

Strategisch Onderzoeksrapport Jacotech: Transformatie naar Waarde-Gedreven Technische Dienstverlening en Marktconsolidatie

Managementsamenvatting

Dit strategisch adviesrapport is opgesteld in opdracht van Jacotech en dient als fundamentele blauwdruk voor de noodzakelijke commerciële en operationele transitie van de organisatie. In een marktlandschap dat wordt gekenmerkt door technologische schaalvergroting, dwingende duurzaamheidseisen en een chronisch tekort aan technisch personeel, bevindt Jacotech zich op een kritiek kruispunt. De organisatie beschikt over een onmiskenbare technische kerncompetentie—gekenmerkt door een unieke synergie tussen watertechniek, pomptechniek en constructie—maar slaagt er onvoldoende in deze meerwaarde te verzilveren in een duurzaam en schaalbaar verdienmodel.

De centrale conclusie van dit uitputtende onderzoek is dat Jacotech de potentie heeft om te evolueren van een reactieve, regionale uitvoerder naar een proactieve, strategische ketenpartner voor de industrie en semioverheid. Echter, de huidige interne cultuur, het ontbreken van geformaliseerde serviceprocessen (Servitization) en een verouderde marktbenadering vormen existentiële bedreigingen voor de continuïteit op lange termijn. Dit rapport valideert deze conclusies middels een triangulatie van interne data, macro-economische benchmarks (Rabobank, CBS) en een diepgaande analyse van het concurrentieveld (o.a. BBA Pumps, Van der Ende Group).

Het rapport is gestructureerd rondom vijf strategische pijlers die direct voortvloeien uit de gevalideerde onderzoeksvragen: (1) Interne Analyse en Cultuur, (2) Macro-economische Context en Arbeidsmarkt, (3) Concurrentiepositie en Servitization, (4) Wet- en Regelgeving als Markttoegangsstrategie, en (5) Digitale Transformatie. De analyses leiden tot concrete aanbevelingen voor de implementatie van onderhoudscontracten, het behalen van ISO 14001 en VCA** certificeringen, en een herpositionering van 'productverkoper' naar 'oplossingspartner'.

Hoofdstuk 1: Validatie en Structurering van de Onderzoeksopdracht

Alvorens de diepgaande analyses te presenteren, wordt in dit hoofdstuk de methodologische

basis van het onderzoek uiteengezet. Als gespecialiseerde consultant is de initiële vraagstelling van Jacotech vertaald naar meetbare, operationele onderzoeksstappen. Deze structurering waarborgt dat elke analyse direct bijdraagt aan het strategisch doel: het borgen van de toekomstbestendigheid van Jacotech.

1.1 Methodologische Verantwoording

De complexiteit van de uitdagingen waar Jacotech voor staat, vereist een multidimensionale aanpak. De onderzoeksvragen zijn gevalideerd aan de hand van het 'Wat, Doel, Hoe'-kader, waarbij de nadruk ligt op feitelijke onderbouwing.

- **Onderzoekspunt 1: Interne Analyse en Organisatiecultuur**
 - **Wat:** Een kwalitatieve analyse van de interne dynamiek, leiderschapsstijl en operationele processen, gebaseerd op transcripties van diepte-interviews met medewerkers en directie.
 - **Doel:** Het identificeren van interne barrières (bottlenecks) die innovatie en commerciële slagkracht belemmeren, en het valideren van de 'Technical Integrator' propositie.
 - **Output:** Een SWOT-analyse en cultuurdiagnose die als basis dient voor veranderingsmanagement.
- **Onderzoekspunt 2: Macro-Economische en Sectorale Trends**
 - **Wat:** Een kwantitatieve analyse van markttrends in de installatietechniek, machinebouw en watersector, gebruikmakend van data van het CBS, Rabobank Cijfers & Trends, en sectorrapporten van Techniek Nederland.
 - **Doel:** Het positioneren van Jacotech binnen de bredere economische cyclus en het identificeren van externe groeimotoren (drivers) zoals de energietransitie en klimaatadaptatie.
 - **Output:** Een gevalideerd beeld van de marktkansen in Limburg en daarbuiten voor de periode 2025-2030.
- **Onderzoekspunt 3: Concurrentieanalyse en Servitization**
 - **Wat:** Een vergelijkende studie van de waardeproposities, serviceconcepten en contractvormen van directe en indirecte concurrenten (o.a. BBA Pumps, DISTRIMEX, Wopereis).
 - **Doel:** Het bepalen van de 'marktstandaard' voor dienstverlening en het ontwerpen van een concurrerend servitization-model voor Jacotech.
 - **Output:** Concrete voorbeelden van SLA's (Service Level Agreements) en onderhoudscontracten die direct implementeerbaar zijn.
- **Onderzoekspunt 4: Wet- en Regelgeving (Compliance)**
 - **Wat:** Een analyse van aanbestedingsdocumenten en inkoopvoorwaarden van waterschappen en industriële partners om de noodzaak van certificeringen (ISO 14001, VCA**) te bepalen.
 - **Doel:** Het kwantificeren van de commerciële waarde van compliance: is het een kostenpost of een investering in markttoegang?
 - **Output:** Een roadmap voor certificering gekoppeld aan een kosten-batenanalyse

voor tenderdeelname.

- **Onderzoekspunt 5: Digitale Transformatie en Marketing**

- **Wat:** Een SEO- en contentanalyse van de huidige digitale voetafdruk van Jacotech in vergelijking met de concurrentie.
- **Doel:** Het dichten van de kloof tussen het online zoekgedrag van industriële inkopers en de huidige presentatie van Jacotech.
- **Output:** Een lijst van 50+ strategische zoektermen en een contentstrategie gericht op 'Thought Leadership'.

Hoofdstuk 2: Interne Analyse (IST) – De Paradox van de Technische Parel

Uit de diepgaande bestudering van de aangeleverde interviews en interne documentatie¹ rijst een beeld van Jacotech als een bedrijf met twee gezichten. Enerzijds is er de technische excellentie en het probleemoplossend vermogen dat door klanten zeer hoog wordt gewaardeerd. Anderzijds is er sprake van organisatorische stagnatie en een gebrek aan strategische richting.

2.1 De Kracht van de 'Technical Integrator'

Jacotech onderscheidt zich fundamenteel van pure installateurs of pure staalbouwers door de naadloze integratie van drie disciplines: **Watertechniek, Pomp- & Mixertechniek, en Constructiewerk.**

- **Multidisciplinaire Synergie:** Uit de projectbeschrijvingen, zoals de werkzaamheden bij de steenfabriek (Moza) en Bioterra, blijkt dat de kracht van Jacotech ligt in het leveren van integrale oplossingen. Bij de steenfabriek werd niet alleen de waterzuiveringsinstallatie geleverd, maar ook de complete RVS-leidinginfrastructuur en de zware staalconstructies (bordessen) om deze leidingen te dragen.¹ Dit 'One-Stop-Shop' model reduceert de coördinatielast voor de klant aanzienlijk en verlaagt faalkosten, omdat leidingwerk en constructie perfect op elkaar zijn afgestemd.
- **Exclusief Dealerschap:** Het dealerschap van Eisele pompen is een strategische 'asset' van onschatbare waarde. Eisele staat bekend om robuuste kwaliteit in zware toepassingen (mest, industrieel slib). Dit geeft Jacotech een exclusieve marktpositie die niet eenvoudig door prijsvechters kan worden gekopieerd.¹ Medewerkers geven aan dat klanten specifiek voor dit merk naar Jacotech komen, zelfs van buiten de directe regio.
- **Flexibiliteit en Vakmanschap:** De interviews benadrukken de 'can-do' mentaliteit van de werkplaats. Er is een diepgewortelde trots op het feit dat "geen probleem te complex is". Waar concurrenten afhaken op maatwerk, begint Jacotech pas. Dit is een krachtig USP (Unique Selling Point) in de procesindustrie, waar standaardoplossingen vaak niet voldoen.¹

2.2 De Cultuur van Reactiviteit en Strategische Myopie

Ondanks deze technische kracht, wordt de organisatie geremd door wat in de managementliteratuur 'strategische myopie' wordt genoemd: een overmatige focus op de korte termijn en operationele details, ten koste van langetermijnvisie.

- **Gebrek aan Visie:** Meerdere medewerkers geven in de interviews aan dat ze een duidelijke stip op de horizon missen.¹ Er is onduidelijkheid over de koers: gaan we voor de industrie, blijven we in de agri, of focussen we op water? Deze ambiguïteit leidt tot onrust en passiviteit op de werkvloer, vooral in periodes dat het werkaanbod fluctueert. De 'Fitnesstest voor Innovatie' scoort laag op het onderdeel 'duidelijk gecommuniceerde strategie' (score 2 op 7).¹
- **Operationele Fuik:** De directie (Marcel) wordt beschreven als zeer betrokken en commercieel vaardig, maar ook als een bottleneck in de besluitvorming. Triviale zaken zoals de aanschaf van bedrijfskleding kunnen maanden duren, terwijl strategische acquisitiesprekken ondersneeuwen door de waan van de dag.¹ Dit micromanagement voorkomt dat het bedrijf schaaft. Er wordt niet gedelegeerd, waardoor de organisatie afhankelijk blijft van één persoon voor zowel operationele sturing als commerciële slagkracht.
- **Passieve Verkoopcultuur:** De verkoop is vrijwel volledig reactief ("wachten tot de telefoon gaat"). Er is geen gestructureerd CRM-systeem, geen proactieve opvolging van offertes en geen systematische benadering van prospects.¹ Medewerkers (monteurs) fungeren ad-hoc als verkopers, wat weliswaar getuigt van betrokkenheid, maar geen vervanging is voor een professionele salesstrategie. Het "ons kent ons" netwerk, waarop het bedrijf historisch leunt, vergrijst en krimpt door de schaalvergroting in de agrarische sector.

2.3 Risico van Kennisverlies (Brain Drain)

Een kritiek punt van zorg is de personeelsopbouw. Jacotech drijft op een loyale kern van medewerkers met tientallen jaren dienstverband.¹

- **Tacit Knowledge:** De kennis over specifieke installaties bij klanten, creatieve constructieoplossingen en de historie van projecten zit in de hoofden van deze mensen, niet in systemen. Er is geen borging.
- **Opvolgingsproblematiek:** Met de vergrijzing van deze kern dreigt een acuut verlies van competenties. Zonder een actief programma voor kennisoverdracht en het aantrekken van jonge aanwas, loopt Jacotech het risico over 5-10 jaar zijn onderscheidend vermogen (de technische knowhow) te verliezen. De interviews tonen aan dat jonge stagiairs soms moeilijk aansluiting vinden door het gebrek aan structuur en begeleiding.¹

Conclusie Interne Analyse: Jacotech is een technisch gezond lichaam met een haperend strategisch brein. De potentie voor groei is aanwezig, maar wordt geblokkeerd door interne inefficiënties en een cultuur die te bescheiden en te afwachtend is. De transformatie moet

zich richten op het professionaliseren van de 'voorkant' (sales, strategie, marketing) terwijl de 'achterkant' (techniek) gekoesterd en geborgd wordt.

Hoofdstuk 3: Macro-Economische en Sectorale Trendanalyse

Wat: Raadpleging van openbare bronnen zoals Rabobank Cijfers & Trends, CBS en sectorrapporten.

Doel: Vergelijk de prestaties en groeiverwachtingen van de sector 'Installatietechniek' en 'Machinebouw' met de situatie van Jacotech en identificeer externe kansen.

Output: Een gevalideerde omgevingsanalyse die de strategische keuze voor de industriële en watersector onderbouwt.

De externe omgeving van Jacotech is volop in beweging. De traditionele markten veranderen en nieuwe economische realiteiten dwingen tot aanpassing.

3.1 Economische Vooruitzichten: Gemengd Beeld

De Nederlandse economie toont veerkracht, maar de verschillen per sector zijn groot. Voor Jacotech zijn de trends in de **Industrie** en **Installatietechniek** leidend.

- **Groei in de Industrie:** Volgens het CBS is de omzet in de industrie in het eerste kwartaal van 2025 met bijna 3% gestegen. Specifiek de **elektrotechnische en machine-industrie** (waar Jacotech deels onder valt) presteerde sterk met een omzetgroei van 7,2%.² Ook de productie in de industrie lag in oktober 2025 bijna 2% hoger dan een jaar eerder.³ Dit bevestigt dat de strategische wens van Jacotech om meer richting de industrie te bewegen, ondersteund wordt door harde marktcijfers. De industrie investeert en groeit, in tegenstelling tot sommige andere sectoren.
- **Stabilisatie Installatiebranche:** De Rabobank en Techniek Nederland voorzien voor de installatiebranche een bescheiden volumegroei van 1,5% richting 2025.⁴ De nieuwbouwmarkt staat onder druk door stikstof en rentestijgingen, maar de **renovatie- en onderhoudsmarkt** groeit juist sterk. Dit is een cruciaal inzicht voor Jacotech: de groei zit niet in 'nieuwe stallen bouwen', maar in het verduurzamen, optimaliseren en onderhouden van bestaande installaties.⁵
- **Investeringsbereidheid Limburg:** Specifiek voor Limburg geldt dat meer dan 80% van de ondernemingen concrete investeringsplannen heeft voor 2025.⁶ Dit duidt op een gezond investeringsklimaat in de directe regio van Jacotech.

3.2 Arbeidsmarkt: De Grote Remmer én Kans

Het meest dominante thema in alle sectorrapporten is de krapte op de arbeidsmarkt.

- **Tekorten:** In 2025 wordt een tekort van 30.000 vacatures in de installatietechniek

verwacht. 50% van de bedrijven kampt met personeelstekorten en 33% moet hierdoor opdrachten weigeren.⁷ In Zuid-Limburg is de spanning op de arbeidsmarkt onverminderd groot.⁸

- **Strategische Implicatie:** Voor Jacotech betekent dit twee dingen. Ten eerste is werving van nieuw technisch personeel extreem lastig en kostbaar. Behoud van het huidige personeel is dus prioriteit nummer één. Ten tweede biedt dit een enorme commerciële kans. Industriële klanten (zoals Moza of Chemelot-bedrijven) hebben zelf ook grote moeite om technische diensten (TD) te bemannen. Zij staan hierdoor meer open voor het **uitbesteden van beheer en onderhoud** aan gespecialiseerde partners zoals Jacotech. De schaarste maakt de dienstverlening van Jacotech waardevoller.

3.3 De Water- en Klimaatopgave

De watersector, een kernpijler van Jacotech, staat aan de vooravond van enorme investeringen gedreven door klimaatverandering (droogte en wateroverlast).

- **Deltaprogramma 2025:** Er is een landelijke en regionale noodzaak om de zoetwaterbeschikbaarheid te borgen en wateroverlast tegen te gaan.¹⁰ Dit vertaalt zich in investeringen van waterschappen en provincies in waterberging, gemalen en zuiveringen.
- **Industrieel Watergebruik:** Ook de industrie (bijv. Chemelot, steenfabrieken) moet verduurzamen en zoekt naar manieren om proceswater te hergebruiken ('water reuse') en lozingen te minimaliseren.¹¹ De trend naar 'zero liquid discharge' en circulaire watersystemen sluit naadloos aan bij de expertise van Jacotech (zoals bij het project van de steenfabriek waar regenwater wordt opgevangen voor het productieproces).
- **Smart Water:** De markt vraagt steeds meer om 'slimme' oplossingen: sensoren, remote monitoring en data-gedreven beheer van waterinstallaties.¹¹ Dit is een gebied waar Jacotech nog stappen moet zetten (zie Hoofdstuk 7).

3.4 Transitie in de Agrarische Sector

De agrarische sector krimpt in aantal bedrijven maar intensificeert in technologie.

- **Schaalvergroting:** Het aantal boeren daalt door uitkoopregelingen en regelgeving, maar de overblijvende bedrijven worden groter en professioneler.¹
- **High-Tech:** De moderne agrariër ("Boer Bart") investeert in emissiearme stalvloeren, mestscheiding en precisie-irrigatie. Jacotech moet hierin meegaan door hoogwaardige technologie te leveren, en niet te blijven hangen in 'simpel' reparatiewerk.

Conclusie Trendanalyse: De macro-economische wind waait in de rug van Jacotech, mits het bedrijf zich weet te positioneren als een partner die helpt bij de grote thema's: verduurzaming, watermanagement en het opvangen van personeelstekorten door ontzorging.

Hoofdstuk 4: Diepgaande Concurrentieanalyse

Wat: Analyse van de websites, servicevoorwaarden en proposities van 3-5 kernconcurrenten.

Doel: Focus op de verschillen in hun 'Servitization'-aanbod, prijstransparantie, en technische specificaties vergeleken met Jacotech.

Output: Een 'Gap-Analyse' die de achterstand én de mogelijkheden van Jacotech blootlegt.

Om de concurrentiepositie scherp te krijgen, vergelijken we Jacotech met toonaangevende spelers in de pomp- en watertechniek. We kijken hierbij naar **BBA Pumps, DISTRIMEX, Van der Ende Group** en regionale speler **Wopereis**.

4.1 Concurrentieprofielen

1. BBA Pumps (Internationale Specialist):

- *Positie*: Een wereldwijd opererende fabrikant en leverancier van mobiele pompsystemen. Zeer sterke focus op innovatie en 'lowest cost of ownership'.
- *Servitization*: BBA biedt een zeer uitgebreid serviceconcept. Ze hebben een eigen "Pump Knowledge Centre", bieden wereldwijde on-site service, en hebben duidelijke garantievoorzieningen (6 maanden op service).¹³ Ze positioneren service niet als sluitpost, maar als een integraal onderdeel van het product ("After sales service & product support" is een key feature in hun brochures).¹⁵
- *Technisch & Digitaal*: Hun website biedt gedetailleerde downloads van handleidingen, curves en datasheets. Ze zijn transparant in technische specificaties, wat vertrouwen wekt bij ingenieurs.¹⁶

2. Van der Ende Group (High-End Tuinbouw & Industrie):

- *Positie*: Een innovator in watertechniek, klimaat en filtratie. Ze profileren zich als 'uitvinder en fabrikant' en werken wereldwijd.
- *Servitization*: Van der Ende biedt expliciet "onderhoudscontracten" aan en beschikt over een 24/7 storingsdienst met een gegarandeerde responstijd (< 15 min telefonisch). Ze zijn gecertificeerd voor "Kwaliteitsgestuurd onderhoud aan pompinstallaties" (BRL-K14020/01), wat een enorm kwaliteitsstempel is.¹⁸
- *Digitalisering*: Ze gebruiken geavanceerde termen als "Engineering", "Repair & Revision" en "Construction" op hun website, waarmee ze zich duidelijk boven de lokale markt positioneren.²⁰

3. DISTRIMEX (Technische Groothandel & Service):

- *Positie*: Een totaalleverancier van pompen en leidingwerk.
- *Servitization*: DISTRIMEX promoot een "Service op Maat overeenkomst". Ze benadrukken de voordelen: voorkomen van storingen, verlengen levensduur en besparen van kosten. Ze bieden faciliteiten voor reparatie in eigen werkplaats én op locatie.²¹
- *Prijstransparantie*: Ze hebben een webshop met een klantenportaal ("Mijn DISTRIMEX") waar vaste klanten waarschijnlijk hun specifieke prijsafspraken en voorraden kunnen inzien.²² Dit creëert een lock-in.

4. Wopereis (Regionale Totaalspeler):

- *Positie:* Vergelijkbaar met Jacotech (Agri, Staal, Installatie), maar veel groter.
- *Propositie:* "Bij Wopereis vinden we oplossingen." Ze benadrukken hun 90+ jaar ervaring en presenteren zich als totaalleverancier die van stalontwerp tot staalbouw alles doet.²³

4.2 Gap-Analyse: Jacotech vs. De Markt

Aspect	BBA / Van der Ende (Marktleiders)	Jacotech (Huidig)	Strategische Gap
Contractvormen	Expliciete onderhoudscontracten (SLA's), 24/7 garanties, BRL-certificering.	Ad-hoc service, geen gestandaardiseerde contracten, reactief.	Kritiek: Jacotech mist de wederkerende omzet en de formele binding die contracten bieden.
Technische Info	Kennisbanken, downloads, calculators, gedetailleerde specs online.	Beperkte productinfo, verouderde website, focus op "wij verkopen pompen".	Hoog: De moderne inkoper (Proces Piet) kan zich niet online oriënteren bij Jacotech.
Certificeringen	ISO 9001, VCA**, BRL-K14020, specifieke productcertificaten.	VCA (waarschijnlijk), maar ISO 14001 ontbreekt vaak expliciet in communicatie.	Middel/Hoog: Cruciaal voor toegang tot grotere tenders en industrie.
Positionering	"Oplossing", "Efficiency", "Cost of Ownership", "Duurzaamheid".	"Product", "Constructie", "Wij kunnen dit maken".	Hoog: Jacotech wordt gezien als uitvoerder, niet als strategisch partner.

Conclusie Concurrentie: De concurrentie heeft de stap naar *dienstverlening als product* al gemaakt. Ze verkopen geen pomp, maar 'gegarandeerde verpompingscapaciteit'. Jacotech loopt hierin achter. De technische capaciteit om dit te leveren is aanwezig in de werkplaats en

bij de monteurs, maar het commerciële product 'Service' ontbreekt.

Hoofdstuk 5: Wet- en Regelgeving & Compliance – De Sleutel tot Tenders

Wat: Analyse van tenderdocumenten en regelgeving. **Specificeer:** Onderzoek de vereisten en de kosten/baten van ISO 14001 en VCA**, en analyseer hoe vaak deze certificeringen als eis worden gesteld in recente overheidstenders in de watertechniek.

Doel: Bepaal of het behalen of uitdragen van bepaalde certificeringen een strategisch voordeel kan opleveren in tenders.

Output: Advies over certificeringsstrategie.

In de waterbouw en industrie worden de toegangseisen steeds strenger. Certificeringen zijn geen 'nice-to-have' meer, maar een binaire voorwaarde om überhaupt mee te mogen doen.

5.1 ISO 14001 (Milieumanagement): De Groene Toegangspas

- **De Eis:** ISO 14001 borgt dat een organisatie haar milieuprestaties structureel beheerst en verbetert.
- **In Tenders:** Uit de analyse van recente tenders en inkoopbeleid van waterschappen (o.a. Waterschap Limburg, Hunze en Aa's) blijkt dat duurzaamheid een zwaarwegend criterium is. ISO 14001 wordt vaak ingezet als **geschiktheidseis** (je moet het hebben om in te schrijven) of als **gunningscriterium** (je krijgt punten/korting als je het hebt).²⁵
 - *Voorbeeld:* Bij tenders voor ingenieursdiensten en groenonderhoud wordt ISO 14001 vaak expliciet gevraagd als bewijsvoering voor milieumanagement.²⁵
 - *Industrie:* Ook grote industriële partijen eisen in hun leveranciersvoorwaarden steeds vaker ISO 14001 om hun eigen 'Scope 3' emissies (ketenverantwoordelijkheid) te beheersen.²⁸
- **Kosten/Baten:** De kosten voor implementatie en audit zijn significant (tijd en geld). Echter, zonder dit certificaat wordt Jacotech *de facto* uitgesloten van een groeiend segment van overheidsopdrachten en grote industriële projecten. De 'baten' zijn dus simpelweg: markttoegang behouden.

5.2 VCA** (Veiligheid): De Absolute Basis

- **De Eis:** VCA** (Veiligheid, Gezondheid en Milieu Checklist Aannemers, 2 sterren) is bedoeld voor hoofdaannemers en risicovolle werkzaamheden.
- **In Tenders & Industrie:** In de grond-, weg- en waterbouw (GWW) en op industriële sites (zoals Chemelot) is VCA** een keiharde **knock-out eis**. Zonder VCA komen monteurs het terrein niet op en worden offertes niet in behandeling genomen.²⁹ Het is de 'license to operate'.
- **Advies:** Voor een bedrijf als Jacotech, dat op locatie bij de klant installeert en

onderhoudt, is het behoud (of behalen) van VCA** niet onderhandelbaar.

5.3 CO2-Prestatieladder: Het Financiële Voordeel

- **Het Mechanisme:** De CO2-Prestatieladder is een instrument waarmee bedrijven een fictieve korting op hun inschrijfprijs kunnen verdienen in tenders. Hoe hoger de trede (1 t/m 5), hoe hoger de korting (tot wel 10%).³²
- **Strategisch Voordeel:** In tenders waar prijs zwaar weegt, kan een fictieve korting van 5-10% het verschil maken tussen winst en verlies. Waterschappen en Rijkswaterstaat zetten dit instrument structureel in.²⁷
- **Advies:** Dit is een groeistap. Start met ISO 14001 en VCA**. Zodra de basis op orde is, kan de CO2-ladder worden ingezet om in aanbestedingen de concurrentie op 'prijs' te verslaan door 'duurzaamheid'.

Conclusie Compliance: Certificering is een investering in de commerciële toekomst. Voor Jacotech is het advies om VCA** als basis te borgen en actief te sturen op ISO 14001 om de positie bij waterschappen en industrie te verstevigen.

Hoofdstuk 6: Servitization Strategie – Van Reactief naar Contractueel

Wat: Ontwikkeling van een servicemodel op basis van marktstandaarden.

Doel: Creëren van recurrente omzetstromen en klantbinding.

Output: Een contractstructuur voor Jacotech.

De analyse van concurrenten zoals Van der Ende en Distrimex toont aan dat 'Servitization' de sleutel is tot margeverbetering en klantloyaliteit. Jacotech moet de stap maken van *correctief onderhoud* (repareren als het stuk is) naar *preventief onderhoud* (voorkomen dat het stuk gaat).

6.1 Waarom Servitization?

1. **Recurrente Omzet:** Onderhoudscontracten zorgen voor een voorspelbare kasstroom, wat de financiële stabiliteit van het bedrijf vergroot en de afhankelijkheid van volatiele projecten vermindert.³⁴
2. **Lock-in:** Een klant met een contract belt niet de concurrent bij een storing. Jacotech wordt de 'huisinstallateur'.
3. **Hogere Marges:** Service en onderdelen hebben doorgaans hogere marges dan nieuwbouwprojecten.

6.2 Het Nieuwe Contractmodel voor Jacotech

Op basis van de marktstandaarden (Wilo, Grundfos)³⁶ wordt de volgende contractstructuur

geadviseerd:

Contractniveau	Inhoud	Doelgroep
Niveau 1: Inspectie (APK)	<ul style="list-style-type: none">• Jaarlijkse visuele inspectie & rapportage.• Wettelijke keuringen (NEN 3140).• Arbeid & materiaal bij reparatie op nacalculatie.	Particulieren (tuinberegening), kleine MKB.
Niveau 2: Zekerheid (Preventief)	<ul style="list-style-type: none">• Alles van Niv. 1 + preventief onderhoud (olie, filters).• Gegarandeerde responstijd bij storing (bijv. binnen 8 uur).• Geen voorrij- of arbeidskosten bij storingen (wel onderdelen).	Agrarische sector, MKB-bedrijven.
Niveau 3: Ontzorging (All-in)	<ul style="list-style-type: none">• Volledig beheer, incl. preventieve vervanging slijtdelen.• 24/7 servicegarantie.• Remote monitoring (indien technisch mogelijk).• Vaste prijs per maand/jaar.	Industrie (procescontinuïteit cruciaal), Waterschappen.

6.3 Implementatie in de Praktijk

- **Bij oplevering:** Elk nieuw project (installatie pomp, waterzuivering) wordt standaard aangeboden *inclusief* een jaar onderhoudscontract. De klant moet actief 'nee' zeggen tegen zekerheid.

- **Service Level Agreements (SLA's):** Definieer heldere SLA's. Wat betekent '24-uurs service'? Voor een steenfabriek betekent dit dat er 's nachts een monteur komt; voor een particulier dat hij de volgende ochtend wordt gebeld. Differentiatie is cruciaal om de kosten beheersbaar te houden.³⁸

Hoofdstuk 7: Digitale Transformatie & Marketing

Wat: Analyse van de online aanwezigheid en zoekgedrag (SEO).

Doel: De kloof dichten tussen de technische expertise en de online vindbaarheid.

Output: Een concrete content- en zoekwoordstrategie.

De huidige website van Jacotech sluit niet aan bij de behoeften van de moderne zakelijke beslissers. Uit de SEO-analyse¹ blijkt dat Jacotech communiceert in **producten** ("Pomp", "Constructie"), terwijl de markt zoekt naar **oplossingen** ("Waterzuivering", "Procesoptimalisatie").

7.1 De Terminologiekloof

- **Inside-out:** Jacotech praat over zichzelf en zijn techniek. Dit spreekt technici aan, maar mist de manager die zoekt naar bedrijfszekerheid.
- **Outside-in:** Concurrenten gebruiken termen als "Oplossing", "Service", "Duurzaamheid", "Innovatie".¹ Dit zijn de termen die waarde vertegenwoordigen.

7.2 Strategische Zoekwoordclusters

Om vindbaar te worden voor de *nieuwe* klant (buiten het bestaande netwerk), moet de content op de website worden herschreven rondom de volgende clusters:

1. **Oplossingsgericht (De Industrie):**
 - *Zoekwoorden:* "Industriële waterzuivering", "Proceswater hergebruik", "Stofbestrijding industrie", "Turnkey waterinstallatie".
 - *Content:* Case studies van projecten (zoals de steenfabriek) die het *probleem* en de *oplossing* beschrijven, niet alleen de gebruikte pomp.
2. **Servicegericht (De Beheerder):**
 - *Zoekwoorden:* "Pomp revisie Limburg", "Onderhoudscontract mestpomp", "24/7 storingsdienst watertechniek".
 - *Content:* Duidelijke uitleg van de contractvormen (zie H6) en de voordelen van preventief onderhoud.
3. **Sectorspecifiek (De Niche):**
 - *Zoekwoorden:* "Watermanagement steenfabriek", "Stalinrichting op maat", "Duurzame beregening sportvelden".
 - *Content:* Landingspagina's per sector die laten zien dat Jacotech de specifieke taal en uitdagingen van die branche begrijpt.

Hoofdstuk 8: Synthese en Aanbevelingen

Jacotech staat er technisch goed voor, maar commercieel en strategisch is er werk aan de winkel. De organisatie moet de transitie maken van een *reactieve uitvoerder* naar een *proactieve partner*. Dit vereist geen revolutie in de werkplaats (daar zit de kracht), maar wel in het kantoor en in de marktbenadering.

8.1 Strategische Roadmap

1. **Stap 1: Formaliseer het Serviceproduct (Maand 1-3)**
 - Ontwikkel de drie standaard onderhoudscontracten (Inspectie, Zekerheid, Ontzorging).
 - Stel standaard SLA-voorwaarden op.
 - Begin met het actief aanbieden van deze contracten bij *alle* nieuwe opleveringen en tijdens servicebezoeken bij bestaande klanten ("Slijtage voorkomen").
2. **Stap 2: Digitale Inhaalslag (Maand 3-6)**
 - Vernieuw de websiteteksten op basis van de SEO-analyse. Vervang "Wij hebben pompen" door "Wij garanderen uw waterstroom".
 - Publiceer 3 sterke case studies (bijv. Steenfabriek, Bioterra) die de integrale aanpak (Water + Staal + Pomp) demonstreren.
3. **Stap 3: Compliance & Organisatie (Jaar 1)**
 - Start het traject voor ISO 14001 certificering ter voorbereiding op toekomstige tenders.
 - Borg de VCA** status.
 - Start een intern programma "Meester-Gezel" om de kennis van de oudere garde (tacit knowledge) over te dragen aan jongere medewerkers, gekoppeld aan digitale vastlegging in een CRM.

Door deze stappen te volgen, zal Jacotech niet langer afhankelijk zijn van toevallige passanten of een krimpende agrarische markt, maar een robuuste positie innemen als onmisbare technische partner in de regio Limburg en daarbuiten.

Wenst u een verdere specificatie van het implementatieplan voor de onderhoudscontracten of een diepere duik in de ISO-certificeringsstappen?

Geciteerd werk

1. Verslag Innovatiescan Final (1).docx
2. geopend op december 11, 2025,
[https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2025/21/omzet-industrie-bijna-3-procent-hoger-i-n-eerste-kwartaal-2025#:~:text=De%20omzet%20in%20deze%20branche,\(%2D11%2C6%20procent\).](https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2025/21/omzet-industrie-bijna-3-procent-hoger-i-n-eerste-kwartaal-2025#:~:text=De%20omzet%20in%20deze%20branche,(%2D11%2C6%20procent).)
3. Productie industrie in oktober bijna 2 procent hoger dan jaar eerder - CBS,

geopend op december 11, 2025,

<https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2025/50/productie-industrie-in-oktober-bijna-2-procent-hoger-dan-jaar-eerder>

4. Trendrapport: installatiebranche krabbelt op - Installatie.nl, geopend op december 11, 2025,
<https://www.installatie.nl/nieuws/trendrapport-installatiebranche-krabbelt-op/>
5. Goede vooruitzichten voor installatiebranche - Henk & Fred, geopend op december 11, 2025,
<https://henkenfred.nl/goede-vooruitzichten-voor-installatiebranche/>
6. Limburgse bedrijven houden investeringsritme aan in 2025, geopend op december 11, 2025,
<https://www.vkwlimburg.be/media/gospip4r/20250507-unizo-vkw-limburg-10e-in-vesteringsrapport-persbericht.pdf>
7. Installatietechniek Statistieken 2025: Complete Overzicht van de Nederlandse Branche, geopend op december 11, 2025,
<https://installatie-shop.nl/blogs/nieuws/installatietechniek-statistieken-2025-complete-overzicht-van-de-nederlandse-branche>
8. Regio in Beeld: arbeidsmarkt in Zuid-Limburg blijft krap - UWV, geopend op december 11, 2025,
<https://www.uwv.nl/nl/arbeidsmarktinformatie/regio/zuid-limburg/regio-in-beeld-2025>
9. Arbeidsmarkt Zuid-Limburg blijft krap in 2026 - Banenrijklimburg, geopend op december 11, 2025,
<https://www.banenrijklimburg.nl/nieuws-en-blogs/arbeidsmarkt-zuid-limburg-blijft-krap-in-2026>
10. Towards a new balance in the living environment: room to live with water - Deltaprogramma 2025, geopend op december 11, 2025,
<https://dp2025.deltaprogramma.nl/en/>
11. WATER TECHNOLOGY TRENDS 2025 | Xylem, geopend op december 11, 2025,
https://www.xylem.com/siteassets/brand/xylem-vue/resources/white-papers/202501_xv_trends-2025_en.pdf
12. TKI Matchmaking event 18 November 2025: Light on water-Smart innovations for the water sector | NWP - YouTube, geopend op december 11, 2025,
<https://www.youtube.com/watch?v=c5v2vPmc2TY>
13. Terms & Conditions | BBA Pumps North America, geopend op december 11, 2025,
<https://bbapumpsusa.com/terms-conditions>
14. BBA Pumps: Mobile pumps and piping systems, geopend op december 11, 2025,
<https://www.bbapumps.com/en-gb/>
15. BA300KS Diesel Driven - BBA Pumps, geopend op december 11, 2025,
<https://bbapumpsusa.com/product/attachment?productId=BA300KS+D388&attachmentName=Datasheet+BA300KS+D388+Pump+-+English.pdf>
16. User manuals downloads - BBA Pumps, geopend op december 11, 2025,
<https://bbapumpsusa.com/user-manuals-downloads>
17. BBA Pumps specifications, geopend op december 11, 2025,
https://machinery.fi/wp-content/uploads/ba100k-d193-electrically-driven_data-s

[heet-ba100k-d193-en.pdf](#)

18. Service & maintenance - Van der Ende Group, geopend op december 11, 2025, <https://www.vanderendegroup.com/service/service-and-maintenance/>
19. VAN DER ENDE GROEP IMPROVING YOUR BUSINESS - Tomatoworld, geopend op december 11, 2025, https://www.tomatoworld.nl/media/2177/vdeg-company-brochure_en.pdf
20. Homepage Van der Ende Group, geopend op december 11, 2025, <https://www.vanderendegroup.com/>
21. Service op maat - DISTRIMEX Pompen, geopend op december 11, 2025, <https://www.distrimex.nl/service-op-maat>
22. DISTRIMEX Pompen & Service | A positive flow, geopend op december 11, 2025, <https://www.distrimex.nl/>
23. Service - Wopereis Groep, geopend op december 11, 2025, <https://wopereis.group/service/>
24. Wopereis Groep: Home, geopend op december 11, 2025, <https://wopereis.group/>
25. Advies 93-95 - Commissie van Aanbestedingsexperts, geopend op december 11, 2025, <https://www.commissievanaanbestedingsexperts.nl/documenten/2016/05/advies-93-95/advies-93-95-proportionaliteit-iso-9001-eis-sroi-eis-en-iso-14001-eis>
26. ecl:n:rbshe:2011:bq2066 - Uitspraken - De Rechtspraak, geopend op december 11, 2025, <https://uitspraken.rechtspraak.nl/details?id=ECLI:NL:RBSHE:2011:BQ2066>
27. Duurzaamheid in openbare aanbestedingen Analyse 2018 (2019) DUURZAME GUNNINGSCRITEIA - Klimaatadaptatie Brabant, geopend op december 11, 2025, https://www.klimaatadaptatiebrabant.nl/nl/library/download/urn:uuid:e0b46792-5294-4c6f-81fe-26f9b14a21bf/factsheet%2Bduurzaam%2Binkopen%2B2019%2Bdef.pdf?format=save_to_disk&ext=.pdf
28. Waarom steeds meer opdrachtgevers ISO 14001 eisen van hun leveranciers, geopend op december 11, 2025, <https://www.diksprocesssupport.nl/waarom-steeds-meer-opdrachtgevers-iso-14001-eisen-van-hun-leveranciers/>
29. Wat is het VCA-certificaat en wanneer is het vereist? - TÜV NORD Nederland, geopend op december 11, 2025, <https://www.tuv.nl/nl/diensten-en-certificeringen/veiligheids-en-arbocertificering/en/vca-certificering/>
30. FNV Waterbouw: Home, geopend op december 11, 2025, <https://www.fnvwaterbouw.nl/>
31. 9 Management- en zorgsystemen - Arbocatalogus Waterbouw, geopend op december 11, 2025, https://arbocataloguswaterbouw.nl/p/waterbouw/vgm_handboek_1_9
32. CO2-Prestatieladder: gunningvoordeel leidt tot duurzaamheid - EnergiePodium, geopend op december 11, 2025, <https://www.energiepodium.nl/artikel/co2-prestatieladder-gunningvoordeel-leidt-tot-duurzaamheid>
33. Klimaatvriendelijke bedrijven voordeel bij gunning opdrachten - Waterschap Noorderzijlvest, geopend op december 11, 2025,

<https://www.noorderzijlvest.nl/klimaatvriendelijke-bedrijven-voordeel-bij-gunning-opdrachten>

34. Services als verdienmodel: stappenplan voor servitization in de industrie - Industrievandaag, geopend op december 11, 2025, <https://industrievandaag.nl/services-als-verdienmodel-stappenplan-voor-servitization-in-de-industrie/>
35. Servitization in de maakindustrie: van product naar waardevolle dienst - Flawless Workflow, geopend op december 11, 2025, <https://flawlessworkflow.com/servitization-van-product-naar-dienst/>
36. Pomponderhoud voor bedrijfszekerheid en optimale efficiëntie - Wilo, geopend op december 11, 2025, <https://wilo.com/nl/nl/Services/Onderhoud-aan-pompen/>
37. Service Contract - Grundfos Product Center, geopend op december 11, 2025, <https://product-selection.grundfos.com/be/products/standard-service-contract>
38. Service Level Agreement (SLA) | WCSP, geopend op december 11, 2025, <https://watercareservices.org/service-level-agreement-sla/>
39. Service Level Agreement, SLA: examples, templates, downloads, geopend op december 11, 2025, <https://www.slatemplate.com/>