



Strategische Marketinganalyse & Toekomstperspectief

Jacotech B.V.

Managementsamenvatting

De Huidige Situatie

Jacotech bevindt zich op een cruciaal punt in haar 40-jarige bestaan. Ondanks diepe technische expertise en regionale bekendheid, stagneert de instroom van nieuwe klanten. De organisatie leunt te zwaar op een verouderd netwerk en een reactieve "service-on-demand" cultuur.

De Strategische Koers

De analyse schrijft het management een verschuiving wil doorzetten: van **Generalist** naar **Technische Integrator**. Door te focussen op complexe, industriële oplossingen en meer proactief de markt te benaderen, kan Jacotech duurzame groei in de industrie realiseren.

1. Organisatorische Context



Structuur

Kleine, platte organisatie (~10 FTE). Sterke technische kern, maar commercieel kwetsbaar door informele processen.



Cultuur

Hoge loyaliteit en vakmanschap ("Niet lullen, maar poetsen").
Echter reactief: men wacht tot de telefoon gaat.



Marktpositie

Sterk regionaal in Weert. Bekend om kwaliteit, maar onzichtbaar voor nieuwe industriële spelers.

Kerncompetentie: Multidisciplinair

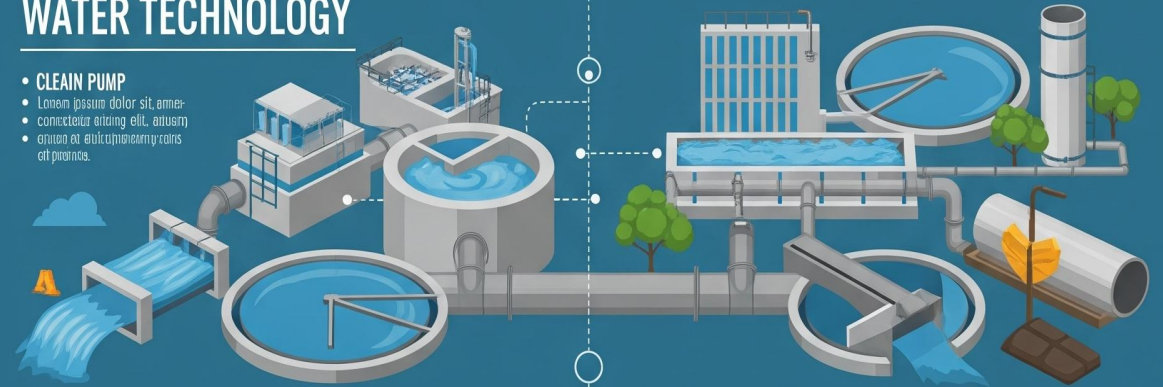
De "One-Stop-Shop" Formule

Jacotech onderscheidt zich door drie werelden te verbinden die concurrenten vaak gescheiden houden:

- **Watertechniek:** Leidingwerk, filtering en zuivering.
- **Pomptechniek:** Hydraulische expertise en installatie.
- **Constructie:** Eigen werkplaats voor frames, bordessen en maatwerk staal.

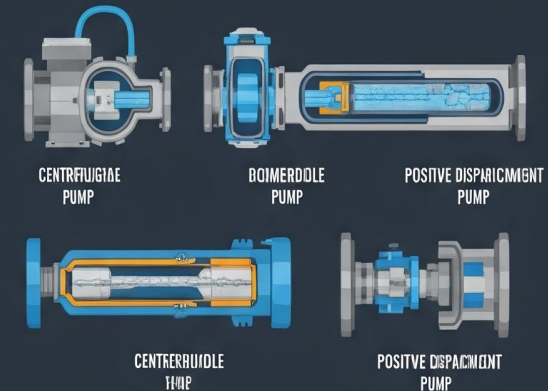
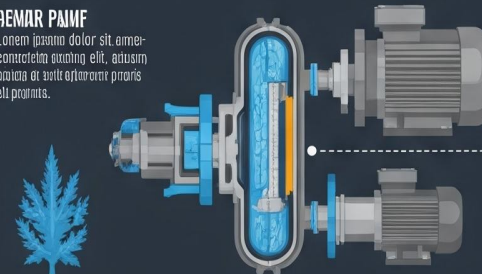
WATER TECHNOLOGY

- CLEAN PUMP
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.



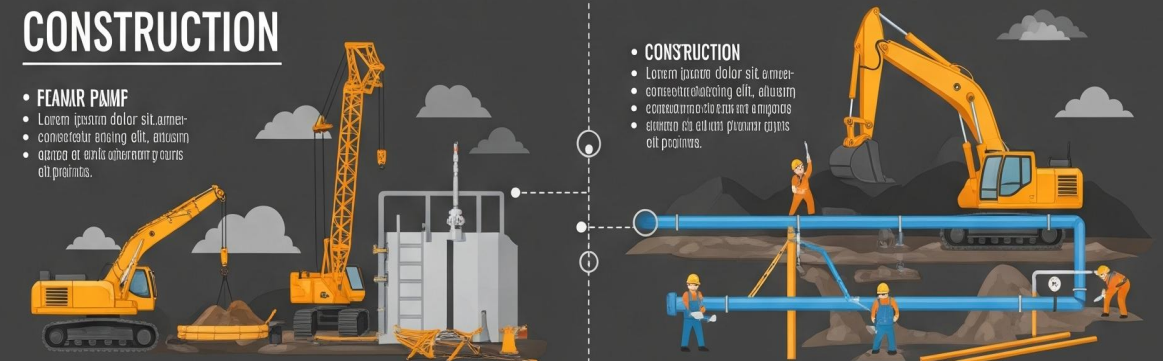
PUMP TECHNOLOGY

- BEMAR PUMP
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.



CONSTRUCTION

- BEMAR PUMP
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.



Unieke Kracht: Eisele Dealer



Kwaliteit als Wapen

Het exclusieve dealerschap van **Eisele** (bekend om robuuste Duitse kwaliteit) is een strategische asset.

- **Toetredingsdrempel:** Concurrenten kunnen deze specifieke kwaliteitspompen niet leveren.
- **Industriële Focus:** Ideaal voor biogasinstallaties en zware industrie waar stilstand geen optie is.
- **Marge Bescherming:** Kwaliteitsproducten beschermen tegen de pure prijzenslag van goedkope alternatieven.



De Beurs

RMV Gorinchem 2025

LogiNext Jaarbeurs 2025

Informatie verzamelen over de (potentiële) klanten, concurrentie en innovatieve ICT-technieken.

2. SWOT Analyse



Een diepgaande scan van de interne kracht en externe omgeving.

Sterktes (Intern)

- ✓ **Diepe Expertise:** 40 jaar ervaring in complexe "onoplosbare" problemen.
- ✓ **Integrale Aanpak:** Combineert staal, water en elektro in één project.
- ✓ **Eisele Status:** Exclusieve toegang tot premium pomptechnologie.
- ✓ **Flexibiliteit:** Korte lijnen maken snelle respons bij calamiteiten mogelijk.

Zwaktes (Intern)

- ❗ **Passieve Verkoop:** Afwachtende commerciële houding.
- ❗ **Digitale Onzichtbaarheid:** Website genereert weinig leads voor nieuwe markten.
- ❗ **Kennisborging:** Kritieke kennis zit bij vergrijzend personeel.
- ❗ **Admin Processen:** Trage offertes en facturatie door handwerk.

Kansen (Extern)

- ↗ **Water Circulariteit:** Industrie moet water hergebruiken (wetgeving).
- ↗ **Belgische Markt:** Nabijheid biedt kansen voor export van service en Eisele.
- ↗ **Industriële Verduurzaming:** Emissiereductie en stofbestrijding vragen om Jacotech's mix.
- ↗ **Smart Industry:** Vraag naar sensor-gestuurd onderhoud groeit.

Bedreigingen (Extern)

- ⚠ **Krimp Agro-Sector:** Minder boeren betekent minder traditionele klanten.
- ⚠ **Arbeidsschaarste:** Krappe arbeidsmarkt maakt opvolging technisch personeel lastig.
- ⚠ **Webshops:** Prijsconcurrentie op losse onderdelen is hoog.
- ⚠ **Netwerk Erosie:** Pensioen van oude contactpersonen leidt tot relatieverlies.

Confrontatiematrix (Strategisch)

AANVALLEN (GROEIEN)

Sterkte + Kans

Benut technische expertise om marktleider te worden in industriële waterrecycling. Focus op projecten waar Eisele + Constructie samenkomen.

VERDEDIGEN (BEHOUDEN)

Sterkte + Bedreiging

Gebruik flexibiliteit en service op locatie om de "koude" prijsconcurrentie van webshops af te slaan. Bied wat zij niet kunnen: installatie.

VERBETEREN (ONTWIKKELEN)

Zwakte + Kans

Start proactieve verkoop gericht op België. Verbeter de digitale zichtbaarheid van Jacotech.

TERUGTREKKEN (SANEREN)

Zwakte + Bedreiging

Stop met focus op balieverkoop van commodities. Hier wint de webshop en verliest Jacotech marge en focus.

3. Customer Journey Mapping



Van "Toevallig" naar "Doelgericht"

De huidige klantreis is gefragmenteerd en berust zwaar op geluk en oude netwerken. Om te groeien, moet Jacotech elke stap van de klantinteractie professionaliseren.



Stage 1: Awareness

Current State: Invisible

Potentiële klanten (bijv. Industriële Managers) zoeken online naar oplossingen. Jacotech is momenteel onzichtbaar buiten haar lokale, verouderde netwerk.

Strategic Goal

Ben Vindbaar. Verschuif de SEO-focus van productnamen (wat leidt tot webshops) naar oplossingsgerichte zoekwoorden, zoals "Industriële Waterrecycling Weert" of "Slurry Pomp Installatie".

Stage 2: Consideration

Current State: The "Black Box"

Zonder een bezoek ter plaatse kunnen klanten de expertise van Jacotech niet verifiëren. De website mist casestudies, waardoor klanten gedwongen zijn te vertrouwen op blind vertrouwen.

Strategic Goal

Bouw online vertrouwen op. Gebruik de nieuwe website om "Social Proof" te tonen: uitgebreide fotogalerijen van complexe industriële projecten om de capaciteit te bewijzen voor het eerste telefoontje.

Stage 3: Decision & Purchase

Current State: Friction

Offerteprocessen zijn handmatig en traag. High-end industriële klanten verwachten professionele, gedigitaliseerde voorstellen.

Strategic Goal

Professionaliseren. Implementeer een gestroomlijnd offertesysteem. Snelheid is een belangrijk onderscheidend vermogen ten opzichte van grote, bureaucratische concurrenten.

Stage 4: Service & Execution

Current State: Reactive

De uitvoering is technisch sterk, maar vaak geïmproviseerd. Technici lossen problemen ter plaatse op, wat loyaliteit opbouwt, maar inefficiënt is.

Strategic Goal

Proactieve Service. Gebruik data om te anticiperen op onderhoud. Wacht niet op een storing; bel de klant om preventieve controles in te plannen.

Stage 5: Loyalty & Advocacy

Current State: Passive

Klanten blijven omdat de 'pomp' werkt, maar ze worden niet actief beheerd. Er is geen verwijzingsprogramma of gestructureerd accountmanagement.

Strategic Goal

Actief Beheer. Maak van tevreden klanten ambassadeurs. Implementeer regelmatige check-ins en vraag om verwijzingen in de industriële sector.

4. Doelgroepsegmentatie



Wie zijn onze ideale klanten en wat drijft hen?

Persona 1: Proces Piet



De Industriële Manager

Wie is hij? Plant Manager bij een steenfabriek of betoncentrale.

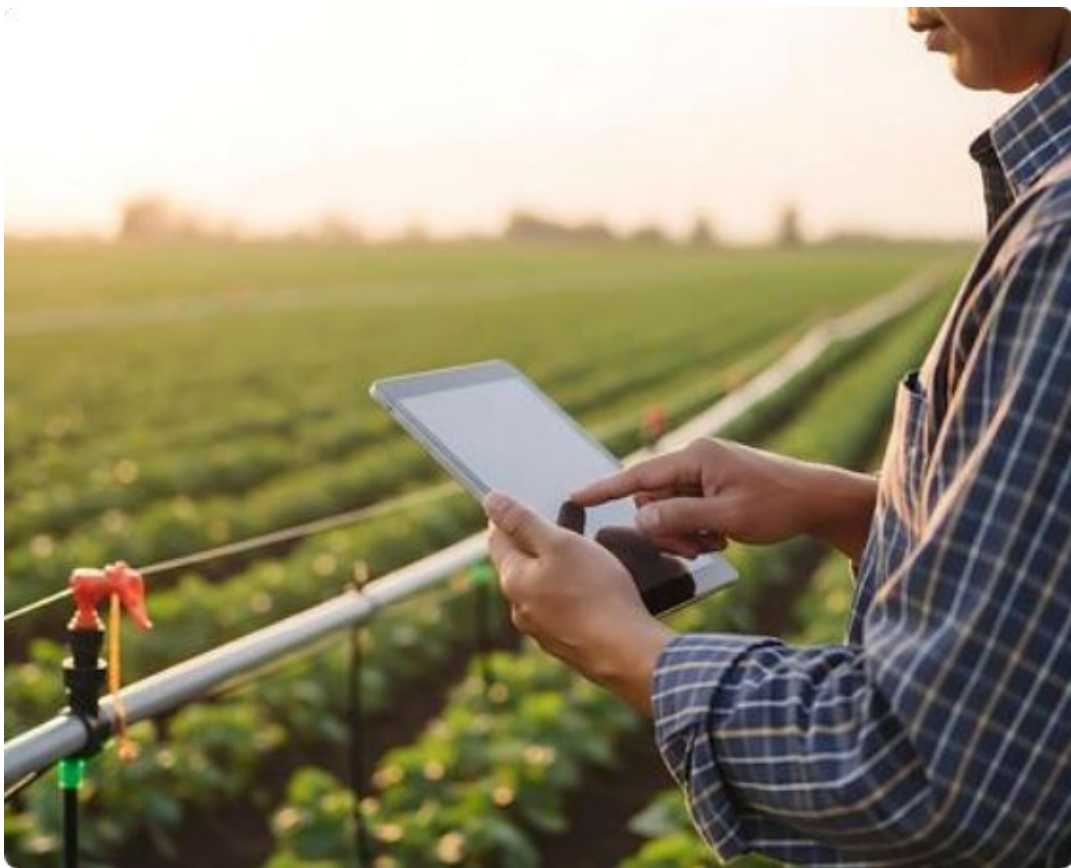
Doel: Continuïteit. Hij haat stilstand en ongeplande downtime.

Pijnpunt: Hij wil niet drie verschillende partijen (staal, pomp, leiding) coördineren. Dat kost tijd en geeft gedoe.

Jacotech Pitch: "Wij zijn jouw multidisciplinaire probleemoplosser. Wij regelen alles van A tot Z, zodat jij je op productie kunt richten."



Persona 2: Boer Bart



De Moderne Agrariër

Wie is hij? Jonge opvolger, tech-savvy, investeert om te overleven.

Doel: Automatisering en compliance (stikstof/milieu).

Pijnpunt: Onzekerheid over regelgeving. Hij wil investeringen die gegarandeerd rendement opleveren.

Jacotech Pitch: "Eisele pompen zijn gebouwd voor de toekomst. Robuuste kwaliteit die jouw bedrijfsvoering jarenlang probleemloos ondersteunt."

Persona 3: Victor de villabezitter



De vermogende particulier

Wie is hij? Vermogende particulier met groot landgoed.

Doel: Een perfecte tuin zonder moeite. Esthetiek en gemak staan voorop.

Pijnpunt: Lelijke slangen, lawaaiige pompen, en 'klusjesmannen' die afspraken niet nakomen.

Jacotech Pitch: "Onzichtbare perfectie. Wij installeren fluisterstille, volledig automatische systemen die uw tuin in topconditie houden."



5. Concurrentielandschap



Wie zijn onze concurrenten?

1. Dreiging van Nieuwe Toetreders

Matig tot Laag

Hoge Drempels voor Totaalpakket: Het repliceren van de combinatie *zware constructie + pompdealerschap + kennis* vereist veel kapitaal en expertise.

Risico in het Laagsegment: ZZP'ers kunnen makkelijk toetreden in de simpele irrigatiemarkt, maar missen slagkracht voor complexe projecten.

Conclusie: Jacotech is veilig in het hogere segment, maar kwetsbaar voor versnippering aan de onderkant.

2. Macht van Leveranciers

Matig

Strategische Afhankelijkheid: Sterke afhankelijkheid van Eisele (pompen) is een risico als dealerrechten wijzigen.

Commodity Prijzen: Geen invloed op wereldwijde staal- en PVC-prijzen; prijsstijgingen moeten worden doorberekend.

Conclusie: Het behouden van het exclusieve partnerschap met Eisele is cruciaal.

3. Macht van Afnemers

Hoog

Transparantie: Klanten zijn beter geïnformeerd en vergelijken prijzen van componenten eenvoudig online.

Alternatieven: Voor standaardklussen heeft de klant veel keuze; voor complexe maatwerkklassen weinig.

Conclusie: Om de macht van de klant te breken, moet Jacotech focussen op projecten waar *expertise* de schaarse factor is, niet het product

4. Dreiging van Substituten

Hoog (Retail) vs. Laag (Projecten)

Winkelmodel staat onder druk: Webshops zijn een direct, goedkoper substituuut voor de balieverkoop.

Onvervangbare Service: Er is geen digitaal substituuut voor fysieke installatie, lassen en probleemoplossing op locatie.

Conclusie: Verschuif het verdienmodel van "dozen schuiven" naar "geïntegreerde systemen leveren".

5. Rivaliteit Bestaande Concurrenten

Matig

Regionale Sfeer: Concurrentie is gebaseerd op relaties en vertrouwen, niet op moordende prijzenoorlogen.

Differentiatie: Jacotech bezet een unieke "hybride" positie tussen specialisten in; directe concurrentie op het *totaalpakket* is er nauwelijks.

Conclusie: Rivaliteit wordt pas een probleem als Jacotech verzuimt zijn unieke meerwaarde duidelijk te communiceren.

Concurrentiematrix

Concurrent	Primaire Focus	Sterktes	Zwaktes t.o.v. Jacotech	Digitale Aanwezigheid
Kotech (Weert)	Watertechniek	Sterk lokaal netwerk, opgericht door ex-Jacotech werknemer (kent het vak).	Kleinere reikwijdte, mist de zware constructie/staalfabricage capaciteiten van Jacotech.	Matig
Frank Custers Watertechniek	Irrigatie & Pompen	Specialiseert zich in residentiële/agri irrigatie. Wendbare kleinere speler.	Mist de industriële schaal en multidisciplinaire "turnkey" capaciteit.	Basis/Lokaal
Royal de Boer (Dealers)	Stalinrichting / Mest	Massieve merkherkenning, uitgebreide stalconcepten, sterke R&D.	Focust op "binnen de stal" (standaard systemen). Minder flexibel voor maatwerk industriële/hybride projecten.	Sterk/Professioneel
Lokale Staalconstructiebedrijven (bijv. Willems - hoewel ook een klant)	Staalconstructie	Hoge capaciteit, gespecialiseerde machines (lasers, buigen).	Missen vaak de hydraulische/pomp expertise om geïntegreerde vloeistofsystemen te leveren.	Hoog/Professioneel
Online Webshops (bijv. PVC-handel, Pomp shops)	Commodity Onderdelen	Onverslaanbare prijs, 24/7 bestellen, snelle levering.	Geen service, geen installatie, geen probleemoplossing. "Je koopt wat je klikt."	Zeer Sterk (SEO/Ads)

6. MOGELIJKE INTERVENTIES

De weg naar groei in 2025-2026.

1. De Technische Integrator

2. Digitale Professionalisering

3. Actieve Verkoop

4. Kennisborging

Interventie 1: De Integrator



Herpositionering

Stop met het communiceren van losse diensten.

Jacotech is de partij die het complete plaatje levert.

- Focus marketing op projecten die minstens 2 disciplines combineren.
- Target "Proces Piet" (Industrie Manager) die ontzorging zoekt.



Interventie 2: Digitale Professionalisering



Visuele Website

Een portfolio-site met grote foto's.
Bewijs dat Jacotech
industrie-waardig is.



Oplossings-SEO

Ranken op "Waterzuivering
Industrie" in plaats van "Pomp
kopen".



Marketing Campagne

Gerichte content naar facility
managers in Limburg/Brabant.

Interventie 3: Actieve Verkoop

Het "Regendag Protocol"

Technisch personeel belt proactief bestaande klanten tijdens rustige momenten. *"Uw installatie is 3 jaar oud, tijd voor een check?"* Dit genereert werk en verhoogt klantbinding.

CRM Consolidatie

Vervang het snel noteren van berekeningen en orders op papier en vervang alle kladberekeningen met een digitaal systeem

Interventie 4: Kennisborging



Toekomstbestendig Team

Het vertrek van senioren is het grootste risico.

- **Meester-Gezel:** Koppel juniors structureel aan experts.
- **Video Documentatie:** Film unieke procedures en installaties.
- **Digitalisering:** Haal kennis uit de hoofden, stop het in het systeem.

Verwachte Impact

Omzetgroei

Door focus op hoogwaardige projecten en België stijgt de gemiddelde orderwaarde.

Marge Verbetering

Minder verlieslatende balieverkoop, meer winstgevende uren in projecten.

Waardebehoud

Het borgen van kennis en klantenbestand verhoogt de bedrijfswaarde op lange termijn.



Conclusie

Jacotech beschikt over de benodigde expertise, gekwalificeerde medewerkers en hoogwaardige producten om succesvol te zijn. Door nu te kiezen voor een proactieve en integrale strategie kan het bedrijf zich ontwikkelen van een lokale aanbieder tot de leidende regionale speler in industriële watertechnologie.

.

Vragen?

Bedankt voor uw aandacht.

Jacotech B.V. | Weert