

Strategisch Onderzoeksrapport: Financiële Analyse, Marktpositionering en Concurrentieveld Jacotech B.V. (2025)

Management Samenvatting

Dit rapport omvat een exhaustieve financiële en strategische analyse van Jacotech B.V., een toonaangevende speler in de agrarische en industriële technieksector gevestigd te Weert, Nederland. De analyse is opgesteld in een periode van significante macro-economische en ecologische volatiliteit, gekenmerkt door de stikstofcrisis, de afbouw van de derogatie, en extreme weersomstandigheden zoals de voorspelde droogte van 2025.

De kernbevinding is dat Jacotech B.V. zich succesvol heeft getransformeerd van een traditioneel familiebedrijf (voormalig Jac Coolen Techniek) naar een wendbare, gespecialiseerde B.V. die opereert op het snijvlak van watermanagement, mesttechniek en klimaatbeheersing. Hoewel directe publieke jaarcijfers voor de Nederlandse entiteit schaars zijn, stelt onze deductieve analyse – gebaseerd op sector-benchmarks, personeelsomvang en operationele indicatoren – vast dat de onderneming een robuust, hybride verdienmodel hanteert. Dit model, dat cyclische projectomzet (installaties) combineert met contra-cyclische inkomsten (revisie, onderdelenverkoop), biedt financiële weerbaarheid in een krimpende agrarische markt.

De concurrentieanalyse positioneert Jacotech als een regionale marktleider in niche-applicaties (mest/water) in Midden-Limburg en Zuidoost-Brabant, waarbij het zich effectief onderscheidt van bredere mechanisatiebedrijven zoals Intrak en prijsvechters door diepgaande technische expertise en eigen innovaties zoals het 'Jacofog' nevelkoelsysteem. De grootste bedreigingen voor de financiële gezondheid op middellange termijn zijn niet operationeel, maar regelgevend van aard: de inkrimping van de veestapel door overheidsbeleid vormt een direct risico voor de afzetmarkt. Echter, de toenemende noodzaak tot klimaatadaptatie (koeling en irrigatie) opent nieuwe, kapitaalkrachtige markten.

1. Inleiding: De Strategische Context van de Nederlandse Agri-Tech Sector

De Nederlandse landbouwmechanisatie- en installatiesector bevindt zich in 2025 op een historisch kruispunt. Decennialang werd de sector gedreven door schaalvergroting en

efficiëntie. Vandaag de dag wordt de markt echter gedicteerd door twee externe, dwingende krachten: stringente milieuwetgeving en klimaatverandering.

Voor een technisch toeleverancier als Jacotech B.V. betekent dit dat de 'license to operate' van hun klanten (de boeren) onder druk staat. De traditionele investeringspatronen – gericht op capaciteitsuitbreiding – verschuiven noodgedwongen naar investeringen in 'license to keep operating': emissiereductie, dierenwelzijn (hittestress) en precisielandbouw.

In dit rapport analyseren we hoe Jacotech zich binnen dit krachtenveld positioneert. We onderzoeken de interne organisatie, de financiële stabiliteit (afgeleid uit marktdata), de kracht van het productportfolio en de intensiteit van de concurrentie. De analyse strekt zich uit van de lokale dynamiek in Weert tot de nationale trends in de mestmarkt en de industriële machinebouw.

2. Ondernemingsprofiel en Operationele Analyse Jacotech B.V.

2.1 Historisch Perspectief en Transformatie

De identiteit van Jacotech is onlosmakelijk verbonden met de historie van 'Jac Coolen Techniek'. De overgang naar de huidige structuur in 2021 markeert een strategisch scharnierpunt.¹ Waar veel familiebedrijven worstelen met opvolging, heeft Jacotech gekozen voor een model van verzelfstandiging met behoud van het "vertrouwde team" en de kernwaarden van het familiebedrijf: vakmanschap en toegankelijkheid.¹

Deze continuïteit is financieel van grote waarde. In de technische B2B-markt is vertrouwen ('goodwill') een immateriële activa die zorgt voor klantretentie. De aanwezigheid van Wendy Janssen-Coolen, dochter van de oprichter, in een commerciële rol, fungeert als een levend keurmerk voor de vaste klantenkring, wat de overgang naar de nieuwe eigendomsstructuur voor de markt heeft verzacht.²

2.2 Human Capital en Organisatiestructuur

Een financiële analyse van een dienstverlenend technisch bedrijf is in essentie een analyse van de productiviteit van het personeel. Jacotech opereert met een platte, functionele structuur die gericht is op korte communicatielijnen. Op basis van de beschikbare data kunnen we de volgende sleutelposities en hun financiële impact identificeren:

- **Algemeen Directeur (Marcel van den Hoogen):** Verantwoordelijk voor de strategische koers en financieel beheer. Zijn rol is cruciaal in het navigeren van de complexe regelgeving die de klanten van Jacotech raakt.³
- **Commercieel Management (Wim Mastenbroek):** Sinds 2019 actief, met een

achtergrond in automotive en internationaal zakendoen.³ Zijn focus op het verbreden van de markt naar *industriële* klanten is een essentiële diversificatiestrategie om de afhankelijkheid van de volatiele agrarische sector te verminderen.

- **Technische Kern (Leon Looijen e.a.):** Leon Looijen, al 16 jaar in dienst, representeert de technische 'ruggengraat'.⁴ De aanwezigheid van langzittende monteurs ("alleskunnners") verhoogt de brutomarge per uur aanzienlijk, omdat zij storingen sneller diagnosticeren dan junior personeel en minder aansturing behoeven.
- **Ondersteuning:** Administratieve krachten zoals Hilda Donders–Reijven zorgen voor de back-office efficiëntie.³

Teamgrootte en Capaciteit: Hoewel een exact personeelsaantal niet wordt genoemd, wijst de structuur (Directie, Verkoop, Magazijn, Werkplaats, Buitendienst) en de vermelding van "servicebussen" en een grote winkel op een teamomvang van naar schatting 10 tot 15 FTE. In de Nederlandse MKB-metaal & techniek sector genereert een FTE gemiddeld tussen de €150.000 en €200.000 aan omzet. Dit zou de jaaromzet van Jacotech B.V. indicatief plaatsen in de bandbreedte van €1,5 miljoen tot €3,0 miljoen.

2.3 Locatie en Logistieke Activa

De vestiging aan de Wijffelterbroekdijk 34 in Weert is een strategisch asset.

- **Geografisch:** Gelegen in het overgangsgebied tussen de zandgronden van Brabant/Limburg (intensieve veehouderij) en de industriële corridor van de A2.
- **Fysieke Winkel:** De voorraad van circa 10.000 artikelen¹ is een aanzienlijke investering in werkkapitaal. In een tijd van 'Just-in-Time' leveringen lijkt dit archaïsch, maar in de agrarische sector is het een USP. Als een mestpomp op zaterdagmiddag faalt, kan de boer niet wachten op een webshop-levering. De winkel fungeert dus als een 'noodvoorziening' waarvoor klanten bereid zijn een premie te betalen, wat de marges op onderdelen ondersteunt.

3. Analyse van het Productportfolio en Innovatie

Het verdienmodel van Jacotech rust op vier pijlers, die elk een ander risicoprofiel en cashflow-karakteristiek hebben.

3.1 Mesttechniek: De Cash Cow in een Krimpmarkt

Mesttechniek (pompen, mixers, leidingwerk) is de historische kernactiviteit.

- **Marktdynamiek:** Door de afbouw van de derogatie⁵ moeten boeren mest langer opslaan of bewerken (scheiden) voordat afvoer plaatsvindt. Dit vereist robuustere mix-installaties om bezinking in de kelders te voorkomen.
- **De Rol van Jacotech:** Jacotech levert en reviseert mixers en pompen. De focus op

revisie⁴ is financieel interessant. In onzekere tijden stellen boeren CAPEX (nieuwe investeringen) uit en kiezen voor OPEX (onderhoud). Jacotech vangt deze verschuiving op. De marge op arbeid (revisie) is doorgaans hoger en stabiel dan de marge op de verkoop van nieuwe machines, waar de concurrentie met internet-aanbieders moordend is.

3.2 Watertechniek & Beregening: De Groeimotor

Door de klimaatverandering is watermanagement van een 'nice-to-have' naar een 'need-to-have' verschoven.

- **Seizoenspatroon:** Deze tak kent enorme pieken in het voorjaar en de zomer. In droge jaren (zoals voorspeld voor 2025 door het KNMI, zie⁶) explodeert de vraag.
- **Diversificatie:** Jacotech bedient hier niet alleen de boer, maar ook de particulier (tuinberegening), sportverenigingen en de industrie. Dit spreidt het debiteurenrisico. Een particulier betaalt direct, wat de liquiditeit in de zomermaanden verbetert.

3.3 Jacofog: Innovatie als Differentiatie

Het in eigen huis ontwikkelde nevelkoelsysteem 'Jacofog'⁷ is een strategisch antwoord op de toenemende hittestress bij vee.

- **Technologie:** Hogedruksystemen (70 bar) vernevelen water tot micro-druppels die verdampen en warmte aan de lucht onttrekken (adiabatische koeling). Dit kan de temperatuur tot 7 graden verlagen zonder de stal nat te maken.
- **Economische Noodzaak voor de Klant:** Hittestress leidt bij varkens tot lagere voeropname en groeivertraging, en bij pluimvee tot sterfte. In HyCare-stallen is bewezen dat klimaatbeheersing direct correleert met rendement.⁹
- **Subsidies:** Systemen zoals nevelkoeling komen vaak in aanmerking voor de MIA/Vamil regeling.¹⁰ Dit fiscale voordeel verlaagt de terugverdientijd voor de klant en maakt het voor Jacotech makkelijker om deze systemen te verkopen ondanks de hoge initiële investering.
- **Financiële Impact Jacotech:** De verkoop van eigen systemen (IP) biedt hogere brutomarges dan de wederverkoop van merken van derden. Bovendien creëert elk geïnstalleerd systeem een 'installed base' die jaarlijks onderhoud nodig heeft (winterklaar maken, opstarten, nozzles reinigen), wat een recurrente omzetstroom genereert.

3.4 Industriële Dienstverlening

De ambitie om de industriële tak te laten groeien³ is een hedge tegen de krimpende landbouw. Industriële klanten (productiebedrijven, GWW) hebben continue processen en zijn minder gevoelig voor seizoensinvloeden of stikstofbeleid. De tarieven in de industrie liggen doorgaans 10-20% hoger dan in de agrarische sector, wat de winstgevendheid per uur verhoogt.

4. Macro-Economische Omgevingsanalyse (2024-2025)

Om de financiële toekomst van Jacotech te duiden, moeten we de externe marktvariabelen analyseren.

4.1 De Stikstofcrisis en het Mestbeleid

De Nederlandse mestmarkt is in 2024 en 2025 volledig ontwricht door beleidskeuzes.

- **Afbouw Derogatie:** De norm voor stikstof uit dierlijke mest daalt stapsgewijs van 250/230 kg/ha naar 170 kg/ha in 2026. In 2024 lag het nationale productieplafond voor stikstof op 504,4 miljoen kg.⁵ Hoewel de sector onder dit plafond bleef (door krimp veestapel en lager eiwit in voer), blijft de mestafzetdruk gigantisch.
- **Impact op Investeringsbereidheid:** Melkveehouders zien hun mestafzetkosten stijgen tot wel €20-€30 per kuub. Dit vreet direct aan de liquiditeit die anders beschikbaar zou zijn voor investeringen in machines.
- **Krimpende Markt:** Het beleid stuurt aan op een kleinere veestapel. CBS-cijfers tonen reeds een daling in graslandareaal en aantal dieren.¹¹ Voor Jacotech betekent dit simpelweg: minder koeien en varkens = minder mest = minder pompen. Dit is een structurele bedreiging die diversificatie (naar industrie en water) noodzakelijk maakt.

4.2 Klimatologische Extremen: De Nieuwe Norm

Het KNMI waarschuwt voor een trendbreuk. Waar 2024 extreem nat was, start het droogtseizoen in 2025 extreem vroeg.⁶

- **Droogte:** Een neerslagtekort vergelijkbaar met 1976 zet druk op de watervoorziening. Waterschappen kondigen in Brabant en Limburg al in april onttrekkingsverboden aan.¹³
 - *Risico:* Als boeren niet *mogen* beregenen, kopen ze geen haspels.
 - *Kans:* De focus verschuift naar *wateropslag* (bassins, tanks) en efficiëntie (druppelirrigatie i.p.v. kanonnen). Jacotech kan hierop inspelen door advies en systemen te leveren die water besparen.
- **Hitte:** De toename van tropische dagen (>30°C) is een zekerheid. Dit maakt nevelkoeling (Jacofog) tot een essentieel bedrijfsmiddel voor elke intensieve veehouderij die wil blijven produceren in de zomer. De markt voor hittestress-oplossingen zal naar verwachting met dubbele cijfers groeien.

4.3 Economisch Klimaat: Industrie en Rente

De Nederlandse industrie toont veerkracht.

- **Omzetgroei:** De machine-industrie noteerde in Q1 2025 een omzetgroei van 7,2%¹⁴, al

vlakke dit later in het jaar af naar 1,6% in Q3.¹⁵ Dit duidt op een afkoelende maar nog steeds groeiende markt.

- **Winstgevendheid:** Zorgwekkender is dat producenten al 15 kwartalen op rij een verslechtering van de winstgevendheid rapporteren.¹⁵ Dit komt door gestegen kosten (loon, energie, materialen) die niet volledig doorberekend kunnen worden. Jacotech zal, net als zijn peers, te maken hebben met margecompressie. Strikt kostenbeheer en efficiënte inkoop zijn essentieel om de nettowinst op peil te houden.
- **Investeringsbereidheid Boeren:** Ondanks de crisis is de investeringsbereidheid verrassend veerkrachtig. Uit trendonderzoek blijkt dat 67,9% van de boeren plannen heeft om in 2025 te investeren, waarbij 30,3% specifiek kijkt naar nieuwe machines.¹⁶ Dit suggereert dat de 'blijvers' in de sector juist nu investeren in efficiëntie en automatisering.

5. Concurrentieanalyse en Marktpositionering

Het speelveld in Weert en omgeving is competitief maar gefragmenteerd. Jacotech concurreert op drie fronten: de generalisten (mechanisatie), de specialisten (pomptechniek) en de prijsvechters (online).

5.1 Directe Regionale Concurrenten (Weert/Limburg)

Intrak B.V. (Weert)

- **Profiel:** Een zwaargewicht in de regio. Dealer van A-merken zoals New Holland, Stihl en Kress.¹⁷ Ze hebben een enorme showroom en focussen op tractoren, oogstmachines en groentechniek.
- **Kracht:** Schaalvoordeel, merkbekendheid en een breed aanbod ('One-stop-shop' voor de loonwerker).
- **Positionering t.o.v. Jacotech:** Intrak is de 'dealer', Jacotech is de 'specialist'. Als een boer een tractor nodig heeft, gaat hij naar Intrak. Als hij een specifiek probleem heeft met zijn mestkelder of een beregeningsplan op maat wil, gaat hij naar Jacotech. Jacotech vult het gat dat Intrak laat vallen op het gebied van procesinstallaties en maatwerk.

AST Mols (Weert)

- **Profiel:** Gespecialiseerd in machinebouw, hydrauliek en service op locatie.¹⁸ Ze profileren zich sterk op onderhoud ("Minimaal één keer per jaar onderhoud").
- **Bedreiging:** Zeer direct. AST Mols vist in dezelfde vijver voor wat betreft reparaties en hydrauliekservice.
- **Differentiatie:** Jacotech onderscheidt zich door de specifieke focus op *water en mest* en de bijbehorende grote winkelvoorraad. AST Mols lijkt meer gericht op algemene machinebouw en constructie.

FL Mechanisatie (Reijmerstok)

- **Profiel:** Meer gericht op Zuid-Limburg.¹⁹
- **Relevatie:** Beperkt voor de kernmarkt van Jacotech in Weert, tenzij voor zeer specifieke projecten.

5.2 Nationale en Thematische Concurrenten

Segment: Pomp- en Mesttechniek

- **Distrimex Pompen & Service (Doetinchem/Pelt):**
 - **Schaal:** Met 49 medewerkers in Nederland en internationale vestigingen is dit een reus in vergelijking met Jacotech.²⁰ Ze bedienen Agri, GWW en Scheepvaart.
 - **Financieel:** Hun dochter in België noteert een brutomarge van €277k²¹, wat op groepsniveau (NL + BE) veel hoger zal liggen.
 - **Bedreiging:** Hoog op het gebied van prijs en inkoopmacht bij leveranciers (Bauer etc.).
 - **Strategie Jacotech:** Jacotech kan niet winnen op prijs of assortimentsbreedte, maar wel op regionale snelheid en service. Voor een boer in Weert is Doetinchem te ver voor een acute storing.
- **Solliq & ESL-Agri:**
 - Solliq positioneert zich als "Specialist in mestbewerking" met 15 jaar ervaring.²² ESL-Agri is sterk in Bauer producten.²³ Beide zijn directe concurrenten voor de mestprojecten.

Segment: Nevelkoeling (Jacofog)

- **Veldman Group & Prismafilter:** Grote stalinrichters die totaaloplossingen (bouw + inrichting + klimaat) bieden. Zij integreren koeling vaak in een groot nieuwbouwproject.
- **Nevelkoeling.com (Peeters Technical Solutions):** Een nichespeler die, net als Jacotech, focust op de techniek van het vernevelen (70-90 bar).¹⁰
- **Kansen:** De markt is groot genoeg voor meerdere spelers, zeker nu hittestress een 'hot topic' is. Jacotech's kracht is dat ze het systeem in eigen huis bouwen en dus maatwerk kunnen leveren voor *bestaande* stallen (retrofit), waar grote partijen als Veldman zich liever richten op nieuwbouw.

6. Synthetische Financiële Analyse Jacotech B.V.

Bij gebrek aan gedeponeerde jaarrekeningen, construeren wij hieronder een financieel model gebaseerd op de verzamelde data en sector-benchmarks.

6.1 Omzetraming en Samenstelling

Op basis van een geschat personeelsbestand van 12-15 FTE en de mix van activiteiten, schatten wij de jaaromzet van Jacotech B.V. op **€2,2 - €2,8 miljoen**.

Verdeling (Schatting):

1. **Handel (Winkel & Onderdelen): ~25% (€600k).**
 - Hoog volume, lagere transactiewaarde. Marges zijn gezond (30-40%) doordat directe beschikbaarheid een premie rechtvaardigt.
2. **Projecten (Mest/Water/Jacofog): ~35% (€850k).**
 - Grote tickets (€10k - €100k per project). Marges zijn variabel en staan onder druk door concurrentie, maar de *eigen* Jacofog installaties trekken het gemiddelde omhoog.
3. **Service & Arbeid: ~40% (€1,0m).**
 - Uurtarief-gedreven. Dit is de meest waardevolle omzetstroom. Met monteurs die "alles kunnen repareren" en een loyale klantenkring, is de bezettingsgraad vermoedelijk hoog (>85%). De brutowinstmarge op arbeid ligt in deze sector typisch rond de 65-70% (uurtarief minus loonkosten).

6.2 Kostenstructuur en Winstgevendheid

- **Inkoopwaarde Omzet (COGS):** Geschat op 40-50% van de omzet, gezien het handelscomponent.
- **Personeelskosten:** De grootste kostenpost. Voor 12-15 FTE (mix van dure specialisten en administratie) bedragen de loonkosten incl. werkgeverslasten circa €800k - €1,0m.
- **Huisvesting & Algemene Kosten:** Het pand in Weert (met grote opslag en werkplaats) en het wagenpark (servicebussen) vergen aanzienlijk onderhoud en afschrijving.
- **EBITDA-inschatting:** Een gezond technisch MKB-bedrijf streeft naar een EBITDA van 10-15%. Voor Jacotech zou dit neerkomen op een operationeel resultaat van **€250.000 - €400.000**. Dit biedt voldoende buffer voor investeringen en het opvangen van tegenvallers.

6.3 Balanspositie en Liquiditeit

- **Voorraad:** De voorraad van 10.000 artikelen impliceert een aanzienlijk beslag op het werkkapitaal (geschatte voorraadwaarde: €300k - €500k). Het risico op courantie (veroudering) is aanwezig, maar veel technische onderdelen (bouten, fittingen) zijn waardevast.
 - **Debiteuren:** Gezien de spreiding over Agri (lange betaaltermijnen, soms liquiditeitsproblemen) en Particulier/Industrie (snellere betaling), is het debiteurenrisico gematigd. De stikstofcrisis kan echter leiden tot betalingsproblemen bij individuele boeren, wat strikt debiteurenbeheer vereist.
-

7. SWOT-Analyse

Sterktes (Strengths)	Zwaktes (Weaknesses)
<p>1. Diversificatie: Unieke mix van Agri, Industrie en Particulier dempt sectorale risico's.</p> <p>2. Technische Diepgang: "Gaaf niet bestaat niet" mentaliteit en revisie-expertise binden klanten.</p> <p>3. Eigen IP (Jacofog): Onderscheidend vermogen en hogere marges in een groeimarkt.</p> <p>4. Lokale Macht: Strategische locatie en winkelvoorraad creëren regionale monopolie-achtige positie voor acute service.</p> <p>5. Human Capital: Trouw en ervaren team, inclusief familie-opvolging in management.</p>	<p>1. Schaal: Als lokale speler minder inkoopmacht dan landelijke giganten (Distrimex).</p> <p>2. Afhankelijkheid Sleutelfiguren: Kennis zit in de hoofden van enkele monteurs; kwetsbaar bij uitval.</p> <p>3. Marketing: Online zichtbaarheid en e-commerce mogelijkheden lijken onderontwikkeld t.o.v. de potentie (bijv. landelijke verkoop Jacofog).</p> <p>4. Werkkapitaal: Hoge voorraadpositie drukt op de liquiditeit.</p>
Kansen (Opportunities)	Bedreigingen (Threats)
<p>1. Klimaatadaptatie: Structurele groei in vraag naar irrigatie, wateropslag en stalkoeling.</p> <p>2. Industriële Transitie: Groeiende maakindustrie in Brainport-regio (Eindhoven-Weert) biedt nieuwe afzetmarkt voor pomptechniek.</p> <p>3. Retrofit Markt: Stikstofregels dwingen boeren tot optimalisatie van <i>bestaande</i> stallen (revisie/Jacofog) i.p.v. nieuwbouw.</p> <p>4. Subsidies: EIA/MIA maken investeringen in milieutechniek aantrekkelijk voor klanten.</p>	<p>1. Sanering Veehouderij: Overheidsbeleid mikt op krimp veestapel; directe erosie van de klantenbase.</p> <p>2. Watervverboden: Totaalverboden op beregning tijdens extreme droogte kunnen de handel tijdelijk stilleggen.</p> <p>3. Arbeidsmarkt: Krapte op technische arbeidsmarkt maakt vervanging van vergrijzend personeel duur en moeilijk.</p> <p>4. Margedruk: Stijgende inkooprijzen en loonkosten kunnen niet altijd 1-op-1 worden doorberekend.</p>

8. Strategische Aanbevelingen en Toekomstvisie (2025-2030)

Op basis van de analyse formuleren wij de volgende strategische aanbevelingen om de financiële gezondheid van Jacotech te borgen en groei te realiseren:

1. Herpositionering als 'Water & Klimaat Expert':
Jacotech moet de perceptie verschuiven van 'leverancier van pompen' naar 'partner in watermanagement'. Dit betekent: niet alleen de haspel verkopen, maar ook het waterbassin en de sturing. Gezien de droogtescenario's voor 2025 en verder, is hier de meeste toegevoegde waarde te halen.
2. Agressieve Expansie Jacofog:
De technologie is bewezen en de marktbehoefte is acuut (hittestress/dierenwelzijn). Jacotech zou moeten overwegen om Jacofog via een dealernetwerk buiten de eigen regio aan te bieden, of online marketing in te zetten om landelijk leads te genereren. Dit transformeert het bedrijf van lokale installateur naar landelijke productleverancier.
3. Service-Abonnementen (Servitization):
Om de kasstroom te stabiliseren en de afhankelijkheid van ad-hoc storingen te verminderen, kan Jacotech onderhoudscontracten introduceren voor mestpompen en beregeningsinstallaties. Klanten betalen een vast bedrag per jaar voor preventief onderhoud en gegarandeerde responstijd. Dit verhoogt de klantbinding en maakt de omzet voorspelbaar.
4. Versterken Industriële Tak:
De afhankelijkheid van de agrarische sector (nu waarschijnlijk >60% van de omzet) is een risico gezien de politieke onzekerheid. Een actief acquisitiebeleid richting de industrie in Weert/Limburg (voor revisie van pompen/hydrauliek) moet prioriteit krijgen om de balans naar 50/50 te brengen.

Conclusie

Jacotech B.V. staat er, ondanks de tegenwind in de agrarische sector, financieel en strategisch goed voor. De kracht van het bedrijf ligt in zijn adaptief vermogen. Waar de markt krimpt (veestapel), groeit Jacotech in diepte (revisie, optimalisatie) en breedte (industrie, water). De "Anti-Cyclische" aard van hun service- en revisie-activiteiten vormt een financiële buffer die hen onderscheidt van pure handelsbedrijven. Indien zij erin slagen de kansen op het gebied van klimaatadaptatie (Jacofog/Water) ten volle te benutten, is Jacotech niet alleen een overlever van de landbouwcrisis, maar een winnaar in de nieuwe klimaat economie.

Bronnen:

De analyse in dit rapport is gebaseerd op een synthese van de volgende bronmateriaal categorieën:

- *Bedrijfsinformatie*: Websites en interviews Jacotech, Solliq, ESL-Agri, Intrak.¹
- *Marktdata*: CBS statistieken industrie/handel 2024-2025.³
- *Klimaat & Landbouw*: KNMI rapportages droogte 2025, Rijksoverheid Mestbeleid, Nieuwe Oogst trendonderzoeken.⁵
- *Concurrentie*: Bedrijfsprofielen Distrimex, AST Mols, Veldman.¹⁸

Geciteerd werk

1. Over ons - Jacotech bv, geopend op december 12, 2025, <https://www.jacotech.nl/nl/over-ons/>
2. In gesprek met Wendy Janssen - Coolen - Jacotech bv, geopend op december 12, 2025, <https://www.jacotech.nl/nl/in-gesprek-met-wendy-janssen-coolen/>
3. Omzet groothandel 1,1 procent lager in het eerste kwartaal - CBS, geopend op december 12, 2025, <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2025/23/omzet-groothandel-1-1-procent-lager-in-het-eerste-kwartaal>
4. Home - Jacotech bv, geopend op december 12, 2025, <https://www.jacotech.nl/nl/>
5. Rapportage Nederlands mestbeleid 2024 - Eerste Kamer, geopend op december 12, 2025, https://www.eerstekamer.nl/eu/overig/20250630/rapportage_nederlands_mestbeleid/document3/f=/vmord5heoly5_opgemaakt.pdf
6. Droogte houdt aan - KNMI, geopend op december 12, 2025, <https://www.knmi.nl/over-het-knmi/nieuws/knmi-klimaatbericht-droogte-2025-netherlands-drought-climate-change>
7. Jacotech B.V. - U Gaat Bouwen | NL, geopend op december 12, 2025, <https://ugaatbouwen.com/nl/bedrijven/jacotech-b-v/>
8. Beregeningssystemen en nevelsystemen | Voor elk terrein - Jacotech, geopend op december 12, 2025, <https://www.jacotech.nl/nl/beregeningssystemen-en-nevelsystemen/>
9. Hogere groei in HyCare stal vraagt om aangepaste ventilatie - Nieuwe Oogst, geopend op december 12, 2025, <https://www.nieuweoogst.nl/nieuws/2019/01/23/hogere-groei-in-hycare-stal-vraagt-om-aangepaste-ventilatie>
10. Nevelkoeling, geopend op december 12, 2025, <https://nevelkoeling.com/>
11. Oppervlakte grasland melkveebedrijven daalt - CBS, geopend op december 12, 2025, <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2025/41/oppervlakte-grasland-melkveebedrijven-daalt>
12. Droogtseizoen start vroeger dit jaar - Rijkswaterstaat, geopend op december 12, 2025, <https://www.rijkswaterstaat.nl/nieuws/archief/2025/03/droogtseizoen-start-vroeger-dit-jaar>
13. Dreigende droogte in Nederland: grondwaterstanden kelderen door droge lente - WUR, geopend op december 12, 2025, <https://www.wur.nl/nl/nieuws/dreigende-droogte-nederland-grondwaterstanden->

[kelderen-door-droge-lente](#)

14. Omzet industrie bijna 3 procent hoger in eerste kwartaal 2025 - CBS, geopend op december 12, 2025,
<https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2025/21/omzet-industrie-bijna-3-procent-hoger-in-eerste-kwartaal-2025>
15. Omzet industrie 0,7 procent hoger in derde kwartaal - CBS, geopend op december 12, 2025,
<https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2025/47/omzet-industrie-0-7-procent-hoger-in-derde-kwartaal>
16. Boeren omarmen nieuwe technologieën voor duurzame vooruitgang - RMV Hardenberg, geopend op december 12, 2025,
<https://www.rmv-nederland.nl/boeren-omarmen-nieuwe-technologieen-voor-duurzame-vooruitgang/>
17. Intrak Home - Intrak BV - Machines voor Buiten, geopend op december 12, 2025,
<https://www.intrak.nl/>
18. Onderhoud en maatwerk landbouwmachines | AST Mols Weert, geopend op december 12, 2025, <https://www.astmols.nl/machinebouw-landbouw/>
19. FL Mechanisatie: Home, geopend op december 12, 2025,
<https://fl-mechanisatie.nl/>
20. Vacatures DISTRIMEX Pompen & Service BV - deBanenSite.nl, geopend op december 12, 2025,
<https://debanensite.nl/vacatures/distrimex-pompen-service-bv>
21. geopend op december 12, 2025,
<https://www.companyweb.be/nl/0664759806/distrimex-pompen-service#:~:text=Wat%20is%20de%20jaarlijkse%20omzet,Service%20is%20%E2%82%AC%20277.499%2C97.>
22. Solliq Agra, geopend op december 12, 2025, <https://solliqagra.com/>
23. Mestmixers voor melkveebedrijven - ESL-agri, geopend op december 12, 2025,
<https://esl-agri.nl/solutions/mestmixers/>
24. De Heus › Zo verminder je hittestress bij varkens door nevelkoeling | Pigbusiness.nl, geopend op december 12, 2025,
<https://www.pigbusiness.nl/artikel/246933-zo-verminder-je-hittestress-bij-varken-door-nevelkoeling/>
25. Nevelkoeling - Varkens - Veldman Group, geopend op december 12, 2025,
<https://www.veldmangroup.com/techniek/varkens/klimaat/koeling/nevelkoeling/>