E.M. 32:23

En.

OK.

En bijvoorbeeld als als als theaterteken een fout maken of zo In de installatie of whatever Het is.

Komen hier dan bijvoorbeeld ook op op op de kosten van je acute het het weer herstellen bijvoorbeeld.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 32:41

Ja, dat zijn gewoon de garantie bepalingen die dat zit ook een beetje In de algemene voorwaarden. Wij gebruiken de algemene voorwaarden van een metaalunie, dus daar zitten dat soort dingen. Alles wat wettelijk voorgeschreven is dan moet je gewoon aan houden. Die moet je aan de wet houden en je eigen voorschriften die je hebt meegegeven. Er is wel eens ooit discussie met over onderhoudsvoorschriften dat er een discussie is dat wij zeggen we.

Gillies,Ewan E.M. 32:44

Ja.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 33:08

Hebben de onderhoudsvoorschriften.

En jullie opgeleverd?

Dus We hebben gezegd, Je moet in ieder geval dit en dit doen om het goed te onderhouden. En wij zien nu dat jullie dat niet hebben gedaan en dan kan je wel in een soort welles nietes discussie komen zo van niet. Hebben jullie niet gezegd of niet? Daar hoefden wij niet zelf te doen. Nee, dat moeten jullie doen. Dat soort heb je wel eens.

Gillies, Ewan E.M. 33:27

Ja.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 33:29

Ja ja.

Gillies, Ewan E.M. 33:30

En, hoe gaan jullie daar met als als als dat gebeurt, hoe gaan jullie daar dan dan mee om?

Esch, Maartje M.A.W.F. van 33:36

Ja, Dat is een individu. Elk individueel geval is de coulance of niet.

Gillies, Ewan E.M. 33:41

Ja.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 33:42

Dat, soms halen we hier pootjes stijf en dan soms moet je gaan door gaan procederen Omdat de klant zegt, ja, dan betalen we niet. Nou ja, soms moet je gewoon daarvoor naar de rechter.

Zelden Maar dat kan soms wil je het gewoon helemaal.

Gillies, Ewan E.M. 33:54

Heb je het ooit wel gehad of.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 33:58

Ja, ja, Dat is wel eens gebeurd. Ja, dat de klant gewoon niet wil betalen en die gaat gewoon proberen en dan gezegd, ja, Dit is niet goed, Dat is niet goed. Jawel, Dat is wel goed en moet je dan. Soms moet je het juridisch uitvechten niet vaak op.

Gillies, Ewan E.M. 34:10

OK nou.

Ja en die niet waar? Nee, dat mag ik inderdaad ook van dat dat niet heel vaak gebeurt.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 34:17

Nee.

Gillies, Ewan E.M. 34:18

Even kijken.

Even kijken.

En in welke dan in welke klantengroep?

Ligt volgens jullie eigenlijk nog dan die dan eigenlijk nog een.

En.

Als het ware een kans niet niet niet zijn kans voor voor groeien, maar meer een kans voor.

Een nauwere of een partnersamenwerking of een nauwere samenwerking, dus dan hebben we niet per se naar naar jullie klant toe. Maar meer van wie denken jullie dat jullie kan Misschien extra kan ondersteunen in in samenwerkingsvormen?

Esch, Maartje M.A.W.F. van 35:05

Oeh, Dat was even een lange, moeilijke vraag, zeg nog eens.

Gillies, Ewan E.M. 35:08

Dus dus, dus we We hebben. We hebben al een vraag van kijk welke welke soort klanten denken jullie dat dat dat of dat er verbetering in zit en naar de klant toe?

Maar dan is de vraag ook meer van welke leveranciers, welke partners zie je Misschien potentie in om In de toekomst meer meer meer mee te gaan samenwerken?

Esch, Maartje M.A.W.F. van 35:34

Ja Maar dat.

Partners, dat kunnen leveranciers of hoe?

Gillies, Ewan E.M. 35:38

Ja.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 35:40

Dat weet ik eigenlijk niet, dat nee, dat vind ik moeilijk. Dat kan Marcel beter beantwoorden, denk ik.

Gillies, Ewan E.M. 35:44

Oké.

Nou geen probleem dan.

Ja OK.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 35:50

Weet je, Het is zo breed. Het is zo breed wat we doen. Dat kan alle kanten op, dus.

Gillies, Ewan E.M. 35:57

OK.

Ravenstein, Fiyo F. van 35:58

Yes.

Gillies, Ewan E.M. 35:59

Hallo fjou.

Ravenstein, Fiyo F. van 36:02

Sorry dat ik ze lang duurde, Maar ik ben er weer even bij.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 36:05

Ja, Ik weet niet hoeveel vragen er nog zijn, want Het is pauze. Hier gaat de bel hè?
Dat weet je, dat gaat de bel.

Gillies,Ewan E.M. 36:13

Niet heel veel volgens mij, want Ik heb nu ook net die klantontwikkeling en trends heb ik. Heb je het een beetje gevraagd van joh. Dus in principe hebben wij nu Alleen nog die afsluitende vraag eigenlijk.

Ravenstein,Fiyo F. van 36:15

Waar?

OK.

Ja die acceptatie de vragen zijn een beetje.

Wij zijn hier ook voor een groot gedeelte nog al beantwoord. Misschien wel de vraag van welke kant relaties zij de meest waardevol voor jaarproject.

Gillies,Ewan E.M. 36:34

Ja dat klopt.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 36:44

Klantrelaties of relatie want is de leverancier is geen klant, Dat is een.

Er zijn bepaalde leveranciers die belangrijk zijn.

Ravenstein,Fiyo F. van 36:50

Het is inderdaad klantrelaties wel.

Esch,Maartje M.A.W.F. van 36:53

Want de klantrelaties de vooral de de.

De de de nieuwe projecten.

Maar Er zijn klantrelaties die we nog niet hebben. Nieuwe grote nieuwe projecten dus gewoon uitbreiden opschalen groei nieuwe klanten erbij.

De waardevolle klanten zijn de productiebedrijven waar we al jaren komen en dat zijn vaak bedrijven hier. Een aantal bedrijven hier In de regio en in het Zuid, maar waar we gewoon regelmatig komen voor verschillende soorten opdracht, hè? Dat zijn hele waardevolle klanten.

Klanten, weet je, als er iets gemaakt moet worden, dan.

Mogen we daar weer komen?

En, Dat is een een rijtje van Van een aantal bedrijven waar we veel komen.

En verder waardevolle klanten bij grote particulieren.

Daar zitten toch wat minder, daar is het wat meer een eenmalige aanschaf en het waardevolle daaraan zit dat je dan wat meer houden we wat meer nog beter kunnen doen.

Onderhoud.

Dus zo'n klaarwinkel klaarmaken van de pompen. Ja, dat we daar komt dus een beetje stinken.

Ravenstein, Fiyo F. van 37:56

OK ja onlangs contract te verkopen ja.

Esch, Maartje M.A.W.F. van 38:02

En dat we bijhouden dat op het moment dat de boel dan ook kapot gaat, dat je het aan ziet komen en dat je tijdig kan adviseren om te gaan vervangen.

Dat zouden we ook beter nog kunnen doen.

Interview 2

Als er zaken gevraagd worden, dan mag dat. Ja, ja, ja. Plus, ik ben toch weg hoor.

Ik heb nog wat te schrijven, maar misschien is het niet nodig. Nou, ik ben een en al oor. Stoppen kijk.

Wij ook. We hebben natuurlijk al eerder een lan-interview gehad. Over Jakartek een beetje zelf, hè.

Om het een beetje in lijn te krijgen. Ja. Maar nu hebben we gewoon nog, om te beginnen, nog wat meer specifieke vragen.

Over Jakartek. Kunnen we ook wel onderwerpen ofzo, zeg je toch? Oh ja, precies. Nou, in principe over concurrenten, over klanten, dus de oegelpen.

En daarna ook over projecten eigenlijk die Jakotek heeft gedaan. En hoe meer je er kan omdoen, hoe beter voor ons dat is. Oké.

Dan hebben wij meer informatie. Ja, nou ja, leid me dan maar een beetje doorheen wat jullie willen weten. Precies.

De laatste vraag een beetje voor de klanten is, wat voor stoorplanten heeft Jakotek? Qua agrarisch of constructie. En wat is eigenlijk de grootste groep? Dat is een goede vraag. Ik wil heel graag daarnaartoe, omdat in het systeem hebben wij markten zitten.

Ik weet niet of jullie het gezien hebben, maar er zijn markten. En die kunnen we onderverdelen. Bij elk project moeten we iets aantoesen.

En we hebben management eigenlijk uit het systeem halen. Bij profitmanager is het lastig. Het is vooral een financieel systeem en gericht op productie.

Maar echt verkoop informatie eruit halen is lastig. Dus wat hebben we gedaan? Power BI hebben we erop gezet. Misschien al een keer gehoord.

Ja, maakt het wel een beetje over. Ja, misschien dat, ik weet niet of jullie er ervaring mee hebben, maar we willen dat eigenlijk weer opnieuw. Kijk, er was een student hier en die heeft mede dat ondersteunt, dat Power BI, mee helpen hier neer te zetten en passend te maken.

En dat is met ondersteuning geweest van Maastricht. En die hebben er wat meer kijk op en meer ervaring mee, die mannen in Maastricht van profitmanager zelf. En toen is het eigenlijk een heel traject geweest van wat wil ik zien? En waar wil ik mijn informatie uithalen? Nou, ik denk dat we volgens mij voor 85, 90% er doorheen waren.

En ik denk nou mooi, dan is dat live. Dan heb ik toch mijn informatie die ik wil hebben. Maar bij de laatste presentatie kreeg ik eigenlijk het gevoel van ik heb er geen vertrouwen in.

De cijfers klopten niet. Klopten zaken niet helemaal. En waar dat dan aan ligt of dat dan aan een instellingen ligt of zo.

Vraag me niet, maar het klopte niet. En als er ergens iets niet fijn is, dan is het dat je cijfers ziet waar je niet ook voor kunt vertrouwen. Je moet vertrouwen hebben daarin.

Dus we hebben hem even, de student die was klaar op een gegeven moment, dan hebben we hem even geparkeerd. En dat parkeren is nu dan een jaar geleden of zo. Dus dat is wat langer, eigenlijk heeft dat langer op zich laten wachten dan verwacht.

Maar goed, we willen dat nu weer neer gaan zetten. En daar wil ik eigenlijk mee zeggen, dan is het veel makkelijker, want dan is het een druk op de knop. Dan kan ik zeggen, zoveel procent van die markt, zoveel procent van die markt en zoveel procent van die markt.

Nu is het een klein beetje inschatten. Als ik het in mag schatten, dan denk ik dat de industriële markt 65% is. Ik denk de agrarische markt 25%.

En overigens, zoals overheid en zo, 5%. Heel op afweg. En dat is nu al op zich een vraag die ik dan daadwel wil doorvragen.

Dus je hebt eigenlijk twee, ja twee en dan misschien nog af en toe wat kleinere, maar twee grote. Dat is de agrarische sector en de industriële sector. En dan heb je ook eigenlijk nu een beetje het idee, is ook Nederland en dan straks België.

Nu ook al België? Ja, nu ook al België inderdaad. Dus het zijn in principe vier dingen. Dus agrarisch Nederland, agrarisch België, industrieel Nederland, industrieel België.

Wil ik ze even één bij één afgaan en bij jou kijken, wat is het idee, wil je daarin groeien? Of zie je meer dat als een markt dat zo wel prima is of dat het misschien zelfs gaat krimpen? Dus laten we eerst beginnen bij de agrarische sector in Nederland. Want dat zien we dan misschien een klein beetje als een bedreiging met alle steekstofregels en boeren die een beetje stoppen. Zie ik trouwens niet zo.

Zie jij niet zo? Oké, dan leg uit. En waarom zie ik dat niet zo? Omdat ik denk dat wij iets in het programma hebben wat heel sterk is. En wat hebben wij in het programma? We hebben niet alleen mixers.

Het is niet alleen dat ik een mixer lever. En dan alsjeblieft hier is een mixer, zoek het maar uit. Wij hebben de mogelijkheid om inputten te kunnen werken.

Mixers gaan vaak inputten. Dat wij kunnen analyseren wat moet daar allemaal ingebouwd worden en passen. Dan past het niet of is het slecht of moet het aangepast worden of moet het vernieuwd worden.

Dus we kunnen dingen opmeten. We kunnen daar applicaties voor maken. Dus we kunnen zeggen van oké, we hebben een kozijn en we hebben nieuwe geleideijzers.

En dan kunnen we hem dus eigenlijk, de mixer, schuiven we daarin, verkopen we. En we maken dus ook de applicatie, de constructie eigenlijk in de put. Dus we hebben eigenlijk een heel programma, een scala om de klant aan te bieden.

Eigenlijk turnkey. Hij heeft een probleem en wij analyseren het. Wij zijn dealer van die mixers.

Wij maken het in de put. We maken het eerst in de werkplaats, dan installeren we het in de put. En dan sluit het ook nog aan zodat het werkt.

Dus we hebben echt wel wat te bieden in de markt. Dus ik denk dat wij op dit moment nog zo weinig in die markt gedaan hebben. Dat alles wat we proactief doen en onze namensbekendheid groter maken.

Dat wij, van Jacob Tech gesproken, alleen in die markt nog maar kunnen groeien. Ondanks het feit dat de markt eigenlijk tegen dezelfde richting gaat. Vergeleken met wat jullie huidig of in het verleden hebben gedaan in die Nederlandse agrarische sector.

Zie je wel verandering in wat jullie daar nu aan gaan bieden of aanbieden? Ja, veel meer gerelateerd rondom de pompen en de mixers. En in het verleden was dat? Ja, dat kon het alles zijn. Voederlijnen, er liggen volgens mij nog hekken voor varkenstallen.

Hier hebben we heel veel gedaan in kippenstallen. Gewoon complete voederlijnen en zo allemaal aangelegd. En van die luchtkanalen en de zijkant die je weer kunt bedienen.

Om de vloot te regelen. Dat doen wij eigenlijk allemaal niet meer. Voederlijnen en alles wat daar mee te maken had.

En daar hadden ze ook mee te maken dat we een 24 uur service nodig hadden. Want als een voederlijn s'avonds of s'nachts kapot gaat, die moeten wel eten. Het is levende haven, die moeten wel eten.

Toen was hier ook een noodlijn. Als er ergens iets kapot was of calamiteit was, dan moest er van hieruit s'nachts iemand, bij wijze van spreken s'avonds, daar naartoe. Om het te maken.

En dat hebben jullie niet meer? Dat hebben we niet meer. In mijn tijd, toen ik kwam, heb ik dat eigenlijk langzamerhand uitgefaseerd. Ik heb er een paar keer een beetje een probleem mee gehad.

Maar nu is dat gewoon geaccepteerd. En dat hebben we gewoon niet meer. We zitten daar ook niet meer zo in.

Allemaal die drinkbakjes en alles wat met die voederlijnen te maken had. En de ventilatie, daar zitten wij niet meer in. En zie jij ook hetzelfde in de Belgische agrarische sector? Ja, eigenlijk wel.

Ik denk dat wij best veel expertise hebben. Ook al opgebouwd. Ondersteuning krijgen van IJsselen.

En je ziet dat de agrarische sector voor ons veel meer is watertechniek. Dus het aanleggen van waterinfrastructuur. Is het naar de melkrobots? Dan wel naar drinken voor de koeien of varkens of whatever.

En alles rondom de mixers en de pompen. En dat is dan ook infrastructuur. Leidingmerk hoort er dan bij.

Alleen een pomplever moet ook ergens naartoe verpompt worden. Dus ook leidingmerk zit erbij. Dus eigenlijk infrastructuur.

En alles daar rondomheen. Kozijnen, mixerkozijnen in RWS. Geleideijzers in RWS.

Ja, noem het maar op. Ik weet niet of jullie toen hier waren. Laatst hebben we een mixer geïnstalleerd met die hele brede oren eraan.

Voor een varkenstal. Nee, niet voor varken. Ik heb iets van schapen gezien.

Maar ik heb vergeten wat dat ook weer was. Maar het was een schapenvoederbak. Dat zou kunnen, ja.

Maar goed, in ieder geval. Meer of minder echt rondom. Dat pompen en het mixergebeuren van IJsselen.

En alles wat daar dan bij kan kijken. Dus hier in Nederland is dat meer een shift naar dat. En in België, denk je dat daar meer groei zit? Ja, ook ja.

België kennen ze ons nog eigenlijk te weinig. Net over de grens in België, dan lukt dat nog wel. Maar wat verder, wij kennen ze ons eigenlijk te weinig.

Dan is het eigenlijk dat ze spontaan zoeken op een mesmixer ofzo. En dan IJsselen tegenkomen. En dan zeggen we, oh ik laat je wel eens aanvragen.

Maar wij moeten daar gewoon zichtbaarder zijn. Meer namensbekendheid krijgen in België. En ik ben heel lang bezig geweest om een Belgische BV op te zetten.

Jakodeg BVBA, nou tegenwoordig is dat ook BV in België, zo heet dat ook. Maar in ieder geval een Duitse, of een Belgische vestiging. Om van daaruit echt de markt actief te gaan bewerken.

Dat had ik bijna gehad. Ik ben vorig jaar best lang bezig geweest met de overname van een bedrijf. En dat bedrijf dat deed in watertechniek, dat hebben wij ook.

Maar uiteindelijk is dat niet doorgegaan. En waarom is dat niet doorgegaan? Het was eigenlijk zo goed als lege BV. Die man die had werknemers in het verleden gehad.

En die waren afgevloeid, die waren uitgelopen, die waren er niet meer. Hij huurde wel mensen in, het tuindersbedrijf huurde hij in. Maar de know-how zat bij hem.

En hij heeft Parkinson gekregen. En dat werd steeds erger. En hij had rechterhand een vriend, die ging ook langzaam richting zijn pensioen.

Maar die had nog heel veel dagen, die hielp hem twee, drie dagen per week. Maar in die periode dat ik voor die overname ging, merkte ik gewoon van, dat zijn maar twee mensen. Eentje die heeft Parkinson, gaat steeds slechter mee.

En eentje is zijn vriend, die zit tegen de pensioensgerechten de leeftijd aan. En die had een vriendin in Thailand. En die wilde met zijn pensioentje naar Thailand gaan.

Daar kon hij veel beter leven, dan dat hij hier met zijn pensioentje kon leven. Dus ik kocht eigenlijk een BV, waar een oude auto in zat. Een sleuenvrees en wat onderdelen.

En daar kwamen wij financieel niet uit. En anders had ik, als dat wel het geval was geweest, dan was ik in ieder geval gegaan voor die BV in België. Dan had ik in ieder geval al een BV en alles gehad.

Maar dat zit nog zeer zeker binnen mijn ambitie, om daar een vestiging in België te hebben. Dus België is wel echt een markt waar jullie heel actief naar opzoeken. Waar we zeker meer willen doen.

Nog meer dan bijvoorbeeld Noord-Nederland? Ja, dat heeft ook een klein beetje te maken met de geografische ligging van ons. Wij rijden drie uur in de noorden van Nederland. Maar we rijden ook drie uur en dan zitten we bijna in de kust van België.

Dus eigenlijk liggen we geografisch heel goed. Maar boven in Nederland, dan maak ik even een sprongetje, competitie, concurrentie. Boven in Nederland hebben we ook iemand die IJsselen verkoopt.

En in principe heeft hij al een heel lange dealerschap van IJsselen. Veel langer dan ons. Alleen, hij heeft een heel ander programma dan wij hebben.

Waarom? Het is een stallenbouwer. En dat is een stallenbouwer en die bouwt stallen, die focussen zich op stallen. En dat heeft te maken met beton, met de inrichting, met het ijzerwerk.

En ja, daar zit dan ook een mixer in. Dat hoort erbij als stallenbouwer. Maar voor hun is het misschien een kleine gedeelte van het gehele totaal.

Ja, het is een bijproduct. En daar zullen ze nooit geen focus op leggen. Ja, het hoort erbij.

Maar daar zullen ze nooit geen focus op leggen. En daarvoor hebben wij op een gegeven moment ook de gelegenheid gehad om een dealerschap te krijgen. Dat heb ik misschien al een keer verteld.

Hier zijn ze al, ook de oud-eigenaar, Jacques, de vader van Wendy. Die heeft een opgericht bedrijf. En die heeft altijd al geprobeerd.

En daarna heeft Bert van Wershit geprobeerd. En daarna heeft Budeet geprobeerd een dealerschap te krijgen van IJsselen. Nooit gelukt.

Toen ben ik hier gekomen en ik zag daar wel mogelijkheden in. Ah, dat kun je vergeten, je krijgt dat niet. We zijn er al vijftig jaar mee bezig, je krijgt dat niet.

Nou ja, als je dat dan tegen mij zegt, dan ben ik helemaal gebrand. Maar het zou niet helemaal fair zijn, want ik denk dat ik gewoon ook een beetje geluk heb gehad dat er de juiste mensen, op de juiste tijdstip, ook bij IJsselen het voor het vertellen hadden. Jongere generatie, het klikte goed.

En na een paar maanden kreeg je het officiële dealerschap van IJsselen. Daar had niemand voor mogelijk gehouden. Hoe komt het eigenlijk dat het dealerschap eerst wel werd afgewezen en nu niet? Ja, dat is niet het goeie, maar ik denk dat het vooral ook met de generatie te maken had.

Ook met Royel de Boer, die in het noorden zat. Die zelf zei van, ik dulde geen tweede handelaar meer. Dus dat was eigenlijk toch wel een beetje de reden wat er dan gebeurde.

Kijk, if you can't beat them, join them. Wat gebeurde er toen? Toen gingen, als ze bijvoorbeeld boven bij de boer een mixer of een pomp verkocht hadden, hier in het zuiden. Dan belde ze Jacques op.

En dan kwamen ze met de pomp naar het zuiden toe. En Jacques was de man met de stront aan de handen. En die ging dat dan al eens eventjes demonstreren.

En als ze dan die pomp verkochten, dan kreeg hij een percentage van Royel de Boer. Royel de Boer had zijn pomp verkocht en hij kreeg een percentage daarvan. Dus zo werd dat toen gedaan.

En nu zijn we dus rechtstreeks. En eigenlijk onder het mond van hun doende koeien. Dus de stalinrichting van de koeien.

En daarmee een bepaalde type mixer die ze meestal dan inzetten. En wij doen eigenlijk al het andere. En hun zijn een paar keer overgenomen en weer verkocht.

Nu zijn ze weer in privéhanden. En laatst kreeg ik zelfs een mailtje van een klant. Een kippenslachterij in Beringen.

Ik zag daar de voorgang eigenlijk. En die zei, toen zei een boer van. Ja kippenslachterij, daar zijn we niet zo in thuis.

Zijn we niet zo gespecialiseerd. Voor dat soort mixers moet je bij Jacobrecht zijn. Dus het wordt wel gerespecteerd.

Ik wil eigenlijk een wat engere samenwerking met hun hebben. Want al de producten die hun reviseren. Die gaan helemaal van het noorden van Nederland.

Gaan mooi bij ons voorbij. Helemaal naar het zuiden van Duitsland. Daar worden ze gerepareerd.

En dan gaan ze weer helemaal bij ons voorbij. En dan gaan ze weer helemaal terug naar het noorden. En dat duurt op dit moment in Duitsland.

Dat heb ik gevraagd. Dat duurt ongeveer vier tot vijf weken. Misschien wel zes als je pech hebt.

Dan zeg ik, als we hem hier naartoe brengen. Dat is veel korter bij. Gegarandeerd gekoper.

En met een week heb je dat ding alweer terug. Maar daar zat toen ook een inkoopmanager. Daar ben ik ook niet verder mee gekomen.

Je merkt of iets klikt. En dat heeft geen vervolging gegeven. Dus inmiddels zit daar ook weer andere management.

Ook weer andere mensen. Door alle wisselingen die ze gehad hebben tussentijds. Dus het is eigenlijk wel zaken om nu nog eens een keer.

Daar bij te gaan zitten. En te zeggen, we kunnen ons ook samen sterker maken. Wat kunnen we nou samen doen? En hoe kunnen we jullie helpen? Maar tijd is even een beetje het issue.

Komen we straks even over concurrenten. Want ik heb nog wel eventjes dat vraagje van industrieel gedeelte. Industrieel, wat is daar jullie plan hier in Nederland.

En mogelijk ook in België. Industrieel zitten we eigenlijk alleen maar in Nederland. Maar het is niet helemaal waar.

We zitten ook wel een klein beetje in België. Maar dan is het vooral hier het Belgische net. Over de grens.

Peer, mazijk, dat soort zaken. En daar wil ik eigenlijk wel gewoon meer naartoe. Maar dat heeft ook puur naast bekendheid te maken.

Kwaliteit leveren. Daar sta ik voor. Leveren we het ook, leveren we het niet.

Dan doen we het opnieuw. Kwaliteit moet er zijn. Prijstechnisch, ik denk dat het maken vorm is.

Ik heb vanmorgen weer een vertuur gehad van een onderhoud voor de heftruck. Die mensen rekenen gewoon 88 euro per uur. En wij zijn al bang dat we aan de hogere kant zitten met onze 70 euro per uur.

Wat zijn onze mensen minder vakman dan die heftruckman. Die hier die heftruck komt checken, controleren, keuren. Wat is het verschil? Maar goed, er zijn dus verschillen.

Dus wat voor soort producten zie je dan in de industriële markt? En zie je daar ook een verschuiving naar andere soorten producten? Of blijft dat een beetje consistent? Nou, dat is wel een interessante vraag. Dat kan ik wat lastiger beantwoorden. En waarom? Omdat wij niet uit die sector komen.

Ik heb weinig vergelijkingsmateriaal met voorheen. Want van origine kwamen wij juist uit die agrarische sector. En ik heb dat versneld toen ik kwam.

Het was al aan de gang. Maar ik heb dat wel versneld eigenlijk. Proberen een beetje meer uit te balanceren.

Meer die industriële sector in. Heeft dat ook een reden voor dat je meer de industriële sector in wil? Ja, want ik denk dat ook wat wij te bieden hebben. Dat dat absoluut meer waarde heeft voor de industriële sector.

Niet uit serieproductie. Moeten ze niet bij ons zijn. Maar bijvoorbeeld bordesjes maken.

Trapleuningen maken. Er staat een nieuwe machine. Er moet een hekwerk om me heen.

Dat soort zaken kunnen wij heel goed maken. Een project hebben we voor eenmalig. Wat heel specifiek is.

Heel onmaatgenaam moet worden. Daar wil je de kracht in hebben. Ja, zeker.

Opmeten, inmeten. In principe hebben wij het voordeel. Dat als een klant een idee heeft.

Dan kunnen we daar naartoe gaan. Dan kunnen we het met al ons ervaring. Want dat is natuurlijk zeer belangrijk.

Peter is volgend jaar 40 jaar hier bij de zaak. Altijd in de constructiewerkplaats gestaan. Die heeft in zijn leven alles al tegengekomen.

Die nemen we dan ook mee. Meestal om te bekijken. Komen we met een oplossing.

Komen we met een idee. We kunnen het in die noodzakelijk optekenen. 2D, 3D.

Om de klant een impressie te geven. Dan kunnen we een vecht maken. Kunnen we het maken.

Hier intern. Maar we kunnen het ook installeren. Bij de klant.

Dus eigenlijk wordt hij totaal ontzorgd. Hij krijgt eigenlijk alleen maar de sleutel. Met die sleutel kun je die poort openmaken.

En dat is het dan. Zie jij nog een verbeterpunt in dat proces voor de industriële sector? Ja, verbeterpunten. Niet zozeer ten aanzien van kwaliteit.

Maar wel ten aanzien van de bekendheid. Wat we kunnen verrijden. Absoluut.

Daar ligt wel het cruciale punt. De bekendheid. Daar komt Social Media weer om de hoek kijken.

Maar dan komt ook de pro-activiteit van de verkoper om de hoek kijken. En een nieuwe website natuurlijk ook. Die moet ook vertellen waar we moeten zijn en wat we kunnen.

Dus namens bekendheid roepen we en laten zien. Wat kunnen wij? Wat doen wij? Want ik hoor nog teveel als ik bij klanten kom. Oh leuk.

Doen jullie dat ook? Ja, dat doen wij ook. Hoe komen eigenlijk klanten, en vanaf nu ook nieuwe klanten, in contact met jouw architect? Hoe weten ze dat jouw architect bestaat? Passief. Gehoord via via.

Allemaal mond op mond. Of in het verleden zaken meegedaan. Ze hebben weer een project.

Maar het is heel af en toe weleens zeggen, we hebben gegoogeld. En dat heb ik met de constructie weleens gehad. Voor VDL Eindhoven hebben we speciale RWS korven gemaakt voor het reinigen van producten.

En daar heb ik ook verwaaien. Hoe kom je nou bij ons? VDL, hoe kom je nou bij ons? Ja, had hij gegoogeld en had hij ons gevonden. Dus, nou wil ik niet suggereren dat onze vindbaarheid goed is.

Maar hij had ons toch gevonden. Maar het is allemaal gebaseerd op passiviteit. Reactiviteit.

Hebben jullie momenteel geen marktdienstplan of procedures om actief naar klanten te gaan als het ware? Of is het altijd een passieve manier? Nou ja, ik wil dat niet. Want voor mij, ik bedoel, ik heb commercieel bloed in hart en nieren. En mij hoeft dat niet uit te leggen.

Dat gaat automatisch. Maar dat is niet bij iedereen zo. Dus je stuurt dat regelmatig.

Maar dan moet ik zeggen, dan ben ik misschien ook net af wat de vrijblijvende in geweest. In de rol dat iemand het begrijpt en oppikt. Omdat het voor mij zelf zo vanzelfsprekend is.

Maar dat gebeurt dan niet. Dus ik wil hier meer pro-activiteit inbrengen. En daar weet ik niet of ik dat moet vertellen.

Maar omdat het tot op heden zo vrijblijvend gebleven is. Met de sales. We hebben maar één sales manager.

Ik zou het in name noemen, maar we hebben er maar één. Dat ik iemand in de arm genomen heb om een persoonlijk gesprek te doen. Die zit in de HRM, maar die zit ook in de ontwikkeling en coaching.

En die heb ik in de arm genomen om daadwerkelijk de pro-activiteit eruit te kietelen. Want er wordt iets verwacht wat er niet uitkomt. Ik heb maar een half uur nodig om opportuniteiten te zien of te horen of te voelen.

En dat vind ik super interessant om die dan ook aan te pakken, vast te bijten. En dat heeft hij niet. Hij is puur reactief en passief.

En daar kunnen wij niet mee leven. Want we moeten juist die namensbekendheid krijgen. De mensen moeten weten wat we kunnen.

We kunnen behoorlijk veel, maar ze moeten het wel weten. Ze komen niet uit de lucht vallen. En dat is wel, denk ik, cruciaal op dit moment bij ons.

Zit er bijvoorbeeld ook een reden waarom jullie niet zelf op de beurs gaan staan? Want dat is natuurlijk ook een vorm van een beetje actieve klantennamening. Ja, dat klopt. Maar een beurs is eigenlijk zo verschrikkelijk duur.

En je kunt het gewoon heel moeilijk monitoren. Dus ik heb er vaak genoeg over nagedacht. En ik heb laatst die beurs gehad hier lokaal bij die boer.

Ik weet niet of jullie dat mee hebben. En de apparaten staan er nog die ik van IJssel heb laten komen. Ja, dat is wel superleuk.

Ik bedoel, er komen reacties en de mensen. Oh, oh, oh, doen jullie dat ook? En ik heb dit. En kun je me daarmee helpen? Want ik heb dat eigenlijk nodig.

Dus er moet nog wel een follow-up komen. Er moet nog wel iets komen. Terwijl het een heel lokale beurs was.

Maar het is vooral eigenlijk op dit moment de kosten. Ik heb natuurlijk het bedrijf overgenomen dat het tamelijk zwaar weer had. We zijn eigenlijk enorm positief het bedrijf gaan omswitchen.

Maar tot op heden heb ik eigenlijk gezegd. Met een beetje meer productiviteit kunnen we echt nog wel stappen maken. Alvorens we veel geld uit gaan geven.

Wij spreken voor een beurs. Dus dat is eigenlijk een beetje de reden geweest dat het duur is. Dat heb ik een beetje weggeschoven.

En ik dacht, nou, ik ben pro-actief. Als de andere sales ook pro-actief is. Dan kunnen we echt nog wel.

Voordat we dat geld uit moeten gaan geven voor een beurs. Kunnen we echt nog wel groeien. En dat geloof ik nog steeds.

Alleen, productiviteit moet erin komen. En heb je een beetje een idee van wie jullie dan precies willen benaderen? Niet per se de agrarische sector of industriële sector. Maar hebben jullie specifieke doelgroepen.

Waar jullie denken, daar kunnen we echt op af. Die hebben echt behoefte aan wat wij kunnen bieden. Grotere bedrijven.

En dat hoeft niet per se constructiebedrijven zijn. Ons voordeel is dat we op verschillende manieren binnen kunnen stappen bij een klant. We kunnen binnenstappen dat ze een machinepark hebben.

Dat ze bordessies nodig hebben. En handleuningen nodig hebben. En een steuntje hier en een steuntje daar.

Dat kunnen we doen. Maar we kunnen dus ook binnenkomen middels infrastructuur. Wataansluitingen.

Ik bedoel, wij zijn zo divers. Bij productiebedrijven. Water, leidingen, constructie.

Eigenlijk past dat altijd. Bijvoorbeeld bij de Moza zijn we binnengekomen voor water. Water, de techniek.

Hebben we dus eigenlijk infrastructuur aangelegd. Maar inmiddels doen we bij de Moza van alles. Doen we ook wel leidingen weghalen.

We hebben bordessen gesloopt. Weggehaald voor hun. Als de klant weet dat je te vertrouwen bent.

Dat je betrouwbaar bent. Goede kwaliteit levert. Geen rotzooi achterlaat.

Altijd goed meedenkt. Dan willen ze wel meer met je doen. Niet specifiek een doelgroep.

Nee, niet specifiek. Het sterke is eigenlijk wel dat wij het programma kunnen leveren. We zijn vanmorgen bij de steenfabriek geweest.

En dan zie ik onze wapentechniek. Dan zie ik twee hele grote silo's staan. Alle leidingwerk.

Alle infrastructuur zie ik daar. En dan zie ik die traverses. Die fantastisch daar.

Helemaal aan het plafond hangen. Over de hele lengte. Dan denk ik van ja, daar zijn we sterk in.

Het leidingwerk. De staalkonstrukties bedenken en maken. Daar zijn we sterk in.

En er zitten ook pompen en mixers in die silo's. Daar komt eigenlijk alles bij elkaar. En daar zijn we sterk in.

En dat is in dit geval dan een steenfabriek. Want er zijn meer steenfabrieken. Dus dat zijn ook wel insteken.

Dan laten we even een beetje overgaan naar concurrenten. Want jullie zijn daar sterk in. In welke gebieden hebben jullie concurrenten die ook sterk zijn? In pompen.

Pompen denk ik de meeste concurrentie. Kun je een paar ook noemen bijvoorbeeld? Welke concurrenten? In het zuiden zitten er een paar nog. Dan zou ik even moeten googlen welke dat het zijn.

Die zitten ook bij de Moza binnen. Daar ben ik ook al een keer geweest. Die zijn echt wel professioneel in hetgeen wat ze doen.

Maar die doen dan vooral pompen. Ook grotere pompen. En wij doen natuurlijk wat minder in echt.

De mogen zijn we weleens pompen gereviseerd. Een pomp als je die er even op zet, dan komen ze hier ook door het plafond zo groot. Die hebben we weleens gereviseerd.

Maar dat was eigenlijk ook, we gingen een kelder schoonmaken, moesten we een kelder schoonmaken. En er zat ook een mixer in de put. Dat was voor afvalwater van tegels op te mixen.

En dat was helemaal kapot en krom. Dus toen hebben we dat gemaakt, hebben we de kelder schoongemaakt en hebben we de pomp gereviseerd. Want dat kunnen we dus ook.

En dan hebben we dus daarna een nieuw leidingwerk gemaakt naar een andere nieuwe machine toe. Dus we doen hele grote pompen wel minder, zijn we ook wel minder voor bekend. Maar we kunnen het in principe wel.

Ja, pompen is denk ik wel de meeste concurrentie. Is er ook eentje die specifiek weinig concurrentie heeft? Dus iets wat jullie doen waarvan jullie zeggen, dat zijn wij bijna de enigste in eigenlijk. Ja, als het bij elkaar komt.

Dus eigenlijk heel het project bij elkaar. Want die leverancier zit ook bij de Moza. Of die concurrentie zit ook bij de Moza, maar wij hebben die geboekt.

En niet zozeer op basis van prijs, want daar kun je vaak geen prijzen op plakken. Het is ook vaak gewoon op basis van nakalculatie. En dan is er geen prijs te vergelijken als het op basis van nakalculatie is met de concurrent.

En dan krijgen wij het toch, en dat wil dan toch ook wel zeggen, dat natuurlijk werken we fatsoenlijk, werken we netjes, enzovoort. Maar ook omdat we natuurlijk het geheel bij elkaar kunnen aanbieden en ook kunnen verzorgen. En is dat denk je ook de reden waarom ze van jullie hebben gekozen voor de concurrentie? Omdat jullie juist alles van A tot Z kunnen verzorgen? Ja, dat denk ik in dit geval zeker.

Want bijvoorbeeld degene die heel gespecialiseerd is in die pompen, en die allerhande mooie testapparatuur heeft staan waar ik mijn vingers bij aflik, bij wijze van spreken, die doet niks in constructie. En dat is vaak wel nodig. Ik bedoel, alleen een pomp overhangen komt af en toe alsof dat dat kan, maar vaak moet er toch van alles nog op maat gemaakt worden, constructie gemaakt worden enzo.

En dat kunnen wij dan gewoon in eigen huis. Dus ik denk dat dat wel een heel sterk punt is. Want er zijn op individuele vlakken natuurlijk zat constructiebedrijven.

Er zijn natuurlijk zat pompbedrijven die puur gespecialiseerd zijn in pompen. Maar eentje die het allemaal in zijn bezit heeft, en in principe kunnen wij tekenen, dat doen we ook. We hebben er een partner voor, een derde, maar dat maakt niet uit, dat weet de klant niet.

Wij kunnen tekenen. En we kunnen ook besturingen maken. Hebben we dat hier in eigen huis? Nee, hebben we niet in eigen huis.

We hebben een partner die dat voor ons doet. Dus daar merkt de klant ook al niks van. Dus wij kunnen het wel gewoon aanbieden alsof wij het zelf doen.

Ja, precies. En dan, oké, dus welk gedeelte werken jullie met partners en welk gedeelte doen jullie als zware zelf dan? Tekenen doen we met een partner en besturing doen we met een partner. Dat zijn eigenlijk de twee zaken waar we een partner voor hebben.

En we hebben in een project, bijvoorbeeld Bioterra in België, moesten we wifi aanleggen. Want we hadden een stoffenbestrijdingsinstallatie aangelegd. En er lagen grote bergen natuurlijk, want een grondontginningsbedrijf verandert elke keer in zo'n bergen.

Dus we moesten wifi-installatie aanleggen helemaal rondom, zodat hij eigenlijk van alle kanten z'n sproeiers kon bedienen via z'n tablet in de cabine. En daar heb ik dan ook weer een partner voor gezocht, want ja, daar zijn we gewoon te weinig in thuis. En dan zoek je dan, eenmalig of zo, zoek je daar dan een keer een partner voor.

En als ik dan nog een keer, want het is goed gelopen, als ik dan nog een keer nodig heb, dan weet ik waar ik moet zijn, dan pak ik diezelfde weer. Maar daar hebben we dan een partner voor. Dus als we expertise niet hebben, dan huur ik het wel in.

Maar dan weet je in principe de klant niet, want het lijkt dan wel of wij dat gewoon allemaal regelen. Ja inderdaad. Je legt wel heel mooi uit in projecten natuurlijk.

Dat is, heb ik gemerkt, ook een van jouw specialiteiten, dat je heel goed dingen kan uitleggen in projectvorm. Ja, veel voorbeelden. Nou, we zijn wel benieuwd voor een paar voorbeelden van projecten die Jakovtek heeft gedaan.

Ik weet dat het Noza steenfabriek, daar ben jij net vanochtend geweest. Ja, nou ja, steenfabriek, ik heb het net gezien, dus daar ben ik heel vers. Nou, dan zou je een beetje uit kunnen leggen wat we eigenlijk hebben gedaan in de steenfabriek.

Ja, tuurlijk. Het idee was eigenlijk, ze hebben daar een complete nieuwe fabriek gebouwd. Gewoon helemaal van scratch, gewoon een zandvlakte, hebben ze een fabriek gebouwd.

En ze gingen, de bedoeling was een nieuwe fabriek om die ook moderner te maken. Nou, dit is de modernste steenfabriek van de wereld. Die hebben ook, en de grootste verslinders van gas zijn natuurlijk steenfabrieken.

Hoeveel uren dat dat allemaal in de oven moet en met hele hoge graden, dus die verslinden de gas. Nou, we hebben nu, de modernste steenfabriek van de wereld is hier gezet. En wat hebben ze

gezegd in dat concept? Ja, wij willen, wij moeten de klei massa, de klei moeten wij op een bepaalde viscositeit brengen.

Moeten we zorgen dat die niet te nat is, niet te droog is, die moet goed zijn. Hebben we water van nodig. Dus wat hebben we, hebben ze nu bedacht, ook onder de noemer duurzaamheid.

Die hebben alle regenwater, wat op die daken komt, dat is enorm veel. Alle regenwater, alle proceswater en alle condenswater, voor alles wat condenseert. Dat moesten we opvangen, dat moest opgevangen worden en dat moest in twee enorme silo's geplaatst worden.

En dan moest dat geconditioneerd worden en weer teruggezet worden in het proces. Dus daar gebruiken ze dat water eigenlijk voor, om de klei te conditioneren naar de juiste homogeniteit. Wat hebben wij gedaan, we hebben dus overal leidingen gelegd bovenin, we willen alles bovenin hebben, om het water op te vangen.

En hier langs liggen nog een paar buizen, dat zijn zo'n buizen, want er komt enorme massa vanaf. Dus die hebben wij eigenlijk van voren tot achter het fabriek hebben we die erin moeten leggen, over de hele lengte van het dak. Dan vangen wij die op in de silo's, allebei de silo's.

Toen hebben ze gezegd, ja maar dan moeten we ze ook weer verpompen natuurlijk, naar de juiste plaats, omdat ze het werk aan hergebruiken. Dus dan hebben we pompen moeten installeren bij de silo's. Besturing heeft iemand anders gedaan, een vaste installateur eigenlijk, bij de steenfabriek, die komt ook al honderd jaar, die heeft de besturing gedaan.

Maar ja, bij die silo's, daar moesten we ook bij kunnen, want die zijn, even kijken, vijf meter hoog ofzo, daar moesten we ook bij kunnen, daar moesten we natuurlijk in kunnen kijken. Dus toen hebben we een constructie gemaakt, een grote bouldersconstructie met twee verdiepingen, met trappen erin, dat je dus eigenlijk tussen die twee enorme grote silo's naar boven kunt lopen, erin kijken. En al het water wordt dus opgevangen, en dat komt bij elkaar in een soort zeefbak, een hele grote zeefbak, en vanuit die zeefbak, waar de rotzooi eigenlijk gezeefd wordt, en automatisch gefilterd wordt, want wat gebeurt er? Die rommel die eigenlijk in die zeef blijft zitten, die wordt automatisch schoongespoten, die rooster, en die wordt dus eigenlijk een zelfreinigende zeefbak.

Dus die gaat op een gegeven niveau zitten, dat wordt weggespoten, en dat wordt een aparte afvoerleiding, meteen naar onderen wordt dat weggevoerd. Dan gaat dat weg, dus die reinigt zichzelf, die zeefbak. Dus van daaruit gaat het dan eigenlijk, dan komt het in de silo's, en van die silo's gaat het naar de plaats van bestemming.

En ze wilden alles bovenin hebben. Dat was een hele duidelijke strategie, we willen alles bovenin hebben. En ze hebben ook alles op poten gebouwd, zodat ze het onder plaats hebben, ze willen alles bovenin hebben.

Dus we mochten niet aan de bestaande constructie boren. Dus hoe moet je dat dan ophangen als je het daar niet in mag boren? Interessant, ja. En het moet vastzitten, het moet niet naar onder komen.

Dat is een probleem. Ja, zo'n peststing van het water, dat heeft echt wel wat gewicht. Heel veel gewicht, ja.

Hoe hebben jullie dat dan opgelost? We hebben het opgelost, en ook door de ervaring van de constructie, we hebben het opgelost met kikkerplaten, klemkikkerplaten. Dat zijn van die klemkikkerplaten eigenlijk, heel simpel gezegd, dit is de constructie. Hier heb je van die kleine klemkikkerplaten, en hier lassen ze nog een rondstaf op.

En die trekt zich gewoon enorm vast door een bouwverbinding, trekt die zich enorm vast aan de constructie. En dan op twee plaatsen per klem. En straks konden we het zien, ik heb geen foto's meer gemaakt, want ik dacht dat ik een foto zou maken, die heb ik helaas niet gedaan, maar die zijn er wel van.

En je ziet over die hele fabriekshal, zie je helemaal bovenin, zie je allemaal leidingwerken zitten, van regenwater, 500, enorm regenwaterbuizen. En alle andere leidingwerken van ons zie je daar zitten, en die hebben we allemaal tegen die traversen, we hebben traversen moeten maken. En dat zijn allemaal eigenlijk traversen van kolom naar kolom.

En daar hebben we allemaal keurig netjes, mooi strak, onze waterleidingen, afvoerleidingen, aanvoerleidingen hebben we daarop gemonteerd. En dat ziet er fantastisch mooi strak uit, gewoon over de hele lengte. En ja, er waren natuurlijk heel veel partijen aan het werk daar, en die waren allemaal ontzettend gecharmeerd van onze traversen.

En dan hoop je dat daar wel weer wat uit gaat komen van andere bedrijven, maar dat is helaas nog niet gebeurd. Maar die waren ontzettend gecharmeerd, en het ziet er gewoon fantastisch mooi uit. Mooi strak, en helemaal bovenin, dat is prachtig.

Dus dat hebben we met een klemverbinding hebben we dat gedaan. En is dit ook één van de grootste projecten die Jaco Tech tot nu toe heeft gedaan? Nee, het grootste project is denk ik een kwart miljoen geweest. En dat was Bioterra, stofbestrijdinginstallatie.

En dat was met besturingen, en dat is niet alleen de stofbestrijdinginstallatie, maar dat was tevens de... Die hebben ook verontreinigde grond. En die verontreinigde grond, die moet uitdruppelen, zeg maar, en die druppelt dan over een rand heen. En dan hebben ze een groot bazaar met verontreinigd water.

En dat verontreinigde water moesten wij ook wegpompen. En dan moesten we besturingen horen erbij, en daar hoorde bekabeling bij. Dat zijn allemaal van die hele dikke kabeljongens.

Dat was, ik denk, al met al ongeveer een kwart miljoen of meer. Dus dat was wel het grootste project waar we elkaar aan hebben. En wanneer hebben jullie dat project gedaan? Ik denk dat het afgesloten is eind... eind... 24? Nee, nee, dat is niet waar, want het is nu 25.

Ik denk begin 24 hebben we die afgesloten. Toen waren we al twee jaar geleden. Ja, het was twee jaar geleden, denk ik.

Toen hebben we die afgesloten. En ja, dat is eigenlijk erg succesvol voorgekomen. Het werkte prima.

Dus ja, en dat was dus een tweede project van Bioterra. Wat doen ze dan? Dan hebben ze allemaal muren naar voren gebouwd. Tussen die muren hebben ze allemaal zand.

Verschillende soorten gradatie zand. Vervelde zand, onvervelde grond, grond met kalk erin, grond met banden, rubber erin. Je krijgt van alles aangeleverd.

En dan hebben wij dus helemaal rondom het terrein een ringleiding gemaakt. En van die ringleiding hebben we aftakkingen gemaakt over die stenen. Die U-vorm waar ze de zand allemaal in rijden.

Over die stenen naar voren. En op de kopskant hebben we dus eigenlijk ook weer met speciale verveilde stevige beugels. Dus het moet allemaal heftig hoog zijn.

Met daarop de kanonsproeiers hebben we die geplaatst. En als het dus droog is dan stoft het enorm, want die vrachtwagens blijven maar rondrijden. En nu deden ze dat met een tractor.

De hele dag blijft daar een tractor rondjes rijden. Want je maakt het nat, maar voordat hij weer bijna terug is, is het weer verdampt. En dan gaat het weer stuiven.

Dus de hele dag reed daar een tractor rond met een mannetje erop. Om het nat te houden. Dat de omgeving daar geen last van heeft.

Dat is natuurlijk wel hoog in de kosten. En het is niet zo heel erg duurzaam om de hele dag lang op de tractor. Nee, precies.

En daarom hebben wij dat gemaakt. We zijn met de kranen bezig. Omscheppen op de breker of op de filter.

Of op de filterinstallatie de trilband leggen. Dat alles gescheiden wordt. En dan kunnen ze vanaf de kraan die sproeier activeren.

En dan gaat hij daar sproeien. En dan haalt hij daar het stof weer omlaag. En zo hebben we dat ook nog bij Theo Pauw gedaan.

Hier in Weert. Ze hadden bijvoorbeeld een farmaceutisch bedrijf langs. Die waren al in een juridisch gevecht.

Om dat farmaceutisch bedrijf en dat stof te maken. En alles zat vol. Dat kan niet.

En toen hebben wij daar ook een ringleiding aangelegd. Met een stofbestrijdingsinstallatie. Dus dat doen we wel vaker.

Dat doen we wel vaker. En zo'n stofbestrijdingsinstallatie dat helpt echt heel erg dan? Ja. Het zorgt ervoor.

Bijvoorbeeld ook met een breker. We hebben nu een nieuw project geboekt bij Thijs Eemhans. Ook een grote jongen.

Die hebben ook een breker staan. En een breker moet je je voorstellen. Het zijn brokken puin.

En die breken ze. Die breken ze tot kleine brokjes. En daar doen ze bijvoorbeeld korrelmix.

Zeggen jullie dat wat? Voor onderopritten en zo. Maken ze daarvan. Maar het moet gebroken worden.

Op het moment dat je het breekt gaat het enorm stuiven. Je ziet bijna geen hand meer voor ogen. En nu gaan we daar dus ook.

We hebben net een opdracht geboekt. Gaan we daar ook een stofbestrijdingsinstallatie aanleggen. Om te zorgen dat als ze dan gaan breken.

Dan kunnen ze daar gewoon heel gericht de sproeier opzetten. De kanonsproeier. Zodat het zorgt dat het stof omlaag gaat.

Die rijden heel veel voor de moza. Dus alle afkeuren van de moza. In Maastricht van de tegeltjes.

Die moeten ze ophalen. Bijna dagelijks rijden ze op de moza. En dan rijden ze ook weer zo'n uurtje.

Die grote blokken. En dan rijden ze achteruit. En dan gaan ze die kiepen.

Je ziet geen hand meer voor ogen. Wat ze ook doen. Een van de weinigen nog hier.

Die hebben een hele loods vol gravel. Tennisbanen. En daarnaast.

Zit de stroopfabriek. Hoef ik niet meer verder uit te leggen denk ik. Dus die moeten ook iets.

Die krijgen alle echt gebonden daarmee. Juridisch ook. En daar zit niemand op te wachten.

Dus daar gaan we nu. Een stofbestrijdingsinstallatie aanleggen. Om te zorgen dat dat niet stoft.

En datzelfde kun je ook even door binnen doen. Als het fijner stof is voor binnen. Kun je binnen.

En dat hebben we bij Thijs en Eemans ook. Die hebben ook binnen een breker staan. Dus dat is nog fijner stof.

En dat komt dan binnen allemaal vrij. En dan gaan we binnen gaan. Maar binnen kun je eigenlijk niet met een knol sproeien.

Een beetje kroffen en gaan sproeien. Dus dan heb je een fijnere verneveling nodig. Nou, dat doen wij dus ook.

Er zit een stalkoeling in. Dat is wat we doen. Ja, ja.

Dus dat is waar onze expertise ligt. Dus dan doen we eigenlijk hetzelfde. Met 70 bar mee.

150 is een beetje te veel. Maar met 70 bar. Dan ligt dat rondom de 10 micron de druppels.

Dan wordt het niet zeker nat. Maar vochtig genoeg. Om te zorgen dat die stof omlaag komt.

En dat die niet blijft dwarrelen in het gebouw. Ja, precies. Oké.

Heb ik ook nog een vraagje. Heb je ook een voorbeeld van een project waar je echt een uitdaging had. Omdat er iets misliep.

Of dat iets niet zoals jullie bedacht hadden. Ja. Recentelijk nog.

Met de mixers. Toen hadden wij een klant in Roggel. Waar wij de beurs gehad hebben.

De afgelopen keer. In vrijdag. Hebben wij de beurs gehad.

En zo begonnen wij met die klant. Het was een nieuw klant van ons. We waren er nog nooit geweest.

Ik heb daar voor 30.000 euro aan producten verkocht. En iemand anders was daar ook geweest. En die zei.

We moeten veel grotere mixers zijn. Veel zwaardere mixers. Toen zei ik.

Nee, dat is helemaal niet nodig. We zijn helemaal geen zwaardere mixers nodig. Ja, maar de concurrent zei dat er 20 pk mixers in moeten hangen.

Nee, hij zei dat er 10 pk mixers in moeten hangen. Ik zei. Ja, 10 pk is voldoende.

Er hoeft geen 20 te zijn. Er kan wel 20 in hangen. Maar dan mag je het dubbele neerleggen.

En als het niet nodig is. Is het niet nodig. Zo ver en eerlijk probeer je ook dan een klant te zijn.

Ja. En uiteindelijk hebben we die orde gevoegd. En hebben we die installaties.

De twee mixers met besturing was dat. Want die hebben niet genoeg stroom op de boerderij. Dus als de ene mixer loopt.

Mag de andere niet lopen. Dus dat was zo ingeregeld. Dat die naar elkaar liepen.

Dus er moest een besturing bij komen. Dat hebben we allemaal gedaan. Geïnstalleerd.

En die trok voor geen meter. Die trok voor geen meter. Die zag niks bewegen.

Die had in zijn tractor mixer. Die is sowieso al veel zwaardere. Omdat daar 70 pk aan ligt te trekken.

In een tractor mixer. Maar er gebeurde niks. En een tractor mixer.

Die zuigt. Dat is een zuigende mixer. Die zuigt.

Die zuigt aan. En zuigt hem dus eigenlijk dan rond. Maar die wij geïnstalleerd hebben.

Die dompe roders. Dat zijn allemaal drukkende mixers. Dus die drukken de andere kant op.

En het werkte niet. De klant zeer ontevreden. Zorgen dat ik trek er alles uit.

En zorgen dat het werkt. Dus toen hebben wij zelf goed nagedacht. Hoe kunnen we dit nou oplossen? Dat was een echte uitdaging.

En toen hebben we uiteindelijk. Losse naven besteld. Bij IJsselen.

We hebben zelf schoepen laten laseren. Die schoepen hebben we gezet op de zetbank. Die hebben we er andersom op gezet.

Op de naaf. Zodat je het daarvan drukt. Nu zuigt.

Precies. En het loopt als een tierelier. De klant is 200% tevreden.

En doordat hij zo tevreden is. Hebben wij dus ook de infrastructuur mogen aanleggen daarna. Voor zijn nieuwe melkrobots.

En hebben wij. Een lobbepomp mogen leveren. En zijn we nu bezig met een nieuw project.

Voor nog eens vier mixers. Bij hun erin te leggen. En de koeling voor hun lerkippen.

Hebben we ook mogen regelen. Een maand of anderhalf geleden. Dus je hebt heel wat projecten opgeleverd eigenlijk.

Ja. Dus eigenlijk. We waren bijna afgeschreven.

Van jullie hoeveel ik nog moet komen. Jullie hebben iets beloofd. Wat jullie niet na kunnen komen.

Ja, dat zit mij sowieso niet lekker. Want ik wil kwaliteit leveren. Punt.

Dat blijft staan. En dat is gewoon zo. Ik wil kwaliteit leveren.

En dan hebben we dat bij hem zo opgelost. En hij is super tevreden. En hij zegt nou.

Kan niet beter. Dus dat was wel een echte uitdaging. En gelukkig is het goed.

Hij heeft het goed uitgewerkt. En heeft ons nog meer business opgeleverd. Maar goed.

Nu hebben we dus. En als je het dan nog over uitdagingen hebt. Hebben we nu weer een enorme uitdaging bij de klant.

Want die heeft een. Waar wij de beurs gehad hebben. Misschien wel leuk om dat straks te laten zien.

Ik heb dat allemaal bij mij liggen. Dan visualiseert dat een beetje. Die heeft van tevoren.

Voordat ze die dekken op die putten gingen leggen. Ze hadden eerst een puttenstelsel gemaakt. En voordat ze de dekken daar op gingen leggen.

En de bouw daar op gingen zetten. Heeft hij een drone foto gemaakt. Dus je kunt heel mooi zien.

Hoe die puttenstelsel loopt. En je ziet dat. Waar wij de beurs hebben gehad binnen.

In dat stuk hal. Zeg maar. Daar is een bufferbazin.

Ligt daar onder. Dus daar bewaart hij alle mest. Had hij eerst een hele grote mest silo.

Die heeft hij weg gedaan. Maar hij moet zijn mest ergens kwijt. Dus die heeft hij daar onder de bodem gemaakt.

Dus dan heeft hij plaats gegenereerd eigenlijk. En die heeft hij daar onder de bodem gedaan. En dan hebben wij eigenlijk.

We moeten echt nog gaan kijken. Want er zijn twee uitdagingen. We moeten daar een mixer in plaatsen.

Dus we hebben. Put 1 hoeft die niks te hebben. Maar put 2, put 3 en put 4. Put 4 was dan de hele grote bufferopslag eigenlijk.

Onder die. Waar wij die beurs hebben gehad. Maar bijvoorbeeld bij put 1. Heeft die niks in zitten.

Er moet iets in komen. Wij moeten dus eigenlijk. Op een of andere manier moeten wij.

Er zit een gat in. Maar dat gat. Normaal gesproken als dat gat groot zat is.

Dan laten we daar een mixer in zakken. En dan zetten we die vast. Op een of andere manier.

En dan kan die mixen. Maar als we die zo erin zetten. Waar het gat zit.

Dat zit precies tegen die hoek aan. Dus hij mixt tegen een hoek aan. En dan komt de stuwing terug.

En dan krijg je onbalans. En dan klapt die siel eruit. En dan ben je verder vanuit.

Dan is de olie weg. Dat kan eigenlijk niet. Dus je moet eigenlijk die mixer.

Die moet in die lange gang geplaatst worden. Dus je moet er al in. Maar.

Het is 2 meter 80 hoog. Die put. Dus je moet een constructie bedenken.

Dat je die zware 165, 170 kilogram mixer. Plus het frame 225, 230 kilo. Moet je in de put.

Misschien zit dat nog steeds mest in. Moet je in de put om de hoek. Dat kun je niet alleen trekken.

Dat werkt niet. Dus je moet op een of andere manier. Moet je om de hoek.

Dan moet je daar een wand installeren. En dan moet hij eigenlijk. Want hij moet.

Je hebt er oren aan zitten. Aan die mixer frame. En die oren die moeten.

Eigenlijk naar onder glijden tussen uurtjes. Hij moet vastzitten. Dan zit hij niet vast.

Dan wil hij weg. Want daar zit vermogen achter. Dan gaat hij weg.

Dus. Ja ik heb wel ideeën daarover. En dan zou je hem dus eigenlijk.

Het onderste uurtje. De oren zijn ongeveer 640 hoog. Dan zou je eigenlijk.

Dankjewel. Normaal wel. Dan zou je dus eigenlijk moeten zeggen.

Ik maak een uurtje. En ik maak hem. Boven open.

Zodat ik die 640. Omhoog breng. Tegenaan.

En dan het uurtje laten zakken. Maar. 250 kilo in een put.

Omhoog. Hoe haal ik die omhoog? Ja maar hoe haal ik die omhoog? Ik kan het niet met mensen. Ik kan het alleen doen.

Dat kan eigenlijk niet. En weet je waarom? Wij moeten al met. Perslucht.

Moeten wij al de put in. Nou we hebben twee gecertificeerde mensen. Die de put in kunnen.

Maar met twee mensen. Haal je dat ding ook niet omhoog daar. En we hebben geen drie mensen.

Dus dat is nog wel even een uitdaging. Hoe gaan we dat dan doen? De boer heeft geen flauw idee. Die denkt.

Een paar mixers en dan is het klaar. Dat is dus een heel recente. Actuele.

Uitdaging die we hebben. Hoe gaan we dat doen? En dan heb je de tweede uitdaging. In dat grote bazaar.

Waar 1500 cube in kan. Daar heeft hij een tractor mixer. Inzitten.

Een tractor mixer. Om een vergelijk te maken. Moderne tractors.

70 pk kan die er aan trekken. 70 pk. Dus die gaat als een tierel hier.

Maar die moet ongeveer. Als die lange mixer erin schuift. Moet die ongeveer.

Een uur of twee. Laat die een bolle. 70 pk.

Enorm hard werken. Laat werken. Dan gaat die een keer rond.

Dan is hij weer een klein beetje gemixt. En is hij weer homogeen. Maar.

Onze grootste. Mixer is. 20 pk.

Dat is wat anders dan 70. Dus wat zegt IJsselhoop. Met zijn calculatiemodel.

Ja maar er moeten er twee in. En dan mag dat. En goed.

Dan heb ik een probleem. Een 20 pk heeft een opening. Van een meter bij een meter.

In die dikke muur. Is ingestort. 70 bij 70.

Dan heb ik al een probleem. Dus nu hebben ze het zo uitgerekend. Bij IJsselhoop.

Dat ik twee 10 pk's erin zou kunnen hangen. Die zijn 70 bij 70. Dus dat ene gat.

Waar die langstaafmixer. Met die tractor altijd in gaat. Kan ik mooi een framework.

Naar onder schuiven. En kan ik daar vastzetten. Maar alleen een 10 pk.

Red ik dat niet met rondrechten. Die gaat niet rond. Dus dan moet ik er twee maken.

Kun je je voorstellen. Slalom. Slalom.

Slalom. Slalom. En hier in het midden.

Moet ik. Ook zo'n mixer. Zo'n zelfde mixer plaatsen.

Dan moeten we. Misschien wel 100 meter. Met veiligheidsapparatuur.

Gaan slalomen. Binnendoor. Zo lang een slang hebben ze al niet.

Dus het enige. Die mogelijkheid die ik zie. Is.

Precies uit te rekenen. Van de bovenkant. Waar ik zit.

En daar een gat te maken. En dat ik van. Waar wij de beurs op gehad hebben.

Dat ik van de bovenkant. Er een kan en kan installeren. Maar dat zou hij niet willen.

Want hij is. Bij wijze van spreken hartstikke blij. En trots met zijn vloer.

Waar al zijn tractors overheen kunnen.

...te letten, maar het gaat niet anders. Hij weet dat nog niet, ik bedoel, we zijn er nog mee bezig, maar dat zijn dus echt wel uitdagingen. Ja.

Dat je denkt van ja, maar het is niet zo eventjes gewoon een mixer erin hangen, er komt nog wel gewoon meer bij kijken. Ja, dat is toch wel lastig. Ja.

Dus dat is wel een actuele uitdaging. Oké. Dus ja, zou het jullie vannacht wakker schrikken en zeggen van, hé, wacht eens even man.

Dat is misschien een optie, dan hoor ik het heel graag. Oké. Even kijken, wat projecten nog meer? Uitdagingen, wat grote, wat meer leuke categorieën voor projecten? Ik zou zeggen, kijk wat, ik weet dat het niet per se de focus is, maar qua particulieren, heb je daar ook nog een bevolking van een projectje? Misschien gewoon particulieren.

Ja, particulieren wil ik het eigenlijk niet over hebben in die zin, of kleinere particulieren, die van het verleden uit zitten in ertussen. Ja. En ik kan heel resoluut zeggen van nee, dat wil ik niet, doe ik niet, dat kan ik doen, maar aan de andere kant, we hebben hier ook mensen lopen, die ik ook heb lopen, die niet voor alles in kunnen zetten, maar daarvoor wel.

Ja, precies. En dan gedoog ik dat gewoon, zolang dat het loopt. Als we het over particulieren hebben, dan kijk ik wel naar de vermogende particulieren.

Ja, precies. Daar kijk ik wel naar, dan heb ik het vooral over tuinberekeningen, kijk dat soort mensen, die willen een tuinberekening hebben, maar die willen ook een huisje eromheen hebben, die willen ook een waterbehandelinginstallatie hebben, want die duren tegelziek, die mogen niet bruin worden. Ja, ja, wat ijzeren en zo.

En daar, dat zijn echt wel klanten voor ons. Laatst hebben we in Laarnaak een heel goed voorbeeld gehad, via een tuinarchitect, en daar hebben we de tuin aangelegd, maar we hebben ook tevens een huisje neergezet, een fundamentje gemaakt, huisje neergezet, een hele tarrantel eigenlijk in dat huisje gebracht, met mooi kranenspel eigenlijk, plus een waterbehandelinginstallatie. En dat zijn dan wel mooie projectjes, ja.

Dat zijn vooral echt mensen met grote tuin, veel vermogen. Ja, vooral veel vermogen, en dat is zelfs zo erg dat ze zeggen van ja, maar ik wil eigenlijk graag, twee keer per maand kom ik daar, en dan moet het natuurlijk spik en span zijn, die moeten kunnen relaxen, die moeten gewoon genieten van hun tuin, dat moet allemaal keurig netjes in orde zijn, en die zeggen gewoon ja, maar oké, of de tuinman regelt dat, of ik moet zelf gewoon in de gelegenheid zijn. Om gewoon te sproeien, of dingen aan te zetten van een afstand, dus je ziet ook wel dat de demotica daar gewoon steeds sterker in komt, of dat ze het zelf regelen, of dat wij, en dat is ook nog wel een punt van ontwikkeling, dat wij die demotica beter oppakken, meer oppakken, want er is echt wel behoefte aan sensoren, als het gras te droog is, dan gaat automatisch de sproeiinstallatie aan, is het te nat, gebeurt er niks, dat soort zaken, totale ontzorging, want die mensen die wonen daar meestal niet, die komen meestal

eens in de maand, of twee keer in de maand, of whatever, komen die daar, maar dan moet het wel allemaal gelukt zijn, er moet geen geheel gras zijn, het moet wel gelukt uitzien.

Maar dat is dus iets wat jullie, hebben jullie ook een behoefte aan om te gaan leren hier, dat jullie dat kunnen installeren? Ja, nou leren hier, ben ik bang dat dat wat lastiger wordt, want we hebben natuurlijk toch, met alle respect bedoel ik dat, maar er zijn toch wel wat, de mensen een beetje op leeftijd, en daar wil ik mezelf dan niet zozeer toe rekenen, want ik ben altijd heel leerhierig, maar ik heb natuurlijk ook bepaalde limieten wat ik nog aan kan, en wat niet, ik heb nu veel te willen gooien op een vork. Ook omdat sommige mensen verantwoordelijkheid niet helemaal pakken zoals ze me zouden moeten zijn, maar dan zou ik graag iemand die dat leuk vindt, een jonge gast in dienst nemen, die er veel makkelijker in zijn, en zeggen van nou, ga dat eens op de kaart zetten, ga daar eens wat mee doen, want ik denk echt wel dat dat mogelijkheden zijn. Want heb jij misschien ook een voorbeeld van een project waar je dan eigenlijk tegen een technologische uitdaging aan liep? Ja, dat is een goeie vraag.

Ik denk het wel, maar ik kan me zo even niet direct herinneren wat dat dan zou zijn, maar ik ben er zeker van dat het er wel geweest is, en dan weet ik niet of technologische begrenzing alleen maar hier intern lag, of ook wel extern. Dat kan ik niet herinneren, maar ja, die zullen er wel echt geweest zijn. Als je tegen zoiets aanloopt, ga je dan naar een therapeut bij voor advies, of om het als het ware uit te werken? Ja, meestal worden we gedwongen op het moment dat een klant dat per se wil hebben, of dat vraagt, dan moeten we acteren.

Alleen, dat is eigenlijk nog niet gebeurd, net zoals de tuinberekening ondergronds, dat hebben we aangelegd in Beek, bij het vliegveld in de buurt, een Amerikaans bedrijf. Die had ook zoiets van, ja maar, er is altijd kalktig in de ramen. Amerikaanse bedrijven willen altijd het bedrijf spik en span hebben.

Kun je daar iets over vertellen, over dat project? Ja, ja graag. Die willen eigenlijk altijd alles spik en span hebben. Het moet allemaal keurig netjes zijn, het moet groengras zijn, het moet gewoon strak zijn.

Het was een open vlakte bij het vliegveld, een open vlakte, Merit Medical heette ze. En omdat het een open vlakte is, waarde het er altijd. Dus ze hadden de sproeiers wel zo afgesteld dat het van de ramen afging.

Wij hadden die sproeiers aangelegd. Dus het gaat wel van de ramen af, maar door de enorme wind regelmatig, waarde dat toch weer terug. Dus je had van die grote panelen, glaspanelen, van onder tot boven.

En die zaten regelmatig met kalk en van die rondjes erop. Met kalk en steenstof en zo. Nou ja, in ieder geval, vooral kalk, dat water, dat waait dan tegen de ramen aan.

En dat droogt op en dan krijg je allemaal van die puntjes, van die druppeltjes. Dat wilden ze niet hebben. Dus toen hebben ze op een gegeven moment gezegd, we willen gewoon alles op de schop hebben.

En die foto's liggen daar tussen, als je naar ze gaat kijken. Die wilden alles op de schop hebben. Dus die hele voorgevel, dat liep ook een beetje naar onder.

En dan hebben ze al het gras eruit gehaald. Alles. Voor mij hebben wij wel van dit project gehoord.

Toen hebben ze het roepvlas onder het gras laten liggen. En die foto's zitten daar in. En dan hebben we dus eigenlijk matten eronder gelegd.

En daar is zand overheen gekomen. En in die matten, daar zit dus een speciale druppelslang. Dus wat doet die eigenlijk? Ik ben er zelf heel enthousiast over, want die zorgen voor de reductie van water.

En hun zitten op BML water. Dus dat is geloof ik 40% wat je normaal nodig hebt. 100% heb je nu maar 40% nodig.

Je hebt geen roest. En als er roest in zit, je hoeft geen waterbehandeling in te laten. Als er roest in zit, maakt niet uit, want het zit toch bij de wortels.

Maakt niet uit. Het spettert niet. We tikken de ramen aan.

En altijd groene gras. Altijd groene gras. Het verspreidt ook egaal geloof ik.

Als het waait en je speelt het erop, kunnen sommige delen van het gras meer water krijgen dan andere. Ja, maar het is aan de onderkant. Maar dat het aan de onderkant is, heb je nu niet.

Ja, bij de wortels waar het nodig is. En dat is eigenlijk het enige waar ik wel heel huiverig voor was. En dat was omdat je in het begin moet dat zich vastzetten.

Enigszins. Er zitten wel pinnetjes in om die leiding een beetje vast te zetten. Maar toch.

Er zitten pinnetjes in overal. Dan gaat er een laag zand overheen. En dan wordt er gras opgelegd.

Maar toch. Het is natuurlijk heel zwaar. En het liep naar onder.

En waar ik misschien een klein beetje in mijn stootse dromen huiverig voor was. Dat ze op een gegeven moment op de zaak zou komen. En dat gras op de straat zou liggen.

Omdat het naar onder gestoten zou zijn. Maar goed, niets is minder waar. Het is fantastisch.

Het is supergroen. Ze zijn er zo happy mee. Van de week hebben we daar weer zomer of winter klaargemaakt.

En dat die beheerder daar zegt. We gaan dit afbreken. Maar hier en hier en hier willen we ook graag een berekeninginstallatie in hebben.

En daar zit je niet met wind en spetters. Dus dat is waarschijnlijk een normale berekeninginstallatie. Maar ik vind het jammer dat het daar ook niet mee gebeurd is.

Met een ondergrondse berekening. Want dat heeft echt verdorrig veel voordelen. Dat klopt ja.

Want het is ook een stukje duurzamer. Omdat je veel water bespaart. En ik denk ook dat je daar goed onderhoudscontacten kunt verkopen.

Zoals je net zei, winter klaarmaken bijvoorbeeld. Dat is ook fijn. Dan kan je regelmatig terugkomen bij de klant.

En dan ben je een beetje verzekerd van inkomsten in de toekomst. Ja en daarvoor beduren. Dan hebben we het over demotica enzo.

En daar kan ik echt niet op gaan pakken. Dan moet je echt iemand hebben die dat heel leuk vindt. Ik zie mezelf.

En dat gebeurt ook al met pomp. Ik ken een bedrijf. Die heeft pompen in onderhoud.

In Eindhoven. In die fontein die daar staat. Die heeft pompen in onderhoud.

En die heeft een heel groot beeldscherm. Bij hem op het bureau. En op het moment dat er een pomp in het stoel ingaat.

Ziet hij een kruisje op zijn beeldscherm. En dan heeft hij een soort onderhoudscontract. Dat hij binnen zoveel uur.

Moet hij daar naartoe. Om dat op te gaan lossen. Ik zie.

Voor mezelf. Alles wordt versterkt. Alles wordt dichtgebouwd.

Je hebt overal waterproblemen. Want er lopen joden over. Je hebt alles versterkt.

Dus niks zakt meer in de bodem. Ik zou heel graag. Zoiets willen hebben.

In die trant. Dat wij. Alle groen.

In bijvoorbeeld Maastricht. Rommond. Eindhoven.

Manage je. Middels domotica. En dan heb je.

Een watervoorziening. En dan heb je sensoren bij de wortels. En dan kun je precies zien.

Wanneer een boom. Of een plant. Water nodig heeft.

Want nu wordt er gewoon een vaste route gedraaid. Die man met die tractor. Die rijdt rond.

En overal gaat hij water geven. Dat is te veel. Dat is te weinig.

Dat is een gok. Dat is een gok. Ik zou ook graag.

Daar meer mee willen doen. Het watermanagement. In die steden.

Gewoon regelen. Daar zijn we nog ver van. Maar als je alles begint.

Met bijvoorbeeld sensoren. Welke sensoren kan ik gebruiken. Die mij die informatie geven.

Die ik nodig heb. Om dan te zeggen. Nu moet er water komen.

Want waar de sensor zit. Bij de wortel. Is het te droog.

Dan moet er water bij. En dan kun je dat ook weer koppelen. Aan een automatische beregeningsinstallatie.

Al dan niet boven de grond. Of onder de grond. En dan zit je met duurzaamheid ook.

Ik had heel graag. En dat is ook weer een beetje de passiviteit. En dat moet ik mezelf ook wel aantrekken.

Niet dat ik dat had moeten doen. Maar een collega had dat moeten doen. Want die zit een beetje in het water gebeuren.

Wij hadden door moeten pakken. Toen wij die mat. Daaronder gelegd hebben.

En dat het positief was. Hadden wij door moeten pakken. Met sensoren.

Met een besturingssysteemje. Maar nu ook. Nu ligt het onder de grond.

En op bepaalde tijden. En op bepaalde tijden wordt dat water gegeven. Dus is het te veel? Is het te weinig? Dat weet niemand.

Dus doe maar wat. En dat vind ik wel zonde. En daarom was ik ook een beetje bang.

Dat ik denk van ja. Vergelijkbaar komen ze morgen hier. En ligt het gras op de straat.

Is het naar onder geschoven. Omdat het te nat is. Want niemand weet wanneer het te nat is.

En hebben jullie al sensoren daarvoor? Ik heb een tweetal partijen. Er is een gesprekje geweest. Maar het wordt niet aangehouden.

Dus er wordt geen rol in gehouden. En dan wordt dat weer vergeten. En inmiddels is dat.

Ik denk dat het project nu drie jaar geleden is. En ja. Dat is gewoon zo jammer.

Maar die behoefte is er nog altijd. Jullie bestreden ook. Vaak het betunnen.

En regentechnieken uit. Maar in die padden. Kan je dat ook niet werken met sensoren? Want het is natuurlijk ook een stukje regentechniek dit.

Ja dat klopt. Maar dat is toch net weer een vak apart. Dat is wel echt wat anders wat hij doet.

Als wij zeggen van oké. Dit is de sensor. En die moet je zo en zo aansluiten.

En integreren in die besturing. Dan krijgt hij wel van mekaar. Maar hij zit vooral op die besturingen.

Electronica. Maar hij heeft geen verstand van sensoren. En wat er in de markt te krijgen is.

Dus daar heb je toch echt wel nieuwe plannen voor nodig. Ja. In principe dacht ik al.

Wat we gevonden te hebben. Want die doen dat heel veel bij agrarische bedrijven. Want dat is misschien nog belangrijker.

Dit is voor de mooi. Gras. Maar agrarische bedrijven gaat het wel om de oogst.

Om het geld te hebben. En dan moet je wel weten. Wanneer krijgen mijn aardappelen nou te weinig water.

En wanneer krijgen ze genoeg water. En de prei of whatever. En die hebben wel al sensoren.

Die ze daarvoor inzetten. En ook met een soort monitoring eraan. Oké.

Dat kost geld. Dan betaal je allemaal voor. Maar ik weet zeker.

Als dat enigszins aan het werkt. En je kunt het bewijzen. En je kunt het onderkoppelen aan een berekeningsinstallatie.

Dat die vermogende mensen zeggen. Super. Dan hoeft ik hier nergens meer op te letten.

Ik heb vanzelf. Want dat zorgt eigenlijk automatisch. Dat ik gewoon groen gras heb.

Precies. Dan weet ik zeker dat dat over is. Dan heb ik nog.

Eén projectje. En dat is gewoon een project. Waar jij het meest trots op bent.

Waar jij het meest passie achter voelt. Ik denk de fluidatie container. Ja? En wat hebben jullie gedaan met de container? Er staat daarachter.

Die container. Die blauwe. Ja precies.

Ploeggang kwam hier naartoe. Via Kalle en Bakker. Misschien ken je die.

Beton leveren die. Hebben we werk gedaan. En die was daar bedrijfsleider.

Of technische dienstleider. In ieder geval had hij al wat voor te zeggen. En op een gegeven moment is dat mis gegaan.

En toen is hij bij Ploeggang terecht gekomen. En Ploeggang. Dat is een beetje zijn familie.

Dat is Roots. Of van vroeger uit is dat familie. En dat is verkocht.

Maar in ieder geval. Hij is daar projectleider geworden. Op een gegeven moment kwam hij naar me toe.

En die zegt. We hebben eigenlijk. Want die zitten in de dijk versterking vooral.

En in het water werken. En hij zegt. We hebben een nieuwe ontwikkeling.

En die dambandprofielen zijn eigenlijk altijd in staal. Die kloppen ze. Boem.

Boem. Boem. Die trillen ze.

Of die kloppen ze eigenlijk. De dijken in. Onderin.

En dan halen ze de moeder weer omhoog. Of dan zit die erin. Dan halen ze de blok weer omhoog.

En dan pakken ze een nieuwe. En die kloppen ze daar langs weer erin. En die zitten met zo'n verbinding.

Gaan die naar beneden. En toen zegt hij. Maar wij hebben kunststof.

We hebben een nieuwe ontwikkeling. Stuk goedkoop hoor. We weten niet hoe we die in de bodem in moeten krijgen.

Want die breken natuurlijk. Als we erop gaan liggen te kloppen en hameren. Ja.

Dat klopt. Ja. Dat klopt.

Dus we hebben daar goed over nagedacht. En met onze expertise. En hebben we eigenlijk een concept bedacht.

Dat we een moederplaat hebben. In de vorm van de kunststof dambandprofielen. Hebben we banen opgemaakt.

Waterbanen. Dus eigenlijk waterleidingen met ondernozzels. En toen hebben we dat ontwikkeld.

Dat we met hoge druk. 350 bar. Spuiten wij de grond.

Weg. Onder de kunststof plaat. En met een heel voorzichtige.

Tril moment. Trillen we die. Eigenlijk met het wegspuiten van de zand.

Van de grond. Trillen we die heel voorzichtig. Naar beneden.

En daarmee krijg je dus die kunststofpanelen. Wat een stuk goedkoper is. Tril je dus eigenlijk.

Op dezelfde manier als die stalenpanelen. In de dijken. En toen hebben we dat dus.

Dus vertaald. In een mobiele unit. Want ze zijn op meerdere plaatsen bezig.

Dus toen hebben we een lege container gekocht. En toen hebben we daar. Ons concept.

Eigenlijk ingebouwd. Een buffer tank. Een zware filter installatie.

Die heel snel moet kunnen wisselen. En daarom hebben we ook met GK. Of met Gardena koppelingen gewerkt.

En waarom met Gardena. Normaal gebruiken we geen Gardena. Dat is voor thuis.

Maar die koppelingen kun je heel snel wisselen. Dus op het moment dat je de filter. Want je moet je voorstellen.

Er zit dan een container voor. Daar zit een zeefbocht in. Al het water wat ze nodig hebben.

Voor te trillen. En wat wij nodig hebben. Voor er in te spuiten.

Dat water halen ze uit de Rijn. Uit de Maas. Noem maar op.

Er zit van alles tussen. Dan moet je filter van alles. Dan zitten de nozzels binnen no time dicht.

Dat kan niet. Dus dat moet gefilterd worden. Je hebt een grove voorfiltering in die container.

En dan komt er natuurlijk allemaal zand. En troep. En dat komt natuurlijk toch mee.

En dat moet eruit gefilterd worden. Vandaar dat wij daar ook vier filters hebben hangen. En de bedoeling is.

Op het moment dat een filter dicht zit. Dan krijg je een signaal. Dan zie je ook dat die drukverschillen wegvallen.

Dan kun je dus heel snel die filter losdraaien. Gardena koppeling eraf. Filter schoonmaken.

Erop zetten. Aandraaien. Gardena koppeling.

En weer verder. En daarvoor hebben we die gemaakt. Dus er zit een zware filterunit tussen.

Er zit een pomp. Om het water uit de container. Naar de filters te pompen.

En een bufferbak zit er natuurlijk achterin. Met zuiver gefilterd water. Een besturing.

Een plunjerpomp. En een motor. En voor de rest.

We moesten die een beetje efficiënt inrichten. Dus hebben we gezegd. Die slangen.

Daar zitten drie lagen in. Want er zit 350 bar op. Dat is levensgevaarlijk.

Dus je moet al speciale koppelingen hebben. Het is zo zwaar. En er zitten zo fragile delen.

Zoals manometers en zo erop. Die kunnen we er niet in gooien. Dus dan hebben we die ophangsystemen in de deuren gemaakt.

Zodat die slangen er heel mooi rondomheen kunnen. Nog wat opbergvakjes gemaakt. Ze hadden eerst een systeem bedacht.

Een soort magneetblok. Dan zouden ze een magneetblok bovenop die container zetten. Dan moesten ze wel vergeten elke dag wat binnen te halen.

Want anders zou die magneetblok gejat worden. Toen hebben we gezegd. We kunnen het er ook anders op lossen.

Er zit een buis in. Met een bayonet kun je die naar boven schuiven. En dan steekt die boven de container uit.

Want ze zijn aan het werken. Dan staat die deur open. Dan mag dat ding best.

Op het moment dat die er boven steekt. Dan zit er een fles op met lichten. Ze weten precies wat er gebeurt.

Iemand die daaronder machinistisch bezig is. Die kan hem met afstand bedienen. Die weet precies wat er gebeurt.

Dat ziet hij aan die flessen. Die container moeten ze op het einde van de dag afsluiten. Dan krijgen ze die deur niet dicht.

Als die fles erachter boven steekt. Dan moeten ze die fles weer naar binnen halen. Dat is ook allemaal veilig.

Dan kan die deur dicht. Dan gebeurt er niets mee. Alles hebben we inwendig gemaakt.

We hebben stukken uit de container geslepen. Met RVS verzonken. Dat je niet... Het moet heftig proef zijn.

Als je met vrachtwagens de hele dag aan het rijden bent. Je raakt zo'n connector. Dan is die kapot.

Dat moesten we allemaal verzinken. In de container. Dat het niet eruit stak aan de buitenkant.

Er zit wel veel denkwerk. Ze moesten hem ook goed kunnen verplaatsen. Van A naar B. Ze hadden niet altijd een kraan voor handen.

Ze hadden ook weleens een vorkheftruc voor handen. Dan hebben we nog twee van die vorkheftruc openingen gemaakt. Met verstevigingen.

Dat het in ieder geval stabiel is. Dat ze de vorkheftruc op kunnen pakken. Dat is eigenlijk wel een heel mooi project geweest.

Van iets van een probleem. Hebben we een oplossing geleverd. En hebben we ook dat product geleverd.

Wat eigenlijk fantastisch functioneert. Voor welk bedrijf was het? Ploeggang. Dat staat op de container.

Daar staat ook Jacob tegenop. Jacob de Kloeg aan beurs. Samenwerking.

Het is best wel een complex project geweest. Ja dat was complex. Ook nieuw voor iedereen.

Voor ons nieuw. Voor hun nieuw. Het is echt gewoon nieuw gedacht.

Dat is eigenlijk, vind jij denk ik, het leukste project. Dat vond ik absoluut een fijn project. Dat je eigenlijk iets gemaakt hebt.

Van niets iets. Dat ze een probleem hebben. Daar hebben wij een oplossing voor bedacht.

En het werkt ook nog fantastisch. En die staat nu hier voor onderhoud. En ze willen het binnenkort weer opkomen halen.

Dan hadden ze weer een nieuw project ofzo. Ja precies. Maar die gebruiken ze ook niet altijd.

Ze gebruiken ook nog gewoon hun eigen apparatuur. Maar soms is dit veel beter om deze te gebruiken. Om die kunststof erin te zetten.

En dan gebruiken ze deze weer. Dus ja. Dat vond ik wel een heel mooi project.

Er zijn meer projecten die ik mooi vind natuurlijk. Maar ik vond dit ook wel een heel bijzonder project. Moet ik zeggen.

Oké. We kunnen in principe voor heel veel door blijven praten over projecten. Denk ik.

Maar we moeten het ooit beëindigen. Hebben jullie nog vragen verder? Ik niet. Ik heb verder ook geen vragen.

Dag vader. Kunnen jullie nu vooruit? Jazeker. Oké.

Dankjewel. Dankjewel. Graag gedaan.

Ik wil u alleen nog even laten zien. Of ik je focus kan vinden.

Interview 3

Juist, allereerste, waar ik het aan... Wat zijn jouw taken eigenlijk binnen je architect? Mijn taken? Ja, wat doe je de hele dag? Iedereen aan het lach houden. Nee, ik ben hier aangenomen als stiklasser. Dus mijn taken zijn voornamelijk het laswerk, de voorbereiding van het laswerk, het nabewerken zoals je ziet, het opschuren en montagewerk.

Dus dat zijn voornamelijk wel mijn taken. Oké. Daar spring ik af en toe wel eens anders bij.

Als een keer Wernie niet hier is, dan sta ik een keer voor in de winkel. Dan neem ik wat spullen aan, dan boek ik wat spullen. Dat doe ik dan ook wel.

Maar het is voornamelijk achter constructiewerk. Dus het laswerk, draaien, frezen, allemaal. Eigenlijk alle waarnemingen gewoon wel constructie? Vooral constructie, ja.

En wat die jongens hier doen met de pomptechniek en alles, dat is nieuw voor mij. Dus daar draai ik wel vaker mee, alleen omdat ik dat interessant vind. Ik zeg altijd zo, je bent nooit te oud om te leren.

Ja, zeker. Dus als het bij ons achter rustig is, draai ik ook weleens hier met die jongens mee. Ik dacht, nu je allemaal thuis bent, dan is het een keer een tuin doen en een berekening.

Dan doen we maar op. Maar voornamelijk is het constructiebankwerken. En hoe dan doe je dat dan? Hier bij Yakutag? Bij Yakutag twee jaar nog.

Ah, je hebt hier nu twee jaar. Ja. Wat is in je twee jaar opgevallen? Of waar je zou kunnen zeggen, dat was echt een sterke punt van Yakutag? Ik denk het sterke punt van Yakutag... Ik denk het sterke punt van Yakutag is dat ze hier een paar maatschappijen zetten die... Ja, die niet voor inbult te vangen zijn.

Echte strevers en hardwerkende mensen. Die niet snel het beltje erbij neerleggen. En die wel problemen zoeken te kunnen oplossen.

Dat is wel een sterk punt. Een paar goede jongens, daar kom je heel lang mee. Ik denk dat ze dat hier wel hebben.

En denk je ook dat dat veel verschil uitmaakt voor een klant, als die hier iets komt kopen? Nou, ik denk niet zozeer voor te kopen. Maar wel als die bijvoorbeeld drie mixers koopt en die mixers moeten gemaakt worden. Of klanten die kopen een berekening en je bent twee dagen... Kijk wat dan zien ze op een gegeven moment.

Natuurlijk wat voor dingen ze in huis hebben. En hoe de mensen werken. Dus ja, niet zozeer kopen.

Maar misschien de hele dienst. Ja, dat wel. Dan zie je dat wel.

En wat zou je dan zeggen is een wat zwakker punt van Jacob Teeg? Dat hij af en toe zoiets omgedreven is. Dat zingt het dan redelijk netjes uit. Ja, er zijn hier wel wat... Heel vaak een beetje dubbelop allemaal.

Dan gaat het eerst naar Wim en dan gaat het van Wim naar Marcel. En dan moet het van Marcel weer even naar Wendy, want die moet dan weer prijzen. En dan gaat het weer terug naar Wim.

En dan weet Wim niet goed wat er gebeurt en dan komt het weer naar achter. En dan moeten wij het weer wat verder uit tekenen. En dat is allemaal zo ontslachtig.

En dat ben ik in mijn verleden niet gewend. Dat vind ik hier wel een... Dat ging voorbij jouw voorgaande werkgevers wel wat efficiënter. Veel efficiënter.

En hoe ging het daar dan precies? Dat je maar één persoon die alles deed? Ik ben bij een 480 gewonnen. Dat is het bedrijf van mijn stiefvader. En die deed RVS en kunststof.

En daar zat Jos Houniat. En die ging naar een klant toe. En die klant wou wat.

En Jos schetste dat op. Die nam dat mee terug naar het kantoor. Die maakte het eruit.

Die vroeg de prijzen op. Die maakte een offerte. En die gaf die offerte terug naar de klant.

En als we het kregen, dan kwamen die tekeningen naar achter. En dan maakten wij het. En dat was het.

Snap je? Maar hier moet er één mee. Omdat Wim niet weet waar het over gaat. Er moet er één mee om het op te tekenen en erover na te denken.

Want Wendy weet dan weer de prijzen. En dat was het niet. Er was gewoon één die... Die maakte een compleet offerte.

En dat werkte veel beter. En dan ging het pas naar achter. En als het dan een opdracht was, dan kregen wij het.

En dan moesten wij het vanuit de tekening maken. Maar wij hoefden er niet mee om in te meten. Of om te bedenken van hoe we dat zouden doen.

En dat werd gedaan eigenlijk. Maar dat is nu niet zo. Nee, nee.

Dus er zit zeker wel een verbeterpunt. Ja, dat denk ik wel. Ja, want in de tijd dat en Wendy ermee bezig is... En Wim ermee bezig is... Die kunnen nog andere dingen gedaan worden, denk ik.

Kijk, en het is momenteel zo dat we hier niet verdrinken in het werk. En dan denk ik, als er nu één bezig is met die offertes... Dan kan die andere nou te stappen en gaan kijken voor werk. Ik noem het maar wat stom, snap je? En dat is nu een beetje, ja... Nu zijn we het allemaal te druk, maar het is eigenlijk een beetje... Werk overgegeven aan het werk.

Het loopt een beetje in kringetjes. Ja, niet altijd, maar... Dat valt nog wel op hier. Heb je vaak contact met klanten los? Ik? Ja, want je staat veel achter, volgens mij.

Ik sta heel veel achter, maar... Ja, maar goed, als ik op montage ben natuurlijk wel. Kijk, en dat is nog met dat hekwerkje bijvoorbeeld. Dan ga ik één dag met je mee om de leidingen in

de grond te leggen... En dan drinken we nog een bak koffie en dan begin ik... En we kunnen dit, en we kunnen dat... En dan hebben we voor 15.000 euro werk, dat ben je vooral.

Daardoor, dus ja. Krijg ik volgende week de auto van de zaak? Nee, maar ja, goed. Je verstaat je vak en je hoort aan wat mensen willen.

Ja, goed, als je daarop in kan spelen, is dat natuurlijk altijd mooi. Ik bedoel, ik kan ook niet toveren, maar... Ja, met zo'n dingen. Kijk, en dan heb je natuurlijk contact.

En als er iedereen in de winkel staat en die komt voor iets of voor advies... Ja, nou goed, die kan ik wel redelijk helpen. Ja, oké. Maar het is niet dat ik constant met klanten aan de telefoon hang en... Nee, natuurlijk niet.

Nee, nee, nee, dat niet. Ga je vaker met dat montage? Ja, ik denk dat het... 27, 75 procent hier een 25-montage, denk ik. Ik denk dat het dat ongeveer is.

Maar het mooie van hier is, en dat is wat Marcel straks ook zei... De dingen die we hier maken, die plaatsvoeren. Dus kijk, dat is natuurlijk wel leuk. Ja.

Dus voor veel opdrachten zet er inderdaad ook montagewerk bij. Maar ja, dat is ook heel veel naar de Skyler. Dat zijn kapjes voor het dak, noem het eens goed, voor legstraten.

Ja, dat wordt hier gemaakt en dat gaat naar de koort en dat gaat naar de klant zien. Ja, niet altijd. Maar je hebt natuurlijk toch nog wel een aantal projecten waarvoor je wel echt... Ja, montage.

Ja, ja, ja, toch wel. Ja, ja, ja. En? Wat voor klanten heeft Jakartek voornamelijk? Of wat jij ziet als jij bijvoorbeeld gaat monteren? Zijn het ook particuliere grote bedrijven? Zijn het ook vrachtwagentjes? Nou... Nee, het zijn meestal bedrijven wel.

Ja, particulier in de zin van beregeningen aanleggen. Maar dat is allemaal niet meer zo heel veel, moet ik zeggen. Het onderhoud wel.

En wat jij aan het doen is, dat winter klaarmaken. Die leidingen allemaal schoonblazen en alles, zodat het niet bevriest. Dat is heel veel bij particulieren, maar dat is geen nieuw werk.

Kijk, in het werk wat wij doen, die afzegging die je daar hebt gezien staan op die pad, dat is voor een bedrijf. En dan is het toevallig dat dingetje, dat deurtje, dat is dan particulier. Maar het is toch wel meer bedrijven.

En hoe denk je dat die bedrijven in contact komen met Jakartek? Nou, ik denk dat het 90% allemaal bestaande is. En denk ik, bestaande klanten, die weer wat nieuwe dingen moeten, of dingetjes anders. En zou jij een idee hebben van hoe Jakartek dan nieuwe klanten zou kunnen hebben? Ja, social media.

Social media? Dat denk ik wel, ja. En voornamelijk wat voor soort social media? Insta, Facebook, dat denk ik wel. Denk je ook dat de type klanten die Jakartek heeft ook een beetje op Insta en Facebook zitten? Nou, ik weet toevallig dat, kijk, dat gedeelte hier met die mixers en alles, dat zijn allemaal boeren.

En boeren zitten allemaal op Facebook. Geen Insta, allemaal Facebook. Dus die horen ons te vinden op Facebook.

Maar, de particuliere mensen, die zijn toch wel richting dat Insta aan het gaan. Kijk, en waar ik dat hekje voor heb gemaakt, die zitten op Instagram. Ik denk dat daar wel veel te vinden is, denk ik.

Want, het is bijna niet meer zo dat, tenminste, dat denk ik, maar dat weet ik niet zeker, dat iemand Jakartek intikt om de site te bezoeken. Het is meer van, ja, weinig. Het is meer van, nou goed, ik wil een berekening.

En dat moet dan met een linkje langzaam op een Facebookpagina of een Instapagina, dat dat dan leidt naar die site toe, zeg maar, denk ik. En niet zozeer dat het echt direct naar de site Jakartek gezocht wordt. Ik denk dat dat toch wel is.

Social media en, kijk, ik heb dat zelf ook. Kijk, op een gegeven moment ben je op zoek naar, een maatje van mij, die heeft een nieuwe Golf gekocht, en die hebben allemaal die rode voorramen en die olie, ja, dat is een folie. Dan ga je op Instagram en dan tik je een keer in, folie, en dan komen die pagina's, en dan komen die, en ik denk dat dat zo bij Jakartek ook goed moet zijn.

Je begint met iets te zoeken, met een berekening, of een constructie, of weet ik veel wat, en ja, dat moet dan leiden naar Jakartek, of iets. Ja, je hebt dat precies allemaal, dat weet ik ook niet. Maar ik denk Facebook en Instagram.

Dat zijn wel echt de juiste kanalen. Ja, dat denk ik wel, dat denk ik wel. Ja, oké.

We hadden het juist al eventjes gehad over, wat je zelf zei met die offets die overall rondgingen. Is er misschien nog iets anders waarvan je denkt, nou, dat kan Jakartek wel iets beter doen. Dat is wel echt een verbeterd stap, denk ik.

Ja, die jongens, die verstaan hun vak, dus ik denk qua dingen niet. Nee, geen grote dingen. Allemaal kleine dingetjes.

Dan begin je met een secondhand met die schuurmachinehoek, en dan denk je, ja jongens, we zijn godsverdomme leven in 2025, man. Je bent hier met de RVH's bezig, je moet gewoon een schuurmachine hebben. En dat komt er dan uiteindelijk ook wel.

Maar dat vind ik hier nog een beetje achterhaald. Het mag allemaal net iets moderner. Maar ja, daar heb ik dan ook de moeite en de kans voor gegeven.

Je kunt er nergens in de wereld mee in dat gebouw. Ja, dat is het. Snap je? Dat moet dan ook wel een beetje stapje voor stapje.

Maar het is af en toe wel dat ik bij een klant kom, en dan moeten we elektrische gereedschappen meenemen, en we hebben een kar met wat gaas, en dan wordt allemaal los elektrisch gereedschap ingetiefd. En dan kom je met zo'n oude trapkar aan bij een klant, en dan denk ik, ja, bij mijn vorige baas hadden wij alles van Milwaukee gereedschap, en dan hadden we gewoon een koffertje, en dan zaten al die koffertjes in, en dan kom je aan natuurlijk. Ja, een mooie bus, en dat is hier natuurlijk allemaal een beetje achteraf.

Dus zeker het atelier mag wel iets moderner op sommige vlakken? Ja, dat denk ik wel. Dat denk ik wel. Ja, plus er komt bij, goed gereedschap is het halve werk, zeg ik weleens.

Als je goed gereedschap hebt, dan kun je ook mooie dingen maken. En je hebt een ronde buis, en die moet je afbrengen voordat je gaat lasten, dan kun je nog zitten met een veil doen, dat is 30 jaar geleden ook, maar daar heb je tegenwoordig zo'n mooie tolletjes voor met schuur. Ja, je moet nog een beetje mee, denk ik dan.

Maar daar is hij wel mee bezig, en daar staat hij wel voor open, maar nogmaals, dat gaat natuurlijk allemaal niet ter. Dat duurt de leeftijd. Van de ene op de andere dag.

En hoe denk je dat tijdens zo'n montage of tijdens zo'n project, die architect is zoals je zei met de busjes, die een beetje niet heel... Dat is allemaal niet nieuws over nieuws. Hoe denk je dat dat overkomt? Ja, weet je wat het is? Ik heb het met mijn vorige baas ook wel eens over gehad. Je kan bij de klanten nooit in hun hoofd kijken.

Als je met een Mercedes Vito bus een AMG uitvoeren van 80.000 euro aan komt rijden, weet je wat ze dan zeggen? Die vraagt veel te veel. Die pakken elkaar met zo'n dikke bus. Snap je? Dan kom je met een slot op bus aan, omdat je niet dik wil doen, dan zeggen ze weer van, die verdient volgens mij ook niks.

Snap je? Dus de ene klant denkt er zo over, en de andere klant denkt er zo over. Maar ik vind een beetje... Hoe zeg je dat? Representatief? Ja, dat zou ik wel belangrijk vinden. Snap je? Als ik bij mij thuis wat moet hebben en ze komen met een mooie bus aanzetten en ze hebben een beetje fatsoenlijke werkkleding aan en ze doen een gereedschapskist open en het gereedschap is netjes, ordelijk en gesorteerd.

Dat vind ik iets heel anders dan de ene met een bus. Die is afgetrapt en die gooit zich en ligt daar. God weet wat allemaal.

Het zegt ook wat over... Het heeft natuurlijk wel een uitstraling. Ja, maar ook over de mensen. Representatief vind ik wel belangrijk.

Het moet wel allemaal een beetje netjes aan... Denk ik. Dat zeker? Ja. Is er ook iets wat de architect doet en ook goed doet waarvan de wereld voornamelijk geen weet heeft? Want jullie doen echt heel veel.

Oh man, wat zijn allemaal de vragen. Dus wat wil je goed doen en wat de wereld eigenlijk niet weet? Ja. Dus de architect doet heel veel maar wat wij weten is dat veel mensen ook qua vaste klanten niet goed wat het allemaal is.

Nou, ik denk... Ik denk dat heel veel mensen niet beseffen wat er allemaal bij komt kijken bij het werk wat we doen. Dat is ook bij mixers hangen. Je moet kunnen berekenen hoeveel een mixer er doorheen kan trekken.

En je hebt dikke stront en je hebt dunne stront. Daar willen we dan mee werken. En hier, als we een constructie maken dan moeten we ook even die constructie berekenen en er voldoende over nagedacht worden.

Ik denk dat dat bij... Misschien niet veel klanten maar wel bij klanten dat dat niet zo overzichtelijk is. Dat klanten de schermen toch wel meer doen dan wat ze denken. Maar ja... Ja, wat je daar voor de rest mee kunt... Ja, ik weet het niet.

Ja. En als wij bijvoorbeeld zo'n advertentie of iets op een website zouden moeten hebben staan van eigenlijk de architect en hoe zij hier produceert wat zou jij zeggen dat er mooi zou staan als het ware? Nou, dat we een ervaren constructiebedrijf zijn met verschillende soorten en mogelijkheden van aluminium tot staal tot rvs en dat daar ook wel wat vakmanschap bij komt kijken. Ik bedoel, er zijn geen stomme jongens daarachter.

En Pieter Hoek heeft 40 jaar ervaring en ik bedoel, als je ziet hoe die af en toe in elkaar... Ja, daar komen we wel mee kijken, snap je? Dus... Ja, vakgericht en we kunnen best wel wat mooie spullen leveren, zeg maar. Ja. Dat denk ik wel.

En we houden van een uitdaging. Dus ook als er nieuws in komt, dan lopen wij niet van weg. Ja? Kun je geen voorbeeld geven van zo'n uitdaging? Ja, nou ja, goed.

Nou, bijvoorbeeld met dat geschurende ding. Nou, Peter durft dat niet aan omdat Peter toch een beetje van de slag grover en meer constructie is. Ja, maar Marcel, die zegt van ja, maar laat eens luisteren.

Maar dat doen wij niet, dat doen wij niet. Ja, maar ik wil dat wel en we moeten dat gewoon proberen want als we dat mooi leveren, dan gaat het weer een hele nieuwe weg voor je open. Als je dat design spul ook kan maken, dan kun je dadelijk trapleuningen maken, bordessen, wat ze hier eigenlijk helemaal nooit doen.

En dan heb ik zoiets van, oké, we kunnen tegen die vrouw zeggen, dat doen we niet. We kunnen het schouders eronder zetten en het wel doen. Ja, dat is dan een voorbeeld.

Dat hebben we nu ook gedaan. Dan moeten we een nieuwe schuurmachine kopen. Maar ja, dat bestaat ook wel.

En dat vindt iets uit, dat heb je net wel gezien. Die vindt het helemaal geweldig. Ja, dat snap je.

Ja, maar ik kan het niet kunnen zeggen. Ja, we roepen het niet voor wacht. Zie jij daar ook een potentiële toekomst van? Inderdaad, ja.

Ja, tuurlijk wel. Ik heb dat heel lang gedaan. Het is alleen, het nadeel van dat is dat je moet in het hogere segment zitten.

Bij de mensen, snap je? Want de mensen, kijk, dat is gewoon, luister eens. Als jij een huis verkoopt, ik noem het wel soms, en je wilt een RVS-trapleuning hebben, wat ga je dan doen? Dan kijk je op internet en dan krijg je voor 300 euro, dan krijg je een RVS-trapleuning, er zit zelfs ledverlichting in, wat mooi over de trap, helemaal blitseblank in alle kleuren van de regenboog. En je bent voor 300 euro klaar.

Maar wat mensen niet snappen, is dat het uit China komt en als je die leuning een keer met je ring vastpakt en je met die ring er al een deuk in knijpt, dan krijg je een echte RVS-leuning.

Zoals wij dat dan bijvoorbeeld doen, dan is dat RVS 2 millimeter dik. Dan kost het 100 euro, de strek in de midden.

Dan betaal je er 600 of 800. Kijk, en dat is moeilijk. Dan ben je een gewone mens.

Zoals wij, Eddy zegt, of je kan er een leuning van 300 tegenaan doppen of een van 1000 of van 1500. Ja, dan gooi je die 300 eruit. Dat is het.

Dan krijgen ze er wel vaker spijt van. En dan wordt het alsnog een dure. Dat is een beetje de trek hieraan, maar ik weet zeker dat in dat spulreswerk staat.

Zolang dat design-RVS nog in is, dan zie ik dat wel werken. Oké, top. Heb jij nog een vraag? Ik niet, heb jij nog een vraag? We hebben nog bijna alles gesteld.

Oh, spitting. Even kijken. Nog wel even een vraagje van productie.

Hoeveel... Nee, laten we het zo maar zeggen. Twee vragen eigenlijk. De eerste is... Wat zijn nou echt de key-sellers? Wat maak jij vaak in de werkplaats? Voornamelijk constructie.

Constructie. We willen nou ook een beetje meer aan het design. Ja, precies.

Voornamelijk. Constructie kun je breed zien, hè. Dat is het, hè.

Je kan een constructie maken, die kan een bordes nodig hebben, en die wil een aluminiumbordes. En dat is iets heel anders dan dat je een stalen bordes hebt op je koordbord. Het lastproces is anders, de materialen zijn anders, dus constructie is breed.

Het verschilt altijd. We doen ook ledingwerk maken, dat doen we ook. We hebben ledingvetten.

Je moet achter hoe je het voornamelijk als constructie ziet. Ja, precies. Ik denk wel dat dat het is.

De tweede vraag die ik heb, gaat over hoeveel verspilling heb je hier bij je architect? Hoeveel kleine onderdeeljes gooi je vaak weg? En voornamelijk welk product het is eigenlijk. Ja, maar wat versta je onder kleine dingetjes weggooien? Spullen die je gebruikt, schuurschijfjes, of eigen materiaal. Ja, wat materiaal, niet alle kleine schuurschijven.

Staal. Ja, staal. Staal heb je wat zorgelijker mee, om het zo maar te zeggen.

En zag je daar een paar keer een lengte vanaf, dan kost het je twintig euro meer. Doe je dat met RBS, dan kost het je honderd euro. Ja, precies.

Dus ik denk, dat is niet echt verspilling, want ik weet niet of je al vaker achter bent geweest, maar we laten restanten koken laten bestaan, we laten restanten platen staan, we laten ronde schijven die gepontst zijn, die laten we liggen, want je weet maar nooit wanneer het nog een keer gepontst wordt. Dus ik denk dat we, niet veel verspillen hier. Niet echt veel verspillen? Nee, dat denk ik niet.

Gebeurt er ook weleens dat iets, als het fout gemaakt wordt, dan doen we het eigenlijk weer opnieuw? Ook, ja. Omdat we het weggleggen, dat we het voor een ander project

gebruiken. En kun je het dan ook vaker voor een ander project gebruiken? Ja, of we passen er een project op aan zodat we het kunnen gebruiken.

Want dat hoeft nog te liggen. Als we dat nou eens als basis gebruiken, en dan passen we het wat aan, en dan kunnen we die klanten ook tevreden houden. Dat kan ook.

Ik zal niet zeggen dat dat eigenlijk een week gebeurt, maar het kan wel. En ik vertel ook weleens, als ik een zwaar weekend heb gehad, dan knip ik het een keer. Of ik zet die plaat verkeerd om.

Dan leg ik het aan de andere kant, en een week of twee daarna kun je er wat anders van maken. En dan is het even lastig. Dan krijg je nog een beetje van die plaat.

Ja, pak die. Gebruik die ervoor. Ja, maar dan wordt dat alsnog gebruikt.

Interview 4

Wij zijn vandaag ook wel meer benieuwd naar de klanten van Jakotek zelf en weten dat jij veel contact hebt met de klanten, waar je vaak praatjes maakt, wat voor soort klanten kom je het meest tegen, zijn dat toch de boeren, de particulieren, de bedrijven in constructie? Ja, hier aan de balie is het denk ik hoogzakelijk de agrariërs toch wel, of in ieder geval agrariërs gerelateerd. In de zomerperiode heb je vaak wat particulieren die dan meer in het gebied van beregening.

En je hebt samen met agrariërs de industriële bedrijven die dan dingen nodig hebben. Dus agrariërs, industriële bedrijven. Dus je ziet ook wel dat het door het jaar heen een beetje afwisselt, in bepaalde seizoenen.

Ja, dat kan ja. Inderdaad, een beetje bewateringen, wat meer voor de zomer richting de zomer. Ja, en het ligt eraan of ze ergens onderhoudswerkzaamheden aan het doen zijn.

Dus er is geen echte vaste, je ziet een soort fluctuatie in de hoeveelheid klanten. Ja, inderdaad. En sector specifiek, welke klanten moeten we een beetje aan denken? Van welke sectoren komen ze vooral hier langs? En dat doe je agrarisch gezien, dat industrieel gezien.

Agrarisch gezien kan in een droge periode of een beregeningsperiode, dan zie je vaak de akkerbouwers. Kijk, qua mesbewerking, die komen meestal bij Marcel terecht. Dat zie je op het moment dat de mes uitgereden mag worden en niet.

En je hebt hier een aantal bedrijven die hier standaard komen, zoals een Kuiperstraalbedrijf of een Oakfield. Of dat heet niet Sproems. Theopal.

En dat zijn dan vooral de industriële klanten? Ja, die doen bijvoorbeeld grondbewerking, de andere is een straalbedrijf. Sproems is een kwekerijbedrijf. Maar dat is dan de man die de technische dienst doet en die hebben dan hulpstukken nodig.

Of Mickey in Heunsel, dat is een kipvleesverwerkingsbedrijf. Dus daar worden kippen geslacht en die zijn daar onderhoud aan het doen. Dus daar komen ze gedeeltelijk voor in de werkplaats, maar ook voor BVC-materialen.

En verandert dit een beetje over tijd ook wie er komen? Ik bedoel, als je dan een project hebt, kom je dan iets vaker hier langs? Ja, dat denk ik wel. Hoe denk je eigenlijk dat de klanten in aanraking komen met Jaarprotect? Hoe komen ze erachter dat Jaarprotect bestaat? Vanuit het verleden. Want die klanten die hier komen, die komen eigenlijk al vanuit het verleden hier.

Dus de meeste zijn eigenlijk al een vaste klant vanuit vroeger? Ja, sinds al een jaar en een dag. Dus nieuwe klanten, daar mag aandacht aan besteed worden. Dat is eigenlijk dus echt het kleinere gedeelte, de nieuwe klanten.

Kan ik aannemen. Hoe zeg je dat, sorry? De nieuwe klanten is echt het kleinere gedeelte. Dan gaat dat via via.

En dan krijg je de opmerking, dat jullie hier zitten. Ik wist niet dat jullie bestonden. O, wat hebben jullie dit allemaal? En daar hebben we het de vorige keer ook al over gehad.

Dat klopt, ja. Maar die komen een beetje mond-op-mond. En zie je ook overlap tussen de projectklanten als het ware en de klanten die naar het magazijn heen komen? Die is er wel, ja.

Oké. Is er wel. Zoals Mieke bijvoorbeeld, waar ik net zei dat als ze snel wat nodig hebben, dan komen ze ook naar de balie.

Of dan bellen ze even gewoon van, waar heb je dat liggen, dan komen we dat nu halen. Ja, precies. Dus je ziet wel, eigenlijk vanuit het project, dan komt het wel af en toe.

Af en toe, ja. Maar dat zijn vaak wel de bestaande klanten. Ja, oké.

En welke klantrelaties denk je dat de meest waardevol zijn voor Jakotek? De grote boeren of juist kleine particulierën? Ja, maar wat versta je om waardevol? Als de klant natuurlijk veel geld uitgeeft of regelmaat terugkomt, is hij vaak wat waardevoller voor een bepaald bedrijf. Ik denk als je een bepaalde regelmaat hebt, dat dat wel beter is. Voor de continuïteit.

Ook al zijn het dan maar de kleinere klanten. Maar tien kleintjes is ook weer een middellijke grootte. Maar als je dan gaat bekijken, de balieverkoop is bij lange na niet meer wat het geweest is.

En dat heeft ook te maken met internet en andere webshops natuurlijk. Dus dan moet je al specifieke dingen hebben die je bij elders en weet niet zomaar kunt krijgen. En hebben jullie hiervan dat soort specifieke dingen dat je heeft kopen, dat je het niet echt anders kan kruipen? Ja, hier en dan begint het met PVC gebeuren bijvoorbeeld, grotere maten.

Of net die koppelstukjes. Of met fittingwerken ook bepaalde maatvoeringen. Die hebben wij dan met wel liggen en dan op voorraad liggen.

Dus dan kan ik vandaan komen en dan heb ik het ook. En dat is eigenlijk het grootste voordeel dat wij hier hebben, ook van het magazijn. Ja, ja, ja.

Inderdaad. En op zich, zover ik heb begrepen, was het geen heel groot probleem dat dat terugliep. Toch, de balieverkopen? Dat dat geen probleem is.

In ieder geval, het is niet jullie hoofd, jullie kern. Nee, vanuit het verleden, als ik dan ga kijken wat de omzetten waren. Ik bedoel, toen draaiden we 2 miljoen omzet.

Die oude is nu echt niet meer. En dan hadden we continu 2 tot 3 man in het magazijn rondhuppelen. Maar dat is niet meer.

En dat komt zwaarder, want dat was volgens mij in de coronatijd dan nog? De coronatijd heeft dingen aan hoe je met klanten omgaat. Eerdere bazen vonden dat ook lastig. Ja.

En hoe doet Marcel dat nu? Ja, die K, die zegt ook, ja, maar ja. En dan, kijk, hier komen ook klanten aan de baan, die kunnen dan een rekening kopen. En dan krijgen ze hier een keer per maand een factuur.

Daar heeft Marcel moeite mee. Ja, zegt hij, als ik naar de Gamma ga, of ik ga naar een kledingwinkel, of naar de Jumbo, moet ik ook meteen betalen. Ja, dat klopt.

Ik zeg, maar ja, soms heb je mensen die in dienst zijn bij een agrarisch bedrijf, die komen langs. Dus die moeten betalen, ja. Oké, voor het bedrijf natuurlijk heel lastig.

Het is eigenlijk een stukje extra service wat jullie leveren, waardoor die klanten toch hier naar toe blijven komen. Ja, ja. Het is niet meer zo dat je, ja, hoe moet ik dat zeggen? Ja, dat je alleen maar continu met, dat ik continu met bodywerkzaamheden bezig ben.

Nee, nee, dat is ook niet zo. Wat vind jij? Wat Jacotec eigenlijk heel goed kan, maar van de rest van de wereld niet echt een weten heeft. Dus wat doen we hier echt heel goed, maar weet eigenlijk bijna niemand dat.

Probeer een oplossend meedenken met de klant. Denk ik. En hoe zou je dat, denk je, iets meer kunnen kwantiseren? Dus hoe zou je dat echt, hoe zou dat vormgeven worden in de echte wereld? Je bedoelt dat, om dat kenbaar te maken? Ja, ja, hoe zou je dat overbrengen? Ja, dat is een goeie.

Ja, weet je, dat is wat ik zeg, dat gebeurt vaak door mond-op-mond reclame van, God, die hebben mij zo fijn geholpen en meegedacht in een oplossing. En dan, maar hoe ga je dat vormgeven, ja. Want het is vooral echt de kennis, stel je maar uit.

Ja, de kennis. Ja, oké. Ja, de kennis van een aantal mensen hier, die is best wel, en meedenkend.

Dat is vanuit het verleden ook altijd, ja, toch wel een sterk punt geweest. Ja, oké. En daar spelen we eigenlijk nog niet genoeg op in.

Ja, maar er moet dan ook een reden voor zijn. Om daarin, maar ja, hoe breng je dat, of hoe maak je dat, hoe maak je dat kenbaar? Ja, hoe maak je dat, dus dat duidelijk overbrengen aan de klant. Ja, want we zitten nu bijvoorbeeld, Marcel en ik zijn nu bij de steenfabriek.

Ja, klopt. Ja, bij de steenfabriek. En we hebben bij de Koninklijke Moza, of is dat de steenfabriek? Nee, dat is weer een andere.

Maar tussen daar en hier zitten nog industrieterreinen of fabrikanten, of waar we misschien iets zouden kunnen betekenen. Maar ja, dan moeten we al proberen daar tussen te komen. En iemand hebben die daar naar zo'n bedrijf gaat bellen van, goh, wij doen ook onderhoud, of wij kunnen ook dit vervangen.

En ik weet dat ze daar ooit een bureau op hebben gezet, bij de vorige eigenaar. Maar dat is dan ook een stukje koude acquisitie. En dat hebben ze toen ergens midden in België gedaan.

Dat ik denk van, ja goed, maar hier ga je de grens over. En er zit ook weer een deel industrieterreinen waar je misschien iets kunt betekenen. Voor bedrijven dan.

Want ik denk dat je uiteindelijk, kijk, alle agrariërs gaan niet weg. Want er zijn er op dit moment wel heel veel in de omgeving die meegaan doen met die opkoopregeling. Natuurlijk, ja.

Omdat er geen opvolging is, of geen interesse is in een bedrijf. Ja, en nu heb je de kans. Dan zijn ze echt gek als ze het niet doen.

Ja, klopt. Dit was eigenlijk wel een ontwikkeling in de markt, wat Viagra Tech wel nadelig zou kunnen uitpakken. Toch wel misschien een kleine bedreiging is als boeren in de omgeving gaan stoppen.

Ja, ik denk dat dat toch wel een dingetje is wat je in je achterhoofd moet houden, ja. Heb je misschien ook meerdere trends gezien afgelopen jaren? Kan het je voorbijkomen? Misschien juist iets wat aan het groeien is deze dagen? Kijk, trends, ja. Ja, Marcel zelf had het al over, water wordt het nieuwe goud.

Misschien inderdaad dat je daar iets mee kan. Maar je moet ook niet het wiel opnieuw gaan uitvinden met andere dingen. Dan zul je partijen erbij moeten betrekken.

Ja, dat klopt. Maar je zou misschien wel, als je weet, dit gaat toch groeien in de toekomst, misschien wel een beetje focus op kunnen leggen. Om toch het marktaandeel voor te kunnen pakken, ja.

Ik denk dat Marcel daar wel gelijk mee heeft van, god, dat is het nieuwe goud dadelijk, water. Schaarste dingen, van hoe ga je het hergebruiken. En even terug naar België hoor, dan luister ik even over.

Zie jij in België dus een meer kans voor Jacob Dijk om uit te breiden? En zo ja, in welke sectoren moet je dan een beetje zitten denken? Ja, daar speelt het agrarische stukje wat we hier hebben, dus daar zou je iets... Maar Belgische klanten zijn over het algemeen ook wel weer wat... Qua betalingen en dingen zijn België echt, dat is heel typisch. Toch iets minder strak, laat ik het zo zeggen. Ja, maar ik denk, daar speelt dat opkopen en dat met CO2 minder als hier.

Dus als je daar ergens iets zou kunnen... Dus echt meer, Belgen zou je iets willen doen? Wat agrarisch is dat, ik denk dat je daar... En ook voor die mesverwerking, denk ik. Maar ja, je hebt daar, ik weet niet wanneer dat dat is, in Geel, in België heb je een hele grote beurs. Ik weet niet of dat één keer in twee jaar is of niet.

Maar heel vroeger hebben we daar wel eens gestaan. Als je dat bijvoorbeeld met een ijsdelen zou kunnen bewerkstelligen om op zo'n beurs te gaan staan, ik denk dat dat best wel ook potentieel is. En ik denk, waar jullie nu naartoe gaan, is ook agrarisch gericht.

Ik denk, als je daar bijvoorbeeld met een ijsdelen en dan met ons erbij, en misschien, de andere Nederlandse dealer is Royal De Boer, volgens mij, dacht ik. Ik weet even niet precies de vernaamstelling. Ik denk dat je daar dan ook nog wel... Ja, dat je daar ook een stukje gezicht... Herkenning of zo.

Ja, herkenning, of in ieder geval je een beetje onder de aandacht brengt. Oké. Maar jullie gaan dat... Want jullie gaan dat ons ook niet doen.

Ah ja, klopt. Want dan zou je daar alles kunnen... Dat is wel een dingetje waar je... Ja, we zijn natuurlijk... Gaan we er sowieso naartoe om te kijken. Er zijn misschien ook concurrenten van Jakotek daar.

Maar ook zijn er daar klanten. En we hopen dat we daar ook een beetje naar kunnen kijken. En daarover trouwens, concurrenten, daar kunnen we ook wel een vraag aan stellen.

Heb jij een beetje een besef van wie de concurrenten van Jakotek zijn? Of tenminste in de regio. Dat hij een beetje hetzelfde werkt. Niet zozeer in de mesverwerking, maar wel in de watertechniek, is Kotech.

Dat is mijn lief. Die heeft hier vroeger gewerkt. Oké.

Dus die... En Frank Custers, watertechniek, die doet berekeningen. Heeft hier vroeger gewerkt. Ah, oké.

Dus die zijn gestopt aan voor zichzelf begonnen. Dus het stukje berekeningen heeft bijvoorbeeld die Frank Custers overgenomen. Maar vaak wouden we iets wat kleinere.

Kijk, als wij met berekeningen... We hebben een paar grote gehad in België. In Blagel. Als je daar... Dat heeft Marcel ook al aan Wim aangegeven.

Benader dan landschapsarchitecten. Of in ieder geval... Misschien zoiets. Ja, precies.

Een beetje een nieuwe doelgroep. Ja, ja, ja. Zijn de concurrenten van Jakotech hier ook vooral oud-medewerkers? Toevallig die twee wel.

Wat zit daar nog meer? Komt hem ook wel even niet op. Ik ben even aan het denken van... Qua levering materialen, je hebt hier natuurlijk in de regio... Een schonkeren zitten en een saning-cv. Dat kun je dan als particulier niet echt direct terecht.

Maar ja, goed. Qua doelgroepen, zie je ook potentiële doelgroepen die wij nog niet echt benutten momenteel? Ja, eigenlijk weet ik niet of je echt naar de particuliere sector moet willen. Meer industrieel eigenlijk.

Ik denk als je iets... Ja, continuïteit... Niet voor dit of dat, maar industrieel heb je... Ja, je hebt een offerte neergelegd, je hebt een budget en dat is het. Bij een particulier leg je ook wel een offerte neer, maar... Mocht het nog weleens moeilijker, dan ditjes, datjes... Je moet ook van je eigen geld... Ja, ook dat. Dat zie je, het verschil tussen industrie en agrariër, zie je ook.

Agrariër is over het algemeen ook zijn eigen portemonnee. Kijk, als ik inkoper ben bij een groot industrieel bedrijf, ik heb een budget... Wie heeft dat nou? 100 euro meer kost of minder? Boeien. Ja, precies.

Dus het is sowieso ook wel de wat grotere klanten, waar je eigenlijk wel in speelt. Ja, maar je moet wel proberen, denk ik, voor hier, toch proberen te zorgen voor een stukje continuïteit. Ja.

Want dat is wat we nu eigenlijk een stukje missen. En dan heb je ook die dips erin nu. Is dat nog steeds zo, eigenlijk? Dat er niet heel veel orders zijn? Ja, nou, er liggen er nog een aantal in de pijplijn.

En ze hebben volgens mij volgende week woensdag ook een gesprek met een grote klant, dat gaat ook om een grote order. Ja, dan is de vraag, kan dat nog dit jaar? Ja. En het wordt erg kort gedacht, en er zijn er nog één of twee.

Dus ja, en je bent maar met een kleine groep. Ja. Dus dan wordt het een dingetje.

En mensen denken dan van, ja, oké, ik geef order, maak het dit jaar nog maar. Ik moet even goede spullen hier krijgen. Ja, daar gaat natuurlijk toch nog wel wat tijd in zitten.

Ja, maar goed. Een kleine project, ik kan me voorstellen dat het nog wel gaat lukken, maar we hebben nog iets meer dan een maand. Ik wou net zeggen, ja.

Dan zitten we op kerstmis, hè. Ja, dat is lastig. Dan wordt dat lastiger.

Ja, en we zijn in principe de laatste week dicht, en misschien de laatste twee weken al. Natuurlijk, ja. Heb je nog vragen? Uhm, nee.

Nee, ik heb ook nog geen vragen, nee. Oké, nou dan. Schat.

Dat was het, denk ik. Ja, dankjewel. We hebben natuurlijk al een heel groot interview gehad eerder, dus dit was echt meer.

Ja, maar een beetje op detail niveau. Ja, dit was nog even wat meer over vragen. Maar jullie gaan nu in kaart brengen.

Wat? De verschillende dingen. Ja, sowieso over Javitec zelf best wel een aantal. Wat doen we hier goed, wat doen we hier minder goed.

Dan gaan we natuurlijk naar de omgeving kijken. We zitten bijvoorbeeld met de trends. De trends, de planten, de groepen.

En dan probeer je dat ook een beetje te koppelen. Dus kijk, wat zijn Javitec's krachten, zeg maar. Waar gaat het een beetje toe in de toekomst, hoe kunnen we dat goed inzetten.

Hoe zorgen we ervoor dat de bedreigingen niet te veel botsen tegen de zwarte punten hier. Dat het niet fout gaat. En je hebt maar tien man personeel.

En als ik kijk naar de kennis van een of twee mensen voor het stukje technische waterdingen. Als die twee wegvallen, denk ik wel dat je een probleem hebt. Ja, dat komt.

Ik bedoel, Leon doet heel veel voorwerk om een offerte te kunnen maken. Als die dadelijk wegvalt, Wim kan het niet overpakken. Ik kan het nou een stukje administratief overpakken.

En ik weet wel ongeveer waar ik het over pak. Maar de technische adviezen, dan moet je dat zo doen of zo doen. Of dat moet je gebruiken.

Dat valt dan weg. Ja, dat is inderdaad wel. Dat is wel een dingetje.

Mijn dochter zei wel altijd, als jij dadelijk hier weg zou vallen, we hebben zo'n probleem. Ik zeg, luister, het zijn de eerste twee weken. Dat lost zich ook wel weer op.

Maar ik merk, ik heb maandag vrij gehad. En dan komen ze dinsdag, vrijdag. Ja, dan wil ik toch dat project eigenlijk vrijdag het grote deels hier bent.

Dus ben ik gisteren extra twee uur komen werken. Dan hoef ik natuurlijk niet ver te komen. Dat scheelt.

Dat scheelt. Nee, goed, en ik had gisteren niks. Maar ja, dan was dat nodig geweest.

Als je dat vorige week had gezegd, had ik dat vorige week ook al kunnen doen. Ja, dat is volgens mij ook wel een risico die wij hebben geïnteresseerd. Je bent heel afhankelijk van één persoon inderdaad.

Nou moet ik zeggen, het gebeurt best wel vaak, wat kleine bedrijven zo afhankelijk zijn van het personeel. Maar omdat bij jouw architecten de mensen vaak toch net iets ouder zijn. En toch over vijftien jaar of zo met pensioen gaan, is dat wel een groter dreigement.

Dus eigenlijk wat je graag wil is dat de architecten gaan groeien. Zodat ze nieuwe mensen kunnen aannemen, de jonge. En zodat de oudere mensen, jonge mensen dat kunnen leren.

En dan kunnen ze dat zo doorstralen. Die vergrijzing tegengaan. Ja, maar ik denk dat dat bij heel veel bedrijven zo is.

En bij een groot bedrijf is het gegeven dat er geen taal aan te trekken is. Als je honderdvijftig man hebt en je weet dat je binnen tien jaar gaat vijftig met pensioen. Dan is dat echt een heel lastig probleem.

Maar als je architect nog een beetje doorgroeit. En je hebt genoeg geld om jong iemand aan te nemen. Dan kan je het al wel, in ieder geval wel compensatie doen.

Dat is eigenlijk denk ik wel de oplossing. Maar dan moet je het niet zoeken in stagiaires. Nee, je moet echt.

Ik bedoel, daar is niks verkeerd voor. Ik heb die andere twee jongens. Kijk, jullie hebben een opdracht aan zich.

Maar hun moet het dan bezighouden. Het is rustig. Wat moet ik ze laten doen? En ik heb toen tegen Maarten gezegd.

Ik vind alles leuk en aardig, maar wat moet ik ermee? Dan moet ik ze bezighouden. Ja, maar dan kunnen ze je helpen. Ik zeg, ja waarmee? Ik zeg, op dit moment is het... Ja, plus de dingen ook.

Kijk, een stagiair is alleen een halfjaar weg. Ja, ja. Als je een afstudeerstaartje hebt, zou je misschien iemand kunnen triggeren.

Maar ja, goed. Het zijn hier wel allemaal oudere mensen. In jullie beleving.

Ja, het is wel zo. Wat moet ik als een jong iemand? Ja, dat klopt. Ja, maar ik denk dat dat allemaal wel meespeelt, toch? Zeker, zeker.

Kijk, als ik in een jong en dynamisch werkgroep zit, of ik zit in een... We hadden er een aantal. Niks anders doen dan mopperen. Nee, maar dan zit je inderdaad voor een toekomstbestendigheid.

Kijk, je moet wel binnen de komende paar jaar echt iets aan de vlang vragen. Want anders... En Nassa moet leren dingen loslaten. Ja, dat ook.

Dat is ook wel een ding. Want we hebben af en toe persoonlijke gesprekken gehad. Ik zeg, je doet niet goed in je vuil.

Ik zeg, ja, veel te veel. Ik zeg, je moet dingen loslaten. Ja, maar ja, dan moet ik erop kunnen vertrouwen.

Ik zeg, ja, maar ja. Dat is misschien ook wel interessant. We hadden het tijdens een interview met iemand van de werkplaats, een monteur, over gehad.

Hij zei zelf dat offerten heel veel van persoon naar persoon naar persoon gingen voordat het pas aan de klant gaat. Bijvoorbeeld Wim die belt met iemand, die weet niet helemaal alles. Dan moet hij met jou bespreken.

Dan moet hij verder weer naar iemand van de werkplaats toe, van iets technisch. Dan moet hij weer terug. Dat is eigenlijk nog wel inefficiënt, zeg maar.

Zeer inefficiënt. Ja, maar dat is wat er ook gebeurt. Bijvoorbeeld Leon, die stelt iets op.

Dan legt hij dat bij Wim neer. Met de bedoeling dat hij dat uitwerkt en er een vers van maakt. Alleen op het moment dat het bij Wim ligt, en het is een lijst, krijg ik die lijst.

Alsjeblieft, kun je dat even uitzoeken en erin zetten. Dan moet ik het weer teruggeven. Dan heeft hij nog vragen en dan snapt hij het niet.

Dan moet hij toch ook weer terug daar naartoe. Dat is inderdaad inefficiënt. Hebben jullie nog een klein, heel kort doorvraag daarop.

Hoe ziet eigenlijk de functiescheiding binnen jou betrekken? Is er echt wel een beetje een controlerende functie en een uitvoerende functie? Of is het allemaal een beetje door elkaar? In de A.O. is de controle technische functiescheiding een beetje te hoog. Een beetje 50-50. In principe is Marcel de eindbeslissers en controleert grotere offertes ook.

De kleinere zal Wim zelf doen. Ik doe in principe geen offerteswerk. Ja, soms met een pompje of wat leidingwerk, maar dat overleg ik met Marcel.

Ik stel zelf de prijzen. Volgens Marcel doe ik alles voor te goedkoop. Maar daarom wil ik ook geen commerciële functie.

In de zin van, ik moet erop uiten aan mensen. Dat is niet mijn ding. Ehm... Ja.

Zoals Leon en Frank, die hebben een stuk adviserende functies. Montage, service. Dus, als we op A.O. level een cijfer zouden moeten geven aan Jakartek... Hoe zeg je dat? Als we op A.O. level een cijfer zouden moeten geven aan Jakartek, welke cijfer zou het zijn? Ik denk dat dat... Want op A.O. bedoel je echt hoe strak alles geregeld is.

Ja, en dan ook functiescheidingen erbij. Functiescheidingen, autorisatiescheidingen, dat soort dingen. Er zit wel een stukje autorisatiescheiding, maar... Beetje gemiddeld bij de... Ja, bij de zo... Echte beslissingen nemen Marcel wel.

Ehm... Qua inkopen, ik doe bijvoorbeeld... Voor een magazijn koop ik gewoon in, daar ga ik geen toestemming voor vragen. Alleen als ik over de... Als het echt grote bedragen betreft. Ja.

Ja, voor een project is het dan... Ja, maar dat we hier echt alles zelf beslissen, eigenlijk ook niet. Dus dan gaat dat toch weer... Naar Marcel. Maar eigenlijk is Marcel degene die de... Ja, maar die kan er nog wel even tijd voor nodig hebben om een knoop door te haken, dus... Ja.

Dus ja, ik denk dat hij niet heel erg strak is. Autorisaties via het systeem liggen wel redelijk strak. Ja, maar dat kan ook niet anders.

Op je e-pc dan moet je aandenken, wat mag iemand wel doen en niet doen, en zien en niet zien. Ja, en ik heb er gewoon mpa staan. Ja, precies.