

Interview 1

Medewerker: Ik denk inderdaad dat wij, en ik denk meerdere hier, toch een beetje nog de missie en visie missen van Marcel. Van waar wil je nu precies naartoe? Of wat wil je nog meer uitgaan buiten? Of verder meer gaan? Ja. En historisch gezien heb je het hier allemaal leeggemaakt natuurlijk.

Interviewer: Zou je zeggen dat de vorige eigenaren, en ook dan teruggaan naar de eigenaar, of eerst eigenaar, jouw vader, denk je dat die wel een duidelijke missie en visie hadden?

Medewerker: Ja, hoe gaat dat nou? Ik vond de vorige eigenaar komt vanuit de machinebouw. De fijne machinebouw. En dat is toch een hele andere tak van sport als dit bedrijf. Wij zijn gegroeid vanuit het agrarische. Je benadert een agrariër ook anders dan een industrieel bedrijf. Industriële bedrijven werken met budgetten. En de inkoper, als die nou ook 100 miljoen euro meer of minder moet betalen, zal hem loswezen. Bewijzen van. Een agrariër moet het uit zijn eigen portemonnee betalen. Boert hij goed? Nou, dan merk je dat. Want dan geven ze ook meer uit. Maar gaat het slecht? Ja, dan merk je. En die fluctuatie zie je wel door de jaren heen. Als het goed gaat in de agrarische sector, dan zien we hier ook een stijging. Gaat het slechter? Dan merk je dat hierdoor ook. Ik heb wel begrepen dat Marcel wel meer naar de industrie wil. Want de agrarische sector is toch...

Interviewer: Denk je dat het ook misschien een van de redenen is dat het zo rustig momenteel is?

Medewerker: Nou ja, ik denk een stuk naamsbekendheid. Maar ik denk dat je daar al heel veel over gehoord hebt. Naamsbekendheid. Toch meer erop uitgaan. Gebeurt niet. Ja, ik denk dat dat van vroeger uit weten ze. Jacques Cole. De naam Jacques Cole. Dat was een begrip hier in de omgeving. Maar door de jaren heen is er eigenlijk steeds minder aandacht aan geschreven. Vroeger deden we ook nog wel eens advertenties plaatsen hier in de regionale plaatjes en zo. Niet dat dat nog gelezen wordt, dat weet ik niet. Maar ja, je komt soms mensen aan. Ik wist niet dat jullie hier zaten. We zitten hier toch al bijna vijftig jaar. Ik denk dat het daar een beetje aan schort op dit moment. De ideeën zijn er vaak wel. Het uitvoeren. En ze zijn bijvoorbeeld met de website bezig geweest. Er zijn mensen voor hier geweest. Maar uiteindelijk is er, heb ik voor mijn gevoel, eigenlijk niks mee gebeurd.

Interviewer: Heb je misschien wel een gevoel bij, of weet je het vaak ook, waarom dat zo is? Dus er zijn ideeën zijn. Maar waarom dat dan niet uitgevoerd wordt? Of waar loopt het stuk?

Medewerker: Ik denk dat het... Ja, dit wordt niet zind doorgesproken. Ik denk dat dit een stukje bij Marcel zelf ligt. Met knopen doorhakken. Oké, nu gaan we het zo doen. Hij doet het heel lang. We hebben bijvoorbeeld werkkleding. Ik denk dat het anderhalf, twee jaar duurt voordat die t-shirts en dingetjes... En iedere keer was het van ja, maar ik vind dit niet goed. Of ik vind het dan niet goed. Ik hak een knoop door.

Interviewer: Denk je dat het komt omdat hij heel perfectionistisch is? Of omdat hij gewoon moeite heeft met, als het ware, een sturgegeven?

Medewerker: Hij is best wel perfectionistisch. Maar hij kan dingen ook niet loslaten. Dus hij doet heel veel dit. Ik bedoel, naast je toetrekken. En niet delegeren. Hij zegt al iedere keer, ik heb het heel druk, ik heb het heel druk. Ik zeg ja, maar als ik je ergens in kan ondersteunen. Of een voorcalculatie erin knallen. Maar ja, dat vinden is best wel jammer. En ik denk dat dat hier... Op dit moment is iedereen best wel gedemotiveerd.

Interviewer: Ik denk dat ze dat wel gemerkt hebben. Hebben we uit de interviews inderdaad.

Medewerker: Ik ben over het algemeen wel altijd redelijk positief ingesteld. En het geeft vaker ook aan, als je zoiets merkt van... Er is weer zo'n mentaal dingetje wat ronddwaalt hier. Probeer dat te ontcrachten. En dat wil ik momenteel... Nee, maar ik begrijp dat dat volgende week gaat gebeuren. Want er zijn er een aantal die maar zou aangesproken hebben van... Nu is het klaar. Nu willen we weten van de hoed en brand. En dan hoeft hij geen cijfers te geven. Maar een stukje geruststelling. Want iedereen kan op z'n kop aanvoelen dat als je voor je drie monteurs... een maand geen werk of nauwelijks werk hebt... dat dat niet ten goede komt van je financiële plaatje.

Interviewer: Heb jij het gevoel dat ook veel mensen zich hier een beetje zorgen maken?

Medewerker: Ja, bijna iedereen maakt zich zorgen. Want het is ook iets dat niet... Het is niet een fluctuatie die vaak voorkomt. Nou, je merkt wel vaak in het begin van het jaar en meestal na de vakantie... dat het ook wat rustiger is. Maar ik vind het nu eigenlijk wel rustig. En ook zo rustig is. Ja, goed, vandaag zijn die jongens dan op cursus. Maar ja, je merkt gewoon dat als mensen hier rond aan het lopen zijn... die zo van, ja, met de ziel onderaan. Ja, wat kan ik doen? Wat moet ik doen?

Interviewer: Ja, precies. Dus echt... Ja, iedereen maakt zich een beetje zorgen eigenlijk. En tenminste, ik weet niet vanuit jou hoeveel mensen hier schrokken... maar die hebben ook een beetje het gevoel dat er niet echt iets gedaan wordt.

Medewerker: Ja, meestal storten ze hun hart uit bij mij. Ja. Ja, dus ja, de frustratie van, ja... We geven dingen aan. Ik denk dat Frank en Leon dat ook hebben. Frank heeft dat ook gezegd. Op Facebook, zet dingen op Facebook. Als ik zeg, ik heb god weet hoeveel klanten van vroeger... dan krijg je weer, je naam is bekend, het heet je... Ja, Facebook. Ik

heb zelf geen Facebook. Ja. Ik heb het sinds kort pas instaan, maar voor de rest heb ik helemaal niks.

Interviewer: Ja, we zaten vroeger de website te kijken... en dan heb je alleen links daarna LinkedIn. Maar geen Facebook of iets anders.

Medewerker: Ja, volgens mij hebben ze wel een Facebook-account. Volgens mij, ja.

Interviewer: Ja, zoals jij is achtergekomen is het ook al drie jaar. Is er ooit, want ik heb wel gehoord dat er iemand is geweest van de website inderdaad. Ja. Is er ooit echt een keer goed over nagedacht van... wat moeten we nou doen om meer klanten te krijgen?

Medewerker: Niet naar ons uitgesproken in ieder geval. Oké. Een vorige eigenaar heeft dat bijvoorbeeld wel gedaan. Die heeft mij in de positie van commercieel en dan op uitgaan... en dan koude acquisitie, maar dat is helemaal niet mijn ding. Nee, oké. Maar goed, heb ik ook aangegeven dat dat niet mijn ding is. Die was daar wel iets meer actiever in bezig. Ook van, nou kijk eens in de oude klantenlijst... van klanten die je al een poos niet gezien hebt... bel je eens een keer op van, dat heb ik wel eens gedaan. Ja. En ik denk dat dat, ja... Misschien dat je daar ook iets in moet zoeken... van gewoon klanten gaan bellen... of bedrijven, meer bedrijven gaan benaderen van... kunnen we nog eens een afspraak maken... en kijken of we wat voor elkaar kunnen betekenen. Ja. En niet alles nieuw zoeken als je al iets misschien hebt.

Interviewer: Want jij staat natuurlijk best vaak in contact met de klanten, lijkt mij direct. Hm-hm. Hoe zijn eigenlijk de relaties tussen de klanten... en Jakotek?

Medewerker: Nou, de relaties met klanten die ik... die zijn eigenlijk prima. Dat is een goede relatie. Ja, ik heb... Het zou zo erg... dat er klanten zijn die zeggen... oh nee, op woensdag komen jullie niet, want dan sta je eigenlijk al niet. Nee, dat snap jij wel. Ja, ja. Maar goed. Ja, goed. En dan sta ik misschien wel eens 10 minuten te... praten met een klant. En dan wordt dat niet altijd gewaardeerd van hoge handheid. Maar het is wel weer een stukje binding. Ja, maar goed.

Interviewer: Maar dus in principe bestaande klanten, daar gaat het goed mee... maar het is de nieuwe klanten die komen aangebrenen?

Medewerker: Ja, die hebben we niet echt. Echt nieuwe klanten... Ja, niet. Ja, goed. Die haalt Marcel dan misschien binnen, of niet. Ja. Maar ja.

Interviewer: En zie je misschien ergens nog kansen liggen? Zeker met betekenen tot klanten. Misschien ook klanten van klanten?

Medewerker: Ja, nou ja. Ik denk dat als je hier in de regio gaat kijken... en hier net over de grens... in België aan de kant van Breperen... of Kindbooi, Banzeta... ik denk dat daar waarschijnlijk best nog wel... misschien iets, ja... wat voor bedrijven, weet ik niet. Maar

goed, dat zou je dan moeten inverdiepen. Maar... ik denk dat er best nog wel wat van... Ja, maar je hebt hier ook grote industrietreinen.

Interviewer: Ja.

Medewerker: Kijk, ik moet er wel bij zeggen... de balieverkopen zijn ook een heel stuk teruggelopen. Maar ja, ook zoiets als internet, hè. De webshops. Ik bedoel, daar heb je de materialen... die wij hier standaard hebben liggen. Of het algemeen ook.

Interviewer: En is dat reden dat je je daar eigenlijk nog niet in hebt gespeeld? Dus dat je jezelf in die webshops zijn gevolgd?

Medewerker: Ja, maar daar komt dan toch weer een heel ander stukje... bij kijken, denk ik. Ook organisatorisch. Hm-hm. Want je moet het ook maar hebben liggen. En dan verzenden. Ja. Ja, dus dan krijg je een hele andere inrichting en insteek. We hebben ook heel vaak als technisch magazijn gediend... voor technische diensten hier in de omgeving. Hm-hm. Omdat we het er dan toch hebben liggen.

Interviewer: En ik heb ook gehoord van het magazijn dat er... best wel wat dingen zijn die gewoon redelijk goed verkopen... maar er ook best wel wat stock is die... Ja, die al lang liggen. Ja, die al lang liggen.

Medewerker: Maar eindelijk dood zijn ze wat. Er zit geen verlooppunt in. Ja, ja, ja. Nee, er zit geen verlooppunt. Echt klopt. Ja. En die hebben daar volgens mij... tenminste, wat ik vernoem al van maatjes... die zeiden dat er een stagiaire voor was ooit... die heeft stickers... die allemaal stikkers opgedraaid.

Medewerker: Ja, die wine stickers. Ja, maar wat is dat eigenlijk? Dat is... Ja. Zijn er nog plannen voor om daar nog iets mee te doen? Of...

Medewerker: Nou ja, een deel van die stickers zijn er ook al afgevallen.

Interviewer: Oh, ja. Ja, ja. Ja. Maar... In welk opzicht? Wat ga je ermee doen? Ja, je vult het sowieso niet aan.

Medewerker: Maar dat weet ik zelf ook wel. Als ik bestellingen doe... ik kan een besteloverzicht uitdraaien. Dan klopt dat niet altijd. Want ik kijk er toch fysiek na. Loop ik langs de rekken. En dan weet ik ook van... oh ja, daar staat nul. Maar ja, dat is iets wat ik eigenlijk nooit verkoop. Of... dan bestel ik het ook niet. Ik krijg weleens het verwijt van de monteurs. Van, waarom hebben we dat niet liggen? Ja, als ik het één keer per jaar verkoop... moet ik het dan op voorraad hebben liggen. Omdat jij toevallig... nu... ja... de keuzes maakt.

Interviewer: Ja, precies.

Medewerker: Ik zeg, als ik alles op voorraad moet nemen... wat jullie denken dat ik moet hebben. Ik zeg, dan moet ik hier een magazijn bijhouden. Ja. En... ze zeggen altijd

voorraad. Ja, het kost geld. Een dood kapitaal. Ja. Wat niet verkoopt. Ja. Ja. Je hebt nog steeds natuurlijk altijd... de rente-ruimte risicootje wel betaald, maar... Ja. niet gebruikt. Ja. Dus.

Interviewer: Moet je... Ik ga even een andere stap maken. Met concurrentie. Wat onderscheidt jouw protector eigenlijk... van de concurrentie?

Medewerker: Ja... Ja, voorheen was het eigenlijk vooral zo... we hadden het meteen liggen. Als iemand iets nodig had... en daar vooral in een... droge zomer of zo... dan gaat iets kapot... en dan maakt het een agrariër niet uit wat het kost. Het ding moet draaien. Ik moet water hebben. Dat was voorheen eigenlijk een sterk punt. Maar ja, op vandaag is het ook... ik kijk op internet, ik bestel het... en ik heb het morgen ook in huis.

Interviewer: Ja.

Medewerker: Ja. Ik vind op zich dat we wel servicegericht zijn. Ja, onderscheiden dat... Ja.

Interviewer: En wat doet jouw protector eigenlijk om die... want je zei dus... bijvoorbeeld servicegericht. Wat doen ze eigenlijk om dat ook naar buiten te brengen... zodat de klant ook weet wat hun onderscheidt?

Medewerker: Veel te weinig. Ja. Ja, ik denk dat daar een heel stuk... Kijk, de monteurs zijn natuurlijk wel... het visitekaartje als ze naar buiten gaan. En ze brengen ook best wel eens mensen op ideeën om... extra dingen of... op de hoogte te brengen van... dat doen wij ook.

Interviewer: Ja.

Medewerker: Maar zo naar buiten... ja, wordt gewoon denk ik veel te weinig gedaan. Ja. Dat vind ik zeker.

Interviewer: Ik denk dat dat ook is wat je algemeen hier hoort. Ja, en eigenlijk zouden ze niet eens... per se de klant op de hoogte moeten brengen van... ja, dat doen wij ook. Want... zo moeten ze het weten.

Medewerker: Zouden ze eigenlijk moeten weten. Ja. Ja, ja, ja. Kijk, en vanuit oudsher... zijn er klanten blijven komen. De vorige eigenaar heeft niet overal vrienden gemaakt. Dus er zijn ook klanten weggegaan. Dus... Ja.

Interviewer: En hoe... Dat was het origineel? Hoe werd dat gedaan? Gewoon met mond-op-mond reclame? Of... Voorheen? Ja, voorheen.

Medewerker: Ja, mond-op-mond reclame was een goeie. En... ja, toen had je die social media nog niet zoals je die nu hebt. En dan was het... in een krant... advertenties of in de vakbladen. Ja. Of een keer een open dag organiseren. Ja. Dat was vroeger weer standaard.

Interviewer: Daar hebben we wel wat foto's van gezien. Ja, ja, ja. Dat was hier... en dan werd hier alles... en dan wordt er ook weer een keer alles opgeruimd. Ja.

Interviewer: Frank, weet je waarom ze daarmee gestopt zijn? Met beurzen, open dagen?

Medewerker: I don't know. Het kost geld. Tijd. Ja, maar... Ja. Nee, ja. Ik denk dat Leon en Frank dat ook aangegeven hebben. Dus ondanks... agrarische contactdagen geweest in zomeren. En... Leon en Frank zijn daar geweest... om te kijken. En... dan geven ze aan aan Marcel van... ja, we hebben jou dat al aangegeven gehad. Van, wat komt eraan? Ja, maar zeg maar... is gewoon ijsleven in de steek gelaten. Ja. Kijk eens wat hier allemaal op track staat. Had je er ook meer kunnen zetten. Ik bedoel... Ja. Dat is echt een gemiste kans. Omdat daar echt... voor dat stukje... van het bedrijf... was dat de kans... om je te presenteren... en weer... aandacht... je naam... onder de mensen te brengen.

Interviewer: Ja.

Interviewer: Maar goed. Zijn er ook meerdere van dat soort situaties... waarvan je denkt, nou ja... daar lag een kans. En dat... hebben ze niet... heeft Jacob Tech niet gepakt?

Medewerker: Niet gepakt. Ehm... Ja. Komt zo snel niet even op te pakken. Nee, dat komt niet zo. Ja, dat ik denk van... Oh, dat... Ja. Ja. Ik denk bepaalde dingen actualiseren. Inderdaad, social media. Ja. Ik denk dat daar toch wel een... Kijk, en zo'n bericht is leuk en aardig. Ja, maar... tegenwoordig, wie leest toch zo'n... Ja. Dron. Magazin. Dit is een vakbouw. Van onze gebouwen. Ja. Stallenbouw. Ja, goed. Hoe zit het eigenlijk met de cultuur binnen... Jacob Tech? Als het gaat om veranderingen. Kun je gewoon ergens... met ideeën aankomen? Wordt dat opgepakt?

Medewerker: Ja, goed. Opgepakt... Ja, er wordt wel naar geluisterd. Omdat ik al zoveel ideeën aangedragen heb, of zo. Maar... Wat we merken... gewoon algemeen is... als er verandering is, dat dat... door sommige mensen... ik misschien zelf ook wel af en toe een beetje... even... uit de hakken. In het zand zo van... waarom moeten we dat veranderen als het goed is? Het is niet zo dat ik zeg van... ik heb iets aangedragen... dat ik denk van... er is niks mee gedaan, of zo. Maar... Nee, ik kan dat niet zo... Maar ik denk wel dat er mensen zijn... die inderdaad dingen aangedragen hebben... maar zich eigenlijk niet gehoord voelen van... ja, ik heb hier toch dingen aangedragen van... waarom doe je daar niks mee? Het was een kans geweest.

Interviewer: Ja, precies. En... heb jij dus dan... Ja. Heb jij nog... Eh... Ja, qua informatie, ja. Wij hebben er grotendeels wel...

Medewerker: Ja, ik vind het... Ja.

Interviewer: Een aantal dingetjes gehad. Ja, is er dan... Heb je... vooral veranderde je herinneringen? Want je zei toch... soms gaat het een beetje toe. Heeft jouw contact daar wel... bijvoorbeeld een budget voor openstaan? Of helpen ze elkaar mee? Bijvoorbeeld cursussen... is ook niet gecommuniceerd?

Medewerker: Communiceren is... Ja, toch wel een dingetje hier heb ik het idee. Dus communiceren en ook echt een... een duidelijke... visie hebben. En mensen meenemen. Visie en beleid meenemen. Ook mensen aanspreken op dingen wat niet kan. Ik bedoel, daar is hij de baas voor. Dat moet ik niet toever zeggen. Ik bedoel, een stagiair die komt om tien over acht... of vijf over acht. En hiernaast ook. Ja, waarom blijven mensen in hun kantine zitten? Als die ander ook te laat komt. Ja, waarom zou ik om acht uur beginnen... als hij om tien over acht begint? Dan krijg je dat gedrag. Weet je wel. En als iemand erop aangesproken wordt. Ik weet mijn moeder... één keer per jaar of twee keer per jaar... heeft die de kantine. Zo jongens. Ik zal jullie even voorrekenen. We zitten hier... Toentertijd hadden we twintig, vijfentwintig man in dienst. Iedereen die nu vijf minuten langer blijft zitten. Vijf keer vijfentwintig. Dat is meer dan een uur. Vijf dagen in de week. Dat zijn dan vijf uur. Tel eens uit wat dat op jaarbasis is. Het is toch wel over de balk hoor. Wij betalen jullie wel uit. Weet je wel. En dan werd er weer rekening mee gehouden. We moeten zorgen dat we om acht uur op de plaats zijn... en aan het werk zijn. Dat soort dingetjes. Dat soort aansturing. Ja. En een stukje... Het vertrouwen. Ik denk dat er ook een stukje vertrouwen mist van Marcel naar ons toe. Zoals ze waren. Het is vertrouwtsche gasten. We doen alles. We houden niks naar buiten. Als het project goed gelopen heeft... dan mag je dat best even ventileren. God jongens, daar hebben we ook leuk wat aan overgehouden. Maar we zijn dan... Ik weet het niet. Jij zegt dat binnen een klein bedrijf communicatielijnen kort zijn. Dat de communicatie goed verloopt. Dat kan misschien ook te maken hebben met de veranderingen van directeuren. Als je directeuren relatief kort op de plek zit... Dan is onderdelen goede communicatie. Maar vanuit de rest van het personeel naar de directeuren en terug... Weet je, vanuit het verleden... Ik heb met de voorgebouw een akkervietje gehad. Als ik merkte dat er een neerwaartse spiraal was in de mentaliteit... Dat ik dan naar het publiek zei... Er is weer zo'n negativiteit. Probeer dat te ontcrachten. Sommige mensen zijn daar gevoelig voor en trekken zich daarin mee naar beneden. Maar wie heeft dat dan gezegd? Ik zeg, dat hoef ik jou niet te zeggen. Als je het niet zegt, dan doe ik het ook niet. Dan denk ik, oké, daar hou ik in. Vervolg ik mijn mond dicht. Dat zet je... Je weet niet hoe je ermee omgegaan wordt.

Interviewer: Een beetje... Niet per se, tenminste van wat wij hebben gemerkt tot nu toe... Het is niet per se de drijfcultuur. Iedereen onderling kan het wel vinden. Maar het ligt meer aan... Als het op werkzaamheden aankomt, of als het op werk aankomt... Dan is die communicatie iets minder soepel. Ja, ik weet niet.

Medewerker: Daarom hebben we iedere maandagmorgen weer een overlegje terug ingevoerd. Want de ene staat in de planning en moet daar naartoe. Dan worden er twee mensen aangestuurd. Ja, dat werkt dan niet. Want dan doet de winnaar het. En dan doet Marcel het. En dan... Dus daarom. Z'n maandagmorgen is gewoon even... Wat staat er deze week op de planning? Gewoon duidelijkheid.

Interviewer: Ja, precies. Ja, een stukje duidelijkheid.

Medewerker: Ik denk dat daar het hier op dit moment... Duidelijkheid, onzekerheid.

Interviewer: Heb jij zelf misschien ideeën van hoe het... Peter Nieuwscommissie kan worden? Dus je zegt bijvoorbeeld, zo'n meeting op een maandag is wel een best goed idee.

Medewerker: Ja, maar niet... Weet je wat het ook is? Niet iedereen durft zich uit te spreken. Ik moet zeggen, ik heb af en toe ook wel eens iets... Ik denk van, moet ik daar nu op reageren of niet? Ja. Ik ben niet zo'n held, wat dat betreft.

Interviewer: Ja. Nee, ja, ja. Je heeft dat een beetje inderdaad. Dat mensen zich niet perse durven uitspreken naar Marcel toe. Of naar Maartje.

Medewerker: Ja, nou ja. Nou, ik heb toch zelf wel een keer naar Maartje gewentileerd. Ik zei, iedereen doet hier met de ziel er aan. Ik zeg... Ik denk, dan komt het misschien nog een keer bij Marcel terecht, maar... Je ziet rond en aan dat het niet zeker is, dat er geen werk binnenkomt of... Ja, maar Marcel heeft het al kei druk. Dat snap ik, maar hij moet ook leren loslaten.

Interviewer: Ja, precies. En ook zich leren focussen op niet alleen operationeel, maar ook strategisch en tactisch denken. En dat ook doorcommissioneren hier.

Medewerker: Ik denk dat daar al een stukje zit. Want hij zit toch nog... Hij is namelijk een echt commercieel man. Dus hij was echt de perfecte plaats om naar buiten te gaan. En dat hij dan de dagelijkse bijzonderingen hier laat. Kijk, dat hij dan zijn eindzegen over offertes en dingen moet geven. Dat is prima, maar dat je wel alles zelf voor kunt breiden. En dan zeg ik, hier, loop dit even door. Kan dit weg, kan dat weg, kan dat weg. Het zijn allemaal maar kleine dingetjes. En dan denk ik, waar maak je je nu druk om? Dus zorg eerst voor... Ah, dat heb ik ook persoonlijk ook gemerkt. Hij is heel goed in zijn verbaal uiten. Het bedrijf waar ik werk, Cigna Tanks, heeft ook een beetje samen gewerkt met Jacotec. Naar buiten toe, naar een klant of een partner toe, is hij echt heel goed. Hij komt heel professioneel over. En jij denkt ook dat daar een beetje zijn sterkte ligt.

Medewerker: Ja, hij is een commercieel man. Echt een commercieel man. Ik bedoel, ja.

Interviewer: Maar omdat hij alles bij zich houdt... Kan hij dat niet goed uitwerken?

Medewerker: Nee, nou ja, goed. Nee, maar dan, ik denk dat hij zijn... Inderdaad, wat jij zegt, zijn focus eigenlijk meer... Bedrijfskleding bijvoorbeeld, wat ik aandacht. Ja, dat hoeft allemaal niet zo moeilijk te zijn. Maar leg dat dan ook bij Maartje meer op. Ja, absoluut. Ik bedoel, daar hoeft je toch geen winken over te bakkeleien. Ik bedoel, er zijn belangrijke dingen. En als hij er dan naar buiten kan gaan...

Interviewer: Ja, precies.

Medewerker: Ja, ik denk dat daar... Ja, daar is hij eigenlijk ook voor. Dat hij eigenlijk... Want hij is ook een commercieel man en zo. Zo is het volgens mij, ja. Dus ja. Zo zeggen we dan, ja. Of ga je telefonisch wat acquisitie doen? Of zo, als je er niet echt op uit zou willen gaan. We zitten bij een H&R bij Moosa. Er liggen nog meer bedrijven. Misschien kun je daar ook iets... Maak dan een keer een afspraak met een inkoper. Maar ga... Ja, nieuwe markten. Ik weet niet of je nieuwe markten aan moet boeren. Schoenmaker blijft bij je leest.

Interviewer: Ja, precies. En misschien inderdaad een stukje opleiding. Die jongens zijn al een paar jaar aan het wachten op opleiding voor het ijzeren gebeuren. Ja, een beetje meer gericht. Ja, omdat je zo klein bent... Moet je wel van... Ja, meer de controle technische functies. Geen dingen. Je hebt wel een mooie thermologie allemaal, hè?

Medewerker: Ja, maar dat is AO, hè? Ja, dat klopt. Dat klopt.

Interviewer: Het schakelt als je binnen een kleine bedrijf bent. Maar in een klein bedrijf kan je heel veel schakelen. In ieder geval omdat het juist zo klein is. Maar dat is gewoon dat het wel fout gaat eigenlijk.

Medewerker: Je schakelt hier helemaal niet zo snel. Dus het duurt twee jaar voordat je werkt en je hebt besteld. En de website is drie jaar lang niet bijgewerkt. Dan is dat niet heel snel schakelen. Nee. Omdat die twee andere jongens... Een junior... Wat is het? Een accountmanager. Voor opleiding. Ja, jullie zijn ook voor de verkoop en dingen. Kijk eens naar de website. Kijk eens wat er anders kan. Want jullie zijn van de generatie... Ja, Social Media.

Interviewer: Die Lars, hebben jullie ook al eens gebroken, denk ik, hè? Ja, even zo'n jaar.

Medewerker: Ja, dat weet je. Ja, die is pas nu een jaar... Die heeft hier gedetacheerd gereden. En is nu officieel een jaar in dienst hier. Vanaf januari. En dat is wel iemand... Die zegt het gewoon ook, hè?

Interviewer: Ja, precies.

Medewerker: Wat hij ervan vindt of dingen. Want hij... Niet makkelijk. Komt dan helemaal te laat. En hij houdt je dan tegen. Hoe zit het? Hij zegt het ook gewoon, hè?

Interviewer: Ja, precies.

Medewerker: En hij is ook... Hij is van de week naar Maastricht gestart. Zo, zegt hij. Nu gaan we even praten. Ik ben nu weer in dienst. Maar ik heb dit nog nergens nooit meegemaakt. Ik wil wel... Dat er duidelijkheid komt. Want dit kan niet... Ik heb jou... Weken geleden al papieren overhandigd. Of voor een offerte te maken. Of eroverheen te kijken. En ik hoor me niks. Dat soort dingetjes.

Interviewer: Ja, precies. Dus van... Want dat is ook misschien je instand om hem te interviewen. Blijkt mij. Ja, we hebben het nog niet geïnterviewd. Maar het lijkt me op zich wel een instand om hem te interviewen.

Medewerker: Nou, maar hij heeft best wel... Hij heeft best wel... Ja, want... Dat is juist wat we ook zoeken. Is gewoon van... Het maakt niet uit of het nou goed of slecht is. We willen gewoon eigenlijk de waarheid van wat er... Ja, ja, ja. Overhandigd is. En dan kunnen we... Daarom gaf ik ook aan. Van in welk opzicht worden opnames gebruikt. Laten we zeggen. Wat hier in deze ruimte besproken wordt, blijkt in deze ruimte.

Interviewer: Ja, precies.

Medewerker: Ik heb bij de vorige eigenaar op het punt gestaan weg te gaan. Ja, ik woon hierbij. Dat is wel heel awkward. Nee, maar ja. Goed, maar dat was toen. Ik heb toen echt met de vorige eigenaar... Met Kerstmis moesten we altijd even bij hem komen. Om te zeggen hoe het jaar was geweest. We zijn een keer ongelukkig in de kantine aangevallen door hem. Als ik aanval, word ik geslaagd dicht. Dat moet bij mij eerst belevén. En dan kan ik pas reageren. Dus dat heb ik tegen hem gezegd. Ik zeg het alsof dat je een mes in m'n hoofd stooft. Ja, maar zegt hij, je hebt mij ook pijn gedaan. Dus dan staat het nu 1-1. Ik denk, die man is 65 plus. En die zegt dat tegen mij. Ik denk, zitten we hier nu op de kleuterschool of wie zit dat?

Interview 2

Interviewer: Hoe schrijf je het trouwens?

Medewerker: B-U-D-E. En dat is een machinebouwer. Met name voor de voetindustrie. En het is eigendom, het wordt gerund door een zoon van de Marcel die hier zat toen. En die had totaal geen interesse in Jacotech. Ik geloof dat ik hem in al die tijd één keer hier heb gezien. Interesseerde hem totaal niet. Dus toen zijn er verschillende scenario's geweest wat Marcel Boudet met dit bedrijf zou moeten. En uiteindelijk is het dus verkocht aan de huidige Marcel die hier nu zit.

Interviewer: En jij hebt die overname dus ook meegemaakt. Hoe zou je zeggen dat die overname verliep?

Medewerker: Ja, we hebben er weinig van meegemaakt. Natuurlijk wisten we dat het speelde. Wij wisten niks van de partij die het gekocht heeft. Deze huidige Marcel. En ik weet dat er een aantal dingen niet goed gelopen zijn in dat proces. Eén van de voorbeelden is, dit bedrijf heeft vroeger geen zonnepanelen gedaan. Dat is een nagel aan onze doodskist. Dat is echt verschrikkelijk. Want we hebben nul ervaring meer. Die dingen zijn met 25 jaar garantie ooit verkocht. En er komen af en toe nog problemen van die klanten. Het zijn er niet veel. Maar die zeggen, ja mijn zonnepaneel doet het niet. Ja, geen idee. We hebben geen monteurs die er verstand van hebben. We hebben geen materialen, niks. Dat zijn van die dingen waarvan Marcel van der Hoge zegt, dat is me nooit verteld. Dat dat liep. Dat zijn van die dingen die in die overnaam waarschijnlijk niet zo heel goed gedaan zijn. Hebben wij er veel van gemerkt? Nee. Op een gegeven moment zijn de huidige Marcel en Maartje geïntroduceerd. Kijk, met de vorige Marcel was het ook zo, die was hier misschien één of twee dagen in de week. Op een gegeven moment één dag in de week. Die zag je bijna nooit. De huidige Marcel is de fulltime. Dus dat was al een grote verandering voor ons. En die heeft ook bepaalde dingen opgepakt. IJselen bijvoorbeeld. Dat is iets wat Marcel doet. En waar we nu een importeurschap van hebben. Wij deden wel wat in IJselen, maar dat kochten wij in via een vertegenwoordiger in Duitsland. Dat zijn dingen die veranderd zijn. Er zijn interne ook best wel wat dingen veranderd in de zin van fysiek. Dus de inrichting van de werkplaats. Er is weer een stukje geïnvesteerd hier en daar. Dat zijn de veranderingen in ieder geval.

Interviewer: Dat zijn de veranderingen die je hebt gemerkt. Ook op strategisch gebied, merk je dat er veel is veranderd?

Medewerker: Nee, maar er moet wel veel veranderen.

Interviewer: Oké. Bijvoorbeeld wat zou dat zijn?

Medewerker: Dat zullen jullie misschien ook al gemerkt hebben. Er is gewoon op het moment weinig werk. En dit hoort niet de rustige periode van Jacob Tech te zijn. De rustige periode is traditioneel december, januari. En dan valt er een hoop stil. Bij een hoop bedrijven zo'n zero. En nu hoort het gewoon veel drukker te zijn. Dus wij moeten meer aan acquisitie doen. Dat ligt ook bij mij absoluut. We komen te weinig buiten.

Interviewer: Oké.

Medewerker: En we moeten ons beter in de markt profileren. Onze website is gewoon klote. Het is gewoon een waardeloos ding. Er staan nog steeds personeelsadvertenties op. Ik krijg ook dagelijks mailtjes of de functie van weet ik wat alles ingevoerd. Hebben we nog geen werving op het moment. Er loopt helemaal niks. Dus waarom staat het nog op die website bijvoorbeeld.

Interviewer: Dus de website wordt aangeboden, geüpdatet. Zijn er marketing kanalen? En hoe wordt die gebruikt?

Medewerker: Nee, die zijn er nog niet. We hebben een dame hier een tijdje in huis gehad. Die heeft Marcel naar binnen gehaald. En die zou zich met social media gaan bezighouden. Maar die samenwerking is op niks uitgelopen. Dus dat is ook weer gestopt. En wij doen gewoon weinig daaraan.

Interviewer: Is dat altijd zo geweest?

Medewerker: Ja.

Interviewer: Dat er weinig meer werd gedaan?

Medewerker: Ja.

Interviewer: Het is niet met bepaalde overnaam van toen is veranderd?

Medewerker: Nee, nee. Kijk in de BUDE tijd. Toen werd meer door BUDE gedaan. Toen werden een aantal dingen centraal bij BUDE in Maastricht gedaan. Social media was er een van. Dus daar werd wel wat meer aandacht aan gegeven. Maar ook niet gigantisch. We hebben wel eens een bedrijf in de arm genomen die voor ons leads ging zoeken. Die heb ik nog een tijdje opgevolgd. Maar daar kwam ook heel weinig uit.

Interviewer: En denkt het ook naar de klant toe dat het duidelijk is wat die accoutreur doet?

Medewerker: Nee. En dat is ook een beetje het lastige van dit bedrijf. Want als je nagaat wat onze activiteiten zijn. Dan zijn die moeilijk met elkaar te rijmen. We hebben die mestverwerking en behandeling. Dan hebben we een constructiewerkplaats. En we doen in watertechniek en beregelingen. En er zit wel een logische achtergrond achter. Oorspronkelijk komt dit bedrijf, waarom de Charcole, uit de agrarische sector. Uit de veehouderij. En dus die mesttechniek die paste daar wel. Beregelingen zijn gekomen doordat ze stalkoelingen gingen doen. En die constructiewerkplaats is ontstaan doordat Charcole zijn eigen dingen repareerde. Daar handig in was. Zelf constructies uitdacht. En zei het buurman van. O, kun je dat ook voor mij doen? En de buurman daarna zei. O, maar dat is handig. Ik moet dit en dit hebben. En zo is die constructiewerkplaats gegroeid. Dus er zit wel een logisch verhaal achter. Maar het is heel lastig uit te leggen aan klanten.

Interviewer: Ja, precies. Want wat doe je?

Medewerker: Als wij één ding zouden doen. Ja, we doen constructiewerk, maar geen verspanend constructiewerk. Dan is dat veel makkelijker. Maar als je dan gaat zeggen dat we ook in mestpompen doen. Ja, een beetje vreemd. En dan ook nog in taanberegelingen.

Interviewer: Ja. Denk je dat het momenteel al een beetje te breed ligt? Of denk je dat het meer over informatie voorzien gaat?

Medewerker: Het ligt breed, maar dat is nu eenmaal zo. En die drie poten hebben we gezegd. Daar gaan we zeker voorlopig mee door. Ook met de winkel. Want de winkel is ook zo'n dingetje wat er een beetje bij je hangt. We gaan er voorlopig mee door. Maar er zou een duidelijke lijn in moeten komen. En eigenlijk zou Marcel als nieuwe baas moeten aangeven. Dit is hoe we de toekomst ingaan. Hier gaan we ons op concentreren.

Interviewer: Ja, precies. Wat is er eigenlijk met die winkel? Want die winkel heeft zo'n samenhang niet echt per se.

Medewerker: Nee, die winkel is ook uit het verleden ontstaan. En Wendy, die jullie dadelijk gaan spreken, dat is de dochter van Jacole. Die hier ooit de baas was. En die winkel, daar hebben we een enorme voorraad winkeldochters. Door je stok, door je voorraad. En het vervult een beetje een regionale functie. Maar je krijgt hier ook particulieren die voor tien schroefjes komen. Ja. Totaal niet interessant. En we hebben een aantal artikelen in die winkel, dat zijn fastmovers. Daar doen we nog wel mee. Maar daar ligt ook zoveel zoi die nooit omgezet wordt.

Interviewer: Hebben jullie dat ook ooit geïdentificeerd, welke dingen?

Medewerker: Ja, er is ooit iemand mee bezig geweest. En als je dat magazijn in loopt, zie je van die oranje stikkertjes. En dat is stok die dus gewoon niet beweegt. Die ligt er al 600 jaar.

Interviewer: En daar is dan in principe nooit echt iets mee geplaatst?

Medewerker: Nee, op een gegeven moment onder de vorige massaal is er gekeken van moeten we dat niet allemaal eruit doen. Laten we het naar een veilinghuis geven of zoiets dergelijks. En laten ze het verkopen, die hele zoi. En dan stoppen we met die winkel. Maar dat is dus niet gebeurd. En ik heb eerlijk gezegd geen idee hoe efficiënt het is. Of we er geld mee verdienen. Geen idee. Waarschijnlijk als je de volledige uren van Wendy erop zet, dan verdienen we geen geld aan mij. Maar goed, Wendy doet ook andere dingen.

Interviewer: Zij staan niet alleen voor de winkel.

Medewerker: Nee, totaal niet. Wendy werkt bijvoorbeeld vier dagen. Dus één dag moet iemand anders die winkel verzorgen. En dat ben ik meestal. En dat komt ook weer bij onze neventaak natuurlijk.

Interviewer: Ja, ja.

Medewerker: Kijk maar nogmaals. Ik ben totaal, als ik iemand op de fiets hieraan zie komen voor die winkel, dan denk ik al, we zullen geen tienpomp aan me verkopen denk ik zomaar.

Interviewer: Nee, dat denk ik ook niet. Worden hier zo'n strategieën wel afgesproken met elkaar? Hebben jullie daar wel speciale meetings voor om te kijken, wat kun jij de komende vijf jaar doen? Of totaal niet?

Medewerker: Er is eigenlijk niet echt een strategie of visiemissie, eentje om het hele bedrijf, van hier wil ik echt naar toe. Nee, daar zou meer duidelijkheid in moeten komen. Of daar zou duidelijkheid in moeten komen. En dat zul je van andere mensen wellicht ook gehoord hebben.

Interviewer: Nee, dat klopt inderdaad. Stel, want het gaat ook over innovatie, dus stel er is iets wat jij ziet van, hé, dat kan verbeterd worden, of dat gaat niet goed, of iets in die richting, er moet verandering in komen. Kun je dat ook duidelijk aankaarten bij Marstel?

Medewerker: Ja, ja.

Interviewer: Wordt er ook iets mee gedaan?

Medewerker: Ja, dat ligt toch een beetje aan wat het is natuurlijk. Als ik morgen tegen Marstel zeg van dat systeem, Profit Manager wat we hebben, dat is een klote systeem, laten we iets nieuws aanschaffen, dan gaat hij dat niet doen. Maar in principe staat Marstel wel open voor verandering.

Interviewer: Ja, zeker wel.

Medewerker: Oké, en ook voor nieuwe ideeën?

Interviewer: Jawel, ja, daar staat hij echt wel open voor. Nieuwe ideeën is altijd een kwestie van, oké, wat voor markt is het dan? Wat gaat het ons kosten? En wat levert het uiteindelijk dan op? Want de bedoeling is dat het wat oplevert. Dus dan zou er op die manier naar gekeken moeten worden. En daar zijn wij gewoon, en dan steek ik de hand in eigen boezem, daar doen wij gewoon onvoldoende aan.

Interviewer: Ja, aan echt onderzoek van de nieuwe ideeën en de nieuwe markten.

Medewerker: Ja, en nieuwe markten of bestaande markten met nieuwe producten, of hoe bouwen we de business verder uit met onze producten die we nu hebben. Want nieuwe producten in huis halen is en blijft een lastig ding. Maar we hebben destijds gezegd van misschien moeten we ons meer met IJsselen bijvoorbeeld op de Belgische markt concentreren. Ja, dan moeten we dat doen.

Interviewer: En is er een reden dat dat niet genoeg gedaan wordt?

Medewerker: Druk.

Interviewer: Dus voor altijd tijd eigenlijk?

Medewerker: Ja. Maar goed, dit jaar is voor het eerst echt duidelijk dat we gewoon veel te weinig werk hebben. Dat er echt wat moet gebeuren. Want anders gaat het gewoon niet goed.

Interviewer: Ja, want het is echt vooral nu dan deze periode?

Medewerker: Ja, het is sinds de vakantie is het al. Als ik zie wat er hier aanmiddels binnenkomt, is het gewoon betrouwend weinig. Op het moment. En achter hebben we nu wel wat werk en er liggen nog wat grotere projecten op constructief gebied. Maar we kennen dan service monteurs. Dat zijn Léon en Frank. En we kennen de mensen achter. Léon en Frank hebben gewoon veel te weinig te doen.

Interviewer: Ja, dat hebben we ook al. Ja, daar hebben jullie vanmorgen gesprek mee gehad. Dus hoe je dat hoort, wij hebben het ook gehoord.

Medewerker: Ja, zeker. En die willen ook gewoon op pad. Tuurlijk. Het is aardig als je af en toe gewoon, weet ik wat, op internet kunt zitten. Maar niet elke dag de hele dag. Die mannen die zijn hier gekomen om te werken.

Interviewer: Het is in principe niet een normale fluctuatie die je zou verwachten.

Medewerker: Nee. Het is voor het eerst. Sinds ik hier werk. Vroeger was dit bedrijf ook veel en veel groter. Maar dat was voor mijn tijd. Zeker kennen we fluctuaties als elk bedrijf. Juni, juli of juli, augustus. De bouwvak, dat is een zwakkere periode. En wat ik te schak zei, december, januari. Kijk, tuinberegingen, dat loopt op een gegeven moment gewoon af. Tuinberegingen maken we dan nog winterklaar. En dan is er een periode dat niemand de tuinbereging vraagt. Omdat het dan winterseizoen is. En op het moment dat het weer een hittegolf wordt. Dan scheelt iedereen moord en brand. Want dan willen ze een tuinbereging.

Interviewer: Ja, precies. Dat is een fluctuatie die inherent is aan het product. En heb je over, want je zegt je werkt hier al vijf jaar. Heb je over die vijf jaar ook een beetje een dalende lijn gezien? Want nu momenteel hebben ze heel weinig werk. Maar was het vorig jaar ook iets minder dan het jaar ervoor?

Medewerker: Nee, naar mij weet het niet. Maar dat vind ik gemist bij Marcel. Ik zie geen cijfers van dit bedrijf. Dus elk jaar met de kerst horen we dat het weer een goed jaar is geweest.

Interviewer: Wat is een goed jaar? Daar heb je ook geen idee mee. Ook niet als commerciële mensen krijg je geen inzicht in verschillende cijfers. Denk je dat daar een reden voor is?

Medewerker: Nou, jullie hebben ook gesprek met Marcel gehad. Marcel is een prettige vent om mee samen te werken. Maar hij wil heel veel zelf doen. En bij zich houden. En dat zul je ook van andere mensen gehoord hebben of horen. En dat hebben we ook zo vaak tegen Marcel gezegd. Want zelf geeft hij aan dat hij verzuikt in het werk. Geeft dat ding uit handen.

Interviewer: Hij delegeert eigenlijk niet genoeg vaken.

Medewerker: Nee, en dat geldt ook voor een Wendy of voor een Hilde die de administratie doet. Hij wil heel veel zelf doen.

Interviewer: En bijvoorbeeld welke dingen wil hij zelf doen waarvan jij in ieder geval zou zeggen...

Medewerker: Nou, tuinberekeningen. Als ik er niet ben en er komt iets op tuinberekeningsgebied, dan pakt hij dat op. Net zo goed als we de afspraak hebben. Als hij er niet is, ben ik er niet, dan is hij er. Maar gaat het dan niet zelf helemaal uitwerken? Gaat het niet vervolgen? Geef het dan aan mij.

Interviewer: Oké, dus daar kan hij dan ook niet aan voeten loslaten. Er zijn ook nog andere dingen waarvan jij zegt... Eigenlijk als baas van het werk zou je dat niet echt... Tenminste, zou je dat niet echt moeten doen.

Medewerker: Ja, zo zijn er wel meer dingen. Want nogmaals, jullie hebben dadelijk gesprek met Wendy. Die zal dat dan waarschijnlijk ook zeggen. Ja, geef dat nou aan mij. Geef dat maar aan mij. Laat mij dat maar doen. Facturatie. Hij wil alles zelf nakijken. Alles. Offertes. In principe is er geen duidelijke richtlijn wat ik mag uitbrengen als offerte. Er is niet een plafond of zo. Maar de grote offertes vind ik logisch dat ik met hem bespreek. Maar ga niet al die offertes na zitten pluizen. Dat kost je alleen maar tijd. En ik zie echt wel wat de marge is die we maken. Dat geeft het systeem in principe aan voor zover het klopt. Dan weet ik ook wat wel en niet acceptabel is.

Interviewer: Dus eigenlijk, wat jij zegt, operationeel zit hij veel te doen. En tactisch en strategisch moet hij eigenlijk nog een beetje... Daar moet nog werk gedaan worden.

Medewerker: Daar moet werk gedaan worden. En nogmaals, dat ligt ook bij mij. Dat heeft hij al aangekaart bij mij. Wat ga jij doen om meer werk naar binnen te halen? Ja, oké, daar ben ik nu mee bezig. Maar daar ligt nog een stuk wat we moeten oppakken. Of beter moeten oppakken.

Interviewer: Ja, want wat is jouw plan dan momenteel?

Medewerker: Nou, ik zou dan kijken of we meer kunnen doen op het gebied van berekeningen. En daar heb je nu niet zo heel veel meer aan. Alhoewel dat ook niet helemaal waar is. Want je zou ook mensen erop kunnen wijzen van... Nou is juist de tijd om een berekening aan te leggen. Zodat je hem hebt. En het ook rationeel is op het moment dat het weer warm wordt. Dus daar zou je wel wat mee kunnen. Maar dan zullen we ook meer moeten adverteren. En dan zullen we... Ik heb gezegd, oké, ik ga wel een database samenstellen... van tuinarchitecten, hoofdnieuwsbedrijven en die benaderen. Want qua berekeningen moeten wij het eigenlijk hebben van de grotere berekeningen. Particulieren en kleinzakelijk. Omdat wij gewoon te duur zijn voor kleine tuintjes. En we zitten hier... Jacob Teggenhoff, het bedrijf hier voor je, de Charcole... is enorm goed geweest in het opleiden van mensen. En dat is een beetje cynisch bedoeld. Mensen die hier werkten, die

weer met onenigheid weg zijn gegaan. Voor zichzelf zijn begonnen. En we hebben hier in de buurt een aantal concurrenten zitten... op het gebied van beregeningen. Dat zijn eenpitters met een lage overheid. Ja, daar kunnen we gewoon niet tegenaan. En dus moeten wij niet dat soort tuintjes proberen te krijgen. Maar aan de andere kant, als er niks te doen is... dan is een klein tuintje ook werk. Maar eigenlijk zijn we daar te duur voor. Wij hebben mensen met een wat hogere leeftijd. Die kosten wat meer. Dus we zijn niet in staat... We hebben geen twintigjarige in dienst... die we weg kunnen zetten voor 45 euro per uur. Wij geven er 70 euro per uur.

Interviewer: Dat is ook wel grappig, dat we daarop aanhaken. Wat we ook gemerkt hebben, is inderdaad... dat de leeftijd van het bedrijf... heel veel mensen die hier werken zijn heel ervaren. Die werken hier al best wel lang. Of zijn in ieder geval wat ouder. Wat denk je dat de reden eigenlijk is... dat zoveel mensen zo oud zijn? Wat denk je dat de reden is... dat er eigenlijk geen twintigjarige of vijftwintigjarige... of zoiets rondloopt om de toekomst op te volgen?

Medewerker: Ja, dat is een goede vraag. Eigenlijk zou je die moeten hebben. We weten allemaal... mensen die op een bepaalde leeftijd komen... die scheiden er ook op een gegeven moment mee uit. En dan moet je wel opvolging hebben, ja. Maar ik dacht dat het daar... Ja, daar schort het hier aan.

Interviewer: Oké, dat is eigenlijk gewoon nog niet...

Medewerker: Nee, we hebben in de werkplaats wel jongere jongens gehad. Op een gegeven moment... Met jongeren is het risico dat ze wegstappen... ook weer groter. Maar wij zullen hier bezig moeten blijven, inderdaad.

Interviewer: Oké, en dat wordt ook momenteel nog niet... Tenminste, dat...

Medewerker: Nu hebben we te weinig werk voor de mensen die er zijn.

Interviewer: Ja, precies. Het is opportuun om te voorstellen... dat we nieuwe mensen in huis halen... behalve stagiaires misschien. Nee, klopt. Dan gaat het momenteel meer aan kosten. Maar als het hopelijk in de toekomst weer goed gaat... of beter gaat, dan...

Medewerker: Ja, dan zou je jongere mensen naar binnen moeten zien te trekken.

Interviewer: Oké. Heb jij nog een vraag? Wat zou jij zeggen wat jullie echt onderscheidt met de concurrentie? Waarom zouden mensen wel in architectuur gaan die naar concurrentie... ook al zijn ze wat duurder?

Medewerker: De kwaliteit die we leveren. De klanten die we hebben. Die... Als we dan even naar repeat business kijken... niet eenmalige dingen. Maar met name kwaliteit. De prijs-kwaliteit verhouding is wel in orde. Klanten weten dat ze iets meer bij ons betalen. Maar ze weten ook dat we goed werk afleveren. Altijd.

Interviewer: Maar weten nieuwe klanten dat ook?

Medewerker: Nee, een nieuwe klant weet het vast als die met je in zee is gegaan.

Interviewer: Dus dat is ook een probleem qua acquisitie. Is dat een uitdaging?

Medewerker: Ja.

Interviewer: Hoe zijn verder de relaties tussen jullie en leveranciers en klanten?

Medewerker: Goed.

Interviewer: Die zijn wel echt goed?

Medewerker: Absoluut, ja. Kijk, Wendy doet contact met leveranciers. Hoofdstakelijk doet Wendy dat en Marcel een stukje. En ik heb ook wel contact met leveranciers. Maar we hebben een aantal leveranciers... waar we goed op kunnen vertrouwen. Afgezien van eventueel problemen die ze zelf hebben. Waar we goed op kunnen vertrouwen. Dat contact is hartstikke goed. Hetzelfde geldt voor de vaste klanten die we hebben. De grotere klanten. Willems, waar we veel werk voor doen in de werkplaats. Moza, H&R. Dat zijn allemaal... Daar hebben we echt goede contacten mee. En die waarderen ons om de kwaliteit... en het stuk aftersales wat we eventueel geven. Kijk, Jacotech is niet de goedkoopste. Maar als er een probleem is, dan staan we er ook voor de klant. En dan zorgen we ook dat het opgelost wordt. Terwijl als we een prijsvechter zouden zijn... zou je waarschijnlijk eerder de neiging hebben om te zeggen... een probleem. We hebben er toch al zo weinig aan te dienen. We schuiven het voor ons uit. Maar dat doen wij dus niet.

Interviewer: Wat doen jullie qua aftersales eigenlijk?

Medewerker: Niet in de zin van we hebben echt commerciële aftersales. Alleen, wat ik zei. Als er iets is, dan staan we er ook. En dan zorgen we dat het opgelost wordt. Punt.

Interviewer: Oké. En ook qua klantenverkrijger... wat is het in de klantappositie?

Medewerker: Weinig. Dat is wat we nu echt moeten oppakken.

Interviewer: En als we nu naar de omgeving kijken van de markt... waar Jacotech zichzelf in bevindt... waar ziet u dan kansen liggen waar Jacotech het meest in kan groeien? Echt op een marketinggebied.

Medewerker: Ik denk dat we met de werkplaats zouden meer kunnen groeien. Met beregeningen zouden we kunnen groeien. Wellicht met IJsselen in België. Wat Marcel zijn bedoeling absoluut ook was. Er liggen zeker wel kansen om verder te groeien. Of om in ieder geval dingen te proberen. Groeien betekent altijd... je onderneemt iets... en een aantal dingen die je onderneemt zullen mislukken. De bedoeling is uiteraard dat er op een gegeven moment ook dingen lukken. Maar er zitten zeker wel mogelijkheden voor Jacotech. Dat denk ik wel.

Interviewer: Wat zijn dan de bedreigingen waarvan je zou zeggen... daar moet je even oppassen?

Medewerker: Dat we niet actief genoeg zijn... in welke markt dan ook. We zijn te veel passief. Daar hebben we onze handen misschien wel vol aan af en toe. Maar dat is zeker een bedreiging. Op het gebied van beregelingen zit er een aantal concurrenten om ons heen... die gewoon goedkoper zijn. Dus moeten we zorgen dat we in een hoger segment zitten.

Interviewer: Want momenteel, hoe komen klanten naar je toe dan? Zij komen naar jullie toe?

Medewerker: Ja, meestal wel. En mond-op-mond reclame. Mensen die Jacone nog kennen van vroeger... en zo hier terecht komen. En internet, ja. Er zijn toch mensen die ons vinden op internet. Ik geloof, in zoekmachine scoren we wel hoog met IJsselen. IJsselen weet je soms wel te vinden.

Interviewer: Dus IJsselen is echt wel een punt waar... in ieder geval bij IJsselen is online aanwezigheid... is er in ieder geval.

Medewerker: Is er, ja.

Interviewer: Het gebeurt er vaak dat jullie een mail binnenkrijgen of iets anders... voor een opdracht, maar die jullie toch links moeten laten liggen... om een of andere reden.

Medewerker: Heel af en toe. Heel af en toe. Wat we nog wel de laatste tijd bij ons binnenkrijgen, zijn... inschrijvingen. Vorige week had ik er eentje om de elektriciteit, de complete elektrische installatie aan te leggen voor een gemeente in België. Geen idee waar het vandaan komt, maar dat is, we zitten niet in de elektrotechnische installatietechniek. Ja. Komen er wel eens dingen binnen die we links moeten laten liggen, ja. Of links willen laten liggen.

Interviewer: Ja, oké. Dat is wel echt buiten jullie scope.

Medewerker: Ja, ja. Kijk, en wat we ook nog, waar we veel aanvragen op binnenkrijgen is bronboringen, maar die doen we helemaal niet.

Interviewer: Je hebt het wel gedaan, toch?

Medewerker: We hebben het gedaan, ja. We hebben een eigen boormachine gehad. Die boormachine is op een gegeven moment verkocht. En er is toen een nieuwe in Duitsland besteld. En die oplevering van die nieuwe machine, dat duurde maar. En het duurde omdat er daar in de bedrijf, in de fabriek, was een ongeluk met iemand gebeurd en blablabla en al. En uiteindelijk, dus we hebben de hele tijd niet kunnen boren omdat we helemaal geen machine meer hadden. En uiteindelijk bleek die machine gewoon totaal niet te voldoen. Dus die is ook weer terugverkocht aan het bedrijf. En sindsdien doen we geen bronboringen zelf meer. Maar we leveren het nog als een soort serviceartikel.

Interviewer: Ja, als een serviceartikel als we berekeningen aanleggen.

Medewerker: We kunnen dat regelen. Dan gebruiken we gewoon een boorbedrijf. Ik heb in principe drie vaste bedrijven waar wij zaken mee doen. Maar alleen een bronboring is dus totaal niet interessant voor ons. Dus dat doen we ook niet. Want een bronboring verdienen we misschien 200 of 300 euro op. Maar als we een berekening aanleggen is dat niet erg.

Interviewer: Nee, want dan kan je het als één mooi totaalpakketje verkopen.

Medewerker: Juist, en zo verkoop je het ook. En dat mensen zeggen, ja we willen jullie als aanspreekpunt hebben. Dus best, dan regelen we het. Maar die komen bijvoorbeeld, die aanvragen komen regelmatig binnen voor een bronboring. En dat komt omdat het nog op onze website staat. En dan denk ik, ik heb al zo vaak gevraagd, haal het er nou eens vanaf.

Interviewer: Wie gaat het?

Medewerker: Ja, een maatje die heeft zich met de website bemoeid, Marcel gedeeltelijk. Maar dat soort dingen, dat moet gewoon een keertje meegepakt worden. En ik heb ook een standaard mail, gewoon copy-paste, om te antwoorden. We beantwoorden wel alle aanvragen. Maar ik heb gewoon een standaard mail dat wij dat niet doen. En als mensen bellen, dan zeg ik, kunt u net zo goed een bolbedrijf bellen. En dat geeft ook een adres dan.

Interviewer: Want jullie doen dat niet meer. Hoe lang is het eigenlijk geleden dat jullie die machine hebben verkocht?

Medewerker: Dat zal, oh ja, ik was here al wel. Want ik heb het nog wel meegemaakt. Dat zal een jaar of drie geleden zijn.

Interviewer: Dus drie jaar lang is de website niet bijgewerkt.

Medewerker: Nee.

Interviewer: Dat is eigenlijk al heel erg lang in deze tijden.

Medewerker: Ja.

Interviewer: Zijn er misschien, want u heeft denk ik wel exit nog op de markt. De markt, waar die achter zich in bevindt. Zijn er misschien nog trends die u heeft gezien de afgelopen jaren? Zijn er dingen die populairder worden? Misschien technologisch? Maar kan ook juist misschien zelfs een dienst zijn?

Medewerker: IJsselen is een redelijk conventioneel product. Maar het is kwalitatief erg goed. En natuurlijk, elke fabrikant die innoveert wel. Maar om nou te zeggen, bij IJsselen gebeurt er gigantisch veel. Nee, dat niet. De agrarische wereld, daar gebeurt natuurlijk wel heel veel in. Dus met die beweging gaan wij ook mee. Op het gebied van beregelingen is het eigenlijk ook een redelijk behoudende industrie. Maar tuurlijk zijn daar best wel trends en ontwikkelingen. Die zitten meer in de bediening van een beregeningsinstallatie. De automatisering daarvan. En achter de werkplaats, ik zou niet weten wat daar trends zijn.

Interviewer: En op de agrarische sector, wat ziet u daar precies gebeuren?

Medewerker: Wat je in de agrarische sector ziet is dat er heel veel in beweging is met CO₂, met nestafval, weet ik het allemaal. En dat er kleinere bedrijven verdwijnen. Grote bedrijven worden vaak groter. Maar goed, jullie weten ook wel wat er bij boeren allemaal aan de hand is en gebeurt. En natuurlijk merken wij er ook wat van.

Interviewer: Zou je zeggen dat het overal positief of negatief voor jou te zeggen is?

Medewerker: Nee, ik geloof niet dat het negatief voor jou te zeggen is.

Interviewer: Nou, dan wil jij juist even kijken naar de volgende vraag. Die is misschien wel interessant. Hoe is het cultuur binnen dit bedrijf? En voornamelijk het gebied van innovatie en veranderingen. Gaat Jacob Tech daar goed mee om? Of gaat het toch best wel lastig op hun manier om iets te veranderen?

Medewerker: Kijk, Jacob Tech is een klein bedrijf, waar we het al over hebben gehad. De ene persoon is de andere niet de ene. De persoon kan makkelijker met veranderingen omgaan dan een ander. En dat zul je in elk bedrijf hebben. Alleen hier, omdat het zo kleinschalig is, heeft het een grotere impact als iemand zegt van ja, dat doet het niet. Ik denk onder Marcel, onder de huidige Marcel, is er meer veranderd dan onder de vorige Marcel. En daar werkt Marcel ook wel harder aan. Kan de communicatie beter van zijn kant uit? Ja, dat denk ik wel. En dat speelt nu bijvoorbeeld echt wel, omdat mensen onzeker worden omdat er geen werk is. Dan moet je als baas op een gegeven moment aangeven van zo hangt de vlag erbij en dit gaan we doen. En ik zie de toekomst zo. Nou, dat gebeurt weinig hier. En daar krijg je dus onrust van. En die is er nu in het bedrijf.

Interviewer: Ja, precies. Want heb jij een idee eigenlijk wat Marcel's visie is voor de toekomst?

Medewerker: Nee, onvoldoende. Ik heb zelf, voordat deze Marcel hier was, een marketing rapport geschreven van hoe ik het zag. Maar daar is eigenlijk helemaal niks mee gebeurd. En Marcel zou daar veel duidelijker in moeten zijn. En dat geldt voor iedereen in het bedrijf zou daarmee geholpen zijn.

Interviewer: Zouden wij misschien de marketing rapport een keertje mogen inzien? Ik ben eigenlijk ook al benieuwd naar hoe het zit. Want wij vonden het allemaal heel nieuw natuurlijk, deze hele markt. Heb jij het gevoel dat dat soort dingen misschien wel eens vaker gebeuren? Dat je dan met een marketing rapport komt of met een ander rapport en dat het dan niet per se wordt gebruikt?

Medewerker: Nou kijk, dat weet ik niet. In de Jacques Codentijd, die tijd ken ik niet. Ik ken Jacques omdat hij hier naast woont. Maar voor de rest ken ik hem niet als werkgever. Marcel Budé die hier gezeten heeft, die heeft dit bedrijf gekocht omdat zijn zoon, die heeft hij in het bedrijf gehaald. En hij had zeven jaar uitgetrokken om die zoon te begeleiden om

het bedrijf over te nemen in Maastricht. En na ik geloof vier jaar of zo zei de zoon, bedankt pa. Hij heeft wat op de muur, maar ik ga het nu alleen doen. Toen zat Marcel, die had zoiets van shit. Die was toen zestig. Wat nu? En die heeft Jacob Tech gekocht. En zijn zoon vond het eerlijk gezegd wel best, want pa was uit de buurt en hij zit in Maastricht. En pa zit in Wim, dus het is wel best zo. En Marcel Budé heeft zich denk ik vergist in het bedrijf. In de cultuur die hier heerste. En die heeft zich er gewoon in versleten. En die had op een gegeven moment zoiets van shit ik moet er van af. Want dit is gewoon niet grappig. En dus in die periode, en hij heeft het hier vier jaar gehad of zoiets dergelijks. In die periode is er niks gebeurd. Profitmanager hebben we gekregen. En vervolgens is iedereen nog steeds over de zijk. Wij kunnen niet verder terugkijken naar 2014. Die historie is er niet meer. Want ze hebben alles gewoon weggedonderd. Ze hadden hier baan als software systeem. En dat is allemaal weg. Nou daar hoor je de mensen nog steeds over. We kunnen niet verder terugkijken. Dus toen is er behalve dat Profitmanager. Wat ook overigens eigendom is van Budé. Maar zo Budé is mede-eigenaar van Profitmanager. Is er hier gewoon niks gebeurd.

Interviewer: En denk je dat deze Marcel, de nieuwe Marcel. Dat die wel beter in de bedrijfscultuur past.

Medewerker: Ja maar hij moet nu echt wel aan de bank. En wij met hem hoor. Het is natuurlijk niet zo dat de baas alles doet. En wij zullen mee moeten bewegen. Maar dat is wel nodig nu.

Interview 3

[Speaker 2]

Maar dat is wel een plek waarvan je denkt, vader, hebben ze dat kans laten halen eigenlijk, op het gebied van verkoop? Dat ze toch niet op die beurzen gaan staan.

[Speaker 1]

Ja, kijk, als we naar de topbeurzen gaan, vroeger had je de Lambo-Rai, dat kostte een sterling, ik denk 20.000 euro. Dat trekken wij niet. Maar ik denk gewoon de agrarische dagen, we gingen vroeger naar Geel, Geel was ook een agrarische stad, het was weer België, want twee minuten fietsen zit je in België, dus ik denk het grensgebied België, vijftig kilometer, daar kom je ook wel een heel eind aan.

Maar daar deed je ook silo-bouw, mesmixers, stal-inrichting, voederinstallaties, vijzels, dus dat was wat. Ja, precies. En de werkplaats, die deed de stal-inrichting.

Alleen, je moet ook herkennen, tijden veranderen natuurlijk. Ja, precies, dat wel. Dus je moet wel zoeken, maar je moet wel blijven zoeken in de dingen waar je als bedrijf in vertrouwd bent, aan waterzuiveringen.

Maar dan is het nu ook een beetje op zo'n retour.

[Speaker 2]

Nou, we hebben al heel veel informatie. Om een beetje geschiedenis te hebben. Ja, precies.

We vonden het ook een beetje geschiedenis te hebben. Ja, ja, ja.

[Speaker 1]

We weten wel een wat, maar we zijn hier ook nog best nieuwsgierig. Maar daarom heb ik in de kantine liggen foto's, misschien is het leuk om daar even tussendoor snel door te lopen. Kijk, we kunnen de tijd niet meer terugdraaien.

We moeten verder waar we nu staan, maar er zit best veel in onze markt, op mechanisch gebied. Kijk, besturingstechniek, daar zijn we op het moment zo te klein voor, maar we hebben een vaste elektriciën. Maar die kan dan vaak alleen op woensdag, want die heeft eigen werk, of die werkt nog uit.

Dus vroeger hadden we gewoon twee elektrisch onderlegde monteurs, zeg maar. Ik ben ook elektrisch onderlegd, alleen die kan dan schema lezen, maar kan geen kasten bouwen. Ja, precies.

En PLC techniek gaat nog, maar als je echt met software, laptop aanhangt, dan houdt het voor mij op. Dat gaat ook niet meer lukken.

[Speaker 2]

Dat is een ander veld.

[Speaker 1]

Vroeger hadden we ook verwarming, gas, eetgas, waterlicht. We hadden eigen generatoren, noodvoorzieningen. We konden ergens midden in de stad een constructie lassen, zeg maar.

Dus we hebben volledig geïntegreerd, we hebben best veel gedaan qua onderhoud en reparaties. Ja, daar mis ik ook een beetje terug, zeg maar. Daar hebben we nog wel wat dingen van.

Maar dat zijn ook wel andere mensen die eigen connecties hebben, dus dan zie je toch wel een verloop waarschijnlijk.

[Speaker 2]

Ja, precies. Het is vooral gewoon een beetje veranderd.

[Speaker 1]

Kijk, vroeger had je de... We zijn agrarisch gerelateerd. En als je vader boer had, zeg maar, de vaders van die nu jonge boeren zijn, die kochten hier alles.

Die konden het subject niet verzinnen, maar die kwamen gewoon... Die gingen niet net bij de burens kijken of ergens anders. Het ging allemaal via jackolen.

Heel raar. Maar de jonge ondernemer, internet, die gaan het googelen. Die horen eens wat en dan krijg je een bepaald verloop.

En daar hebben wij ook een stukje onder geleden, zeg maar. Misschien ook qua kostprijs niet genoeg meegegaan. Qua groenlichaam staan we waarschijnlijk nog altijd bovenaan.

Alleen, dat krijg je niet meer verkocht.

[Speaker 2]

Dus eigenlijk, je zegt de focus een beetje is geshift. De kinderen van de oude boeren als het ware, die wanneer hun bedrijf hebben...

[Speaker 1]

Ja, die zijn ook zakelijker. Die zijn ook wat financieel misschien. Maar ik denk de oudere generatie, boer, met alle respect.

Het zijn ondernemers. Boer vind ik niet zo respectloos eigenlijk. Maar die waren meer van het makkelijke weg, denk ik.

Terwijl de marge er wel was, denk ik. Maar die hadden gewoon een paar ton over de balk gegoooid. Want bij mijn neef hier ook, dat staat nu nog steeds in de richting van jackolen.

In een stal. Dus ja, dat betekent wel dat wat we gemaakt hebben, dat was gewoon boerenwetelijk. Alleen, dat kun je nu de marge niet meer veroveren.

Dus je moet daar een scheiding in gaan maken. Dus ja, je moet geen rommel in maken, want dan houden we het af.

[Speaker 2]

Nee, dat klopt.

[Speaker 1]

We staan wel voor kwaliteit en kwantiteit, maar... Dus ja.

[Speaker 2]

Maar mensen kijken nu misschien iets meer naar wat is het goedkoopste en wat ze vroeger deden. Ook omdat je dat online heel makkelijk kan vergelijken, wat het vroeger ook niet zo was.

[Speaker 3]

Dat doe je thuis ook, Karel. Vroeger ging je naar een meubelzaak. Mijn ouders gingen allemaal naar...

Bij je meubelen. Allemaal naar bij je meubelen. En dan kochten ze zich een bankstel.

Maar 25 jaar daarna, datzelfde bankstel stond er nog. En die kast, en dat bed. Maar nu, die gaan naar Ikea.

En om de vijf jaar gooien ze er alles uit en doen er alles nieuw in. Dat is eigenlijk hetzelfde verhaal, hè. Die horen dat dure handel niet meer.

Dat is gewoon...

[Speaker 2]

Ja, die zien de nut er niet meer van, in ieder geval. Van langdurigheid.

[Speaker 3]

Nee. Ze hebben het liever vijf jaar, want dan kopen we dan maar weer een keer wat nieuws.

[Speaker 1]

In onze sector, de wetgeving verandert zo snel. Je hoeft het niet meer te maken voor 25 jaar. Want als je de wet verandert, dan knik je het toch al weg.

Ja, precies. Helaas. Energievernetting en kapitaalvernetting.

[Speaker 2]

Gebeurt dat tegenwoordig vaker dan vroeger? Ja.

[Speaker 1]

Absoluut.

[Speaker 2]

Heeft het ook veel grote impact gehad op installaties die jullie hebben gemaakt?

[Speaker 3]

Ik denk het wel. Voor stallenrichting en zo?

[Speaker 1]

Voor de stallenrichting kwam de concurrentie. Toen er weer iemand kwam met Polen. Nederlandse bedrijven lieten in Polen stallenrichting maken.

Dat is volgens mij bijna 80% teruggedraaid. Ja, oké. Omdat de kwaliteit niet gewaarborgd was.

Niet alles afgelast, want het gaat naar de verzinkerij. Dan heb je lasten die... Maar dat boeit dan niet, want de kostprijs is zo laag.

Het hekwerk wordt gewoon gemonteerd en wat het is, dat is het. Ja, precies. Want hier in de buurt zit een kalverhouder.

Die gaat nu stoppen. Die doet ook hekwerk. RGS, dus duur betaal.

Dat is geen schot. De beusjes vallen er gewoon uit. Dan heeft het geen zin, hè.

En toch zouden wij daar niet van kunnen winnen. Dat is dan echt raar, hè.

[Speaker 2]

Ja, omdat ze zoveel te koop zijn. Kwaliteit zie je niet echt op het eerste gezicht. Wij zien de kwaliteit lastig in vergelijking.

We hadden nog niet aan jou gevraagd. We willen graag dit interview opnemen. Ben je daar oké mee?

Ja. Oké, goed. Dan had jij daar aan.

Ja. Dat is helemaal top. We mogen vragen sinds wanneer jij hier zo werkt.

[Speaker 3]

Ik sinds nu twee jaar. September twee jaar.

[Speaker 2]

Oké. Eigenlijk hier nu twee jaar. En bevalt het hier een beetje met het werk?

[Speaker 3]

Het bevalt wel, maar er mag wel druk in wezen zijn. Ja. Dat is heel divers allemaal.

Maar het is gewoon momenteel wel wat slokjes. Dat is wel jammer.

[Speaker 4]

Ja.

[Speaker 3]

Wij zijn een van de smorgen zwakkerijers die avonds thuis komen.

[Speaker 2]

Ja, jullie willen gewoon een mooi druk scherm hebben eigenlijk.

[Speaker 3]

Juist. Ja. Dat valt een beetje tegen.

[Speaker 2]

Oké. Het valt wat mee, hè?

[Speaker 3]

Ik ga het tegenspelen. Ja. De zin om dan te gaan werken is minder, hè.

[Speaker 2]

Ja, dat snap ik. Veel is niet mooi. We zullen wel een beetje uitleggen over wat wij hier komen doen en wat voor ons de bedoeling is.

Wij zijn vierdejaarsstudenten bij Op het Fondus in Eindhoven. Wij studeren technische bedrijfskunde. Wij zitten ons vierde jaar, dus ook het laatste jaar.

Dit halfjaartje lopen we dus stage bij Cotech. Daarnaast krijgen we dus ook nog op school lessen en moeten toetsen afnemen. Dus we zijn niet fulltime.

Het is voor ons ook een parttime stage. Voor ons staat het hele semester in het thema innovatie. Dat betekent dat we daar ook onderzoek naar gaan en gaan doen.

We gaan daarmee ook voorstellen geven en kijken wat we daarmee kunnen doen. Daarvoor hebben we dus een interview met een aantal werknemers, onder andere jullie, om te kijken hoe jullie daar tegenover staan. Dat gaat ook over bijvoorbeeld veranderend vermogen.

Wat is hier gestructureerd en wat niet. Doen we hier ook af en toe nieuwe dingen of blijft het allemaal hetzelfde gebeuren als 20 jaar geleden? Zoals we ook al hoorden, jij hebt best wel goed inzicht in de markt.

Natuurlijk ben jij bezig met het installeren.

[Speaker 1]

Ik zie wat er om me heen gebeurt en dan mis ik hier een stuk.

[Speaker 2]

Het is ook heel waard voor ons om wat te horen. Om die kennis...

[Speaker 1]

Ik zeg niet dat ze dat niet hard genoeg zijn te trekken, maar ik snap het af en toe niet. Er ligt een markt open en daar ben ik van overtuigd. We hebben binnen het jaar, of vorig jaar, werken met ademplucht gehaald.

Dat is eigenlijk goud waard. En dat wordt gewoon niet benut in de media. Want we zijn gecertificeerd.

We geven niks aan. Wij springen gewoon de markt door. Dat maakt niet uit.

[Speaker 2]

Wij vinden het helemaal prima.

[Speaker 1]

Commercieel moet je dat niet uitbuiten. Dat moet je gebruiken. Uitbuiten is ook een fout woord.

Maar het moet natuurlijk wel gebruikt worden.

[Speaker 3]

Die cursus heeft allemaal voor geld gekocht, maar als je er niks mee doet, dan denk je...

[Speaker 2]

Dat is een beetje gezond kosten eigenlijk. Dat is inderdaad wel jammer.

[Speaker 3]

Het stukje marketing missen we gewoon hier. Verklaming, marketing, kenbaar maken, wie zijn wij, wat doen wij. Dat wordt hier gewoon helemaal niet gedaan.

Vroeger, de naam Jacques Collin was gewoon hier een begrip in de radio.

[Speaker 1]

Jullie hebben ook heel wat samen gewerkt vroeger.

[Speaker 3]

Vroeger kwamen jullie elkaar tegen. Ik heb 23 jaar melkstallen gebouwd. Koeienstallen, andersom en aan.

Als wij de melkstal bouwden, dan deed je meestal het water gebeuren hier via Jakotek. Of stallen richting. Dus we kenden elkaar al heel lang.

Zodanig ben ik hier kunnen optrekken. Het begrip Jacques Collin of Jakotek, niemand kent het meer.

[Speaker 2]

Dus eerst was het een beetje mond-op-mond, het ging vanzelf. Vroeger wel tenminste. Nu heb je ook het gevoel van, Jakotek heeft niet echt door dat het niet meer vanzelf gaat.

[Speaker 1]

Als je hier een cirkel optrekt van 2 kilometer. Dat geen 10%. Want in principe de burger, die kunnen we ook bedienen.

Met een rioolpompje. Droomberekeningen, water. Wij maken geen badkamers en keukens.

Dat doen we niet. Het zou wel een buitenkraan kunnen zijn. Of een rioolpomp eigenlijk.

Rioolputten. Wij zijn wel weer wat professioneler. Wij zijn geen rioolontstappers.

Wij kunnen wel een drukriool, persriool, pompputten. Dan moet je wel iets groter denken. Het is niet gewoon op een flat boven een leertje van een kraan gaan vervangen.

Wij zijn geen installatiebedrijf.

[Speaker 3]

Wij zijn geen loodgieters. Wij zijn een grover loodgieter. Niet zo'n grover spul.

[Speaker 2]

Precies dat. Maar ook daarvan heb je het gevoel van, daar ligt een kans.

[Speaker 1]

Een steenfabriek hebben we niet. Dat is vorig jaar. Ik weet niet of daar foto's van zijn.

Want daar vind ik ook heel weinig foto's. We hebben niet echt een portfolio. Er zitten wel foto's in het project.

Maar wat ik hier echt mis is een... 3, 4, 5 categorieën. Een portfolio.

Daar klik je op. En dan kun je scrollen. Voor mijn product datum of naam.

En dan kun je erin scrollen. En dan denk je, die wil ik hebben voor mijn presentatie bij de klant. Jij vraagt mij, kom eens kijken.

Want ik wil een rioolpompput. Weet ik het. Ik wil even wat leuk materiaal meenemen.

[Speaker 4]

Parvoorbeelden.

[Speaker 1]

Dit hebben we fysiek zelf gemaakt. Want dat is het mooiste. Want die folders van derde.

Die is ook leuk. Nee, daar staat hij dan nog op. Ik sta erop.

Maakt me niet uit. Dit hebben wij in werkelijkheid gemaakt. Dat kun je zelf beslissen.

Want dat ziet er netjes uit. Niet goedkoop. Maar dan heb je wel een mooi afgewerkt.

En dat mis ik hier ook. Want een foto zegt meer dan een heel verhaal. Daar blijf ik bij.

[Speaker 2]

Ja precies. En ook wat je zegt. Het is niet de goedkoopste.

Dus je moet wel iets hebben om het te kunnen laten zien.

[Speaker 1]

Ja. Want die man denkt, wat geef ik dan voor geld. Dan denk ik, ik ga even verder googelen.

Ja precies. Dat je ook onderscheidt in wat je maakt.

[Speaker 2]

Dat is ook heel belangrijk. Je hebt het gevoel dat het ook niet goed gecommuniceerd wordt naar de klant toe. Wat die onderscheid precies is.

[Speaker 1]

Nee.

[Speaker 2]

Wat zouden jullie zeggen? Wat je eigenlijk onderscheidt van de concurrentie?

[Speaker 1]

Op het moment niet veel denk ik.

[Speaker 4]

Nee.

[Speaker 1]

Maar als het gewoon loopt. We maken degelijk werk. We maken mooi werk.

We zijn niet de goedkoopste. Dat weet ik zeker van niet. Maar ik denk dat we een mooi bedrijf zijn.

Zeker met toekomst. Maar daar zul je wel aan moeten werken.

[Speaker 4]

Ja precies.

[Speaker 1]

Kijk aan welke richting het gaat. Het is mesttechniek, watertechniek en constructie. En vaak zie je dan, want achter staat een container.

Dat wil ik jullie straks ook even laten zien. Die hebben we ook gebouwd. Compleet van A tot Z zeg maar.

Daar heb je ook de constructie bij nodig. Dus vaak zie je hier de link tussen de werkplaats en de samenwerking met de voorkant of de balie. Dat klinkt ook wel door.

Als Wendy vanuit de balie naar de werkplaats gaat. Gewoon een spoeistandaard of iets speciaals wat niet standaard is. Dan kunnen we optekenen, prijsopgaven.

De meeste klanten zeggen niet alsjeblieft doe maar. Ze willen toch altijd even weten wat het kost. Dat was vroeger ook wel anders hoor.

Dan kwam gewoon iemand binnen lopen en zei ik moet dat hebben.

[Speaker 3]

Maak maar.

[Speaker 1]

En dan kwam dat wel goed. Maar goed, het zijn andere tijden. Ik snap ook, ik wil ook weten waar ik aan toe ben als ik iets bestel.

Ja precies.

[Speaker 2]

Ook meer prijsbewust tegenwoordig.

[Speaker 1]

Ja, je wil wel weten wat het kost. Want de honderd euro is zo weg.

[Speaker 2]

Even kijken. Zie jij ook trends die in de markt invloed hebben op dit bedrijf?

[Speaker 3]

Biogas. Biogas installaties.

[Speaker 1]

Ja, maar dat is boven de pet.

[Speaker 3]

Maar ja, als je met innoveren en met de toekomst meegaat, heb je uiteindelijk steeds minder boren met de mixers die vervallen in de biogas installaties.

[Speaker 1]

Nee, dat is oké. Ja, ja. Dan hebben we het over het mix gebeuren.

Het omheen maken van de brug. Kijk, biogas installaties. Qua gas?

[Speaker 2]

Nee, nee.

[Speaker 1]

Dan kom ik weer op tatte. Dat zijn wij niet. Ja, precies.

Dat is allemaal leuk verzonnen, maar dat zijn wij niet.

[Speaker 2]

Oh, oké. Dat is eigenlijk niet zo mooi, omdat dan we als plaat hebben op je grote banner eigenlijk. Ja.

Een foto van wat je niet bent. Nee, nee.

[Speaker 1]

Dat zijn wij niet. Ja, wat?

[Speaker 3]

Dus die of zoiets zien we dan.

[Speaker 1]

Nee, maar goed. Kijk, dat zijn we dan wel. Maar goed, dat is een bord uit de...

Ook trouwens geen eigen foto. Vind ik dan ook weer jammer, gemist de kans. Ja.

Want die sproeier rechtsonder, die staat veel te ver uit de hoek. Ja, dat is maar... Ja, ik zou die foto niet gekozen hebben.

[Speaker 3]

Het is volgens mij pas de tweede keer dat ik hier zit, maar ik vind het wel gek dat er een bord staat Charcoaler. En niet Jacotec. Dat vind ik wel gek.

Dus als ik hier nu ga zitten met een nieuwe klant...

[Speaker 1]

Dan wordt het bewaard gebleven waarschijnlijk.

[Speaker 3]

Ja, dat vind ik wel jammer.

[Speaker 2]

Het is wel leuk om zoiets te bewaren, maar mag wel iets meer Jacotec.

[Speaker 1]

Kijk, we hebben tegenwoordig wateroverlast, wateropslag, waterbekking. Dus hergebruik regenwater. Dat hebben we ook al gedaan, industrieel.

Een hele grote watersiloos met een bladvangbak. Alleen die bladvangbak is nog groter dan deze tafel. Het kostte 10.000 euro. Inkoop. Maar dan heb je ook een bladvangbakje, zeg maar. Die staat op een constructie van nog een keer 10.000 euro. Met trappen, bordes, leuning. Dat is gewoon geweldig. Alleen, het is nu klaar.

En nu is het klaar. Dan moet je zeggen, dan gaan we naar de volgende. Kijk, de continuïteit is anders.

Het is niet meer dat ik elkaar vervoeg naar de stallenrichting. Dat bleef met doorgaan, doorgaan, doorgaan, doorgaan. Waar ik nu ook best enthousiast over ben.

Of wij samen. Is dat als je een parkeergarage hebt onder het huis. Een waterkering.

Die bestaat. Om zelf te maken vind ik nog te vroeg. Want dan moet je het wiel uitvinden.

Maar dat kun je voor in je oprit leggen. Want wij hebben een aanvraag uit Eindhoven. Dat is nu.

Ik half jaar geleden. En daar wordt dan niks mee gedaan. En dat ligt hier.

En dat ligt te sudderen en te sudderen. En dan word ik er opgepakt. Nee.

Die mensen hebben volgens mij twee keer water binnen gehad. Een gigantische schadepost. Dat ding kost waarschijnlijk.

Als het klaar is tussen de 50.000 en de 100.000. Maakt mij niet uit. Ja. Bewijzen van.

Ja. Ik zou veel geld vinden. Als je twee, drie kelden vol hebt gehad.

En dan staat er nog een. Ja toevallig. Van een Maserati binnen.

Ja. Dan is dat peanuts. Ja.

Dan is dat. Dat is geen regensom. Alleen.

Ons zou dat. Misschien roep ik het nu te hard. Misschien wel passen.

Om zoiets te monteren.

[Speaker 3]

Ja.

[Speaker 1]

Dan zit je ook weer in watertechniek. Dat is wel een koopdeel dan. Om dat zelf te gaan maken.

[Speaker 3]

Maar het kan. Je koopt. Eerst twee keer zo'n ding.

En de derde keer. Maakt keer wat. Maar je kijkt of je het zelf na kunt maken.

[Speaker 1]

Ja. Met een motor maak je het niet meteen. Nee.

[Speaker 3]

Maar daarna. Je werkt voor ons. En werkt voor een werkplaats.

Dan heb je twee. Eén en één is twee. Ja.

[Speaker 1]

Want je ontwikkelt zelf iets. Ja. Alleen.

Dat is op het moment nog veel te ver weg. Ja. Voor mij in de toekomst.

Is dat wel een kans.

[Speaker 3]

Absoluut. Ja. Maar dat is ook.

Het erge hier. Vind ik. We dragen zoveel leuke dingen aan.

Wat wel past. In dit bedrijf. Maar het blijft liggen.

Het ligt op een stapel. En die stapel.

[Speaker 2]

Dan kun je dus wel ergens terecht. Als jullie ideeën hebben.

[Speaker 3]

Nou. Ik haal het gewoon aan bij Marcel. En dan.

Dan houdt het op.

[Speaker 2]

Ja. Maar ik gehoop dat er iets mee gaat gebeuren. Hebben jullie dat gevoel.

Dat er iets mee gebeurt. Dat ze het wel echt naar je tekenen.

[Speaker 3]

Nee.

[Speaker 2]

Helemaal niet.

[Speaker 1]

Ik heb het idee. Dat er helemaal niks mee gedaan wordt. Oké.

Ja. Het wordt wel opgeslagen. Maar ik denk.

We zitten over in een wedstrijd. We staan met. Misschien met 10-0 achter.

Dus we zijn continu aan het verdedigen. Ja. Precies.

Ja. Ja. Maar we kunnen niet samenvakken.

[Speaker 2]

Aansporen. Ja. Op dat moment.

Ja. Jullie willen eigenlijk gewoon. Ja.

Jullie zijn in het veld. Jullie hebben de ideeën. Jullie zien in praktijk.

[Speaker 1]

Nee. Al doen we wat we normaal doen. Ja.

Maar dat missen we nu al.

[Speaker 4]

Ja.

[Speaker 1]

Oké. En waar dat aan ligt. Dat weet ik niet.

Ik heb geen glazen bol. Dus ik kan er niet terugkijken. Maar ik denk dat het sowieso.

Het commerciële vlak. Maar op z'n dagen. Alles via.

Ja. Internet. Facebook.

[Speaker 3]

Instagram. Daar gaat alles over. Ja.

Ja. Ik heb al sinds kort Facebook. Ik ben er ook niet zo handig in.

Ik zie gewoon filmpjes. Of foto's van de concurrenten langskomen. En dan stuur ik die allemaal door.

Naar Mars. Dan zeg ik. Zo moet je dat.

Er wordt gewoon niks mee gedaan.

[Speaker 4]

Ja.

[Speaker 3]

En nu zijn we gelukkig. Ik hoop. Nu twee stagiairs.

Met jou. Die doen even meeloopstand. Ik snap het nog niet helemaal.

Dat is allemaal naar mij heen. En dan proberen die jongens daarvoor te strikken. En die zijn er misschien wat handiger in.

[Speaker 4]

Ja.

[Speaker 3]

Ik zeg. Probeer eens wat op te zetten. Want die mensen kijken allemaal op dat ding.

Ja. Allemaal. En je hebt het gevoel.

Dat hij niet echt door heeft.

[Speaker 2]

Hoeveel impact. Nee.

[Speaker 3]

Ik heb het idee. Dat hij niet in de gaten heeft. Hoeveel impact.

Multimedia. Hoe moet ik het zeggen. Ja.

[Speaker 2]

Multimedia heeft. Oké. En.

Vooraf. Vooraf aan het social media. En dat soort dingen.

Of zijn er ook andere punten. Waarvan je denkt van. Dat is Jack toch niet helemaal.

[Speaker 3]

Ja. Ik heb geen rondreden. Als een vertegenwoordiger.

Ik werk. Bijvoorbeeld. In Ospel.

Al 23 jaar. Je hebt drie vertegenwoordigers. Ja.

Die rijden gewoon de hele dag rond. Ja. Van boer naar boer.

Naar klant naar klant. Voor wat. Wie zijn wij.

Wat doen wij. Wilt u nog wat hebben. Kunnen we nog wat.

Hier zit het gewoon allebei op een stoel.

[Speaker 2]

Ja. Ze zijn ook actief.

[Speaker 3]

Ze zijn actief bezig. En hier wordt alleen iets gedaan. Dat ze gebeld worden.

Want die tijd is.

[Speaker 1]

Die tijd is geweest. Als er al. Als er al.

Een fel op gereageerd wordt. Want dat snappen wij ook. Dan zeg maar.

Een klant belt voor iets. En dan na drie weken. Belt die klant aan.

Hoe zit het dan met jou. Ja. Ja.

Ik snap dat niet. Ja. Ik kan daar maar een verstand in bij.

Ja. Precies. Elke handeling.

[Speaker 2]

Die gredigheid. Om dat.

[Speaker 1]

En zeker nu. Dat wij hier. Ja.

Uit ons neus liggen te vreten.

[Speaker 2]

Ja. Dat is ook een beetje wat je te straks bedoelt. Dat je zei.

Ja. Ik hoor dat er iets meer drijf in zit. Die pakten misschien dingen wat sneller op.

Qua projecten. Ja.

[Speaker 1]

Ik ben geen ondernemer. En ik ben van vroeger. Jacques Ole.

Die. Die. Die.

Die trok ooit onverwacht. Twee mannen uit de werkplaats.

[Speaker 4]

Of drie.

[Speaker 1]

En dan gingen wij. Ze kwamen tot ons te wachten.

[Speaker 4]

Ja.

[Speaker 1]

Hele organisatie. En je hebt dat gehoord. Nou, dat was Jacques Ole.

Dat boeide hem niks. Hij ging gewoon. Hup.

Iedereen mee. Maar omdat je met 24 man bent. Heb je ook ruimte om wat te schiprikken.

Dan kun je zeggen. Oeh. Het moet daar.

De 31e klaar zijn. Maar we hebben eerst dit nog. En dan vlieg je hier weer met 6 man op.

En dan is het ook klaar. Ja. Precies.

Het is voor je gemoed. Het is dus niet altijd even leuk. Maar.

Maar. Kijk. En misschien ga je van vroeger wel romantiseren.

Kan ook he. Maar er waren ook tijden bij. Daar je dacht.

In 2000 ben ik toen even weg geweest, dat het gras groener was bij de burens, dat bleek dan ook weer niet zo te zijn, en dat je denkt, zo slecht had ik het eigenlijk nog niet bij Jacques Roland.

[Speaker 2]

Dan krijg ik nog een interessante vraag, want jullie zijn beide monteurs, jullie zijn veel op pad voor het installeren en onderhoud van installaties. Hoe zit het dan eigenlijk een beetje met de klanten, want jullie zijn best veel in contact met de klanten, misschien wel het meeste van iedereen binnen het bedrijf. Hoe gaat dat contact?

Zijn we echt een klant die gewoon iets bestelt, krijgt een factuur en dat is klaar, of hebben jullie echt een wat diepere band met de klanten?

[Speaker 1]

Nee, nu is dat misschien wat minder, maar vroeger waren wij gewoon week in, ook met storingen, bij klanten zat je gewoon aan de keukentafel. Dus dat was gewoon ons kent ons, je was gewoon een vertrouwenspersoon voor die klanten, je werd bijna opgenomen en er geen zin bij wijzen van, dat is gewoon zo.

[Speaker 3]

En dan waren de projecten meestal ook langer. In de industrie is dat natuurlijk wat lastiger, want als je gaat pozen pakken zit je gewoon in de kantine. Je praat dan wel met die mensen rondomheen.

Maar dan krijg je ook een band.

[Speaker 2]

Het is toch iets anders dan vroeger. En merk je dat de klant daar echt behoefte aan heeft?

[Speaker 3]

Ik denk het wel, ze zoeken toch een vertrouwenspersoon. Omdat ze weten, omdat ze weten dat er niet veel gebeurt.

[Speaker 1]

Kijk, als wij vroeger naar een klant gingen, je hebt niks uit te leggen. Je hebt ons gebeld voor een storing of een nieuwbouw of een stukje vernieuwing. En je weet wat je moet doen, je wordt even kortgesloten wat je moet doen.

En dan gaat die klant gewoon zijn eigen ding doen. Want die weet gewoon, dat komt toch goed. En zou je iedere keer een nieuw bedrijf inschakelen, als opdrachtgever, dan moet je ook maar weer kijken, hoe pakt dat weer uit.

En dan blijf je er een beetje bij in het begin. Want wij komen ook als ooit, als nieuw leverancier, als vervanger voor een ander. Dus als je niet tevreden was, of niet opkwam daar, of wat dan ook.

Dan komen wij, als je eigenlijk niet echt in de plaats van een ander bedrijf. Moet die man ook weer een beetje aftasten. En als je dan twee keer daar bent geweest, dan voelt het ook weer als vanuit.

[Speaker 2]

Wederzijds. En dan merk je ook dat die klanten inderdaad dan meer naar jullie toe neigen. Want die zijn van, ja, hier...

De Mozart.

[Speaker 3]

Zulke mensen vragen eerder aan ons om iets te doen, of te organiseren, of dat ze dan hier naartoe bellen. Dat weet ik al heel zeker. Of kunnen jullie dat ook?

Of willen jullie dat ook nog doen? Maar dat kunnen wij ook.

[Speaker 1]

Kunnen jullie dat ook? Dat wisten wij niet. Dus nogmaals, de presentatie van een bedrijf.

Ook naar een klant waar we al zijn. Er komen twee lasses aanrijden van een ander bedrijf. Ja, dat weten wij ook niet.

Wij zijn vrij allround, zeg maar. Dus het maakt ons niet zoveel uit wat we moeten doen. Tot een bepaalde hoogte.

We kunnen geen bruggen bouwen.

[Speaker 4]

Misschien wel.

[Speaker 2]

Een fietsbrugje. Maar er liggen eigenlijk nog kansen in de toekomst.

[Speaker 3]

Als we nog steeds met de klant... Absoluut, met de klant.

[Speaker 2]

Zeker op het gebied van hoe Jakotech zelf communiceert naar de klant toe en de relatie tegenwoordig onderhoudt. Zijn er nog punten waarop je zegt, nou, dit is eigenlijk wel echt een bedreiging zelfs. Als we zo blijven doorzetten, kan dat zelfs een soort van minderklant blijven in de toekomst.

[Speaker 3]

Die hebben klanten gevoeld. Maar nu draaien zie ik daar weinig toekomst in. Tenminste, ik niet in een geval.

[Speaker 2]

Kun je daar iets verder dieper op ingaan?

[Speaker 3]

Kijk, grote vakantie juist nu. Vier, vijf weken geleden. Vier, voor mij.

Dus dat zijn 160 werkuren. Ik denk niet dat ik twintig factoreenbare uren heb gemaakt. Dat houdt niemand vol, hè?

[Speaker 2]

Dat is wel een heel groot verschil. Dus eigenlijk wat je zegt, is meestal zit hij gewoon een beetje hier te wachten.

[Speaker 3]

Na de vakantie zeker. Ik stap daar niks aan.

[Speaker 1]

Om negatief te zijn over de organisatie. We hebben na de eerste week, we zouden ergens een pomp kunnen plaatsen. Dat was al orderend.

Maar die pomp was niet besteld. En toen heeft Wendy gevraagd aan de organisatie voor die pomp. Dat die nog niet geregeld was.

En dan wordt gezegd, ja maar ik had vakantie. Kijk, wij zijn geen megabedrijf. Wij zijn gewoon een klein bewijzerend familiebedrijf.

En vroeger Jacques Koolen, die had dan misschien nooit vakantie. Of die pakte vakantie in het najaar, hè. Maar je moet er wel zorgen dat je orderportefeuille, als iedereen weer terugkomt...

Dan ligt er een programma. Als ik ondernemer was, lag er een programma aan. Waar ik het moet zoeken, weet ik niet.

Maar er zal iets moeten gebeuren. Want het is weer bijna einde van de maand. En dan moet er weer een bak geld tevoorschijn komen.

[Speaker 2]

Dus eigenlijk is het gewoon stilgelegen. Dat komt bijna opnieuw.

[Speaker 1]

En waar het dan in één keer vanaf komt...

[Speaker 3]

Ik denk dat het wel overal mee te maken heeft. Met marketing, met namensbekendheid. Met een goede vertegenwoordiger.

[Speaker 3]

Denk je ook dat jullie de capaciteit zouden hebben als de marketing en de vertegenwoordiger en dat allemaal goed zou gaan, dat de capaciteit van Jacob Tech ook is om 2, 3, 4 keer zoveel te doen?

[Speaker 2]

Ja. Ik hoef niet per se om veel verteugd te zijn. Oké.

[Speaker 3]

Doorwerken is voor jou niet een probleem?

[Speaker 2]

Nee, maar je kan ook groeien. Daarom zetten we ook in deze sector. Dan moet je ergens in de fabriek gaan werken.

Dan weet je, morgens om half acht gaat die toeter, en om half vijf gaat die toeter ook weer naar huis.

[Speaker 1]

Maar we doen af en toe wel speculeren. Zou dit iets voor ons zijn? Dan kijken we elkaar aan.

Nee. Het is echt een andere pracht van sport. Alleen, onherbeerlijk gezegd, maar dit gaat ophouden.

[Speaker 2]

Ja. Maar Marcel denkt van niet, dus ik hoop dat hij gelijk heeft.

[Speaker 1]

Maar dit willen we niet, daar zijn we niet voor gemaakt. Want je loopt met de zielen onder de arm. Er zijn ook personen bij, misschien niet hier, die het wel geweldig vinden.

Ik ben gewoon op een zaak, en ik vind het prima. Ik moet nog tien jaar, maar dat gaat zo niet gebeuren.

[Speaker 3]

Maar jij hebt ook wel een beetje sentiment ermee. Jij bent hier ook al heel lang.

[Speaker 1]

Dat weet ik, maar dat heb ik langs me neergelegd. Straks laat ik jullie die foto's zien. Ik kan de tijd niet terughalen.

Dat zou het mooiste zijn. Terug naar twintig jaar geleden, maar dat is niet, dat kan niet. Dat bestaat niet.

Dat zijn andere tijden, dat moet ik ook meenemen. Maar als je dan ook de foto's bekijkt, dan krijg je toch wel een beetje weemoed. Uit dit bedrijf, wat hier uitkwam.

In de breedte zin van het woord. Het kon zich echt niet bereiken.

[Speaker 3]

Vroeger heb je echt het gevoel dat alles op hoge toeren aan het draaien was. Toen?

[Speaker 2]

Toen was het ook een hele andere economie. Het is ook een heel ander verhaal. Vroeger groeide alle boeren, dus er moesten stallen in richting komen.

Er moest heel veel bij komen. En nu, als je ooit rondrijdt, worden alle stallen afgebroken momenteel. Er wordt gewoon helemaal niet meer gebouwd.

Maar dan moet je wel als ondernemer ergens een weg in zien te vinden.

[Speaker 3]

Met tijen meegaan eigenlijk.

[Speaker 2]

Ja. En daarom zeg ik dat het verhaaltje biogas, of het mixen daarvan, of in die hoek. Ik denk dat er wel wat zit, maar het komt gewoon niet.

[Speaker 1]

We hebben nu ook geen eigen productwerk. Vroeger hadden we onderdeelen, extra gloedwerken, ventilatiekleppen, bijna groene stallen. De moeite van groene stallen is ook niet meer.

Groene stallen was eigenlijk min of meer een afgekeken project van een Duitse bedrijf. Maar dat hebben wij geoptimaliseerd. En daar waren wij, ik denk, in Nederland wel marktleider in.

Want we gingen naar Utrecht, naar Kampen bij Zwolle. Toen gingen we allemaal die kleppen maken. Mescillus was toen een hot item.

Geen eigen product, maar wel een inkoopproduct dat wij zelf deden plaatsen. Mespomp is trouwens ook een inkoopproduct. De jakenfok, die hebben we ook vroeger in Charcole afgekeken.

Ik denk van Helder. Als je daar door gaat verduren, dan gaan we anders maken en beter. Daar hebben wij honderden gemaakt.

Honderden. Een eigen product. Dus RTS leiding, nozzels, units.

Dat hebben we hier allemaal in huis gemaakt. Maar nu maken wij in huis hier... Ja, er komen koepdelen binnen.

Maar voor de rest is dat niks.

[Speaker 3]

Het is eigenlijk meer een assemblage dan dat ze echt een product maken en verkopen.

[Speaker 1]

Nee, vroeger was het een combinatie tussen de werkplaats en de montage, zeg maar. En er werd een frame... Want wij hebben ook koetsen gemaakt, dus voor paarden.

Ook een beetje uit Noord geboren om de wintermaanden door te komen. Maar het is wel over nagedacht. Het is misschien niet het schorder naar huis geweest, maar je had wel je volk aan het werk.

En er werd nog enigszins aan verdiend. Het zal geen vetpot zijn geweest, maar in de winterdagen gingen ze in de werkplaats koetsen maken. Echte rijtuigen.

Daar zijn ook nog waarschuwingfoto's van.

[Speaker 3]

En in principe, want jij zegt over biogas bijvoorbeeld. Zouden jullie ook meer ideeën hebben? Waar zou Jacob Tech goed op kunnen inspelen, volgens jullie?

[Speaker 1]

Waterverhouding? Ik denk onderhoud bij Ladox. Want hier in Weertel liggen bedrijven...

Maar goed, ik weet niet of we daar naartussen kunnen komen. Maar waarom zou je een bedrijf uit Amsterdam laten komen? Want vaak is dat een aanbesteed project.

Dus hier allemaal die grote hallen die in Weertel staan. Dat wordt turnkey gebouwd door een bedrijf uit, weet ik veel. En dan komt een pompleverancier die daar pompen plaatst.

En die komt er dan een keer per jaar op servicen. Misschien ook wel voor ons een gepast iets. Want wij zitten ook in de pompen.

Dus dan zou je het onderhoud hier in de regio over kunnen nemen van andere bedrijven. Dat willen die natuurlijk niet altijd. Want dat zijn ook gewoon pompen met besturingen.

Maar dat kon ook wel hebben volgende. Als je echt complexe besturingen hebt, dan vallen wij al een beetje af. Dan zou je echt moeten gaan bijschoren.

Alleen het gevaar is met besturingen. Je hebt vandaag besturing A en morgen B. Het lijkt op elkaar.

[Speaker 3]

Het is wel anders.

[Speaker 1]

Het is totaal verschillend. En dan moet je wel oppassen. Alleen die groei zul je wel moeten gaan doen.

Ook voor dit bedrijf, ook in de toekomst. Eigenlijk moet je hier een goede elektriciën hebben. Maar die moet wel zo elektriciën zijn, die moet van alles willen.

We hebben geen werk voor een besturingsman die de hele dag software kan schrijven. Het is ook gewoon meewerken. En dan wordt het natuurlijk lastig.

Want die zijn er waarschijnlijk niet. Ja, veel zeldzamer in ieder geval. Je moet affiniteit hebben met montagewerk, leidingwerk leggen.

Lijmen, fitten, lassen, manier. En daar langs wil je ook mee kabels trekken en de besturing monteren. Want dat hebben we nu nog steeds extern gedaan.

Dat heeft ook een hele hoop problemen gegeven.

[Speaker 3]

Ja, die samenwerking is niet...

[Speaker 1]

Nee, het heeft met eentjes gestopt zelfs. Dat wouden we gewoon niet. En vroeger deden we allemaal een eigen beheer.

En we hadden een eigen kastenbouwer. Die snapte ons. Hoef je niks uit te leggen, die maakt gewoon een A4'tje.

Maar als je weer met een externe bedrijf in zee gaat, dan maak je ook dat A4'tje. Maar dan krijg je allemaal moeilijke vragen. Maar die andere man die dat vroeger deed, die weet onze werkwijze.

Wat wij vragen, wat wij willen. En die maakt wat wij willen. Ook niet altijd natuurlijk, maar bij benadering.

En nu werk je met externe bedrijven. En ik dacht dit. En ik zou dit doen.

Nee, dat vraag ik niet. Ik wil gewoon wat wij willen, dat moet je doen. En daarom heb je ook een eigen huis nodig.

Om het toch compleet te maken hier. Want ik denk, je moet er gewoon minimaal twee montageploegen zijn. Twee personen.

En dan een man of vier in de werkplaats. Dan heb je volgens mij een hele gezonde rij.

[Speaker 3]

Ja, precies.

[Speaker 1]

Om deze toko te laten draaien. Ik denk, 100 man hoeft hier wel echt geen zin. Nee, klopt.

Dus als we nu al eens de winter doorkomen. En dan volgend jaar aan de bak kunnen. Dan mogen jullie een handenplaat brengen.

[Speaker 3]

Wat zijn eigenlijk nog veranderingen van de afgelopen paar jaar? Waar jullie wel heel erg tevreden over zijn. Waar jullie denken, dit is wel echt goed dat ze dat hebben gedaan.

Mag ik iets zeggen wat...

[Speaker 2]

Ja, ik kan dat niet meenemen. Ik ben nu twee jaar.

[Speaker 3]

Kan ik je zeggen wat nog steeds in progres is. Zeg maar nog niet helemaal geïmplementeerd in het bedrijf. Maar wat zijn jullie eigenlijk bezig zijn om dat te gaan doen?

[Speaker 2]

Ja, misschien... Marcel heeft dan hier het dealerschap binnengehaald van IJsselen. Maar om...

Ja, dus dat wil toch eigenlijk wat zeggen. Maar ik als linksende zie ik dat weinig terugkomen. We zien het niet terug in het bedrijf.

Het is natuurlijk keigoed dat hij dat dealerschap binnen heeft gehaald. Maar wij als monteurs zien het niet terug in het bedrijf. Het is wel leuk dat er dan tien of twaalf lingen.

[Speaker 1]

Maar we hadden verwacht dat de continuïteit en het hele IJsselen gebeuren. Dat het echt een veertig procent zou stijgen. Ja, oké.

[Speaker 2]

Maar ik denk dat het ook door de marketing komt. Dat niemand weet dat we het dealerschap trouwens hebben.

[Speaker 3]

Oké. Dus het is wel eigenlijk...

[Speaker 1]

Toch als je googelt kom je wel op IJsselen Jaguiter. Ja. Maar dan krijg je gewoon...

Goed, dat is al lang een doorn in mijn hoogte. Onze website. Ja, dat is eigenlijk...

[Speaker 3]

Klopt, die hebben we ook bekeken.

[Speaker 1]

Nee, daar ga je echt terug in de tijd. Daar staan wij nog in met foto's en met slogan's die gewoon... Nee, nee, nee.

Met alle respect, dat is...

[Speaker 3]

Het is eigenlijk gewoon de hele online aanwezigheid. Want iedereen is online. De hele online aanwezigheid...

[Speaker 1]

Ja, maar ik kom ook op sites die hebben heel veel tekst. Nee, de tekst gekoppeld met pictogrammen, foto's. Ja, foto's, grafieken, alles.

[Speaker 3]

Dat is echt als een sneltekens.

[Speaker 1]

Want als ik school thuis... Als ik ben op zoek naar een luchtventiel of wat dan ook. De tekst heb ik niks aan.

Als ik die foto zie, dan... Terug. Dat is het.

[Speaker 3]

Die moet je hebben. Nou, erg genoeg. Ik persoonlijk zou zeggen...

Als ik een website zie met echt heel veel tekst... Dan denk ik van... Nee.

En tekst zegt gewoon niet zoveel. Ja, natuurlijk. Wij gaan tussen wc1a en wc1a.

Ja. Maar je hebt er ook een beetje bewijs nodig naar het klant toe... Waarom ze voor jouw tekst moeten kiezen.

Het prijs is duidelijk te zien. Maar als het kwalitatief, dan moet je het toch echt wel... Ja, goed kunnen uitdrukken.

[Speaker 2]

Ja. Dat jij er wel voor bent. Nee, maar dat vind ik dus ook jammer.

Toen ik hier twee jaar geleden bekwam... Heb ik ook een site van zo'n concurrent aangewezen. En dan denk ik dan...

Hier heb je gewoon voorbeelden. Huur iemand in die dat voor jou dan doet. Of weet ik het.

Ja. Er zijn genoeg mensen die dat doen. Maar blijkbaar...

[Speaker 1]

In het begin zijn er wel. Je wordt dan in commerciële broers geweest. Die gaan je dan...

[Speaker 2]

Dat is dan volminatie.

[Speaker 1]

Maar dan allemaal... Als je als... Zeg maar, marketingpersoon...

En je doet het extern voor ons. En je hebt geen affiniteit met deze sector. Wordt helemaal niks.

Want je gaat namelijk klanten aanschrijven. Zeg maar bij KLM of weet ik veel wat. Dan heeft dat helemaal geen zin.

Die gaan ons ergens neerleggen. Of bij DSM. Daar hebben wij helemaal niks te doen.

[Speaker 2]

En degene die zo'n site maakt. Die moet wel een beetje weten wat wij doen. Je moet er wel een beetje affiniteit in hebben.

[Speaker 3]

Ja. Voor mij was er... Hadden wij gewoon wel bezig met de website.

We waren er al heel lang mee bezig.

[Speaker 2]

Ja. Dat is volminatie. Dan hebben ze blijkbaar mensen ingehuurd.

Maar dan zijn ze gewoon... Dan heb je denken... Pakken met geldverkost.

Dan zijn ze gewoon weegestopt. Omdat ze het niet snapten. Denk ik.

[Speaker 1]

Volgens mij kan mijn dochter dat. Ze is nog een twintig. Die doet spekeren.

Sport en communicatie. Ja. Die doet ook echt...

Websites. Design. Noem maar op.

Als die hier morgen zit. En ik leed ze rond. Een portfolio even voorbij laten komen.

Dat duurt wel een paar weken. Maar die zet hier wat neer.

[Speaker 3]

Dan ben ik genoeg voor terug. Ja. Klopt.

[Speaker 1]

Ja.

[Speaker 3]

Ik zelf heb ook twee jaar ICT gestudeerd. Ik was ook aan het denken. Zo'n website.

Binnen twee weken heb je dat gemaakt.

[Speaker 1]

Mijn vrouw is ook leraar. En die is nu ook iets aan het doen voor de harmonie. En dan vraag ik ze aan mijn dochter.

Dan moet je dat vier jaar vieren. En dan moet je het samen doen. En de ouders hebben het trouwens ook te doen.

En dan moet je het... Kijk, jullie weten het allemaal. Ik weet er helemaal niks van.

[Speaker 3]

Ik ook niet. Dus daar ben je niet mee opgezet. Dat hoeft niet.

[Speaker 1]

Wij doen andere dingen.

[Speaker 3]

Ja. Precies. Jullie weten dit gebied.

Maar als iemand anders... Jullie weten ook wel dat iemand anders moet eigenlijk... Je hebt elkaar nodig om dit te laten draaien.

[Speaker 1]

Ja.

[Speaker 3]

Ja. Precies. En eigenlijk...

Daar wordt niet... Ja. Daar wordt niets aan gehouden.

[Speaker 1]

Ja. Er zijn ambities. Maar die gaan dan meer...

[Speaker 3]

Op een stapel. Die stapel, die groenten.

[Speaker 1]

En op een gegeven moment zijn we met iets... Dan denk ik... Nee, daar heb ik niks van gehoord.

Dan zijn we weer drie weken verder. Ja, dat moet ik nog oppakken. Volgens mij zitten we in een iets snellere economie.

Maar als ik morgen bel voor een... Ja, dat is dan de telefoon van de auto. Dan zegt die...

Dan raad ik bijna juist hoe het zover is. Ja. Nee.

Ik wil dan een afspraak maken.

[Speaker 2]

Dan kun je vanmiddag maar kijken.

[Speaker 1]

Want de straat vind je klaar. Ja, precies. Kijk, het hoeft niet altijd.

Maar je moet wel. Binnen twee, drie dagen moet je toch een reactie kunnen leggen. Ook naar een orde grootte van je aanvraag.

[Speaker 3]

En hebben jullie het gevoel dat er eigenlijk wel... Eigenlijk de meeste veranderingen... Gewoon op een stapel...

Dat er wel naar gekeken wordt. Maar dan uiteindelijk dat het gewoon op een stapel...

[Speaker 1]

Ja. Daar zitten volgens mij gigantische... Ik heb ook allemaal investeringsplannen gemaakt.

Ja. Maar goed, ik snap ook dat daar nou geen ruimte voor is. Die voor ons passend zijn.

Maar dan krijg je de vraag... Heb je dat vaak nodig? Nee, je moet het omdraaien.

Als je het hebt, ga je het gebruiken. En dat zijn helemaal geen schokkende... Ja, wat bedragen.

Nee, dat zijn geen schokkende bedragen. Nee, precies. Om te investeren.

Alleen, we hebben het in de toekomst wel nodig... Om je werk duidelijk en professioneel te doen. In eigen weer.

Ja. Want vroeger hadden we een eigen vrachtwagen. Vrachtwagen met kraan.

Ja, je kon niet verzinnen wat we niet hadden. Alleen, dat zijn andere tijden, dus... Daar was er meer ruimte voor, gelukkig.

Nou, ik weet niet. Als Jean-Cole een vrachtwagen wilde, dan kocht hij een vrachtwagen. Ja, oké.

En die werd gewoon iedere dag gebruikt.

[Speaker 2]

Ja, maar als je het merkt, gebruik je het maar. Ja, dat is wat ik zeg. En mensen dat eenmaal weten dat je dat spul hebt...

Hetzelfde als met dat adempluch. Als mensen niet weten dat wij dat mogen en kunnen, dan gaan ze ons ook niet bellen. Nee, precies.

[Speaker 3]

Dan krijg je er geen klant voor en blijft de investering op de plank liggen.

[Speaker 1]

Dan maak je het niet rendabel. Nee. Als je het zo bekijkt, het is nu niet rendabel.

Nee, dan moet je het omdraaien. Als je het niet kenbaar maakt, dan belt er iemand en dan krijg je het nooit rendabel.

[Speaker 3]

Dus eigenlijk, tenminste wat ik hoor hier, er zijn een beetje twee... Bottlenecks? Ja, bottlenecks of problemen in principe.

Eentje de marketing, hoe het communiceren we naar de klant. En de andere is ook intern, hoe ideeën worden opgepakt en of die dan worden uitgevoerd.

[Speaker 2]

Wij gaan dus ideeën aangeven omdat wij ook vooruit willen. Ik wil ook mijn boodschap leven verdienen nog. Ja, precies.

Jullie hebben ook het ambitie om het te zien groeien hier.

[Speaker 3]

Juist.

[Speaker 2]

Dan hebben we er dan niks mee gedaan. De volgende keer denk je het wel. Ja, precies.

Zo werken we niet moeilijk. We zijn maar een klein clubje. Dan moet je even proberen er toch wat van te maken.

Inderdaad. Maar voor de rest gaat het wel. Over de lolruffelen.

[Speaker 3]

Ja, dat is belangrijk.

[Speaker 2]

Ja?

[Speaker 3]

Ja, dat is ook belangrijk hoor. Dat voor jullie...

[Speaker 2]

Ja, maar voor jullie is het ook zo groot. Ja, voor mij is het groot. Ik ben dat nooit gekeken.

Nee, ik was er ook niet in. Hier hebben we een jaar de buitenste moeten werken. Ja.

Dan ben ik iets anders gaan doen. Ik wou geen storingdiensten meer draaien omdat ik een melktechniek zat. Maar anders was ik daar nog steeds gebleven.

[Speaker 3]

Maar ja, ik heb ook wel een vraagje. In een ideaal scenario. Stel, jullie hebben een idee of een plan of iets.

Hoe zou dat dan verlopen?

[Speaker 2]

Morgen is de bus in met een volle wagen materiaal. En s'avonds om 5 uur, 6 uur naar huis.

[Speaker 3]

Maar ik wil meer van... Als jullie een idee hebben voor een verbetering. Of voor een nieuw markt.

Zeg maar wat, Jan. Hoe zou dat dan ideaal verlopen voor jullie? Ik neem aan de eerste stap is jullie gaan naar Marcel toe.

Die zegt hey, wij hebben dit idee. En dan ideaal zou het zijn, neem ik aan, dat het opgepakt wordt. Ja, dat het opgepakt wordt.

[Speaker 1]

Wij moeten geen schepen gaan maken. Wij moeten geen windmolens gaan maken. Een schoenmaker blijft bij je lezen.

Nu heeft hij iets aangekaart om hele grote deuren te keuren. We zijn geen keurmeester. Dat mogen we niet.

Waarschijnlijk gaat niemand het doen. We hebben het vanmorgen met deze keurmeester nog over gehad. Die komt hier lekkere apparaten keuren.

Ik snap misschien dat je een beetje paniek gaat in dingen zoeken om ons aan werk te krijgen. Maar dan sla je één ding over. Dat is wat we normaal doen.

Dat moet je zien te vervolgen. En dat merk je nou.

[Speaker 3]

En je hebt ook het gevoel dat dan geef je die het idee. En dan wordt er niet terug naar je gecommuniceerd. Zelfs al vindt hij het niet een goed idee.

Van hey jongens, dat zou niet zo goed werken. Of iets in die richting.

[Speaker 1]

Nee, maar dan kun je gewoon praten.

[Speaker 3]

Maar dat wordt ook niet gedaan.

[Speaker 2]

Dat wordt niet gedaan. Zelf heb ik het idee, ik kom zelf uit de industrie. Dat die atelier is al helemaal de klant met slaap.

Als je naar een boer toe moet gaan om een mensmixer te verkopen. Het eerste wat hij vertegenwoordigt is dat hij begint over die trekker te praten die daar staat. Of wat hebben jullie gezaaid dit jaar.

Daar begint hij pas over die mixer te praten. Je moet eerst met die klant een normaal gesprek aangaan over het dagelijks leven. Hoeveel koeien, welke melkstal heb je, of dit of dat.

Dan slaat je gewoon gigantisch de plak mis.

[Speaker 3]

Een relatie opbouwen.

[Speaker 2]

Ja, juist.

[Speaker 3]

Affiniteit met de sector. Misschien ook wel. Heel bodgerig.

Is hij altijd een keer mee gegaan naar de kerk?

[Speaker 2]

Hij begint meestal nog nooit.

[Speaker 3]

Maar met de koeien wel.

[Speaker 1]

Ja, maar Jacques Roulez sprong vroeger ook mee naar de kerk. Die had nooit geen zonne-sigitaal gedaan. Nooit.

Ja, als hij naar de beurs ging. Of naar de kerk. Nee, die had altijd zwarte klauwen en die hing mee op pad.

En die wist van hoed aan rand.

[Speaker 3]

Ja, precies. Dus die koeien ook niks wijs maken. Je hebt het gevoel dat die vadervolle inzicht die je dan krijgt met op pad gaan.

Je hebt het gevoel dat dat momenteel niet echt het geval is.

[Speaker 2]

Want dat vind ik dus hier raar. Waar ik 23 jaar gewerkt heb, had ik gewoon vertegenwoordigers. Die hadden kennis van hun pak.

Op een bepaald onderdeel. En die verkochten iets. Daar kwam ik met een collega voor te maken.

Hier. Als een klant belt geweest van ik wil een mixer hebben. Stuur die ons, een commenteur, daar naartoe.

Wat wil die klant? En wat moeten we dan gaan maken? Dan zetten wij alles op papier.

Een rondje geschreven. En dan gaat dat hier naartoe. En dan wordt er een offerte gemaakt.

[Speaker 3]

Dus eigenlijk nu in je tweede aan.

[Speaker 2]

En eigenlijk nog wel meer. Dus eigenlijk kan dat stuk ook niet.

[Speaker 1]

Want dat snap ik hier eigenlijk ook niet. En dat gaat dan naar de moza en de steenfabriek. Daar wordt voornamelijk bekocht.

Onheerbiedig gezegd. Die heeft ook geen affiniteit met de sector. En heel weinig met techniek.

Tussen ons gezegd. Uiteindelijk komt die daar dan niet verder mee. En dan stappen wij weer in de auto.

[Speaker 2]

Daarna worden wij dan naartoe gestuurd. Om alles op te nemen en te kijken wat we moeten gaan maken. Dat verhaaltje stroomt bij mij ook niet.

[Speaker 1]

Ja precies. We zetten het hele project van A tot Z op. Gewoon in Jip en Janneke.

Op de klantblokjes. Want wij hebben geen laptop bij. Want dat duurt vier uur.

Dus dat gaat allemaal niet. Dus ik schrijf gewoon op. In het Nederlands.

In mijn aangeleerde Jip en Janneke. Wat we nodig hebben. 100 meter buis.

Beuls. Klemzadels. Hoogwerker.

Het staat er allemaal op. En dan schatten we ook nog in. 100 uur werk.

En dan gaat het hier naar de werkvoorbereiding. En dan komt het negatieve. Dat gaat dan allemaal naar Wem.

Die kan het weer opzorten.

[Speaker 2]

Ben je een raceopgave schakelen?

[Speaker 1]

Dat snap ik helemaal niet.

[Speaker 2]

Nee?

[Speaker 1]

Nee. Je hebt een werkvoorbereiding. Waarschijnlijk ook hbo niveau.

Weet ik niet wat. Maar die kan dat zelf niet. Nee oké.

Dat is toch de dal. Ik zie die meerwaarde niet.

[Speaker 3]

Dus vooral de werkvoorbereiding. Dat zal meteen een punt zijn waarvan het niet goed gaat.

[Speaker 1]

Want dan kun je die er ook tussenuit halen. En dan kun je dat geld verdelen over de rest.
Over ons twee.

[Speaker 2]

Maar eigenlijk doen we dat weet ik ook.

[Speaker 3]

In principe. Ja. Jullie doen eigenlijk ook.

Eigenlijk de verkoop. Ja.

[Speaker 2]

Ik zal wel eerlijk. Wij doen al aan de marketing.

[Speaker 4]

Ja.

[Speaker 2]

Want waar ik in het weekend kom en in de avond kom. Wij doen marketing. Wij doen.

Als een klant belt. We worden alsnog ingestuurd. Dus wij zijn eigenlijk vertegenwoordiger.

Wij doen het werk opnemen. Wij doen het werk voorbereiden. En we monteren het.

[Speaker 4]

Ja.

[Speaker 2]

En we doen ook nog. Hoe noem je het mooi woord? After sales.

Dus als er nog. Ja. Na een paar weken.

Alles gaat goed. In orde. Prima.

[Speaker 3]

Ja.

[Speaker 2]

Eigenlijk kan dat niet.

[Speaker 3]

Hoe zou het werken voor jullie dan? De ideale situatie eruit zien. Zou het wel moeten?

[Speaker 1]

Absoluut. Het is wel leuk om te doen. Als het maar werk is.

Met bedrijfs. Economisch zien. Kan dit dan niet.

Wij moeten gewoon de baan op. En we krijgen uitleg van de verkoop. Of whatever.

Dit en dit hebben we verkocht. Met tekeningen en schetsen. En dat gaan jullie maken.

We doen het even samen rond. Zoals we vroeger ook deden. Hier hadden we ook drie vertegenwoordigers.

En dan liep je rond. Daar, dat, dat, dat, dat. En die kwam tussendoor een keer kijken.

Zijn er nog vragen. Want dan ga je toch de hele dag rondkatsen. Moet je wel.

In dit kleine bedrijf. Wat we tegenwoordig hebben. Moet je een honderd jaar veel omzetten.

Want dan krijg je het niet inderdaad terugverdiend. Dus hoe we het nu doen. Is op zich.

Geen ramp. Kijk. Als we tussentijds ook een keer in de week.

Of twee keer in de week. Dan moet ik ergens naartoe opnemen.

[Speaker 4]

Dat is ook leuk.

[Speaker 1]

Omdat het een rugje is. Maar eigenlijk voor niks.

[Speaker 2]

Dan leg ik die rug hier nog neer.

[Speaker 3]

Ja precies. Jij wil gewoon doorstander.

[Speaker 4]

Ja.

[Speaker 3]

En hoe ik het hoor. Het klinkt niet heel schaalbaar. Als er meer werk is.

Dan moet er ergens wel. In principe gecompenseerd worden.

[Speaker 1]

Ja maar als je dadelijk. Als wij gewoon continu de baan op zijn. Dan krijg je groei.

Dan komt er van ergens iemand. Die de baan op gaat.

[Speaker 3]

Ja precies.

[Speaker 1]

Of er moet iemand in de plaats van hem. Of mij komen. Ik wil geen vertegenwoordiger worden.

Dus als het nu gaat. We nemen het op. En we maken het.

Dat is op zich best leuk. Dat is ook leuk. Maar om fulltime alleen maar de baan op te gaan.

En anderen dan het werk te laten doen. Daar zijn we ook niet voor gemaakt. Nee dat snap ik.

Die ambitie heb ik ook helemaal niet.

[Speaker 3]

Jullie willen gewoon het werk doen eigenlijk.

[Speaker 1]

Kijk. Ik heb geluk. Ik word nu 56.

Ik ben nog fysiek redelijk in orde. Maar er komt dadelijk een tijd. Dat ik wat minder moet doen.

Maar Frank is dan 10 jaar jonger. Er komt dadelijk nog een mannetje bij. Van 35.

Bewijzen van. Of 30. Of 25.

Dat vind ik een hele goeie. Kan ook. Dat is nog beter.

Maar die zullen er weinig zijn.

[Speaker 3]

Tegenwoordig ga je niet wilderen.

[Speaker 1]

Je moet een beetje samen sturing doen. En het lichtere werk.

[Speaker 4]

Ja.

[Speaker 1]

Want dat was vroeger ook wel. Een verwarmingsmonteur. Die was toen.

Ik denk al 60 ofzo. En ik deed voor het rijden. Want hij reed niet graag.

Ik deed de bus laden. Met je pad. Schouwen.

En hij deed alleen maar leidingen lassen.

[Speaker 4]

Ja.

[Speaker 1]

Dat was je goede. Dus dan kun je die oude man een beetje ontlasten. En ik zet hem anders op.

En draad snijden. En dan ga je de toren mee ophangen. En zo krijg je een verloop zeg maar.

Ja precies. En dan komt er aan de andere kant. Dan komt er weer nieuw spul bij.

Ja.

[Speaker 2]

Van de kegel. Dat is denk ik ook het voordeel. Dat komt van onderuit niks bij.

En dadelijk heb je in één keer een gat. Iedereen gaat met pensioen. Ja.

En dan is er niks bijgekomen. Want dat vind ik ook hier. Lars, die andere constructieman.

Die heeft daar keuzes tegen. Hij is toen wel geslapen. 42.

Ik 47. En dan in één keer 10 jaar hoger.

[Speaker 4]

Ja.

[Speaker 2]

En ik heb weleens over nagedacht. Ja nou. Vlug en aardig.

Marcel is ook al 60 plus. Of nee? Hij is 60 geweest volgens mij.

Nou Marcel. Als je even achtergooit. Ik moet nog 20 jaar.

En dan? Wat gebeurt hier dan? Dan neem jij over.

Of ik kies eigen voor mijn geld. Dat kan nu al. Want ik zie dan geen toekomst meer.

Of worden wij dan overgenomen? Of wat is de ambitie?

[Speaker 3]

Ja precies.

[Speaker 2]

Bij je vader zoon. Maar die heb ik hier nog nooit gezien. Dus die ambitie heeft hij zo nog niet.

[Speaker 4]

Ja.

[Speaker 2]

Als ik wist mijn vader heeft een eigen bedrijf. Dan ging ik daar zaterdags poetsen. En bussen poetsen.

Of meer. Of in de vakantie. Maar ik heb hem nog nooit hier een keer gezien.

Op een laptop ofzo.

[Speaker 3]

Ja precies. Dus eigenlijk. Eigenlijk zeg je ook bestuur.

Maar ook personeel. Ja. Er zijn in principe niet heel veel jonge mensen.

Die het er eigenlijk over kunnen hebben. Nee.

[Speaker 2]

Dus ook daardoor denk ik. Wat is jouw continuïteit in de toekomst?

[Speaker 3]

Dat is ook een ding.

[Speaker 2]

Dat is ook een ding.

[Speaker 3]

Ja. Dat is belangrijk.

[Speaker 2]

En je kunt er wel personeel aan leren. Maar als je dan weer geen werk hebt. Dan heb je die ook nog.

[Speaker 3]

Ja.

[Speaker 2]

Dat is een tweestreet daar.

[Speaker 3]

Ja precies. Ja. En eigenlijk wil jij zeggen.

Er zouden een paar jonge mannen hier moeten ontlopen. Die het vak aan het leren zijn. Zodat wanneer jij dan met pensioen gaat.

In 10 jaar ofzo. Ja. Dat het geen overneemt.

[Speaker 1]

Ja. Maar dat zegt hij ook. Hij is nu 2 jaar hier.

En hij leert bij wijze van iedere dag. Ja. En hij is niet de stomste.

Want hij heeft ook heel veel gemaakt. Maar het is ook een heel ander tak van sport. Kijk op het moment is het gewoon super, super, super slap.

Maar we doen hier ook van alles. Dat leer je niet na 2 jaar. Nee klopt.

En misschien zijn we ook te breed. Ja. Door de jaren.

Alleen ik ben niet de behoorde om iets nieuws op te brengen. Of we zagen een gat in een ruimte. En we zetten een deur in.

Maakt mij niet uit. Dat doe ik thuis ook. Ja precies.

Ik ben geen aannemer. Maar we zijn niet voor ingaten gevangen zeg maar.

[Speaker 3]

Maar jij zegt ook van. Kijk lange termijn. Als ze er niet relatief binnenkort aan beginnen met nieuwe mensen aannemen.

Het kost gewoon heel wat tijd om te leren wat het is. Ja absoluut.

[Speaker 1]

Want ooit zie je dan. En we hebben dan geen stagelopers. Dat is meer theorie zeg maar.

Met alle respect. Maar stel we hebben nu stagelopers in het veld. Vroeger maakten we standaard niet.

Honderden boxen. Honderden roosters. En dan moest je plaatjes knippen.

Stripjes knippen. Gaatje bonzen. Gaatje bonen.

Dus je had voor een stageloper altijd werk. Of hiervoor kon je ook prepappen. Lijmen werken.

Lijmen of zagen. Noem maar op. Maar dat is allemaal niet.

In een werkplaats had ik volgens mij een stageloper. De producten die ze nu aan het maken zijn. Zijn ze zo hoogwaardig.

Daar kun je geen stageloper aan zetten. Echt niet. Met alle respect.

[Speaker 2]

Dat kan. En dan doen ze dat ook nog eens ooit. Oh leuk stageloop.

Daar moet wel werk voor zijn.

[Speaker 1]

We hebben dan dusdanig specifiek werk. Vroeger moesten we honderden meter zwaartelijnen leggen. En dan kon je beugelen.

Dus ik geef aan. Hier moeten beugeltjes komen. Dan maakt het voor het stagiair.

Dan had je geen kentang. Die komt eruit. Maar nu is het wat compacter.

Wat korter. Vroeger zaten we ooit twee maanden bij een project. Een project van drie, vier of vijf ton.

Op de kuldere. Op laatste euro's. Complete staal aanrichting.

Met ventilatie. Met waterleiding. Het zat er allemaal aan.

Maar nu heb je een project. Eén dag, twee dagen, drie dagen. Allemaal korte dingetjes.

Of op hele grote hoogte. Zwaar. Bij de steenfabriek daarboven.

Met die buizen van vijfhonderd.

[Speaker 2]

Dat zien we ook nog niet gebeuren. Morgen niet. Ze moeten het officieel hebben.

Anders mag je nog niet eens in de industrie komen. Daarom hebben we de meeste waarderingen.

[Speaker 3]

Maar goed. Buiten dat. In principe weet je wat je ook zegt.

[Speaker 3]

Weet je wat ik zeg?

[Speaker 2]

Het is een vak dat je over de jaren heen moet leren. Dat is inderdaad echt een grote bedrijving voor Jacob Tech op lange termijn. Volgens mij hebben wij zo wel bijna alles behandeld denk ik, rondom Jacob en Jacob Tech.

Wat ze doen, welke vakantiebedrijven er zijn en welke innovaties er onder gespeeld zijn. Ik denk dat ik geen vragen meer heb. Heb jij nog iets van een vraag?

Ik ben gewoon heel nieuwsgierig. Buiten de interview al, maar ik ben gewoon heel nieuwsgierig naar het probleem eigenlijk.

[Speaker 1]

Ik laat dadelijk wat foto's zien. Het is niet dat we daarop verder moeten, want bepaalde foto's zijn gewoon achterhaald. Daar kunnen we geen nieuw leven meer in blazen.

Maar tot waar we in staat zijn, wat we ooit gedaan hebben in de breedste zin van het woord. Dat wil ik meegeven, dat jullie ook weten. Misschien toch in de richting van pomptechniek.

[Speaker 2]

Ja, eigenlijk tegenwoordig worden er steeds minder en minder... Er zijn steeds minder en minder dat jullie het idee hebben, dat jullie echt een duidelijke visie hebben op wat nou precies jullie doen.

[Speaker 1]

Dat is de basis voor het bedrijf. Nooit in principe is dat dan eiselijk, maar nogmaals, wij zien dat niet terug. Daar begrijp ik ook helemaal niks van.

[Speaker 2]

Wat denk jij dat Marcells visie is voor het bedrijf?

[Speaker 1]

Dat ik het niet weet. Ja, geld verdienen, dat niet. Proberen.

Of hij een handvat heeft, dat weet ik niet. Daar hebben we nooit over gehad. Dat is nooit in een gesprek, zeg maar, ik wil dit of ik wil dat.

Misschien wat hij in zijn droom wil, maar gewoon realistisch.

[Speaker 3]

Tuurlijk, in zijn droom wil hij gewoon hier een gezond bedrijf met 15 mensen rondwerken. Dat zou iedere ondernemer moeten hebben. Maar het is er gewoon niet, ik weet het niet.

[Speaker 2]

Dus jullie hebben geen idee van wat precies zijn visie is, waar wil je op inspelen. Jullie weten niet hoe het bedrijf over 5 jaar gaat uitzien. Nee.

[Speaker 3]

Nou, als het er zo leuk ziet, heb ik er weinig vertrouwen in. Dan staat dit leeg. Ja, dat maakt niet heel eerlijk, hè.

[Speaker 2]

Ja, maar dat is ook belangrijk. Het is belangrijk dat wij precies weten waar we zitten.

[Speaker 3]

Zeven jaar als Marcel, dat is ook allemaal doelrijk, weet je. Nee, nee, nee.

[Speaker 2]

Dit is gewoon een... Nou, dat hoeft eigenlijk niet geweest te zijn.

[Speaker 4]

Ja, klopt.

[Speaker 1]

Ik maak er maar een samenvatting en dan een positieve draai eraan.

[Speaker 2]

Nou, niet per se hoor.

[Speaker 1]

Wij huren het gebouw, want de vorige bededen gewoon aan aanlocatie. Dit kost hem gewoon geen drop. Ik weet ongeveer wat we betalen, maar niet helemaal zeker.

Het zijn 4,4 meter. Het is gedateerd, maar voor ons super functioneel. Er mogen nieuwe gevelen in, een beetje pimpen.

Wij verkopen tuinbereging, en de tuin is niet van ons. Maar je ligt erbij dat je denkt, ja, die is gisteren al doodgegaan. Ja.

Dus dan moet je het niet uitstralen. Nee, en we hebben nu eigenlijk niks te doen. Dus dan zou ik zeggen, luister, we pakken het op.

We gaan daar spoeders plaatsen, want daar zijn we goed in.

[Speaker 4]

Ja.

[Speaker 1]

En dan moeten we eerst vragen hoe de leidingen liggen. Maar er liggen al wat leidingen, vroeger van Jack Kool uit. Maar als je dat niet ziet, ja, dan weet ik het ook niet.

Dan zou ik het doen. Dan moest ik hier niet staan, dan doe je maar interne uren. Want volgens mij kun je dat te schaal ook nog...

Dan kun je wat meer, volgens mij. Van wat kosten kun je interne afschrijving. Maar goed, daar zitten we niet in voor, hè.

We zitten hier om... Om te werken. En ik ga niet op eigen houtje van alles hier...

[Speaker 2]

Nee, snap ik. Hier doen, dus... Maar ja, dan zit je ook weer te denken aan het imago van Jack Kool, hè.

[Speaker 1]

Ja.

[Speaker 2]

En dan kom je ook uiteindelijk weer een beetje op marketing terecht. Want dat... Daar is niet echt veel over nagedacht, volgens jullie.

Nee.

[Speaker 3]

Ja, ik weet het niet. Deze moet je maar zetten, ik heb interne. Dat is eigenlijk een concurrent van ons.

Maar die zegt, oh, je hebt wie of wie niet.

[Speaker 2]

Tik die maar eens in, sorry Jack. Sorry.

[Speaker 3]

Hoe mooi verhaalt je, foto's, alles op en aan. Ja. Heb ik hem al zo vaak laten kijken.

Met verhaaltjes van klanten, foto's, ideeën. Kort stukje tekst.

[Speaker 2]

Heel makkelijk om te lezen wat ze precies doen. Zitten in Friesland helemaal.

[Speaker 3]

Ja, maar ze...

[Speaker 2]

Agrarische specialisten.

[Speaker 3]

Maar weet je dat die hier in het zuiden gewoon werk doet? Ja, maar dan is het eigenlijk nog...

[Speaker 1]

Nee, dat kan niet, hè. Want... Ze hebben een medewerkers in het aanloop.

[Speaker 2]

Dan is het eigenlijk nog beter dat ze in Friesland zitten, want dan... Jullie zijn lokaal, dan zou je hier ook op kunnen.

[Speaker 3]

Want er zijn niet veel mensen die dat doen wat wij doen, hè. In een mestput kruipen, met ademlucht. Nee, dat is raar.

[Speaker 1]

Maar het kan ook, zeg maar, in de industrie... Ik ben niet van de chemicaliën. Dat is een heel...

[Speaker 3]

Maar stel je hebt een soort... In de deurzaak, daar moet je ons ook niet voor bellen, hè. Om die silo's gewoon te spuiten.

Dat is iets anders. Nee, dat is anders. Dat is chemische troep.

[Speaker 1]

Maar het ophoelen van, zeg maar, bezinkputten in een wasbedrijf. Of in een... Wat zouden we zeggen?

Een aardappelverwerkersbedrijf. Dat zit hier in de regio. In Bree.

Binnen Oliko.

[Speaker 3]

Ja, binnen Oliko.

[Speaker 1]

Maar dat zou je dus ook... Ja... Pompen.

Maar dat is nu alweer te hoog gegrepen in de Oliko.

[Speaker 4]

Oliko?

[Speaker 1]

Maar je weet het niet. Dat is hier... Dat is voor ons...

Het is niet voor ons.

[Speaker 2]

Dus jij zegt ook van... Kijk, lokaal... Daar werd vroeger wel meer van benut, maar tegenwoordig...

[Speaker 1]

Ook niet meer. Vroeger had je mond-na-mond. Maar nu...

Als je nu nog weer fixt... Je belt bij welkeure bedrijven aan waar wij iets zouden kunnen betekenen. Je weet het.

We godverwezen.

[Speaker 2]

Ja, maar zelfs bijvoorbeeld online. Kijk, je kunt ook gewoon regionaal advertenties doen.

[Speaker 3]

Vroeger stonden we nog weleens in de hoogst. Als in een boerderij. Ja, maar het werk deed dat vroeger ook.

Die hadden overal advertenties staan. En een jaar of tien geleden zei de nieuwe baas... De zoon van de baas...

We stoppen met advertenties zetten. Alleen maar dit. Ja.

En dat. Alleen maar dit. Het kost niks.

Volgens mij. Of niet veel.

[Speaker 4]

Ik weet het niet.

[Speaker 3]

Maar we brengen tien keer meer op. Ja. Want iedereen...

Kijk maar eens. In een kantine ergens. In een bedrijf.

Iedereen. Of thuis. Iedere minuut.

Ja. Iedereen.

[Speaker 1]

Maar op en toe... Het werkt wel. Het wordt wel met de regio's even gevoelig, hè?

[Speaker 2]

Ja, precies. Maar er gebeurt eigenlijk wel echt te weinig mee. Het is natuurlijk een goed idee om het op een...

Dat zijn dus dingen...

[Speaker 3]

Dat wil ik ook even zeggen. Maar dat zijn allemaal dingen die wij als personeel aandragen. Maar eigenlijk is personeel daar niet voor, hè.

Nee. Dus personeel wil volop vooruit. Wil volop uit de bak.

Maar dan blijft het liggen op de tafel.

[Speaker 1]

Eerlijk zou je zeggen... Wij beginnen er samen voor onszelf. Heel onmiddellijk gezegd.

Alleen wij zijn commercieel, ik ga de visie gewoon niet meer aan, want ik ben dood. Dat had je 10 jaar geleden moeten doen. Maar dat is gewoon onbelangrijk.

Maar je zult wel...

[Speaker 2]

Je ziet hem zich wel gewoon...

[Speaker 3]

Ik pleasseer dat gewoon vol op toekomst, maar je moet het wel even met de wereld aangrijpen. Dan wordt het dan stagneerd. Ik weet het niet.

[Speaker 2]

Ik denk natuurlijk wel het mooie is, zeker bij wat kleine bedrijven, dat het personeel wel meedenkt over de toekomst. Dat is wel ideeën indenken. Maar het moet natuurlijk wel opgepakt worden, anders komt het personeel er ook mee om dat te doen.

[Speaker 3]

Dus ik weet niet wat jullie denken dat dat betekent.

[Speaker 2]

Het mooie is wel dat het wel een beetje ons doel is.

[Speaker 3]

Het optrekken van het imago of van het werk, of makkelijker maken.

[Speaker 1]

Kijk, we zijn geen prutsbedrijf, wat een imago nodig heeft. Nee, we zijn gewoon een gedegen bedrijf. En misschien hebben we op het moment niet alle kennis meer in huis.

Maar de kennis kun je ook inkopen, via via. En dan groei je naar de toekomst. Een beetje groeien met de rieming.

Maar we kunnen zeker nog wel ergens volstaan. Absoluut.

[Speaker 2]

En ik denk ook, tenminste van wat ik heb gehoord, er moet gewoon meer een duidelijke visie zijn waar we nu op focussen.

[Speaker 1]

Ja, maar ook niet met de vleugels te ver spreiden. Je moet niet overal in willen springen. Vind je dat dat momenteel?

Ja, want het oude wat nu minder loopt, door welke reden ook, ga je een beetje afvlakken. Want je bent naar nieuwe dingen bezig. Want dit loopt blijkbaar niet, dus ga je opnieuw.

Maar dat is volgens mij de laatste wanhoop.

[Speaker 2]

Dus eigenlijk volgens jullie, wat zou dan echt de focus moeten zijn?

[Speaker 1]

Pompen. Dus mestverwerkingen is het ook niet, dus mest pompen. Pompen, mixen en water pompen.

En versluctie. En versluctie, ja ja. Dus eigenlijk die vier dingen, dat zou het gevoel zijn?

Ja, een boer kwam hier, een boer of een burger, die had een gromme fiets en die werd hier rekken gemaakt. Ik noem maar wat soms. Maar dat kan ook een oprapwagen of een tractor met een voegelaar die gesurfd was.

Dus dat kwam hier gewoon allemaal aanwezig. Dat kwam gewoon op het begin van het voorjaar. Maar goed, nogmaals.

[Speaker 2]

In principe, dat kan ook wel bij, maar dat zou niet de main focus moeten zijn. De main focus, die vier dingen. En dan alle extra projecten eromheen.

Kleinigheden, dat is leuk. Dat kan onderzocht worden.

[Speaker 1]

Met al het gesprek nu in de werkplaats zijn ze leuke dingen aan het maken. Maar ik noem dat opvulwerk voor een extern bedrijf. Want daar krijgen wij een vergoeding voor, denk ik.

Ik ben geen econoom. Maar daar loop je niet van binnen. Daar kunnen we eind van het jaar geen nieuwe bus van kopen.

Interview 4

En we hebben een aantal vragen hier opgeschreven. Mijn eerste vraag is, wat maakt JacoTec anders dan de rest? En wat is jullie unieke selling point?

[Speaker 1]

O, dus meteen een goede vraag. Wat maakt JacoTec anders dan de rest? Ik denk, het zijn een aantal zaken wat ons onderscheidt in de markt.

En dat is dat wij projecten van A tot Z af kunnen wikkelen. Dus A tot Z wil zeggen, door de enorme ervaring die we hebben in de organisatie... kunnen we een vroegtijdig stadion meedenken.

We kunnen het laten engineeren, dus vorm gaan geven. Of voor een plaatje of eventueel voor het product zelf al meteen vorm te geven. We kunnen het daarna maken.

We installeren het op locatie. En we kunnen er ook onderhoud op gaan doen. En dat is eigenlijk een concept dat we alles in een one stop shop hebben min of meer.

Dat we gewoon de volledige verantwoordelijkheid hebben van A tot Z. Dus eigenlijk van idee of opdracht tot het daadwerkelijk operationeel opleveren bij de klant.

[Speaker 4]

Ja, dan gaan we door. Wie zijn de belangrijkste klanten van JacoTec en wat zijn hun behoeften? En kun jij het doelgoed beschrijven van JacoTec?

[Speaker 1]

Een aantal grote belangrijke klanten zijn bijvoorbeeld de Moza. Dat is een gerenommeerd bedrijf in Maastricht. Daar doen wij infrastructuur, vooral aanleggen, leidingen vernieuwen, watertoevoer.

Dat is een grote klant van ons. En we staan daar ook bekend vooral voor de watertechniek. Alhoewel dat we recentelijk ook een brug hebben gemaakt, een traverse over een weg.

De constructie voeren we daar ook uit. Dus in principe weten we ook dat we constructie kunnen. Dus we hebben meerdere disciplines die we daar kunnen leveren.

Dan hebben we bijvoorbeeld de steenfabriek in Beek. Daar hebben wij de complete infrastructuur ook aangelegd van de watertechniek. Dat wil zeggen dat we alle regenwater, condenswater, proceswater hebben opgevangen in twee hele grote silo's.

Dan wordt dat gezuiverd, gefilterd en wordt het teruggezet in het proces. Dat is een mooi voorbeeld van een complete concept. Want in dat proces moeten we natuurlijk de watertechnieke ervaring laten spelen.

Moeten we de constructie, de pompen en de mixers natuurlijk, komen daar in het spel. En de constructiewerkplaats, want al die leidingen willen ze allemaal boven in het gebouw hebben. Dus we hebben allemaal traverses van staal moeten maken, boven in het gebouw, om al die leidingen.

En je moet denken dat de leidingen met een diameter van 50-60, maar ook met een diameter van 500, om het regenwater van de daken op te vangen. Dus al die leidingen hebben wij ook middels een staalconstructie bovenaan in het gebouw moeten maken. Dus daar vindt, zeg maar, alle disciplines van Jankotech, vinden zich daar in een project.

Dus eigenlijk hebben jullie een best grote doelgroep. Ja, breed. Breed in de zin van de markten waar we inactief zijn.

Breed in de zin van activiteiten die we eigenlijk doen. En breed in de zin van verschillende klanten en verschillende doelgroepen.

[Speaker 4]

Ja, en hoe groot is de markt dan waarin Jankotech actief is en is die nog aan het groeien?

[Speaker 1]

Die markt is denk ik toch nog behoorlijk groot, wat wij zouden kunnen bieden voor de markt. Maar op dit moment is, wat ons een beetje achtervolgt, is het gebrek aan bekendheid, naast bekendheid. De marketing, dat is echt een achtergeschoven zaak die echt naar voren moet komen.

Want we kunnen heel veel, alleen de markt weet het niet. We komen natuurlijk, dan spreken we over vijftig jaar terug, en dan van vijftig jaar terug tot dertig jaar daarna, zaten we alleen maar in de agrarische sector. Dus Jankotech, Charcole vooral, is bekend van de agrarische sector rondom de kerk.

Maar omdat we steeds meer richting de industrie gegaan zijn, hebben we wel onze speerpunten, die we eigenlijk vanuit het verleden ook al gedaan hebben, maar echt veel nieuwe klanten, die blijven uit. Omdat die gewoon niet weten wat Jankotech precies doet. Dus ja, de markt is voor ons denk ik nog een heel stuk groter, alleen we moeten hem wel bewerken.

[Speaker 4]

Welke technologische ontwikkelingen spelen op dit moment de belangrijkste rol binnen het bedrijf, en hoe maken jullie daar gebruik van?

[Speaker 1]

Dat is een beetje een lastige vraag, technologische ontwikkelingen. Wat bedoel je daar precies bij?

[Speaker 4]

Dat kan AI zijn, dat kan machines waar jullie gebruik van maken, opnames.

[Speaker 1]

Kijk, de situatie is, wij kunnen bijna alles hier interne. Maar, ons machinepark is, ik noem het eigenlijk niet verouderd, is misschien wel een beetje aan de oude kant, maar het is altijd goed onderhouden, dus het werkt nog perfect. Het zijn ook allemaal eerste klas merken, dus je kunt er prima mee werken.

Als ik nu in een nieuwe machine zou investeren, van de kwart miljoen, dat krijg ik niet meer terugverdiend. Waarom niet? Omdat wij zoveel diverse werkzaamheden hebben.

Kijk, als je serieproductie hebt, dan kun je die machine vol duwen met serieproductie, en dan verdient zich die machine terug. Als wij zoveel diversiteit in werkzaamheden hebben, dan kan ik daar geen business case op loslaten, want dat krijg ik niet meer terugverdiend. Dus eigenlijk, op dit moment is het zo, de machines in goede staat houden, dat we de dingen kunnen doen die we willen doen.

En als we in de toekomst een soort tegen wat grotere repeat werkzaamheden zouden aanlopen, dan komt dat als business case wel bovendrijven, maar op dit moment niet. Dus de technologie is er wel, maar echt advanced technologie wil ik het niet direct noemen. Je hebt bijvoorbeeld bij Willems, daar doen we veel zaken mee, daar doen we veel werk voor, maar die hebben bijvoorbeeld kantbanken die semi-automatisch gaan enzo.

Waarom? Omdat ze contracten hebben, en die hebben gewoon een ongoing rolling forecast voor die producten te maken voor een aantal klanten. En dat hebben wij dus niet.

[Speaker 4]

Oké, op welke manier zorgen jullie ervoor dat de producten en diensten aansluiten bij de behoeften van de klant? Dat zou je er tevreden mee zijn.

[Speaker 1]

Het klinkt een beetje cliché, maar wel goed luisteren. Goed luisteren naar de klant, en we hebben natuurlijk een enorme bergervaring, dat we wel weten hoe we dingen aan moeten pakken. En vooral goed luisteren, wat wil de klant nou eigenlijk?

Wat wil die nou eigenlijk? Dat is denk ik ook wel heel belangrijk in het voorstadium, wat wil die eigenlijk? En als je dat dan goed weet te vertalen, dan heb je ook een tevreden klant.

[Speaker 4]

Oké.

[Speaker 1]

Ik weet niet of dat jouw vraag aantrekt.

[Speaker 4]

Op welke manier zetten jullie momenteel in op duurzame ontwikkelingen, en hoe onderscheidt dat jullie van concurrenten?

[Speaker 1]

Duurzame ontwikkelingen. Dat is een goede... Ze zijn er gegarandeerd, maar...

[Speaker 3]

Waarin een bewuste keuze gemaakt wordt omwille van de duurzaamheid. Nou ja.

[Speaker 1]

Nee, in principe worden wij daar al een klein beetje in geleefd. De klant zegt van, ik heb RVS-leidingen nodig, want er moet bepaald stof doorheen komen. Of er moet een gecertificeerde waterleiding komen.

Dus het wordt eigenlijk min of meer voorgeschreven wat wij dan gebruiken, wat we moeten gebruiken. En het is niet zo dat wij een eigen product hebben, waar wij zelf een duurzaamheidsslag kunnen slaan. Het wordt meestal voorgeschreven wat wij voor een materiaal moeten gebruiken.

Ja.

[Speaker 6]

Door de klant.

[Speaker 1]

Door de klant. We worden dus eigenlijk een beetje door de klant geleid. Dat heb je nodig.

En er is eigenlijk vaak weinig ruimte om te zeggen, ja, maar wij hebben ook dit product. En dat is duurzamer. En daar is eigenlijk geen ruimte voor.

[Speaker 3]

En de wet. De wet schrijft ook een aantal dingen voor waar je je aan moet houden. Je moet je aan de wet houden.

[Speaker 4]

Ja, dat waren mijn vragen. Oké. Nou, goede vragen.

[Speaker 3]

Oké.

[Speaker 1]

Graag gedaan.

[Speaker 3]

Heeft een antwoord bij jou, want jij hebt al wat meegeschreven, is er nog iets waarvan je denkt, oh, wacht even, daar wilde ik nog iets meer over doorvragen?

[Speaker 1]

Eh, nee, ik denk dat alles wat we hebben bedacht, zo in bestaat. Ja. Kijk, in principe wat ik nog toe kon voegen is, we hebben eigenlijk drie takken van sport.

Dat is de watertechniek. Die is namelijk breed. Dat is van de agrarische sector, industriële sector.

Dat zijn van stalkoelingen tot complexberekeningen tot infrastructuur aanleggen. Dat is namelijk breed. Waterbehandelingen.

Dan heb je de pomp- en mixertechniek en dan heb je de constructiewerkplaats. In principe, onze grootste kracht is dat we in een project alles kunnen gebruiken, maar we verkopen het ook individueel. Als iemand zegt ik wil een leidingje gelegd hebben, dan leggen we een waterleiding.

Als iemand zegt ik wil een mixer hebben, of het nu voor de mest is, of voor de olie, of voor de bentonit, of voor de papierpulp, dan leveren we een mixer. Dus buiten het projectgebeuren, waar we wel sterk in zijn, kunnen we ook individuele dingen aanbieden. Dat is leidingwerk, dat zijn losse mixers, dat is losse constructiewerk voor de herde.

Dus we doen het eigenlijk allebei.

[Speaker 3]

Dan was er nog een aanvulling op.

[Speaker 5]

Misschien zelf een aanvullende vraag daarop. Is dat wat jij denkt dat Jacob echt onderscheidt van de concurrenten op de markt?

[Speaker 1]

Ik denk dat zeker, je moet natuurlijk wel naar bepaalde, bijvoorbeeld zo'n steenfabriek. Daar komt echt alles bij elkaar. Bij een Moza komt alles bij elkaar.

Bij een H&R, een nut, een petrochemisch bedrijf, komt alles bij elkaar. Waarom? Omdat we ervaring hebben in het RVS lassen, in het leidingwerk, in de pompen.

Daar komt het bij elkaar. Je merkt wel dat die ontzorging, dat dat wel erg prettig aankomt bij de klanten.

[Speaker 3]

Jullie hebben al vragen gesteld die jullie nu willen stellen, jullie kunnen nu naar de andere vragen antwoorden, luisteren.

[Speaker 2]

Misschien hoor je nog wel iets.

[Speaker 3]

Dan kunnen jullie even vertellen waarom jullie welke vragen, waarom jullie deze vragen stellen. Even de inleiding.

[Speaker 2]

We hebben het vorige week al een beetje over gesproken op ons sms vanavond over innovatie. Innovatie is eigenlijk wanneer je iets nieuws gaat implementeren, een nieuw product, dienst, proces of idee, wat wel een groei bijdraagt bij het bedrijf. Daarbij hebben we eigenlijk twee vragenlijsten om het even te noemen.

De eerste wat ik zo meteen met u ga doornemen is een fitnesstest voor innovatie. Daarna gaat Jeroen over naar een innovatiescan. De fitnesstest zijn veertig vragen en daar hoeft u eigenlijk alleen maar een cijfer voor te geven.

En wat de uitkomst eigenlijk noemt, een soort van huwereenschatting of het bedrijf echt klaar is voor innovatie. En tot hoe ver het bedrijf bereid is om te innoveren. En daarna ga jij dus verder met de scan.

[Speaker 5]

Ja, dat zijn op zich gewoon vragen die wij dan terug zullen leiden naar een innovatiescan.

[Speaker 2]

Oké. Je gaat dus de veertig vragen doornemen.

[Speaker 3]

Kunnen wij allemaal meedoen aan de test voor onszelf?

[Speaker 2]

Ja, dat kan zeker. De bedoeling was ook, in ieder geval dat was ook andere werknemers...

[Speaker 3]

Ik zal meteen meeluisteren, dus ik scoor even voor mezelf.

[Speaker 2]

Ja hoor, dat is goed, dat is goed. Doen we het op de choice? Ja, het is 1 tot en met 7.

Dus er zijn veertig vragen en wij willen graag aan u vragen om een cijfer te geven tussen de 1 en de 7. Op een schaal van 1 tot 7?

[Speaker 3]

Ja, van 1 tot 7. Van 1 tot 7, oké.

[Speaker 2]

Van 1 tot 7, ja. En 1 is, daar ben je het niet mee eens. En 7 ben je het er wel mee eens.

Oké.

[Speaker 3]

Dus het is een test met eens of oneens. Voor ons gaat het over Jacob Tech. Wij geven antwoorden voor Jacob Tech.

Jullie kennen Jacob Tech een beetje nog niet, maar je zou bijna nog kunnen denken hoe innovatief ben ik zelf. Ik heb de vragen niet heel goed bekeken, maar kijk maar als je wil. Kun je een beetje meeluisteren, kijk of je vragen...

Maar op een schaal van 1 tot 7?

[Speaker 2]

Ja, van 1 tot 7. Oké. En 1 is dus inderdaad niet waar, en 7 wel het meest mee eens.

[Speaker 3]

Het gaat over de schaal van oneens-eens.

[Speaker 2]

Ja, klopt.

[Speaker 3]

Dat is wel belangrijk voor de bijen, ja. Oneens-eens, ja.

[Speaker 2]

De eerste vraag die we hebben, ben je het er mee eens dat mensen die bij Jacob Tech in dienst zijn, een duidelijk idee hebben van hoe innovatie kan helpen met het concurreren?

[Speaker 3]

Nee, dat kan niet de vraag zijn. Want je stelt een ja-nee vraag. Bent u het er mee eens, zeg jij.

Is dat de vraag?

[Speaker 1]

In hoeverre zijn wij het er mee eens? In hoeverre ben ik het er mee eens?

[Speaker 2]

Want mensen die in dienst zijn, een duidelijk idee hebben van hoe innovatie Jacob Tech zou kunnen hebben. Dat is de stelling.

[Speaker 1]

Dat is de stelling, ja. Maar dat is wel lastig, want ik denk nu natuurlijk in personen. En dan heb ik zo een paar personen op vizier die zeggen nee.

Die linkje leggen ze niet. En ik heb een paar personen waarvan ik zeg van ja, die zien dat wel.

[Speaker 2]

Dus ik vind het wel lastig om niet te beantwoorden eigenlijk. Het is een beetje een tweestrijd. Dus je zou sommige werknemers een één geven, sommige misschien wel zelfs een zeven.

Ja, ik ben nooit zo van de eentjes en de zevens. Maar wel een beetje uit elkaar. En als ik nou het hele bedrijf, al werknemers, als een gemiddelde zou moeten pakken?

[Speaker 1]

Even kijken, wat is het gemiddelde? Dat is dan een vier, of wat is het? Ja, een drie of een vier, ja.

Drie of een vier. Dan zou ik misschien een vier pakken. Een vier, dan schrijven we de vier op.

[Speaker 2]

De volgende vraag is, Jacotech heeft processen die helpen om productontwikkeling effectief te beheren. Van ideeën tot de lancering.

[Speaker 3]

Moeilijke zin, zeg nog eens.

[Speaker 2]

Jacotech heeft processen die helpen om productontwikkeling effectief te beheren van ideeën tot lancering.

[Speaker 1]

Nee, dat zal eerder minder zijn. Dan zou het eerder een twee zijn. Eerder een twee.

Als voorbeeld, dan weet ik niet of ik het een voorbeeld noem, omdat ik dan even wil weten van jullie. Ja, dat is wat ik bedoel. We hebben dus vernomen dat er een nieuwe spoeier op de markt is.

Die heb ik gekocht om testen mee te doen. Nou, dan vinden de jongens dat leuk om hiermee te testen, en enthousiast. Maar dan moet ik echt aan de bak en eraan trekken om daar ook wat van te maken dan.

Want anders is het leuk om ze te testen, is het leuk om het uitgeprobeerd te hebben. Maar dan wordt dan niet echt gezegd van, hé, dat kunnen we daarin zetten, en daarin zetten, en daarin zetten.

[Speaker 2]

Je wordt dan verder eigenlijk niet echt opgepakt na een testvraag, dan moet je zelf achteraan gaan.

[Speaker 1]

Ja, ja, ja. Dat is ook een beetje het nadeel, denk ik, van het bedrijf. Het voordeel is dat we enorm veel ervaring hebben.

Leon Hooijen is hier 35, 36 jaar. Peter Broens is hier 39 jaar. En Hilda is hier 42 jaar.

Fantastisch. Maar die zitten ook wel een stukje vast in de generatie en in de situatie hier. Dat is dan een kleine nadeel.

En die doen het, ik bedoel er eigenlijk mee te zeggen, wat niks zegt over kwaliteit, maar die doen het op hun manier. En dat is een goede manier, maar er zijn misschien ook nog andere manieren. Maar ze doen het zo, want ze hebben het altijd zo gedaan.

En dat is goed, en dat is kwaliteit, maar misschien zijn er ook nog andere manieren. En daar zijn ze wat minder toegankelijk voor.

[Speaker 2]

Het zijn goede werknemers, maar het veranderen is dan wel wat lastiger.

[Speaker 1]

Het is wat lastiger, ja. En wanneer wordt dat negatief? Op het moment dat ze iets opleveren wat niet conform is.

Wat niet werkt of wat niet goed doet. Dat is niet het geval. Maar ik zou graag over die rand heen willen kijken, ik persoonlijk.

En ik zou graag toch wat meer ontwikkeling willen zien, ook bij hun. En of we dat dan toepassen of niet toepassen, dat is een andere vraag. Maar wel iets meer over die rand kijken.

Wat is er dan nog meer? En dat doen we wel op bepaalde projecten. We hebben altijd projecten gehad waar we zaken deden.

Knellen, knelkoppelingen. En we zijn nu zover dat we die eigenlijk nog niet meer gebruiken. We gaan nu allemaal perskoppelingen gebruiken, met een perstang.

Dat gaat gewoon veel sneller. Maar voordat dat er een beetje in zit, dat het ook een veilig systeem is. Daar gaat wel even wat over heen.

Maar nu zijn ze blij en nu werkt het. Dan gaat het veel sneller.

[Speaker 5]

En welke methode hebben jullie tot nu toe gebruikt om die verandering door te zetten?

[Speaker 1]

Vooraf projectbespreking. Dat we echt vooraf, en ook misschien een beetje wel de klant. Die dat er een beetje in masseert, een beetje erin drukt.

En wij pakken dat dan op. En je gaat specialisten uitnodigen om over dat project te spreken. Hoe gaan we dat bespreken?

Misschien moet je berekeningen maken. Wat wij interne niet hebben. En op dat moment zegt hij, waarom doe je dat niet met perskoppelingen?

Dan pakken we dat een keer op. En als het dan eenmaal loopt, en het gaat ook lekker als ze buiten op locatie zijn. Dan zit het er meestal wel in.

[Speaker 2]

Dan gaan we naar de volgende vraag. Onze organisatiestructuur, helpt het innovatie juist gebeuren? Dus qua structuur voor organisatie, in dit geval is het natuurlijk wel wat kleiner.

Omdat er communicatielijnen zijn tussen, in dit geval leidinggevenden en werknemers. Helpt dat juist innovatie?

[Speaker 1]

Ja, dat denk ik wel. We hebben hele korte lijnen. Mijn deur staat altijd open.

Als het kan, babbelen we de hele dag met elkaar. Er zit ook geen drempel bij mij. Dus iedereen kan binnen, en ik loop bij iedereen naar binnen.

En we praten met elkaar over alles en nog wat. En omdat ik wel graag over die tellerrand wil kijken. Stimuleert dat natuurlijk wel voor hen ook.

Als iemand een idee heeft, zou het helemaal naar jou toe kunnen?

[Speaker 2]

Ja.

[Speaker 1]

En vice versa, als ik ideeën heb, dan wil ik dat ook graag met hen spiegelen. Dat is wel interactie.

[Speaker 2]

En wat cijferen geven?

[Speaker 1]

Van 1 tot 7? Nee, niet zo negatief. Maar 3 of 4 zou ik het wel willen geven.

Ik wil eigenlijk heel graag het gemiddelde weten. 3 of 4. Als we zeggen 4 is het gemiddelde, dan vind ik het nog wel eens handig om te zeggen.

Het is net iets meer dan het gemiddelde, of het is op het gemiddelde. Dus ik zou dit een 4 geven. Ja, dat is goed.

[Speaker 3]

Van 1 tot 10 is het gewoon eigenlijk een 5. 5,5.

[Speaker 2]

5,5, ja.

[Speaker 3]

Ja, net voldoende, maar niet meer dan dat.

[Speaker 2]

Jakotek heeft win-win relaties met hun klanten. Of met hun neef van CSI. En tot hoever bent u daarmee eens?

Dat Jakotek win-win relaties heeft?

[Speaker 1]

Jawel, jawel, jawel. In mijn beleving werk ik niet graag met leveranciers. Ik werk graag met partners.

En dat is meer een win-win situatie. Dus echt puur een leverancier. Een leverancier veronderscheidt zich in mijn gevoel ten opzichte van een partner.

Is dat een leverancier, die is gewoon heel reactief. Als ik iets moet hebben, leveratieren. Er is verder geen contact.

Dat is het dan. Een partner denkt mee. We willen wat meer neerleggen.

We hebben regelmatig contacten over het een en ander. Ook ontwikkeling. Dus ik werk liefst met partners in plaats van leveranciers.

Dus wat dat betreft geloof ik wel dat wij met onze partners. Ik noem het dan ook maar even partners. Wel altijd nastreven om een soort win-win situatie te creëren.

Er is meer dan alleen maar het fysiek schuiven van materiaal.

[Speaker 2]

Dus dan mag er ook wel een wat hoger cijfer komen?

[Speaker 1]

Ja.

[Speaker 2]

Om te vijf in de zes?

[Speaker 1]

Zeven was het hoogst. Dan zou ik misschien wel een zes geven.

[Speaker 5]

Denkt u ook dat dat komt omdat u juist een heel erg maatwerkend bedrijf bent. Dat u meer dat zicht hebt op partnerschap in plaats van leveranciers?

[Speaker 1]

Goeie vraag. Ik probeer even na te denken of dat mijn manier van werken is. Of dat dat een beetje in het bedrijf gebakken zit.

Ik denk dat het ook wel een beetje in het bedrijf gebakken zat. En dat ik dat zeer zeker verder gedragen heb. Ik heb ook graag kunnen zeggen dat ze onze partner aan de leveranciers zijn.

Dan als gewoon een leverancier. Natuurlijk hebben we ook gewoon leveranciers. We moeten niet zoveel doen.

We moeten een kettingschakel hebben die we eens in de drie maanden nodig hebben. Dan is het gewoon het schuiven van materiaal. Er zitten veel te weinig toegevoegde waarden in.

Maar we proberen wel met een aantal. Leidingwerk, waar we veel zaken mee doen. We proberen niet te versnipperen, maar gewoon echt wel als partner te zien.

En daarnaartoe te werken. Ik weet niet wat de vraag nu ook al was.

[Speaker 2]

Dan hebben we de volgende. Er is een sterke betrokkenheid bij het ontwikkelen en opleidingen van onze mensen.

[Speaker 1]

Ontwikkelen en opleidingen. Ik sta er open voor. Maar er wordt nog relatief weinig gebruik van gemaakt.

[Speaker 2]

Oké. Heeft de apotheek wel daarvoor bijvoorbeeld een budget? Of bijvoorbeeld keuzes die ze daarbij geven?

[Speaker 1]

Ja. Maar dat heeft denk ik ook een klein beetje ermee te maken dat we natuurlijk hier wel zeer ervaren mensen hebben. Die denken dat ze dat niet meer nodig hebben.

En dan kun je in discussie gaan of dat zo is. Ik stuur ze nu voor een job weg en dat wordt ook gedaan. En de ambitie op een gegeven moment.

We krijgen ook steeds te maken met besturingen. De ambitie om die mensen dan ook nog besturingstechniek erbij te laten doen. Die is er niet.

Die is er niet. Want dat is natuurlijk ook wel echt een andere materie. Het zal een mooi verlengstuk zijn, maar die is er niet.

Daarvoor hebben we dus echt een externe die we inschakelen voor besturingstechniek op het moment dat wij een project hebben waar we dat nodig hebben.

[Speaker 2]

Oké. Dus dan is dat er iets meer ligt in de lagere kant. Noem de verstelde vraag nog eens.

Er is een sterke betrokkenheid bij de ontwikkeling en opleiding van onze mensen.

[Speaker 5]

Ja, dat is wel aan de lagere kant. En op de manier waarop jullie het nu doen, hoe is dat? Hebben jullie een bepaalde software ervoor of geven jullie bepaalde keuzes?

[Speaker 1]

Nee. De mensen die we binnenhalen zijn wel mensen met ervaring. De laatste die erbij is gekomen is een lasser.

Die kun je in je opleiding laten doen, maar die heeft al gelassen. Die kan tegenlassen. Dus ten opzichte van een bestaande lasser is dat al een extra activiteit die je mee naar binnen neemt.

Dus op dit moment is er eigenlijk niet direct behoefte aan een extra opleiding voor hem. Of je zou het voor de certificering moeten doen, dan wel. Wat ik wel merk is dat er wel mensen zijn die de ambitie hebben om dingen bij te leren.

Dat heb ik zelf ook. Ik ben nu bezig met een SketchUp tekenprogramma. Daar heb ik vorige week de eerste pilot gehad, vrijdag.

En morgen weer. Ik geloof dat dat zes of zeven vrijdagen is. En daar merk ik wel, misschien ook mijn enthousiasme daarover, maar dat er toch wel mensen al zoiets hebben van oh, dat vind ik wel leuk.

Er zijn budgetten voor, kunnen ze doen. Gaat er niet indrukken, maar er is wel budget voor. En ik vind het leuk als ze het doen.

Dus ja, eigenlijk met het idee dat bepaalde mensen... Ik wil graag dat mensen multifunctioneel zijn hier. En we hebben een lasser die ook multifunctioneel wil zijn.

Dus die gaat ook wel eens mee met tuinberekeningen. En die ziet dat ook, dat tuinberekeningen misschien op een iets andere manier aangepakt moeten worden. Tegenwoordig met een drone, dat hadden ze vroeger allemaal niet.

Vroeger was het hier langs bij hem, pak ze een passertje. En met dat passertje gaat hij nog een besproeiingsplan maken. Prima, functioneel werkt dit.

Maar dan kom ik bij de klant, Avantgarde. Dat is er eentje die geen tuinen doet, onder de half miljoen, bij wijze van spreken. En die gaan naar een klant toe.

En die hebben een prachtig zwart boek gestoffeerd. Met een foto van de tuin erin. En dan is dat eigenlijk in het beginstadium van het project.

En dan klapt hij dat open en dan ziet hij de tuin. En dan klapt hij het nog open en dan heeft hij de verlichtingsplan en de tuin. En daar moet dan ook in diezelfde stijl ergens een sproeiplan in komen.

Maar ja, onze sproeiplan met die passert, die gaat er niet in komen natuurlijk. Dus dat is wel een manco wat we nu op het pikken zijn. Dat is ook wel een beetje met ontwikkeling te maken.

En daarvoor wil ik ook graag dit SketchUp leren. Want je kunt schijnbaar ook met een drone beelden maken van boven van een tuin. En die kun je dan wel integreren in SketchUp.

En daar kun je dus eigenlijk met een tekenprogramma een fatsoenlijk beregeningsplan maken. En daar is het mij ook een beetje om te doen. Dus ik wil wel innoveren naar de high-end van de markt.

Dat ik daarin mee kan doen. Kleine tuintjes, hier op de hoek, daar op de hoek. Daar hebben we onze partners voor, die ondersteunen we, die krijgen materialen.

Dat is voor hen, dat is niet voor ons. Die grote tuinen waar echt over nagedacht moet worden, waar iemand anders niet zomaar kan. Dat is iets voor ons.

[Speaker 2]

Voor de volgende vraag. Onze innovatiestrategie is duidelijk gecommuniceerd, zodat iedereen weet wat de doelstellingen zijn voor verbetering. De innovatiestrategie is?

-----[Speaker 2]

Voor de volgende vraag. Onze innovatiestrategie is duidelijk gecommuniceerd, zodat iedereen weet wat de doelstellingen zijn voor verbetering. De innovatiestrategie is?

Duidelijk gecommuniceerd. Het gaat eigenlijk over, hoe ver ben je het mee eens, dat de communicatie van de strategie... Twee.

[Speaker 1]

Dat kan ik wel willen, en dan kan ik hier wel flinke verhalen te vertellen, maar dat landt niet.

[Speaker 2]

Dat landt niet. De volgende. Onze innovatieprojecten zijn meestal op tijd klaar en binnen budget afgerond.

Een innovatieproject is inderdaad een project dat voor jullie nog echt heel erg nieuw is. Het kan vanaf ideeën, proces, product zijn.

[Speaker 1]

Ja, dat zijn geen projecten geworden buiten, gewoon realiseren van projecten ofzo.

[Speaker 3]

Het is wel echt de nieuwe. Als er een nieuwe, bijvoorbeeld wat jij zegt, van een programma met sketch inbrengen. Kijk, zoiets.

Hebben jullie daar een beetje een idee van tijdlijn van, oh ja, we willen overgaan op dit programma binnen zoveel tijd en we willen misschien zoveel budget hebben.

[Speaker 1]

Nee, dat speelt wel een beetje in mijn hoofd wat het dan zou moeten zijn. Maar daar leg ik op zich geen druk op. Dan zou ik in dit geval druk op mezelf gaan leggen en ik heb het al zo druk.

Laat ik het zo zeggen. We hebben wel meer dynamiek in de organisatie als mensen die langs me staan. Dan zou dat wat weer actueel zijn, denk ik.

Oké, ja. We komen mooi op de volgende vraag.

[Speaker 5]

Bij welke vraag zijn we intussen? Welk nummer?

[Speaker 2]

Nummer acht zijn we nu bij. Oh, we hadden er nog maar twee en negen ideeën aan. Mensen werken over de afdelingsgrens heen goed samen.

Dus wat mensen in verschillende afdelingen goed samen kunnen werken.

[Speaker 1]

Ik ben even het cijfer aan het denken. Ik wil niet te negatief zijn, maar 2-3.

[Speaker 2]

2-3. We zijn goed in het begrijpen van de behoeften van onze klanten.

[Speaker 1]

Ja, dat zou ik wel een zes willen geven.

[Speaker 2]

Dan heb ik daar een zesje voor. We nemen de tijd om onze projecten te beoordelen, zodat we in een volgend project onze prestaties kunnen verbeteren. Zes.

Oké, zes.

[Speaker 1]

De projecten worden wel geanalyseerd bij ons altijd achteraf. Wat kunnen we beter doen? Een heel simpel voorbeeldje.

Bij de steenfabriek, de eerste fase, hebben wij heel veel bovenin moeten werken. We hebben uren moeten inschatten, en die waren al al jaar ingeschat. Maar we hebben daar toch amper aan kunnen voldoen.

Waarom? Omdat het blijft dat als je boven moet werken, dat het veel intensiever is. Dan moet je de knikarm weer naar beneden, de producten weer naar beneden halen en weer naar boven.

Dus door die evaluatie achteraf, leren we daarvan. En dat hebben we in fase 2 van de steenfabriek ook wel meegenomen. En dat zag er bijvoorbeeld al heel anders uit qua resultaat.

Oké, dus jij wil een goede feedbackclub als het gaat om de projecten?

[Speaker 2]

Ja, daar zou ik wel een zes voor willen geven. Dat is goed, dat is ook belangrijk. Mensen weten wat ons onderscheid vermogen is, wat onze voorsprong geeft op de concurrentie.

Dat is juist ook al een beetje gehoord?

[Speaker 1]

Ik denk dat ze dat toch wat minder beseffen zelf. Ik hoor vaker wel eens het woord van, ja maar de concurrentie hier, de concurrentie daar. En dan denk ik, of dan zeg ik dat soms ook wel, maar het is geen concurrentie.

Ik bedoel, je kunt sowieso niet concurreren met internet. Dan wil iemand een pomp hebben, die komt hier advies vragen. Dat heb ik ze wel een beetje geleerd.

En dan komen ze advies vragen en dan weten ze precies wat voor pomp. En dan gaan ze binnen het kopen. En dat zal bij mij niet lukken hoor, als ze mij een telefoon brengen.

Dat gaat bij mij niet lukken. Dus dan ga ik het zo verdraaien. Ik lieg niet, maar ik ga het wel zo verdraaien en zo brengen, dat ze eigenlijk niks weten.

Ze moeten gewoon die pomp hier bestellen en dan wordt het geregeld, wordt het gewoon netjes geregeld. En niet zozeer dat ze zeggen van, oké ik moet dit weten, dit weten, dit en dat en dat en dat. En dan gaan ze dat op internet gaan kopen.

Dus dat is wel eigenlijk waar we hier, wat er wel een beetje ingekomen is. Niet bang zijn, ja maar op internet als ze die gaan googlen dan kost die 500 euro. En jij vraagt 550, dan vraag ik 550.

Ze krijgen jou er ook bij, ze lachen.

[Speaker 6]

Maar zo is het wel.

[Speaker 1]

Ze komen hier, ze krijgen advies, ze worden vriendelijk ontvangen door Wendy. Als ze het geluk hebben krijgen ze een kop koffie ook. Dat is gewoon anders.

Anders is internet. Internet koop je wat en als het niet goed is dan hoop je er naar. Zodat je hem terug kan brengen en je geld terug krijgt.

Nou dat is hier anders. En dat is gewoon wat duurder. Punt.

En dat was lastig ook.

[Speaker 3]

Heeft u ook concurrenten die dat soort service of dat soort onderscheid ook bieden?

[Speaker 1]

Ja, jawel. Er zijn ook wel concurrerende bedrijven die alleen maar een webportal hebben. Waar je het alleen maar via de webbing ook kunt kopen.

Ja, die hebben natuurlijk een heel andere kostenstructuur. Je hoeft hier die hal niet te voorzien met elektriciteit enzo. Dat zijn gewoon bedrijven die bij een grote handel een contractje hebben.

En je hoopt daar een pomp. En hij zet een paar marges op, een paar procenten en dan gaat hij weg. En of het dan een week duurt of twee weken duurt, ja goed.

Hij hoopt dan meestal binnen een paar dagen. Dus er zijn wel concurrenten die dat via internet verkopen. Maar ik heb zelf niks met internet.

Ik heb in een blauwe maandag wel zitten te denken hier, toen ik het overnam. Moet ik misschien ook een webwinkel erbij openen? Moet ik een webwinkel erbij zetten?

Maar goed, ik heb zoveel energie hier in het begin hier moeten neerleggen om de zaak te organiseren. Had ik dus geen tijd om die webwinkel ook nog erbij te gaan doen. Buiten dat financieel natuurlijk ook een flinke kostenpost was geweest om die webwinkel op te zetten.

Dus dat hebben we uiteindelijk niet gedaan.

[Speaker 3]

Oké, en nog één vraag voor concurrentie. Dus wat zou u zeggen dat de grootste onderscheid van u is vergeleken met de concurrenten dan?

[Speaker 1]

Gewoon kwaliteit. Kwaliteit leveren. En altijd fatsoenlijk opleveren.

En zorgen dat het werkt. En dan werkt het niet, dan zorgen wij toch dat het werkt. Linksom of rechtsom.

Hij heeft de garantie dat het werkt. En het vertrouwen. Vooral het vertrouwen.

Vertrouwen in ons als persoon, maar ook dat wij iets fatsoenlijks opleveren. Als hier iets niet fatsoenlijks is, er werd laatst een container van een heel simpel voorbeeld door. Een container van Renui werd hier afgeleverd.

Er waren haken kapot, er was een slot kapot, er was van alles kapot. Moesten we maken, hebben we gemaakt. En hier dacht iemand met snelle halen gauw thuis te zijn.

Dus die pakte die spuitbus. Allemaal druipers. Allemaal druipers.

En er was ook nog een andere kleur als container. Ja, dat soort dingen, daar kan ik niet mee om. Hier gaat kwaliteit de deur uit.

En druipers die gaan hier niet de deur uit. Dat wordt netjes afgeplakt. En dan wordt het geverfd en bijgewerkt.

Ja, maar het is overal een lappen deken. Heeft niks met te maken. De kwaliteit gaat hier de deur uit.

En is het nou laswerk, of is het verfwerk, of is het leidingwerk. Kwaliteit. Daar wil ik aan verbonden worden.

En als er geen kwaliteit is, gaat het hier niet de deur uit. Tenminste, dat wil ik niet zien. Het moet gewoon kwaliteit zijn.

En dan betalen ze maar iets meer. Want het staat er over tien jaar nog.

[Speaker 3]

Snap je? Dus het onderscheid is de kwaliteit die de aquatech levert? Ja, kenniskunde en kwaliteit.

[Speaker 2]

Oké. We zijn bij vraag twaalf. We hebben effectieve mechanismen om te zorgen dat iedereen de behoeften van de klant begrijpt.

Dus niet alleen mensen die een contact hebben met de klant. Maar ook dat de mensen in productie begrijpen wat de behoeftes van de klant zijn.

[Speaker 1]

Ja, we hebben daar genoeg contacten over. En we spreken eigenlijk genoeg over projecten. Is het niet ik met die jongens, dan is het wel onderling.

Dat ze iets moeten hebben voor een mestkelder, zeg maar. En die jongens zijn daarmee bezig. Dan weten ze het heel goed altijd te vertalen, ook naar de constructie toe.

Dus daar wil ik ook wel een goed cijfer geven.

[Speaker 2]

Dan vijf, zes?

[Speaker 1]

Ja, zes.

[Speaker 2]

De mensen zijn betrokken in het suggereren van ideeën voor verbeteringen van producten of processen. Ja, vier. Wij werken goed samen met Universiteit en andere onderzoeksinstituten om onze kennis door te ontwikkelen.

[Speaker 1]

Dat laatste wat je erachter zegt, dan zou ik het een twee geven, of een drie. Oké, ja.

[Speaker 2]

Dan vraagt u nu zelf een mooie. We leren van onze fouten.

[Speaker 6]

Ja.

[Speaker 2]

Zou je zes doen?

[Speaker 3]

Ja. Zou u ook wel eens een voorbeeld kunnen geven van een keer dat u... Ja, dat zei toen ik nog.

[Speaker 1]

Wij hebben een mestmixer geplaatst bij een klant van ons in Nederweerd. En die deed niet wat hij moest doen. Wat gebeurde er nu?

In mest heb je een korst, de dunne fractie noemen ze dat en de dikke fractie. En die mengde alleen maar de dunne fractie eronder door. En de dikke bleef gewoon liggen.

Maar wil je het over het land gooien, dan moet het gemengd worden. Het moet homogeen zijn. En dat lukte dus niet.

En dat ging niet werken. En op een of andere manier, van alles erbij, de fabriek erbij gevraagd, het ging niet werken. We kregen het niet voor elkaar.

En toen hebben we gedacht, nou, als we dat nou eens anders maken, andersom. Normaal gesproken heb je propellers. En die propellers gaan rechtsom en die stuwen de mest voorwaarts.

Dan gaan we, een naaf hebben we besteld bij de fabriek, want die hoort op die mixers. En dan hebben we propellerbladen laten laseren. En die hebben we er andersom op gezet.

Dus hij drukt niet, hij zuigt. En toen ging het wel werken. Die kosten zijn bij ons gebleven, die heb ik niet doorbelast aan de klant.

Maar we gaan wel zolang door dat de klant tevreden is en dat er kwaliteit geleverd wordt. En dat is soms heel pijnlijk en vervelend, omdat je de kosten voor jezelf moet nemen. Maar het moet wel werken bij de klant, dat betaalt hij voor.

En dat is bij twee stallen nu gebeurd. Dat is eentje, ook met het cellen, die had twee mixers van ons ingebouwd. En dat werkte eigenlijk ook na vanavond niet.

Dan kun je de hele discussie voeren, ligt het aan de put. Of ligt het aan de mixers, ligt het aan ons of ligt het aan de klant. Daar kun je natuurlijk oneindige discussie over voeren.

Maar wat je wil is kwaliteit leveren, dat het werkt, dat het functioneert. En ook daar hebben we dus de propellers andersom erop gezet. Zodat hij niet drukt, maar ook de mens naar zich toe haalt.

En dat werkte daar ook, hij is erg tevreden, super tevreden. Doordat hij zo tevreden is, mochten we daar ook de stalpoeling nog maken van de week waar jullie geweest zijn. En daar hebben we al meer gedaan, daar hebben we de melkrobot aangesloten en zo.

Puur omdat hij tevreden is en omdat wij gezegd hebben, wij zorgen ervoor dat dat gaat werken. En hier hebben we ook kennis op gedaan. Wij hebben ook kennis, precies.

En dat houdt ons ook echt bezig, want we zijn er bijna dagelijks nog mee bezig. Moeten we dat dan ook niet bij de fabriek weer eens neerleggen? Om een zuigende schoep te maken voor zo'n mixers.

Kijk, er zijn zuigende schoepen, maar er zijn voor langstaafmixers. Die hangen ze achter een tractor, die is 70 pk. Ja, dan krijg je alles los.

Ja, dat is zo. Maar een domperroeler die dus eigenlijk op elektriciteit gaat, waar heel veel klanten interesse in hebben. A, het ontzorgt.

Ze moeten niet elke keer de tractor van links naar rechts over het landschap sturen om in die putten. Het ontzorgt. Ze hebben zonnepanelen, dan krijgen ze gratis stroom.

Maar daar zit minder power in. Dat gaat wel allemaal, maar je loopt dan vaker tegen dat. Er is veel minder geweld, dus die korst die breekt niet zomaar.

Dus we hebben nu zelf weer een ontwikkeling daarin doorgevoerd. Daar willen we toch eigenlijk wel mee verder. Of we doen het zelf, of in samenwerking met de fabriek.

[Speaker 2]

We kijken vooruit op een gestructureerde manier en zo proberen we toekomstige bedreigingen en kansen voor te stellen. Mag je nog een keer doen. We kijken vooruit op een gestructureerde manier en proberen zo toekomstige bedreigingen en kansen voor te stellen.

Het gaat voornamelijk over de toekomstvisie van Jaco Tech. En om zo te proberen om kansen en bedreigingen die in de toekomst liggen al voor te zijn.

[Speaker 1]

Ja, als ik dan mezelf kijk dan geef ik een hoger cijfer natuurlijk. Maar dat speelt hier in principe niet. Dus ik weet niet wat belangrijk is, mijn mening of de mening van de situatie hier in het bedrijf.

[Speaker 2]

Ik zou zelf zeggen de situatie.

[Speaker 1]

Ja, dan zou ik het eerder een 2 of een 3 geven. Misschien een 3. Dan doen we een 3, ja.

[Speaker 2]

We hebben actieve mechanismen voor het managen van procesverandering. Dus van ideeën tot succesvolle implementatie. Of we dat hebben?

Ja, en tot hoever iedereen het mee eens is.

[Speaker 1]

Ja, we hebben dat eigenlijk niet. Buiten de verbale communicatie hebben we eigenlijk verder geen systeem ofzo. Die het kunnen monitoren, bijhouden.

[Speaker 2]

Onze organisatiestructuur helpt ons op snel beslissingen te nemen. Ja, 6. Wij werken nauw samen met onze klanten in het verkennen en ontwikkelen van nieuwe concepten.

[Speaker 1]

Ja, niet elke week. Door onze kennis en kunde veranderen wij wel vaak in het voorproces nog een heel aantal zaken. Omdat onze ervaring zegt van ik zou het niet zo doen, maar ik zou het zo doen.

Dus ja, dat zou ik wel zeggen. Dat zou ik dan een 4 of een 5 geven.

[Speaker 3]

Heeft u ook een bepaalde aanpak of structuur die u gebruikt om zulke ideeën te maken en dan op te markten?

[Speaker 1]

Nee. Het is vaak gewoon in het project zelf of voor het project uitgevoerd wordt. Dan wordt het meestal besproken hoe we dat het beste kunnen doen.

En dan kan onze ervaring natuurlijk helemaal goed van pas. En daar kunnen we in sturen. Maar dat we zeggen van we hebben een heel speciaal concept en we zetten dat in de markt als innoverend.

Of tenminste als dat is wat je bedoelt. Nee.

[Speaker 2]

Wij vergelijken regelmatig onze producten en processen met andere bedrijven.

[Speaker 1]

Nee, niet echt. Nee, nee, nee. Natuurlijk als ik bij andere bedrijven kom dan kijk ik natuurlijk om me heen.

En dan kan ik dingen matchen en dan ideeën komen. Dan speelt er van alles. Maar in principe zou ik zeggen een 3.

Op een laag beetje.

[Speaker 2]

Ons management team, dus eigenlijk alleen u, heeft een gedeelde visie op hoe het bedrijf zich door middel van innovatie zal ontwikkelen. Ik denk dat in dit geval ook bijna heel Jacob Tech ook kunnen meedelen. Hebben we hier niet echt.

Dus het zou eigenlijk zijn, heeft Jacob Tech een gedeelde visie op hoe het bedrijf zich door middel van innovatie zal ontwikkelen.

[Speaker 1]

Ja, dat woord innovatie vind ik wel een beetje lastig. Want wij innoveren niet veel.

[Speaker 5]

We zijn open voor bepaalde zaken. Of we merken dat het in het werk iets makkelijker gaat. Of er komen toch nieuwe producten.

Of we op de beurs geweest zijn. Misschien moeten we het wel eens proberen. Maar we hebben eigenlijk geen innovatieve producten ofzo.

We hebben geen eigen product.

[Speaker 2]

Het is de samenstelling van wat jullie geleerd krijgen en heel vaak installaties neem ik een beetje.

[Speaker 1]

Ja, ik denk dat onze innovatieve gedachtes eigenlijk veel meer komen die tot uiting in projecten. Want dan zeggen we nee, laten we het zo doen. We hebben bij de steenfabriek wat ik al zei een speciaal klemsysteem ontwikkeld zelf.

[Speaker 3]

Dus het ligt vooral eigenlijk in de innovatie van de dienst die u verleent in plaats van het product eigenlijk.

[Speaker 1]

Ja, we hebben nu bij iemand die is nogal gek van zonnepanelen hier in Weert. Die heeft ons een opdracht gegeven om een constructie te maken. Als carport waar hij zonnepanelen op gaat leggen.

Die zijn tussen glas geperst. Nou, je zit er nogal lyrisch van. Ja, prima.

Voor ons is het belangrijk dat we die constructie mogen maken. En omdat hij zo pietje precies is en elk naadje wil hebben en weten. En daar hebben wij ook weer een speciaal klemsysteem ontwikkeld.

Want hij wilde niet dat het vastgeboord werd in de balken. Hij heeft al een bestaande carport met enorme grote balken. En ik dacht, wat is dat?

Wat nodig voor carport? Maar toen begreep ik het later. Hij had een carport.

Het was wel een carport. Maar die had het hele dak eraf gehaald. Dat was de dakconstructie.

Die begon al als carport en die ging in het huis als dakconstructie verder. Dus daar waren dus zijn zware balken. En daar bovenop wilde hij graag die zonnepanelenconstructie hebben.

Maar door die bestaande balken wilde hij niet dat daardoor geboord werd. Kijk, en dan ga je ervaring, innovatie. Hoe kunnen we dat nou met mensen doen?

En dan komen er wel interessante zaken op tafel. Maar dat is dus in de projecten, in de uitdagingen die we dan op dat moment hebben. Ja, precies.

[Speaker 2]

We zoeken systematisch naar ideeën voor nieuwe producten of diensten. Dat is dan vaak om te vragen of we een ideeënbox hebben. Of er zelfs speciale mythes voor.

[Speaker 1]

Ja, in principe hebben we zo'n open communicatiestructuur dat dat er wel is. Als er ideeën zijn, dan krijg ik regelmatig wel een kopietje of een printje onder mijn neus geduwd. Dan zeggen ze van, moet je eens naar kijken, dat is wel interessant.

Het is interessant, het is een wensenlijst, een hele lange wensenlijst. Dus ja, ik zou het wel een vijfje willen geven.

[Speaker 2]

Communicatie is effectief en werkt top down. Bottom-up en dwars door de hele organisatie. Ik denk dat deze best hulp mag.

Ja, dat denk ik ook. Zes. We werken samen met andere bedrijven om nieuwe producten of processen te ontwikkelen.

Nee. Een twee of een drie?

[Speaker 1]

Ja, dan een twee. Dat doen we in de regel niet. We werken wel samen met andere bedrijven, maar niet echt om nieuwe processen te ontwikkelen.

Dus meestal de toegevoegde waarden die ze dan hebben, of het een tekening is of whatever, maakt niet uit. Maar we hebben dat nodig voor dat project. En dat er dan ook een leuk innovatietje in zit, omdat dat in het project zo uitkomt.

Maar niet op zoek naar specifiek daarna.

[Speaker 2]

We ontmoeten en delen ervaring met andere bedrijven die ons helpen leren. Ja, dat ook niet dus dan. Hetzelfde.

Er is commitment en ondersteuning voor innovatie. Een vraag van jou betekent een beetje als geweldig pakken.

[Speaker 1]

Vier. Hadden we die vraag al niet gehad?

[Speaker 4]

Is dat zo'n eentje van kijken of voor de eerste hetzelfde, zeg het voor de tweede.

[Speaker 2]

Uiteindelijk gaan we wel een aantal nummertjes vragen in één categorie stoppen.

[Speaker 4]

Zo werkt dat soort testen meestal.

[Speaker 2]

We hebben een mechanisme om vroege betrokkenheid te verzekeren. Voor alle afdelingen in het ontwikkelen van nieuwe producten en processen. Dus de architect eigen mechanismes heeft om iedereen bij nieuwe ontwikkelingen te betrekken.

[Speaker 6]

Omdat de communicatie zo laagdrempelig is.

[Speaker 1]

We zitten in de kantine altijd bij elkaar. Morgens, middags.

[Speaker 6]

Daar nemen we elkaar wel in mee. Vijf mag het zeker zijn.

[Speaker 2]

Ons belonings- en erkenningssysteem ondersteunt innovatie. Dat is ook natuurlijk belangrijk. Heeft Jaco Tech wel een belonings- of erkenningssysteem?

[Speaker 1]

Nee, niet expliciet daarvoor ontwikkeld. Het is natuurlijk wel, als je persoonlijke gesprekken hebt. Iemand is dynamisch en proactief daarin.

Dan neem je wel een mee aan. Dat kan wel consequenties hebben voor een salariering. Maar niet specifiek.

Als je dit ontwikkelt, of je komt met een ontwikkeling. Nee, dat niet.

[Speaker 2]

We proberen externe netwerken te ontwikkelen met mensen die ons kunnen helpen. Bijvoorbeeld met specialistische kennis? Ja, zes.

We zijn goed in het vastleggen van wat we geleerd hebben. Zodat anderen in de organisatie er gebruik van kunnen maken.

[Speaker 1]

Dat is lastig, omdat we een kleine organisatie zijn. Wat ik technisch bedenk, of waar we technisch van leren, geeft een boekhoudseler niks aan. Of ik begrijp de vraag verkeerd.

[Speaker 2]

Nee, dat komt erop wat u zegt. Het gaat er vanaf over, als u iets hebt geleerd. Bijvoorbeeld bij een steenfabriek.

Of dat er ook wel wat voor weet wordt vastgelegd. Dat er ander werk neemt, of in de toekomst iemand bijkomt dat ook snel kan gebruiken. Ja, vijf.

We hebben processen om nieuwe technologische en marktontwikkelingen te bekijken. En te bepalen wat deze kunnen betekenen voor de strategie van Jakotek. Heeft Jakotek processen en nieuwe technologieën?

Ja, even kijken. Ze heeft Jakotek nieuwe technologieën en marktontwikkelingen. Om te bepalen of deze nog iets kunnen betekenen voor de strategie.

[Speaker 1]

Nee, dat is ook wel weer laagdrempelig. Dat alle ideeën die ze aan mij kenbaar maken, of die over de tafel komt. Of het nog tijdens de pauze is, of daartussendoor.

Die worden wel bekeken en geëvalueerd. Daar wordt wel serieus naar gekeken. Dat er wel een speciaal concept of proces voorhanden is.

[Speaker 2]

We hebben een duidelijk systeem voor het kiezen van innovatieve projecten. Nee. We hebben een ondersteunend klimaat voor nieuwe ideeën.

Mensen hoeven de organisatie niet te verlaten om ideeën verder uit te werken.

[Speaker 1]

Nee, als er iemand proactief met een idee zou komen. Dan geef ik wel de ruimte om dat te ontwikkelen.

[Speaker 2]

Dus het klimaat is best wel hoog. Het kan op vijf of zes.

[Speaker 3]

Interessant dat je zegt dat je er af moet staan. Mocht iemand met een idee komen en hij denkt dat het een goed idee is. Ik zou het best goed uit kunnen werken.

Maar jij denkt, ik weet het niet helemaal zeker. Krijgt hij dan alsnog de mogelijkheid om het concept uit te werken?

[Speaker 1]

Ja, zeker. Ik sta daar wel open voor. Dan mag hij mij overtuigen.

Dan mag je die twijfel weghalen. Daar sta ik wel open voor.

[Speaker 2]

We werken nu samen met lokale en nationale onderwijssystemen. Om onze behoefte aan vaardigheden te communiceren. Die snap ik niet.

Voor wie een gejuichte samenwerking heeft tussen onderwijssystemen.

[Speaker 3]

In principe werken jullie veel samen met studenten, stagiaires en dat soort dingen. Om jullie...

[Speaker 4]

Om onze vaardigheden te delen. Dat is inderdaad best een vraag. Wij halen studenten binnen om onze vaardigheden met hun te delen.

[Speaker 2]

Om onze behoefte aan vaardigheden te communiceren. Bijvoorbeeld als je open staat om stagiaires aan te nemen. En dat je daar ook wel duidelijk over kunt communiceren.

We hebben deze stagiaire nodig om dit gedeelte van het bedrag.

[Speaker 1]

Ja, dat wel. Daarom zitten hier nu ook commerciële mensen. We hebben een productdesigner een keer gehaald.

Maar de behoefte is wel om ook commercie op een hogere platform te brengen. Daar houden we wel rekening mee, zeker.

[Speaker 6]

Vijfde? Ja.

[Speaker 1]

Wij zijn goed in het leren van andere organisaties. Dat heb ik al gehad. Zoals ik al zei.

Ik kijk natuurlijk rond en ik leer overal van. Maar echt dat we zeggen. We gaan Doelgericht naar andere organisaties, en spiegelen we? Nee. Daar zijn nog, ja, daar begon ik eigenlijk al mee, er zijn heel weinig bedrijven die hetzelfde doen, identiek.

Kijk, er zijn constructiebedrijven, maar niet met watertechniek erbij, snap je? Dus er zijn heel weinig bedrijven die hetzelfde doen als wij doen.

[Speaker 2]

Deze vraag is iets vrijer, het hangt niet om het systeem. Je zou ook kunnen zeggen van, oh, als ik zelf of misschien iemand uit de productie ergens langskomt en je ziet iets wat een ander bedrijf heeft gedaan, die vindt het wel handig, dan pakken wij dat dan weer wel op?

[Speaker 1]

Jawel, dat doen we wel, ja zeker. Als onze mensen dat zien en ze zijn enthousiast over het, dan wordt het zeker hier besproken, ja. Dus dat mag bij zo'n vijf zijn?

Ja, dat mag bij zo'n vijftien.

[Speaker 2]

Er is een duidelijk verband tussen de initiatieve projecten die we uitvoeren en de algemene strategie van het bedrijf. Ehm, ja, eens. Zes.

Een zes, ja. Er is voldoende flexibiliteit binnen Yakutec voor productontwikkeling om kleine fast-track projecten mogelijk te maken. Dus de vraag ligt op wat kleine projectjes.

Ja, ik zou zeggen, ja. Ook een zes?

[Speaker 3]

Ja. Ik zou zeggen dat is de core business bij Yakutec. Ja.

[Speaker 2]

We werken goed in teamverband.

[Speaker 1]

Ehm, over het algemeen kon dat iets beter, een vier. Een vier, ja.

[Speaker 2]

We werken nauw samen met onze klanten om innovatieve producten en diensten te ontwikkelen. Met klanten of met leveranciers? Nee, met klanten is het, ja.

Eigenlijk zegt die lead users, dus eigenlijk de mensen die we moeten gaan gebruiken. Een drie. Daar had ik nog maar één vraag over van de pithartstest.

We gebruiken metingen om te helpen te bepalen waar en wanneer we onze innovatiemanagement kunnen verbeteren. Dus, zeg nog een keer. We gebruiken metingen om te helpen te bepalen waar en wanneer we onze innovatiemanagement kunnen verbeteren.

Dus, menen jullie ook op hoe goed een bepaald innovatieproject is gelukt?

[Speaker 1]

Wordt er iets van bijgehouden? Nee, ja, wat ik zei, we doen wel die analyse achteraf, dat leren we natuurlijk wel van. Maar over het algemeen, hoe jij hem, hoe ik hem interpreteer, hoe jij hem leest, zou ik zeggen een twee.

[Speaker 2]

Oké. Nou, dat was in ieder geval de hele pithartstest, daar gaan we straks eventjes eraan rekenen. Ja, je hebt echt heel veel van de vragen die ik had, heeft hij eigenlijk al gesteld.

Ik heb in principe nog maar vier extra vragen.

[Speaker 1]
Buiten de pithartstest?

[Speaker 2]
Buiten de pithartstest.

[Speaker 3]
Oké, overlukkig zeggen wij nu, overlukkig.

[Speaker 1]
Maar waren dat al veertig vragen dan? Ja. Dan zijn we er wel heel snel heen gegaan uiteindelijk nog.

Uiteindelijk toch wel overlukkig.

[Speaker 2]
Oké. Nou, de eerste die ik zou zeggen is, welke trends, dus technologisch, economisch, demografisch, in de markt hebben eigenlijk het meeste invloed op het bedrijf?

[Speaker 1]
Ik heb een visie, en misschien overleef ik die visie niet, dat weet ik niet, maar ik heb een visie dat mensen die iets kunnen met de handjes, dat het goud waard is. Want dat soort bedrijven zijn nog steeds minder. En ook nog bedrijven die zo multifunctioneel dingen kunnen, dan dat wij het kunnen.

Dus af en toe vraag ik me af, waarom staan ze hier niet aan de rij voor de deur? Want er zijn heel weinig bedrijven die dingen met mensen, die dingen met de handen kunnen. Ja.

Heel weinig. En die je voor een boodschap kunt sturen. Dus aan de ene kant ben ik verbaasd waarom dat hier geen rij aan de deur staat voor zaken te doen.

En ik denk toch echt puur dat dat ermee te maken heeft, en misschien wijt ik nu een klein beetje uit van jouw vraag, van namens bekendheid. Veel meer naar buiten uitdragen wat we doen, wat we kunnen.

[Speaker 2]
Dus hoe ziet dat er nu uit en hoe zou dat er in een hypothetisch perfect scenario eruitzien?

[Speaker 1]
Ik zie dat in een perfect scenario uit, dat wij veel meer in marketing doen. Dat ze begrijpen wat wij doen. Dat we proactief meer naar buiten gaan, bedrijven benaderen.

En dat wij daarachter twee, drie mensen bij moeten zetten en hier nog één, twee mensen bij moeten zetten. De hal heb ik toch. Kost loopt toch door, vast kost loopt toch door.

Maar ik denk echt wel dat er ruimte is voor Jacob Tech om nog veel meer in die markt te kunnen bewegen.

[Speaker 2]

En wat doen jullie nu momenteel eraan om jullie namens bekendheid naar buiten te brengen? Veel te weinig. Alleen maar mond-op-mond reclame.

[Speaker 1]

En klanten die ons kennen, die natuurlijk al weten wat wij de kunnen en wat voor kwaliteit we leveren en die graag met ons samen willen werken. Maar ja, dat is het eigenlijk. Niet proactief op zoek naar.

[Speaker 2]

Oké. En zou je daar ook bijvoorbeeld technologie, bijvoorbeeld een website of online marketing reclame mee doen? Of zit je meer te denken aan echt beurzen en bedrijven benaderen?

[Speaker 1]

Zowel als ook.

[Speaker 2]

Oké.

[Speaker 1]

Nou, zowel als ook. Ik denk het eerste wat we aan zouden moeten pakken is de website. Website zegt niet, we zijn natuurlijk, we hebben het bedrijf overgenomen.

We hebben de website een klein beetje aangepast met teksten die niet meer klopten. Maar uiteindelijk willen we gewoon echt laten zien wat we kunnen via de website. En dat is ook een beetje passief.

De website, klik je erop dan zie je de website. Klik je er niet op dan vind je Jacob echt ook niet. Dus ook social media wil ik gewoon oppakken.

Zodat we foto's kunnen sturen van projecten. Oh, doen ze dat ook? Kunnen ze dat ook?

Ja, ondergrondse tuinberegelingen, dan heb je geen sproeiers meer. Dat is iets heel bijzonders, dat is ontwikkeling. Wie doet dat?

Ja, eigenlijk niemand. Ja, wij kunnen dat. We hebben ervaring, kijk maar.

En ook nog de ervaring met een positief resultaat. Ik geef jou het adres, kun je gaan kijken. Haarstikke groene gras.

De bewatering zit onder bij de wortels en niet meer bovenop. Kijk, maar dat moet de markt weten. Dat moeten ze kennen.

Anders belden we niemand.

[Speaker 2]

En jij hebt het gevoel dat dat kenmerk momenteel niet bekend is?

[Speaker 1]

Nee. Alleen toevallig zeggen we, oh wat heb je een mooi groen gras. Waar heb je die sproeiers zitten?

Nee, ik heb geen sproeiers meer. Oh ja? Oh, dan was er misschien maar wat voor brons.

Maar dat gaat zo langzaam. Dat gaat langzaam. En we moeten daar gewoon veel proactiever in zijn.

En veel meer dwingend die markt in. Laat maar zien wat we kunnen. En dan ben ik ervan overtuigd dat er van alles uit gaat komen.

Oké.

[Speaker 2]

En dan haal ik even eigenlijk, want ik had even een vraag over de technologie en ICT gedeelte. Dus dan haal ik daar even op in. Wat hebben jullie eigenlijk qua ICT of qua technologie dat jullie momenteel gebruiken binnen het bedrijf?

En zijn er bepaalde dingen waarvan jij het gevoel hebt dat dat veel toe zou kunnen voegen aan het bedrijf dat jullie momenteel niet hebben?

[Speaker 1]

Ja, we hebben Profitmanager. Profitmanager heeft denk ik inmiddels wel een platform dat niet meer via de server hoeft. Ik zal even een stapje terug doen.

We hebben het bedrijf overgenomen. En we hebben met hun bedongen dat wij de server, onze server hier, Jaco Tech, wordt helemaal doorgeknipt in principe. Dus de aandelen gaan 100% over.

Maar we hebben bedongen dat die server in die veilige omgeving van ons blijft staan in Maastricht. Zolang. Dat betalen we ook voor.

Dat betalen we een fee, maandelijkse fee. Dat hun in de veilige omgeving in Maastricht, het budee, het grotere budee die het wel dichtgetimmerd heeft. Om daar die server te hebben staan.

Maar nu zijn we inmiddels vijf jaar verder. En we hebben wel zoiets van, nou, we willen dat misschien ook helemaal doorknippen. We willen onze server eraf halen en dan gewoon op een platform ergens zetten.

Maar eerst was Profitmanager nog niet capabel om via de cloud te gaan. En dat is nu inmiddels wel. Dus de weg is eigenlijk vrij om dat te doen.

Dan haak ik even in op Profitmanager. Profitmanager heeft best wel veel mankementen. Mankementen in die zin.

Het is een eigen ontwikkeling van budee. En dat is later afgesplitst Profitmanager geworden. Dus die software is gebouwd rondom een productieproces.

Dat is niet gebouwd om sales. Dus daar missen wij nog wel af en toe managementstatistieken. Ik heb er wel behoefte aan.

Dus dan hebben we op een gegeven moment een student hier geweest.

[Speaker 3]

Power BI. Heb ik jullie verdergezegd?

[Speaker 1]

Power BI gemaakt. Alleen het leeft niet. Het leeft gewoon niet.

Er zit nog altijd Power BI in, maar het leeft gewoon niet. Dan hebben wij een nieuwe boekhoud. Sinds een half jaar of driekort jaar.

En die werkt met een financieel systeem. Waar wij ook onze financiële zaken in doen. En die levert mij misschien voor 75-80% van de financiële informatie.

En de managementgegevens levert die mij aan elke maand. Dus ik kan toch eigenlijk alles een klein beetje volgen. Maar commerciële informatie zit niet lekker in dat systeem.

Dus dat zou mij verder kunnen brengen. Maar ja, ik ga de organisatie en mezelf niet aandoen om een nieuw softwarepakket hier te gaan installeren. Dat zou killing zijn.

Dat gaat niet. Dat gaat niet in verband met de mensen. De ervaring.

Ik heb het altijd zo gedaan. Maar ook de energie die je daarin moet steken. Dat zou hier niet passen.

Nee. Dat zou niet kunnen. Dus wij moeten er proberen het beste van te maken.

Van het systeem wat we nu hebben. En het moet kunnen in de basis. Je maakt een project aan en je zet er informatie in.

En je kunt het daarna uitvoeren en je kunt het factoreren. Maar dat management gebeuren zit daar eigenlijk niet in. Daar hebben we Power BI voor moeten opzetten.

Maar alleen dat leeft even niet. Dat is nog een beetje in die ijskast blijven staan. Het is in theorie opgezet, maar het is niet echt leef ingeblazen.

En dat is wel jammer, want er zat wel het een en ander in. En we zaten ook nog in die fase dat ik er vertrouwen in moest krijgen. Want als je dat niet hebt, dan heb je er ook niks aan.

En er waren een aantal zaken waarvan ik, de allerlaatste stuip trekking van degene die dat hier gedaan heeft. Dat ik zeg van ja, maar dat klopt niet. Dat kan niet kloppen.

Want dit en dit en dit. Dus het vertrouwen was daar ook niet in Power BI. Dus is het eventjes aan de zijkant geschoven.

En het staat nog steeds in de ijskast.

[Speaker 2]

Dus eigenlijk is het ook wel een beetje de overzichtelijkheid. Daar ligt ook wel een beetje een pijnpunt.

[Speaker 1]

Ja, ja.

[Speaker 3]

En de vertrouwen of de data wel klopt.

[Speaker 1]

Want op zich die Power BI die bracht mij best wel wat hoor. Daar kon ik wel wat mee. Dat heeft een paar keer presentatie gedaan.

Daar kon ik wel echt wat mee. Alleen, op een gegeven moment had ik dat vertrouwen niet 100% dat die cijfers klopten.

[Speaker 3]

Omdat je uit je hoofd weet, zo klein als het hier is. Ja, maar dat, die klap. Nee, maar dat moet veel meer, veel minder, groter.

[Speaker 1]

Dus het is niet ten einde gedacht, zeg maar, dat Power BI. Misschien zijn we op 95%. Maar dat laatste stukje om vertrouwen te krijgen in Power BI.

Dat is er niet. Dat staat er nog gewoon, volgens mij.

[Speaker 4]

Ja, dat is er.

[Speaker 1]

Dus, dat zou wel een toegevoegde waarde kunnen zijn. En een wens om dat weer, even dat laatste stukje nog te doen. Zodat ik dan nog gegevens heb die ik gewoon live op kan maken.

Waar je ook vertrouwen in hebt. Ja, natuurlijk. Ja, vertrouwen leer je natuurlijk nog door het doen.

Maar toen had ik al een aantal vragen. Je zegt, maar ik weet dat dit dit is. Waarom staat het dan daar?

Hoe kan dat nou eigenlijk? Ik kan het helemaal niet. Want, dan heb je er nog geen vertrouwen in.

Dan klopt het nog niet helemaal. Ja, klopt.

[Speaker 3]

Dus de implementatie is niet helemaal gelukt. Er was ook nog wat weerstand. En daar is het blijven steken.

Voor de competentie realiseren.

[Speaker 1]

Ja, en als je zegt, wat kan een toegevoegde waarde zijn? Dan denk ik dat dat een enorme toegevoegde waarde kan zijn. Omdat het pakket Profit Manager mij dan niet geeft.

[Speaker 2]

Ja, precies. En heel veel van het voorwerk eigenlijk ligt er al. Ja, ja.

Alleen de implementatie van het is niet. Nee, dat moet even ten einde gedacht worden. Ja, precies.

Oké, ik heb nog maar één vraag eigenlijk. En dat is, even terug naar de leveranciers en de klanten. Welke ontwikkeling ziet u bij de leveranciers van uw leveranciers?

En als twee vraag eigenlijk. Welke ontwikkeling ziet u bij de klanten van uw klanten eigenlijk?

[Speaker 1]

Dat is een hele goede vraag. Maar ik denk dat ik daar geen fatsoenlijk antwoord op kan geven, eerlijk gezegd. Nee, dat is lastig.

Ik bedoel, als we het dan hebben om eventjes wat te delen met jou. Dat we bij de MOZA werk verrichten. Maar dat er enorm veel mensen uit moesten bij de MOZA.

Omdat de energiemarkt zo hoog geworden is. En als je weet hoeveel verschrikkelijk veel energie dat er nodig is voor bakstenen te bakken en te maken. Ja, dan de klanten van hun klanten.

En de bouw ligt op zijn gat. Dus als ik bijvoorbeeld naar de MOZA kijk, dan ligt dat wel een beetje op zijn gat. Ondanks dat, doen we er toch nog wel interne projecten voor.

[Speaker 2]

En liggen daar ook enige bedreigingen voor u als Jakotek?

[Speaker 1]

Nou ja, dat kan ik niet onlosmakelijk van elkaar zien. Ik bedoel, als dadelijk die bouwmarkt weer open gaat. Je mag weer bouwen.

Het slot gaat er vanaf, bij wijze van spreken. Dan wordt er ook veel meer gevraagd van bakstenen. Die worden weer veel meer afgezet.

Dus dat zal ook positief weer uitwerken op de werkzaamheden die wij verrichten bij de MOZA. Of bij een H&R die meer afzet heeft van teflon, emulsies voor allerlei productieprocessen. Zodra de industrie dan weer goed loopt, dan is de afzet hoger.

En dan zit er automatisch voor ons ook weer werk aan.

[Speaker 2]

Dus eigenlijk is uw bedrijf ook best wel afhankelijk van industriebedrijven en hoe goed hun markt eigenlijk is?

[Speaker 1]

Ja, natuurlijk. In principe wel. Maar geldt dat niet altijd zo?

In principe geldt dat eigenlijk altijd zo.

[Speaker 3]

Het gaat wel de hele supply chain door. En als je begint bij huizen, dan merken jullie dan meteen dat jullie geen huis kunnen kopen. Want dan zijn geen huizen en zijn niet te betalen.

Maar als je dan nog een heleboel stappen van de huizen naar de bakstenen waar ze van gemaakt worden. Dan kom je hier vooraan in de keten. Dan kom je bij Jacotech.

Die voor de fabriek die de bakstenen maakt, die daar huizen te duur niet te betalen. En Jacotech mag daarom bij de bakstenenfabriek iets niet maken. Omdat dat dat dat dat dat.

[Speaker 1]

Nou ja, dan houden ze ook gewoon eens even de hand op de knip. Dan denken ze van nou, even afwachten hoe het zich gaat ontwikkelen. Laten we die verandering van proces daar, dat leidingwerk, laten we het maar even van naartoe schuiven.

Interview 5

[Interviewer] Er zou wel nog kleine uitleg opnieuw geven, Omdat het weer duidelijk Het is inderdaad van één tot 7 7 is helemaal mee eens. Één is helemaal weer oneens. En weet je, tussendoor gaan, We zijn er 40. Ik zal nog wel even snel mee beginnen. De eerste vraag is Mensen die bij ons in dienst zijn, hebben een duidelijk idee van hoe In de fasen ons kan helpen met concurreren.

[Medewerker] Ja, Maar het is dus wat wou zeggen. De eerste vraag. Nee, Het is geen vraag, hè? Nee, Het is een stelling.

[Interviewer] Ja zakenstelling ja, dus eigenlijk allemaal stellingen.

[Medewerker] Ja ja dat. Bij een vraag heb je ben je geneigd om te denken? Nou moet ik antwoord gaan geven, dat moet ik ook. Moet ook reageren, maar niet een. Ja nee antwoord, Het is, want Het is echt een stelling. Een stelling waarbij je je mening over moet geven en dus nou Alleen. Daardoor werd ik al afgeleid. Dan moet je hem even nog een keer op lezen. Gewoon als een stelling. Lees je hem nu op?

[Interviewer] Ja ja. Ja, Het is het inderdaad de stelling. Mensen die bij ons in dienst zijn, hebben een duidelijk idee hoe innovaties ons kan helpen met concurreren.

[Medewerker] Ja.

[Interviewer] En dat dat wij graag willen weten, hoe ver je hiermee?

[Medewerker] Ja, Ik denk er even. Ik denk er goed over na. Ik denk er goed over na bij ons. We hebben een vooral de combinatie met hoe je Ik denk dat zij daar wel. Een beeld van hebben en ook van een beeld zei je, hè, ja, Ik vind van.

[Interviewer] Ja en duidelijk idee.

[Medewerker] Ja. Ja of je ergens een beeld bij hebt of dat je weet wat het of je hebt er een. Ja ja ja, Ik ben kritisch gewoon sowieso op de formulering van de vragen. Hoor, Maar dat is niet jullie probleem, want de test is de test. Ik vind dat dit bij ons 6 is.

[Interviewer] 1 6.

[Medewerker] Ik heb het eigenlijk wel mee eens, ja.

[Interviewer] Ja is goed. Nou we stellen nummer twee. We hebben processen die helpen om productontwikkeling effectief te beheren van idee tot lancering. En productontwikkeling kunnen ook diensten vallen. Natuurlijk.

[Medewerker] Ja bij ons zijn er dat wij geen productie. Ja, We zijn wel een productiebedrijf, maar wij maken geen eigen producten. Wij leveren. Diensten die een fysieke vorm hebben? Maar dan zou ik zeggen, oh, de van rinkelt af en toe, ik zit gewoon in meer. Nee, dit hebben we niet. We hebben een Hoogheid, ons project, management systeem, ons of het manager. Dat is eigenlijk een beetje het enige wat We hebben, waar wel wat processen in vast gaan, dus Dat is niet. Het is niet nul. Het is niet één, Het is niet twee tussen twee en 3. Nou, dan vind ik. 3.

[Interviewer] 3 dan pakken wij 3. Onze organisatiestructuur verstrikt innovatie niet, maar helpt het juist gebeuren.

[Medewerker] Hè, zeg nog steeds wat verstrikt.

[Interviewer] Ja onze organisatiestructuur verstrikt innovatie niet, maar helpt het juist gebeuren.

[Medewerker] Ja. Of of verstrikt of verstikt?

[Interviewer] Verstikt verstikt innovatie niet.

[Medewerker] Overstikt ja ja ja stikt. Ja. Nee, onze organisatiestructuur die we helemaal niet hebben, want We hebben gewoon een kaart platte organisatie, dus daar verstrikt hier stikt hier niks. Het houdt. Het is niet dat de organisatiestructuur iets tegenhoudt, dus dik vind dat dit. 1 6 is.

[Interviewer] 1 6.

[Medewerker] Want onze organisatiestructuur is op geen enkele manier belemmerend voor innovatie.

[Interviewer] Mm.

[Medewerker] Zo interpreteer ik hem.

[Interviewer] Ja ja inderdaad, daar gaat het inderdaad ook om OK, dan geven we die 1 6.

[Medewerker] Ja.

[Interviewer] Ja dan nummer 4 Wij hebben goede win win relaties met onze leveranciers.

[Medewerker] Even kijken de. In de midden de 4 zit in het midden hè? Ja ja, dan vind ik 1 5.

[Interviewer] Ja. En 5.

[Interviewer] En even een kort vraagje daarop? Hoe of op ook ook een aparte vraag die bij de fitness test valt. Maar ik zou hem ook op een op een schaal van één tot 7 vragen. Eigenlijk is, hoe goed is jullie contact met jullie leveranciers?

[Medewerker] Nu. Ja, Dat is prima.

[Interviewer] Dus op een schaal van één tot 7.

[Medewerker] Het contact. Prima 7. Ja.

[Interviewer] Dankuwel, We zijn nooit mis, communicaties of dingen die verkeerd aandoet.

[Medewerker] Ja, die gaat wel eens. Er gaat wel eens wat fout en Er zijn wel eens wat ergernissen en Er is Natuurlijk wel een beetje een. We letten op de kosten.

[Interviewer] Mhm.

[Medewerker] Dus Als je ziet dat iemand 3 keer In de week kleine ordertjes plaatst en zo Maar dat dat ja daar zit een soort gewoon een beetje algemeen logisch. Zuinig gedrag in.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] Iedereen, We gaan geen geld verspillen, uhm? Sommige Klan sommige leveranciers, als ze het echt heel bont maken dan. Dus bijvoorbeeld als er problemen zijn met levertijden en zo ja, dan Als je pech hebt, dan stoppen we ermee. Dan zoeken we een andere en zo dus dat maar verder. Over het algemeen zijn de contacten prima, maar als ze niet goed zijn, dan verbreken we die contacten.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] We hadden een leverancier, de leverancier van ons koffiezet op nieuwe koffiezetapparaat en Dat was gewoon een flutapparaat. Dus ja, dan houdt het gewoon op.

[Interviewer] Ja precies, dus daar zijn jullie ook niet bang voor om om gewoon een leverancier het contract te beëindigen Als het niet goed verloopt.

[Medewerker] Nee oh nee, nee nee. Ik weet wel, Als we echt over het inkoop en leveranciers. En, we zouden een crawl heet matrix gaan invullen, wat we best een keer kunnen doen. Hoor Als het straks gaat over innovatiekansen wat Misschien is er best wel op inkoop gebied een innovatiekans. Te benoemen te bedenken dan dan zouden we daar nog wel wat specifieker naar kunnen kijken, Maar dat doen we nu nog niet.

[Interviewer] Ja. OK ja, Dat is prima, OK, zie je, dan geef ik hier aan jou.

[Interviewer] Duidelijk.

[Medewerker] Ja.

[Interviewer] Yes, gaan we naar stelling nummer 5?

[Medewerker] Ja.

[Interviewer] Er is een sterke betrokkenheid bij de ontwikkeling van de bij de ontwikkeling en opleiding van onze Mensen.

[Medewerker] Nee nou is het een vraag toch? Wat zei Hij is er.

[Interviewer] Nee, nee, nee, dat aanstelling. Er is een sterke betrokkenheid bij de ontwikkeling en opleiding van onze Mensen.

[Medewerker] Oh.

[Interviewer] Dus tot hoe ver is jaap bestek betrokken bij de opleiding en ontwikkeling van personeel?

[Medewerker] Ja. Gewoon voor 100%, want alles wat ze doen aan opleiding en ontwikkeling doen ze in voor in overleg met Jacob Technisch in opdracht van Jacob Tech.

[Interviewer] Uh huh.

[Medewerker] Zijn wij daar heel proactief in? Niet echt, dus Ik vind dat het voldoende is, Maar het is niet dat wij bij de jaarlijkse H.R gesprekken zo waar ga je volgend jaar je in ontwikkelen? In bekwame of welke cursus ga jij doen dat niet?

[Interviewer] OK.

[Medewerker] Dus Dat is een beetje nu een kwalitatieve toelichting van dat Ik denk. Het is voldoende geen topscorer, dan zou ik denken een op de schaal tot 7 6.

[Interviewer] 1 6.

[Medewerker] Of 5 voldoende voldoen 5 is gewoon een voldoende.

[Interviewer] Ja Ik denk toch 5.

[Medewerker] 5 ja.

[Interviewer] Onze innovatiestrategie is duidelijk gecommuniceerd, zodat iedereen weet wat de doelstellingen zijn voor verbetering.

[Medewerker] Nee, We hebben helemaal geen apart geformuleerde. Innovatiestrategie. Dus is er ook niks gecommuniceerd, ook niet over andere strategieën, niet expliciet hardop, dus Dat is dan een soort.

[Interviewer] Mm mm.

[Medewerker] Dat wil niet zeggen dat er niks gebeurt of niks, maar dan is de twee, denk ik of zo.

[Interviewer] Ja en twee.

[Interviewer] Kan je ook zeggen dat binnen het cultuur binnen het bedrijfscultuur in ieder geval dat de communicatie van gewoon de niet de innovatie strategie, Maar de algemene strategie goed gecommuniceerd wordt naar de medewerkers.

[Medewerker] Ja. Ik wil, Ik denk dat iedereen weet waar we met het bedrijf staan en waar we naartoe willen. Maar dat is niet dat wij een jaarlijks op. Daar zou Marcel wel willen hoor, maar daar komt hij ook helemaal niet aan toe. Daar zijn we ook te klein voor, dus we missen niet per se. De communicatielijn Omdat we klein zijn, weet iedereen toch wel wat er ongeveer speelt. Dus in dat opzicht gaat het hier prima, Maar dat wij de tijd nemen om de om de strategie heel expliciet te bedenken en op papier te zetten. Dat doen we niet.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] En daar gaat volgens mij de stelling over of herhaal het nog eens een keer video.

[Interviewer] Kijk, onze innovatie strategie is duidelijk gecommuniceerd zodat iedereen weet wat de doelstellingen zijn voor verbetering.

[Medewerker] Ja, nee, Dat is dus niet duidelijk gecommuniceerd. Ja. Niet zwaar onvoldoende, dan zou ik zeggen 3.

[Interviewer] Kan wel deeltje.

[Interviewer] Toch wel een drietje? Ja. Ga door naar nummer 7. Onze innovatieprojecten zijn meestal op tijd klaar en binnen budget afgerond.

[Medewerker] Ik denk ja. Want. Marcel zorgt ervoor dat ding niet uit de hand lopen, financieel niet.

[Interviewer] Mhm.

[Medewerker] Maar dat we dat allemaal uitwerken op papier zetten dat dan weer niet. Maar daar gaat, daar gaat hier Niemand iets innovatiefs doen.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] Zonder dat Marcel in de gaten houdt hoeveel uren en en geld daarin gaat zitten, dus dan zou ik zeggen 6.

[Interviewer] 6 Yes. Dan Mensen werken over de afdelingsgrenzen heen goed Samen.

[Medewerker] Ik vind van wel 6. Ik weet niet meer wat Marcel zei, Maar ik vind dat daar hier gezien de spanning tussen sales en productie die je in een productiebedrijf altijd wel hebt, vind ik dat dat hier. Zo goed gaat Als je van zo'n klein bedrijf mag verwachten.

[Interviewer] OK ja.

[Medewerker] Ja.

[Interviewer] Ik ben op zich wel benieuwd daarnaar. Welke spanning zou je iets dieper in kunnen gaan op de spanning dan tussen de sales en de productie? Hoe zit dat precies?

[Medewerker] Hier zit het hem vooral in de wat me doet denken aan dat artikel. Wat ik jullie nog zou mailen over de high mix lo volume. Sfeer hier er. Wij zijn aan de ene kant super flexibel dat als er nu aan de balie iemand binnenkomt met Ik heb hier een en Het is kapot. Kunnen jullie eventjes kijken? Hebben jullie Misschien een stuk metaal waarmee het en Er zijn heel flexibel in het schakelen, maar je merkt wel dat. Op het moment dat er geen werk is, Wij hebben hier vooral. We hebben geen problemen met gebrek aan machine, capaciteit of gebrek aan ruimte of dat soort dingen. Maar hier moet ze vooral de Mensen die er met de handen werken. Die moeten gewoon. Bezig zijn, want die verdienen het geld en die moeten hun euro klokken. En als ze die uren niet kunnen klokken, dan hebben ze niks te doen en dan gaan ze ons ons hier aan de sales kant aan zitten kijken. Van ja, hé, hé, hallo. Bij de klokken en hebben we niks te doen. Wat moeten we nou doen? En dan dan krijgen wij min of meer het verwijt. Wij zeggen dan even verkoop de van de ja, jullie moeten naar buiten daar werk binnenhalen. Dat is jullie taak. Moeten jullie doen en. Omgekeerd kan het ook wel gebeuren in druktijden en Dat is bij ons een beetje seizoensgebonden in drukke tijden. Dat de telefoon hierin komt en dit en dat en dat en tussen proppen en dit. Dat kun jij nog even lopen naar achter. Kun jij er straks nog even tussendoor dit of dat ja godverdomme man, wie zegt er nou tegen de klant, hè? Toch helemaal geen tijd voor, dus Dat is heel erg afhankelijk van afhankelijk van de drukte, Maar dat is een beetje de spanning.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] Die, die die op en neer, gaat de ene keer dan kunst die bijhouden hebben. We handje tekort en de andere kant zitten ze zo van ja NL.

[Interviewer] En hebben jullie ook eigenlijk binnen bedrijf ook een planning voor het opvangen van die fluctuatie aan aan vraag?

[Medewerker] Nee, en dat proberen we wel over na te denken en Dat is komt vooral het seizoensgebonden gedeelte. Is een beetje net als In de bouw vorst In de grond. Ja, dan kunnen we niet naar buiten Als we alles nat en vies en bevroren. Ja, dan kunnen we niet naar buiten. En dan moeten de mannen die eigenlijk gewoon het hele jaar door buiten werken, kunnen weer werken. Die moeten dan binnen iets gaan doen, dus wij proberen dan wel. We proberen dan van alles om Mensen bezig te houden en dan gaan we. Iets opruimen, dan kun je poetsen of zoiets, Maar dat is wel het ingewikkelde van Van de grote variëteit en ook wel de afwisseling in het werk.

[Interviewer] Ja.

[Interviewer] Ja, je kan niks op voorraad produceren Natuurlijk.

[Medewerker] Ja. Nee nee.

[Interviewer] Nee, het rustig is of zo. Nee, dat gaat helemaal niet.

[Medewerker] Wat wij wel hebben zijn soort, Dat is nergens vastgelegd, maar Er zijn een soort. On uitgesproken afspraken dat er bijvoorbeeld een een bedrijf is die wel meer serie productie hebben In de metaal voor en dat als ze weten dat het hier In de werkplaats heel rustig is en Dat is gewoon puur toevallig. Omdat Hilda met de haar man die er bij dat bedrijf en dan zegt Hilda's Avonds denken wij zo'n beetje aan de keukentafel. Nou, Het is wel rustig. Het is wel rustig en dan komt er ineens werk wat ze uitbesteden aan ons, dus dat dat wordt wel een beetje gedaan.

[Interviewer] OK ja.

[Interviewer] Dus die vangen in principe een beetje het weer op van soms.

[Interviewer] Nog een beetje.

[Medewerker] Dus. Ja, Dat is een beetje lokale ondernemers onder elkaar. Weet je van die moeten Het is. Het is nu dit deze tijd van het jaar. Die zullen het wel rustig hebben. Laten we dan dit of dat.

[Interviewer] Ja, en krijgen jullie ook voor gecompenseerd?

[Medewerker] Gewoon nee, gewoon betaald, dus gewoon gaat iemand het werk uitbesteden aan ons.

[Interviewer] Ja precies oké.

[Medewerker] En overigens omgekeerd, Als het zo hier druk is en er komt zitten bij een project, een bewerking die wij niet zelf goed kunnen. En dan besteden we het uit, dus Dat is over en weer.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] Wij besteden dingen uit bijvoorbeeld poederkooten of kalfaliseren. Dat soort bewerkingen doen we zelf niet, dus dat besden we uit.

[Interviewer] Mm mm. Oké is goed duidelijk.

[Medewerker] De ja.

[Interviewer] Yes. De volgende, We zijn goed in het begrijpen van de behoefte van onze klanten.

[Medewerker] Ja, dat vind ik eigenlijk wel gewoon 7 dat vind ik waar we het beste in zijn.

[Interviewer] Dat is de kracht van Jacob tech Als je goed zeg OK. We nemen de tijd om onze projecten te beoordelen. Stellen we een volgend project, onze prestaties kunnen verbeteren. Verbeteren.

[Medewerker] En, dat gebeurt niet systematisch niet volgens een vaste procedure, maar reken Maar dat maar zo achteraf kijkt wat we daadwerkelijk gedaan en verdient hebben aan een project en hoe hij dat geoffreerd heeft aan de klant en dan dus.

[Interviewer] Ze wordt wel geverteerd.

[Medewerker] Zeker.

[Interviewer] OK.

[Interviewer] Ja kijk.

[Medewerker] Maar weet je Omdat dat kan ook Omdat we klein zijn. Kijk hier de directeur van de directeur van dit bedrijf, die weet gewoon welke orders die ziet. Elke week alle uren voorbij komen. Die ziet de klanten voorbij komen. Die weet welke projecten er gedaan worden. Er is nog best wel veel werk, Maar dat is te overzien. Een bedrijf waar 50 60 70 man werkt of meer, dan kun je daar gewoon als directeur bijna niet meer zelf bijhouden. Daar heb je dan weer Mensen voor en dan ga je ook meer. Dingen vastleggen rapportages maken. En zo, en dat doen we hier relatief weinig.

[Interviewer] Nemen jullie ook feedback van de klant mee in in in het reflecteren?

[Medewerker] Maar het wordt wel. Kwalitatief, maar niet net als bij Als je bij de garage je de app Laten doen dat je daarna een mailtje krijgt met de vraag om 5 sterren te geven of zo dat soort dingen niet, nee.

[Interviewer] Ja OK.

[Interviewer] Dat is duidelijk. Bij welke cijfers zou je? Zou je Jacob dan geven op dit gebied?

[Medewerker] Yes.

[Interviewer] 1 6. Mensen weten wat ons onderscheidend vermogen is, wat onze voorsprong geeft op de concurrentie.

[Medewerker] Ja Er is zo algemeen. Er zijn Mensen die dat heel goed weten. Die goede ervaring met ons hebben. Die weten heel goed van en die zullen dat ook aan anderen doorvertellen en Mensen die ons kennen. Ja, die weten het niet, Maar ik denk de Mensen die ons kennen. Ja. Herhaal het nog eens een keer precies.

[Interviewer] Mensen weten wat ons onderscheidend vermogen is, wat onze voorsprong geeft op de concurrentie.

[Medewerker] Ja, ja weet je als?

[Interviewer] Ik heb het wel over inderdaad. Met het Algemeen.

[Medewerker] Welke Mensen? Ja.

[Interviewer] Dus Het is niet, ja.

[Medewerker] De klanten zeker wel 6 zal ik maar zeggen, 6 of 7 Als je hier het weer het centrum in loopt. Nou dan is er nog een redelijke kans Als je wat oudere Mensen aanspreekt. Dat is een Jacques colley nog kennen van vroeger.

[Interviewer] Mm.

[Medewerker] En Aha. Verder. Ja Mensen andere Mensen die ons dit bedrijf niet kennen. Nee, ja, dan weet je dat niet, dus. Ja.

[Interviewer] Als je daar altijd gemiddelde moet pakken van die twee.

[Medewerker] Ja dan. Kom je uit op een net voldoende 5. Denk ik dan ofzo? Ja, Ik denk dat Ik kan me voorstellen.

[Interviewer] Dank u wel een vraag.

[Medewerker] Marcel, die heeft wel duidelijk aangegeven dat hij vindt dat veel te weinig Mensen weten wat We kunnen. Als ik het een beetje interpreteer als Mensen die Jacob die er wel eens van gehoord hebben, of Misschien zelfs klant zijn hier, dan denk ik dat het gewoon positief is. 5 en zelfs 6.

[Interviewer] OK ja.

[Interviewer] En.

[Medewerker] Wel, dat denk ik echt wel. Ja iemand die out of the blue in een willekeurige plek op zoek is naar ja, die weet dat niet. Als je naar het googelen, je bent een willekeurig iemand op zoek naar je komt bij ons op de site terecht. Dan moet je goed kijken en dan zie je niet alles wat We kunnen. Ja.

[Interviewer] OK zo.

[Interviewer] En merk je ook dat nieuwe klanten in principe dan vaak ook met mond-mond reclame bij jullie terecht komen?

[Medewerker] Ja dat en ook dat klanten die voor het één komen dan al pratende, Omdat we dat dan Natuurlijk toch vertellen wat we allemaal nog meer kunnen. Oh, kunnen jullie dat ook? Oh, dus We kunnen jullie ook dit of dat zeker bij de kijk particuliere wat minder, maar zeker bij de bedrijven die dan wat nodig hebben. Ja, Er zijn er echt wel die meer van meer constructiewerk. Ook kunnen jullie dat ook maken en kunnen jullie dat ook leveren. En ook bij de tuinbrekening ook ja.

[Interviewer] Ja en die zijn dan in principe nog niet op de hoogte van wat jullie bieden eigenlijk.

[Medewerker] Er zijn bedrijven die waren op zoek naar. Weet ik het wat iets In de watertechniek en die komen tot een oh stofbestrijding. Oh, dat kunnen jullie ook waterzuivering of water opvangen dan en ook nog hergebruiken. Ook kunnen jullie dat ook. Oh dan willen we daar graag een kastje bij dat we er met software erop dat we dat ook van afstandje kunnen besturen. Oh, kunnen jullie dat ook?

[Interviewer] Ja. En denk je ook dat je daar best toch wat kansen mee misloopt Omdat ze Omdat die informatie eigenlijk niet verkrijgbaar is voor de klant? Of ja niet. Makkelijk verkrijgbaar is voor de klant in ieder geval.

[Medewerker] Ja, dat denk ik wel, ja? Ja, dat denk ik wel.

[Interviewer] OK.

[Medewerker] Om Omdat wij toch te weinig tijd te klein zijn, te weinig tijd hebben om ons goed te verdiepen in. Wie zou nou allemaal onze klanten en via welke kanalen zoeken die naar informatie? Hier is dan iets te keer aannemer die boeren die boeren. Die zitten allemaal op Facebook.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] Oh, ja, dat weten wij niet, want Wij zijn geen boeren. Die en dan schijnt het zo te zijn en dan maar dan en wij doen niks op Facebook. Ik ben helemaal niet handig op Facebook, dus dan ja doen we eigenlijk niks. Nee, dan moeten we LinkedIn account hebben, LinkedIn account en dan plaatsen we LinkedIn post. Maar dan heb je weer boeren zitten helemaal niet op LinkedIn. Dus en Mensen van productiebedrijven. Ja ja, weet ik het.

[Interviewer] Ja.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] Wat zitten die wel op LinkedIn en of moeten we dan juist gaan die op zoek naar een website? Dat weten wij eigenlijk niet precies.

[Interviewer] Ja dus eigenlijk, jullie hebben, hebben jullie al ooit marktonderzoek gedaan of iets in de richting van marktonderzoek, of is het meer een beetje?

[Medewerker] Nee, ik heb het. Ik weet bij TB bij TB doen ze met marktonderzoeken en behoeften onderzoeken en zo doen ze wel, maar krijg je er een keer geen groepjes studenten?

[Interviewer] Plus.

[Medewerker] Dus ik wou het wel laten doen. Ja, weet je. En een echt marktonderzoek door een bureau en mijn gehoor te kosten duizenden € 20.000 om een om een degelijk marktonderzoek te laten doen, dus daar lukt me.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] Daar willen we, daar zouden we wel willen, Maar dat lukt me niet echt goed en zelf. De tijd ervoor hebben, och we zouden graag de hele Belgische markt nog willen verkennen. Zeker voor eisen, het merk dat Duitse merk wat we leveren. Daar zijn we in principe leverancier voor de hele Benelux. Luxemburg geen idee hoeveel boren zitten er in België hier in een straal van 50 km om ons heen dat van dat soort vragen? En, hoe zoeken die informatie en moeten wij andere dingen op onze Belgische versie van onze website zetten? Geen idee, geen idee, daar komen allemaal niet aan toe.

[Interviewer] Ja. OK dus dadelijk eigenlijk in principe wel een kans voor de toekomst om vooruit te breiden.

[Medewerker] Zeker zeker en wat betreft Marcel denk ik de grootste. Die is zelf nogal marketing georiënteerd ook. En dan komt er altijd wel weer één of ander flash bureau die dan zelf gaan rondbellen. Ja, we zien de website en wij kunnen hem mooi maken en dit en dat. En dan kunnen ze een mooie look and feel en een hele blabla. En dan kunnen ze een prachtig plan maken en dan moet je zelf vervolgens alle teksten zelf aanleveren en zelf nog knippen en plakken. En weet ik ja, nou en dan zijn we nog. Zijn we net zover als bewaren nog nergens.

[Interviewer] Ja, dan heb je Alleen een, heb je Alleen een mooie website.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] Ja precies nou ja die maar die ja maar nee, de foto's moeten we zelf maken.

[Interviewer] En zo.

[Medewerker] Die moeten we zelf selecteren. De teksten moeten we zelf bedenken. Wij moeten zelf aangeven waar het over moet gaan, dan moeten we nog zoveel zelf doen.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] En daar lopen we nu.

[Interviewer] En zo te horen, heb je alle ervaringen hierin?

[Medewerker] Daar lopen we nu op vast. Daar lopen we helemaal op vast nu.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] Ja, want We hebben op de Achtergrond een andere website waar we aan alle 1,5 jaar al 1,5 jaar aan het bouwen zijn. En, We hebben ook wel eens geprobeerd via hun ja, dan stuur een tekstschrijver. En dan laat hij met Marcel praten, zoals vorige week jullie ook met Marcel. Ja. En dan levert zijn tekst shoppen en dan denken we ja, maar daar heb je toch niet goed begrepen meisje en zo kan je dat niet zeggen. Ja, nou en dan. Ja ja. Dus. Wat dat betreft heb ik wel hoop op jullie. Ik hoop de innovatie kans marketing AI laat ons maar zien dat het kan met de AI. Alle marketingmensen vervangen door AI.

[Interviewer] Ja, want die zijn wel de eerste die gaan, denk ik dus ja.

[Medewerker] Ja.

[Interviewer] Ik denk het ook wel, ja?

[Medewerker] Ja ja nou dan mogen jullie Laten Laten zien aan ons.

[Interviewer] Oké.

[Interviewer] Gaat het goed komen?

[Interviewer] Nou. De volgende vraag, of de volgende stelling?

[Interviewer] Yes. Volgende stadding.

[Medewerker] Ja.

[Interviewer] We hebben effectieve mechanismes om het om te zorgen dat Iedereen de behoefte van een klant begrijpt en Iedereen bedoel ze ook ook inderdaad Iedereen mee. Ook de Mensen die het moeten maken.

[Medewerker] Niet zwaar onvoldoende? Het gaat meestal goed en Dat is, en dan letten we ook goed op. Maar dat we daar echt een effectief mechanisme voor hebben, dat hebben we niet.

[Interviewer] Ja het kan zoiets zijn als een beschrijving van wat ze moeten maken. Vanuit de kant komt die meegaat In de productie of productie van het werk. Zie direct met de klant spreken.

[Medewerker] Tuurlijk altijd ja. Technische tekeningen altijd en en die gaan het bekijken. En die hebben nog vragen en dat gaat over en weer. Jawel daar processen. Daar loopt echt wel, dus dat vind ik zeker dat er voldoende is.

[Interviewer] En leggen jullie ook in documentatie vast wat eigenlijk de klantbehoefte dan zijn per project?

[Medewerker] We leggen alle documentatie wel vast wat we aangeleverd krijgen van de klant en ook de correspondentie daarover. Die wordt wel allemaal gearhiveerd.

[Interviewer] OK. OK, Dat is interessant dat Dat is ja inderdaad best goed om te horen.

[Medewerker] Ja. En, dat wordt ook goed gedaan.

[Interviewer] Ja OK.

[Medewerker] Dus dan zou ik toch zeggen, 1 6 of 1, 5 5 ja.

[Interviewer] 5. Kleuren 5.

[Medewerker] Ja. Omdat het wel effectief is, maar niet super efficiënt gaat.

[Interviewer] OK ja.

[Interviewer] Ja.

[Interviewer] Mensen zijn betrokken en een suggereren van ideeën voor verbeteringen.

[Medewerker] Ja vind ik vind van wel 7. Iedereen kan hier altijd naar binnen lopen. Doen zo bij Marcel, en ze krijgen niet altijd hun zin en er wordt niet altijd iets mee gedaan. Dat kan ook niet altijd, Maar ik denk dat hier Iedereen met een idee zeker de de de vrijheid voelt om binnen te lopen. En om die idee te delen, hebben we geen idee. Bus voor nodig geen brievenbus of zo? Nee.

[Interviewer] Nee OK ja ja.

[Interviewer] En wordt het ook actief gestimuleerd door, ja. Door Marcel of ja.

[Medewerker] Ja.

[Interviewer] Heeft het ook een beetje nut? Ja, het stimuleren. Komen Mensen daar ook even stimuleren.

[Medewerker] Is het. I.

[Interviewer] Ook een beetje nut komen Mensen daardoor ook vaker met ideeën aanzetten.

[Medewerker] Ja, dat denk ik wel, ja? Er zijn ook wel, Maar dat moet moet ook een beetje in je zitten dan. Je moet ook die ideeën ook hebben. Er zijn ook Mensen die gewoon hun ding willen doen en liever niet teveel verandering. Of daar ook geen niet een niet. Sommige Mensen doen hun werk heel lang en gewoon op die manier en Dat is gewoon fijn en secuur en zorgvuldig.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] En ja, Als je dan nergens last van hebt dat je denkt, goh, Ik ben hier wel heel lang mee bezig. Of dit had anders of beter of dus persoon verschillend, Maar dat maar daar wordt iedereen wel in gestimuleerd.

[Interviewer] OK ja ja.

[Interviewer] En hebben jullie ook een beetje overzicht van, van wie nou eigenlijk de echte Mensen zijn die altijd naar je toe komen en wie een beetje de houvast met hun zijn? Ja.

[Medewerker] Ja. Ja. Ja. Ja, dat heb je bij een klein bedrijf, dan weet je dat van mekaar.

[Interviewer] Ja. Ja niet per se nu, maar zou zou dat op een later moment ook met ons gedeeld kunnen worden. Wie precies een beetje degene zijn die naar hier toe komen, bijvoorbeeld met met met met ideeën en innovatie kansen. En wie het een beetje de houvast.

[Medewerker] Ik denk dat jullie daar. Ik denk dat jullie daar In de interviews met wie je spreekt, vanzelf achter komt. En dan mag je ook best een vraag over stellen van goh, Als je dan die ideeën hebt, hè, vind jij een beetje? Wat doe je daar dan mee?

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] Voel jij, voel jij dat je daar met je idee ergens naartoe kan en heb je het idee dat er een eigen laatste dat soort doorvraag vragen mag je aan iedereen stellen?

[Interviewer] Ja, tuurlijk maar.

[Medewerker] Dus dus dan kun je.

[Interviewer] Zou het ook, want, want dat lijkt me dan vol voor onze kant, ook wel handig om om een beetje te kijken van jullie idee van wie. Ja ook meer openstaat voor innovatie en ook hun Als het ware hun eigen idee van of zo openstaan voor innovatie of niet, of dat een beetje overeenkomt.

[Medewerker] Voor project denk ik niet per se nodig om dat te weten, toch?

[Interviewer] Ja nou dan, dan zou je het meer over de implementatie gedeelte hebben van het project, dus het eindgedeelte.

[Medewerker] Oh maar tegen die tijd dat tegen die tijd de veranderbereidheid en het verander vermogen van Mensen tegen die tijd kunnen we het daar inderdaad over hebben.

[Interviewer] Ja. Ja OK.

[Medewerker] Nou. Jij moet daar nog even over nadenken voor die presentatie, joh maar.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] Ja volgende.

[Interviewer] Nou, dat klopt.

[Interviewer] Wij werken goed Samen met universiteiten en andere onderzoeksinstellingen. Zij helpen onze kennis door te ontwikkelen.

[Medewerker] Nut van deze vraag? Nee, Dat is gewoon eigenlijk dat nee, het antwoord is. Nee, nee, Omdat.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] Wijqua, We hebben het daar wel eens over gehad. Bijvoorbeeld wat wij met vooral met de mestverwerking dat je daar ook groen gas van kan maken. En dat Dat is, Dat is wat anders dan gewoon de mest die afgevoerd moet worden. Maar er wordt ook Energy gehaald uit mest. Doordat te Laten broeien en dan de Energy eruit afhalen. De schadelijke stoffen eruit filteren en dat zijn allemaal meer. Een biologisch biochemisch proces en daar zitten wel innovatie dingen dat ik wel eens dacht. Daar moeten we eigenlijk met de has in Den Bosch of beter nog, Wageningen. Zou je eigenlijk iemand uit die hoek moeten? De de de de Mesthoek kijk Wageningen, daar heb je plantjes en dieren en daar gaat alle kanten op. Maar of? Van een chemische TU op zo zo iemand die echt academisch onderzoek doet naar dat soort dingen, Maar dat daar komen wij niet aan toe, want Dat is niet het niveau van innovatie wat hier zit. Dat zit bij andere bedrijven.

[Interviewer] Nee OK ja.

[Medewerker] Ik denk wat wij doen vooral met metaalbewerking en dat soort dingen daar, Dat is niet meer. Niet meer innovatief er zit nog wel wat in nieuwe materialen ontwikkeling waar niet heel veel andere typen metalen, maar verder een nieuwe manier van lassen of zo. Maar het zit allemaal echt in een metaalbewerking. Het is niet dat wij hier zodanig groot zijn of serieproductie hebben dat het zinvol is om van de TU van werktuigbouwkunde van de afdeling Materiaalkunde iemand hier een onderzoek te Laten doen naar. Nou ja, iets met de lassen of zo of. En daar dus daarin kunnen we nee.

[Interviewer] Nee OK tweetje neerzetten.

[Medewerker] Ja.

[Interviewer] Goed, we leren voor onze fouten.

[Medewerker] Ja. 6 7 weet ik wat ja 6 zijn wij hardnekkige dingen fout aan het doen. Dat vind ik niet, dus 6.

[Interviewer] Zou, je zou je dan ook een ja bijvoorbeeld kunnen geven van een keer dat jullie geleerd hebben van jullie fouten.

[Medewerker] Dat kan over heel veel processen gaan. Iedereen leert hier. Ik bedoel, ja, Je kunt commercieel fouten maken dat je een klant iets beloofd hebt of je hebt. Teveel informatie weggegeven, waardoor de klant met je informatie aan de haal is gegaan en bij de concurrent is gaan bestellen. Daar zijn dan van die commerciële leermomenten achterin de werkplaats.

[Interviewer] Mm.

[Medewerker] Ja, daar is het soms redelijk fysiek dat je denkt, ja, Als ik nou deze plaat kan het snijden, kan het. Zo kan het bestellen, of Ik kan het zelf doen. Weet je wat? Ik doe het zelf. Oh nou ben ik er wel zo lang mee bezig geweest. De volgende keer moeten we het maar gewoon bestellen. Dat. Ja, weet je dat zijn van die simpele leerdingen.

[Interviewer] Ja. Dus Er zijn eigenlijk vooral operationele fouten bij het waar we het dan over hebben waar je je dan van geleerd hebt.

[Medewerker] Toen Marcel hier de zaak overnam, toen was de stalkoeling. Dat was op dat moment een redelijk innovatief, iets wat hier. Behoorlijk ontwikkeld is, maar intussen is dat door de mogelijkheid om je materialen gewoon online te bestellen is eigenlijk een beetje hetzelfde als bij s naar tanks. U was ooit nog innovatief, Maar de moderne techniek heeft alles ingehaald en daardoor ben je ook niet meer innovatief en ben je ineens te duur.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] En ja dat soort op het gebied van innovatie dat soort leermomenten, die zijn er hier wel geweest.

[Interviewer] Ja OK.

[Medewerker] Dat toen Marcel begonnen dacht hij met stalkoning.

[Interviewer] Leg je.

[Medewerker] Nou, daar moeten we meer werk van maken. Meer over schrijven, meer doen, meedoen. En dan blijft eigenlijk dat je dan bij de klanten merk je iedere keer van ze. Ze bestellen het online en dan gaat het niet door om ben je te duur. Oh nou, dan moeten we daar niet niet mee doorgaan, dan moeten we andere dingen gaan doen.

[Interviewer] Ja precies dus jullie hebben ook je betaalbaar aangepast Natuurlijk.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] Ja, dus Ik vind het lerend vermogen daarin is echt wel. Sommige, sommige zijn zo vol van hun eigen innovatieve idee dat ze gewoon tegen beter weten in

bezig gaan met hun prachtige mooie ontwikkeling van iets waar Niemand verder op zit te wachten.

[Interviewer] Heel goed.

[Medewerker] Ja, dan kan je vanzelf een keer failliet.

[Interviewer] En is dat ook vanuit vanuit een intern een beetje geanalyseerd of is dat meer echt op het gevoel gedaan?

[Medewerker] Nee, weet je, Als je zulk soort grote missers maakt en je wil dat analyseren, dan moet je maar bij lightshear gaan kijken ofzo. Daar is met een klap geld ingegaan met subsidie en weet ik het wat en het valt gewoon en dondert gewoon keihard om.

[Interviewer] Oh ja.

[Interviewer] Ja dat klopt.

[Medewerker] En Het was de belofte. Een paar jaar terug had iedereen te horen. Lightyear Lightyear. Er stond In de wagen, die stond ook ook bij Fontys. Weet je wel, hoor man liggen, Dat is echt. Dat was echt het voorbeeld. Nou een donderton. Je hoort er niks meer van. Hoe heten die bussen bouwen daar ook. Ja, Er zijn er wel meer?

[Interviewer] Ja.

[Interviewer] Ja klopt, maar u was voor bedrijfskunde ook gewoon een beetje slecht in elkaar gezet.

[Interviewer] OK.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] Een belangrijk cruciale fout te maken, waardoor de hele boel in elkaar stort.

[Interviewer] Goed door je zelfs met 100 miljoen euro aan investeringen toch nog het haar failliet kan Laten gaan.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] En dan denk ik God Sanne Lioff al dat geld wat je daarin hebt gestopt, had ons een beetje gegeven. Een fractie ervan. Dan hadden wij al zoveel mooie dingen kunnen doen. Nee, wat doet het lio? Ja het lio- is Limburgse Limburgse en maar ook de bom Brabantse ontwikkelingsmaatschappij. Ook jonge, jonge man klappen, geld erin en kijk eens wat wij doen. En zo denk ik, nou had het nog aan ons gegeven, waar hadden we het zo niet verkloot?

[Interviewer] Ja ja precies dat.

[Interviewer] Precies.

[Medewerker] Ja. Ja, Dat is daar toch een beetje. De de arrogantie van de Brainport regio, waar vanuit. Het platteland ook een beetje nagekeken wordt van.

[Interviewer] Ah.

[Interviewer] Een beetje het gevoel dat dat Misschien ja dat dat hè dus beetje buiten scope, maar heeft hij ook een beetje het gevoel dat dat ook een beetje ligt aan. Ja, Het is. Het is een duurzaam project, Het is Het is nieuw, Het is innovatief en Daarom hebben ze zoveel geld erin gestoken.

[Medewerker] Ja, en dat hoort ook zo, dat hoort ook zo. Maar als wij dan iets zoiets om die reden willen gaan doen, bijvoorbeeld ook met dat met dat biogas en groen gas en zo daardoor wij ja nou trouwens, eerlijk gezegd, dat weet ik niet zeker, want Wij hebben helemaal geen tijd om subsidiemogelijkheden te verkennen.

[Interviewer] Mm.

[Medewerker] Daar ga ik met jullie Als het gaat over innovatiekansen die Laten wij liggen de innovatie kans gewoon Omdat we gewoon geen middelen hebben.

[Interviewer] Ja. Ja.

[Medewerker] En de de subsidiepotten die Er zijn en hoe dat je die er zit hier een irritante vlieg. Er zit hier een irritante vlieg en die kruipt nu gewoon over mijn beeldscherm, dus ik zwaai niet lief gaat. Iedere keer daar zitten rot op.

[Interviewer] Ja in ieder geval die subsidies die je Laten een beetje links liggen, want Dat is.

[Medewerker] Nou ja, weet je Dat is dat houdt innovatie dan wel een beetje tegen. Is dat een innovatiekans? Nee, dat zou onze innovatiekans kunnen faciliteren. En, Er zijn dan weer van Defensie bureautjes. Die kan je voor geld, kan je die inhuren en die willen dan wel voor geld. Jullie jullie innovatie subsidiepotten gaan zoeken en zo.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] Ja, ja, dan moet je weer gaan voor investeren en hopen dat er wat uitkomt.

[Interviewer] Ja en Dat is dan.

[Medewerker] En dat weten we dan wie ze en dat weten we dan niet zeker.

[Interviewer] Ja dus Dat is meer een onzekerheid eigenlijk die dan jullie hebben besloten niet aan te gaan.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] Eigenlijk niet bewust.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] Omdat we zo klein zijn? Ja.

[Interviewer] Ja OK.

[Medewerker] Hoe je er dan niet niet aan toe, Omdat andere dingen? Ja, Dat is lastig hoor.

[Interviewer] Dat is duidelijk. Ja OK.

[Interviewer] Inderdaad de volgende we kijken vooruit op een gestructureerde manier en proberen zo toekomstige bedreigende kansen voor te stellen.

[Medewerker] Ja.

[Interviewer] Nou.

[Medewerker] Ja.

[Interviewer] Dus bijvoorbeeld met met de hulp van foresten.

[Medewerker] Nee nee. Nee hoor. Kijk, de enige for casting is, wij weten het hoort vanzelf weer een keer winter en het wordt weer lente. En In de winter gaan wij dan weten we dan gaan we dus Mensen benaderen om hun systemen winterklaar te maken. En het voorjaar maken we ze zomer klaar. Daar heb je geen forecast voor nodig, Maar dat is een beetje vooruit kijken.

[Interviewer] Nee, Misschien wel een klein beetje.

[Medewerker] En. Heel klein beetje. Ja.

[Interviewer] Welke cijfers zou je eraan geven?

[Medewerker] Ja nog steeds een. Nou ja, Ik denk dat het niet beter kan, dus niet onvoldoende, want dan Laten we iets liggen, Maar ik denk dat het gewoon niet beter kan. Dat is nog steeds de de de lo de.

[Interviewer] Je hebt geen massaproductie, dus dan is het lastig om spel dat binnenkomt. Ja.

[Medewerker] Ja ja. Ja. Nee, het enige wat wij kunnen doen is zelf bij onze klanten nog eens denken, oh, daar zijn wij wel. Die komen regelmatig van die productiebedrijven die regelmatig iets moeten en dan een tijd niks van gehoord. Gewoon eens een keertje bellen. Gewoon eens een keertje bellen om de relatie te ontruimen in 1 keer 1 kop koffie drinken en dan eens eventjes een bezoekje dat dat kan je doen. Oh ja nou toch bent. Ja, We zijn hier mee bezig en daar mee bezig. Oh, maar weet je dat wij dit en dit ook kunnen dat. Dat is dan commercieel.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] Maar dat is geen forecasting, hoor. Nee, nee.

[Interviewer] Nee nee. Welke cijfers zou je eraan koppelen?

[Medewerker] Ja. Het kan gewoon, doe maar een laffe vieren in het midden.

[Interviewer] Doen we gewoon 1 4 ja. We hebben effectieve mechanismen, bijvoorbeeld managen van procesverandering van ideeën tot succesvolle implementatie.

[Medewerker] Nee, daar hebben we niet. 3.

[Interviewer] Een brief.

[Medewerker] Of twee? Doe maar twee.

[Interviewer] Nog twee. Ja onze organisatiestructuur helpt ons om snel beslissende te nemen.

[Medewerker] Ja dat wel. Zeker 7.

[Interviewer] Tikken 7.

[Medewerker] Ja hoor, als Sam zegt, dat doen we dan doen we dat doen we dat nu meteen? Ja, dat doen we nu meteen, OK?

[Interviewer] Nou is, Er is er op dat Zonder Mensen iets van weerstand vanuit personeel.

[Medewerker] Oh, dat kan wel. Het is altijd hier, is het altijd weer. Dat kan wel dat dat dat we dan besluiten om een order naar te verschuiven, naar voren, naar achter iets er tussen proppen. Ja, dat kan. Dat kan wel eens gebeuren dat iemand denkt. Ja, ho eens even moet dat nou of. Verder.

[Interviewer] OK ja.

[Medewerker] Niet echt.

[Interviewer] Niet zo goed gaan we door. Wij werken nauw Samen met onze klanten in het verkennen en ontwikkelen van nieuwe concepten.

[Medewerker] Ja 7. Ja.

[Interviewer] 7.

[Interviewer] OK, doe je, is dat Omdat jullie Omdat je vindt dat je dat jullie het vaak doen of Omdat jullie Omdat je vindt dat je je dat goed doet?

[Medewerker] Bij elke klant waarbij het lijkt dat er een mogelijkheid in zit of er komt een vraag om mee te denken over. Een klant die binnenkomt met een herhalingsopdracht

van iets wat we al vaker hebben gedaan. Ja, dan, dan doe je dat niet. Maar een klant die erom vraagt, dan wordt het zeker gedaan. A altijd.

[Interviewer] OK ja.

[Medewerker] Ja. Dus.

[Interviewer] Gaan nummer 20 zijn om de helft. Wij vergelijken systematisch onze producten en processen met andere bedrijven.

[Medewerker] Uh huh. Nee. Twee? Nee. Dat doen we woning.

[Interviewer] Staan reden voor of is dat voor?

[Interviewer] Nou duidelijk.

[Medewerker] Nee, ja nee, Als ik het zo hoor, dan denk ik dus. Ook niet, niet per se een noodzaak.

[Interviewer] OK.

[Medewerker] Het gevoel dat dat nodig is om te doen. Ik kan me voorstellen dat een een incidenteel voorbeeld te verzinnen is dat je dat juist wel hebt gedaan. Dat je net 1 1 1 project hebt waar iets in moet gebeuren dat je denkt, ja, daar hebben we eigenlijk nog niet eerder gedaan. Daar hebben we dit of dit een onderdeelje nodig en dat je dan wel een keer gewoon zelf heel goed gaat zoeken naar. Het goedkoopste of het snelst leverbaar of zo iets.

[Interviewer] Oké.

[Interviewer] Maar in principe meestal meestal niet.

[Medewerker] Verder. Nee, niet systematisch gestructureerd of structureel? Nee.

[Interviewer] Licht. Ons managementteam heeft een gedeelde visie op hoe het bedrijf zich door middel van innovatie zal ontwikkelen. En, in het geval van jou protect zou ik in plaats van Mensen mijn team eigenlijk ja bijna iedereen pakken.

[Medewerker] Ja.

[Interviewer] Nou anders, heb je Alleen machtso, Dat is een beetje.

[Medewerker] Ja. Er is geen managementteam en Als je dan zegt, ja, de baas ja dan, dan is het antwoord Natuurlijk ja, want je bent het altijd met jezelf eens.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] En dan Als je iedereen pakt Als je, dan is er geen gedeelde visie, want daar wordt niet uit. Niet expliciet over gesproken op die manier, dus dan is het 1 3.

[Interviewer] Pijn 3.

[Interviewer] Heeft u wel het gevoel dat ieder? Maar u heeft wel het gevoel dat iedereen een beetje het visie van het bedrijf zelfs snapt.

[Medewerker] Ja.

[Interviewer] Dus gaan we door. We zoeken systematisch naar ideeën voor nieuwe producten.

[Medewerker] Systematisch mee. Twee, we doen niks systematisch. We doen als ad hoc. Laat niet wil zeggen dat we het niet doen.

[Interviewer] Maar Er is geen proces voor of geen regelmaat en in het wordt gedaan.

[Medewerker] Nee.

[Interviewer] Want iets meer opgevoel gedaan heel goed zijn.

[Medewerker] Ja.

[Interviewer] Nee. Communicatie is effectief en werkt top down Botden up en dwars door de hele organisatie.

[Medewerker] Ja. Dat vind ik wel. 7.

[Interviewer] 1 7 aan. Wij werken.

[Medewerker] Er zijn hier, Er zijn hier weinig. Er zijn hier niet allerlei misverstanden over die dag dat we dit en Daarom dachten, we gingen we dat of zo, want iedereen is hier direct. We zijn klein, iedereen komen elkaar tegen. Dingen worden uitgesproken, dus dat vind ik gewoon. 7 ja.

[Interviewer] Ja ja.

[Interviewer] OK.

[Interviewer] Helemaal goed. Wij werken Samen met andere bedrijven om nieuwe producten of processen te ontwikkelen.

[Medewerker] Ja, dat gebeurt zeker. Ook met anderen Samen, ja? 7 als als daar een een vraag om is en Het is nodig, dan gebeurt dat.

[Interviewer] OK nou, dan pakken wij de dikke 7. Maar wat voor soort bedrijven werken jullie dan Samen als jullie nieuwe producten of proces willen ontwikkelen, dan kunnen wij dan een beetje aan denken.

[Medewerker] Dat zijn dan de, Dat is dan ofwel de dat zijn partijen in In de supply chain de de een leverancier of een niet perse een leverancier, maar bijvoorbeeld, wij maken de het. Het fysieke materiële stuk en de software en of de elektronica wordt door een andere partij over meegedacht. Zeker, heb je dan systemen die je op afstand wil kunnen besturen of die een seintje moeten geven als ze stilvallen met software? En dan moet je

een een wifi verbinding hebben om dat via de wifi verbinding kun je dan signalen doorgeven als er iets is. En dan hebben wij iemand waar we mee samenwerken. Die denken dan mee over. Hoe doen we dat met die wifi verbinding? Dat is een voorbeeld, Maar we hebben ook wel. Bij de koperij, We hebben iets en. Wat wat 1 1 1 behandeling moet krijgen of het moet weerbestendig zijn, want het komt buiten In de opening. Wat voor een wat voor een. Wat is de beste materiaal keuze die je dan kan doen om een product nog een laagje van een laagje te voorzien? En dan moet het er ook nog mooi uitzien. Of nou en dat. Dat kan dan ook dat we dan ook met zo iemand daar werken we dan in Samen. En dan ga je dat Samen overleggen zijn dat voorbeelden daarvan? Denk ik.

[Interviewer] OK. Jawel, nou, daar hebben wij een beetje een idee.

[Medewerker] Ja. Ja, Als het aan de orde is, dan gebeurt dat. Als een klant hier gewoon binnenkomt en zegt, ik stuur een. Ik wil zoveel meter druppelslang en dan gewoon afmeten betalen afrekenen, wegwezen. Zo'n klanten hebben we ook.

[Interviewer] Ja uiteraard is dat verschilt.

[Medewerker] Ja.

[Interviewer] Nummer 25, we ontmoeten en delen ervaring in wat andere bedrijven die ons helpen leren.

[Medewerker] Ja zeg nog eens, we ontmoeten.

[Interviewer] En delen ervaringen met andere bedrijven die ons helpen leren.

[Medewerker] Ik vind van wel. 6, zou ik zeggen, We zijn ook lid van de branchevereniging en daar wordt genetwerkt, dus dat gebeurt, ja.

[Interviewer] Ja uiteraard OK. Er is top management commitment en ondersteuning voor innovatie.

[Medewerker] Zeker 7.

[Interviewer] We hebben.

[Interviewer] En wat voor soort en wat voor soort ondersteuning zou er dan inhouden bijvoorbeeld?

[Medewerker] Hoe bedoel je? Want de commitment. Ja, weet je, Er is er hier maar één in principe de baas dus.

[Interviewer] Ja meer er was meer de vraag van. Die ondersteuning waar waar komt dat meer vandaan? Maar is Dat is Dat is meer Omdat er gewoon één iemand de basis dan. OK.

[Interviewer] Gaan we door naar de volgende? We hebben mechanisme om vroeger betrokkenheid te verzekeren van alle afdeling in het ontwikkelen van nieuwe producten of processen. We hebben mechanismes om vroeger betrokkenheid te verzekeren van alle afdelingen in het ontwikkelen van processen.

[Medewerker] Ja. 5 ja eigenlijk eigenlijk ook wel gewoon 6 of 7 Als je dat bekijkt. Ik bedoel, als er hier een klant belt en die zegt, ja, We hebben nu een, We hebben een bedrijf en We zijn op zoek naar iemand die dit of dat dat telefoontje komt binnen bij Marcel, bij Wim of bij Wendy, die de telefoon aannemen en die. Gaan vervolgens bij zo'n vraagstuk gaan die overleggen, hè? Er heeft hier iemand gebeld. Die zit van dat bedrijf en die willen eigenlijk dit of dat en dan. Oh ja, oh ja, dat zou dat. Kunnen we wel hè? Ja, nou dus ja. Mechanisme mechanisme is er een wekelijks overleg waarbij dat soort? Nee, nee, Het is allemaal niet systematisch gestructureerd vastgelegd, maar. Iedereen als er hier iets nieuws is 1, 1, 1 idee, dan wordt dat wel. Als voorbeeld, Er is 1 keer 1 meneer geweest dat die meer was gepensioneerd en Dat was een meneer. Die had een technisch innovatief idee, iets met water en water stromen en de richting van en hoe je hem als een soort waterrat hoe je water snel kan verplaatsen en daar Energy mee op kan wekken.

[Interviewer] Uh huh.

[Medewerker] Een beetje een waterrat, een waterratidee, maar dan anders. En die man die is daar in zijn hoofd mee blijven zitten. En die meent dat hij een soort bijnaam perpetuum Mobile heeft bedacht. En. Die wilde daar een keer over komen praten en dan komt hij aan Marcel als een idee vertellen. En dan had hij tekeningetjes bij een schatje gemaakt, en hij was eigenlijk op. Hij wilde dat gaan bouwen, een prototype. Dat was een personado met een hobbyen je wilt het gaan bouwen en dan en die had het idee zou dat kunnen werken en dan.

[Interviewer] Oh ja.

[Medewerker] Nou, Marcel zegt goed drinken we 1 keer 1 kop koffie mag je het vertellen? En dan denk ik B en die en die vraagt hem dan helemaal door hoe hij dat bedacht heeft. Ja, dan zou dat zo kunnen maken. En, Als je het dan zo doet, dan kun je het zomaar gaat meedenken en later In de. Dan wordt dat nog een keer besproken. Ja, Dat was helemaal h pesonado en die kwam met een idee en voor je het weet zit hij hier In de kantine In de pauze Iedereen een beetje mee te filosoferen. Of dat een haalbaar idee zou kunnen zijn of zo. En nou ja, en In de praktijk is die man dan blij dat er geluisterd is naar hem. En, Dat is dan wel iets wat uiteindelijk? Omdat hij dan die man heeft uiteindelijk ook geen geld en die hoopt dan dat Marcel het idee zo goed vindt dat hij zegt, Oh, daar heb ik wel een. Paar € 1.000 voor over om daarin te investeren. Ja en dan bloedt het weer dood ik. Dit is nu echt een voorbeeld van wat er dan gebeurd is. Dan bloedt het weer dood en dan hoor je er eigenlijk niks meer van. Nou, dat had ook

anders kunnen uitpakken, maar op die manier, ja, zo zo loopt dat wel eens. En soms wordt het wel wat, en soms wordt het niet iets.

[Interviewer] OK.

[Medewerker] Misschien hebben we wel een fantastisch idee Laten liggen.

[Interviewer] OK.

[Medewerker] Want, Maar het is vaak, Het is zoiets specifiek dat. 99% van de wereldbevolking daar nooit over na zou denken of zoiets.

[Interviewer] Oh ja.

[Medewerker] Maar ja, je hoeft maar net één fantastisch idee te hebben. En toch denken dat? Dat je daar iets mee kunt, hoe heet die Boyan Boyan Slat met zijn Ocean Cleanup? Die is met zo'n soort idee aardig ver gekomen. Ik ken jullie wel, hè?

[Interviewer] Ja ja ja zeker.

[Medewerker] Ja, dat moet jullie zijn van Van zijn generatie. Nee, iets jonger, maar hij wordt zo vaak als voorbeeld gebruikt. Van wat je wel allemaal dan niet kan bereiken met een goed profiel werkstuk. Maar goed.

[Interviewer] Inderdaad.

[Medewerker] Heel soms kan dat iets opleveren, heel soms dus.

[Interviewer] Heel soms ja. En door naar nummer 28 ons belonen is een erkenning systeem ondersteund innovatie.

[Medewerker] Of, wat zei je?

[Interviewer] Beloners en erkennen systemen ondersteunt innovatie. Ik wil de Mensen extra beloond of herkend als er iets innovatiefs uitvinden of doen.

[Medewerker] Nou Er is eigenlijk niet niet aan de orde. Nee, dat zou ik zeggen, Dat is neutraal golf 4.

[Interviewer] 4 ja.

[Medewerker] Ja.

[Interviewer] We proberen externe netwerken te ontwikkelen met Mensen die ons kunnen helpen, maar voordat men specialistische kennis.

[Medewerker] Zeker. 6 eigenlijk Misschien zelfs wel 7, hè?

[Interviewer] En, wat doen jullie? Ja.

[Medewerker] Bijvoorbeeld dat voorbeeld, met dat zo iemand die dan verstand heeft van hoe je een wifi verbinding op kan zetten waardoor je op verre afstand software kan.

[Interviewer] Uh huh.

[Medewerker] Nou ja sowieso de soort Mensen die ja, die worden gezocht en gevonden. En dan ga je dan mee samenwerken tussen ja. Ik vind van wel mag eigenlijk best 17 zijn.

[Interviewer] Ja ja.

[Medewerker] Ja, er wordt hier heel ver gegaan met toch meedenken door denken naar wie er nodig is. Om dan de klant vraagt uiteindelijk te kunnen invullen.

[Interviewer] OK ja. We zijn goed in het vastleggen van wat we geleerd hebben, zodat anderen in de organisatie er gebruik van kunnen maken.

[Medewerker] 3. Niet heel slecht. Er wordt hier van alles gedocumenteerd, maar en Er is ook van alles.

[Interviewer] OK.

[Medewerker] Als je gericht gaat zoeken van alles terug te vinden van projecten die we ooit hebben gedaan. En, dat gebeurt ook wel regelmatig dat dat allemaal heel systematisch gebeurt niet, maar Er zijn wel Mensen die nu. Ja, Wij hebben 20 jaar geleden bij jullie ooit en dit of dat, en dan gaan we terugzoeken. En soms is het niet meer digitaal te vinden, maar ligt er ergens in een geeft nog een mapje of staan er nog ergens foto's? In een directory, en dan kunnen we ja zijn dat het verloop hier laag is. Zijn er wel veel Mensen die dan? Nee, zoiets oh, zoiets hebben we alles ooit. Ja, dat weet ik nog wel. Dat hebben we. Toen hebben we toen dit of dat en. Ja, ja dus, dit wordt allemaal niet systeem vastgelegd, maar Als we iets zoeken, dan is er toch nog wel heel veel te vinden.

[Interviewer] En wat vonden werkprocessen of.

[Interviewer] OK.

[Interviewer] In principe de skills van de medewerkers wordt, was bij jullie.

[Medewerker] Nee. Nee, als straks Iedereen met pensioen is en Er is geen opvolging hier, dan houdt het op en nu is de kennis weg. En, Dat is zonde.

[Interviewer] Leuk. Ja.

[Medewerker] Maar om daar nu als bedrijf geld in te steken om die kennis vast te leggen, Zonder zeker te weten. Dat hier hierna het bedrijf doorgaat. We gaan voorlopig nog door, hè? Maar ik denk Als je je tijd je bedrijf. Kan verkopen of een bedrijf kan vinden wat door

wil gaan met met de kennis die er nu is in het bedrijf. Ja, dan kun je dat gaan doen, maar dan moet je dan wel in investeren, Maar dat gebeurt nu niet.

[Interviewer] OK. En. Heb je hebben jullie dan plannen om dat te zien naar de toekomst te doen?

[Medewerker] Het duurt nog wel een hele poos voordat het pensioen echt in beeld komt, maar Er zijn wel een aantal Mensen die binnen nu ja, binnen nu en 10 jaar is het aan de orde, dus We moeten daar niet mee wachten. Totdat Marcel 66 is en denkt, oh ja, waar zal ik nou eens doen of zo? Nee, dus dat kan, kan niet mee wachten.

[Interviewer] Mm mm. En ook nog.

[Medewerker] En Als je Als je wel wacht, dan kan ook trouwens hoor, maar dan is het gewoon OK, dan gaan we nu gewoon stoppen. Stoppen is hier. Stoppen de arbeidscontracten eindigen Omdat iemand Mensen met pensioen gaan. De huur van het pand zeggen we op, we verkopen de inboedel en dan is het gewoon stoppen. Ik denk dat er veel ondernemers zijn die richting het pensioen gaan en geen opvolging hebben. Hopen voor goed geld tenten kunnen verkopen, Maar ik denk dat het jammer is dat er veel ambitieuze jongelui zijn die eigenlijk best wel een bedrijf zouden willen overnemen er geen weet van hebben.

[Interviewer] Ja. OK.

[Medewerker] Ik denk dan altijd aan de BMKB studenten BMKB studenten. Die willen iets met ondernemerschap, niet per se bij een of ander miljoenenbedrijf, gewoon zelfstandig ondernemer. Een eigen bedrijf lijkt me leuk en zo en Ik denk dat er. Er zijn er ook wel een aantal die uit een familiebedrijf komen die weten. Na deze opleiding ga ik in ons eigen bedrijf en dan daarna ga ik het doen. Is mijn plan om het over te nemen. Maar Er zijn ook wel studenten die denken, ja, zou ik wel willen? Maar ja, maar ja, hoe dan? Bij wie dan? En als zij denk ik veel ondernemers die dan zeggen, kom maar bij ons werken, laat maar zien wat Je kunt en tegen die tijd. Betalen we jouw loon In de vorm van aandelen en heb jij de gelegenheid om het bedrijf over te nemen naar je hebt bij signatanks gezien? Hoe of kun jij zien hoe ruud dat gedaan heeft? Dat weet ik trouwens niet precies hoe dat ie nou gedaan heeft. Maar dat vind ik wel eens jammer voor BMKB studenten dat Ik denk, ja, Als je dat ambieert, ja ja, hoe moet je dan verder? Ja. Ik denk dat er best jongelui zijn die dat wel willen.

[Interviewer] Ja ja, dat denk ik ook inderdaad.

[Medewerker] Ja dus.

[Interviewer] En nog heel even een vraagje over documentatie of vastleggen je zei Van oh ja nou.

[Medewerker] Nee.

[Interviewer] Als er een project hebben van 20 jaar geleden, dan kijken we in een archief een papieren archief, dan neem ik aan. Zijn daar ook plannen van het vastleggen van papieren documenten binnen het bedrijf op inhoud, digitale versie. Of ze hebben je daar nog niet over na.

[Medewerker] In principe de laatste bijna 10 jaar wordt eigenlijk alles ook digitaal al in het systeem vastgelegd, dus is het ook terug te vinden. Van daarvoor is er meer nog op papier. Daarvoor hebben we een ander systeem gehad. Dat is er niet meer en Dat is niet allemaal toen al geïmporteerd in het nieuwe systeem dus.

[Interviewer] Zien jullie daar ook de behoefte van of zijn jullie meer van? Ja, Dat is eigenlijk voor heel specifiek use cases.

[Medewerker] Nee om. Nee om te digitaliseren om daar bijvoorbeeld om daar te gaan archiveren om dan dat allemaal nog papier en te gaan inscannen om te bewaren? Nee. Dat is er niet, want Dat is niet zeker dat dat wat opleveren, Maar ik heb toevallig gisteren een klappertje opgeruimd. Dat vond ik ongeveer van 2000 tot 2006. En wat wij doen aan computers hebben gekocht en. En zo, dat vond ik een klapper. Er zaten allemaal papieren nog in en zo en elke software erbij. En hoe dat toen ging met een a? DSL verbinding en dat soort dingen? Ik denk, ja daar hoef ik nou echt niet meer te bewaren.

[Interviewer] Ja. Bij dat. Dat snap ik dat. Dat is een beetje eerder even van het geworden.

[Medewerker] Ja. Precies nogal dat ik echt dacht voor mij.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] Ik leef al heel lang, hè? Voor mij is dat echt nog helemaal niet zo lang geleden dat iets uit die uit wat van deze eeuw is nog helemaal niet zo lang geleden. Is dat dat dat het toch zo oubollig uitziet? Daar schrok ik van. Ik heb het wel weggegooid. Ik ga even de stroomkabel pakken, want anders ben ik dadelijk de verbinding kwijt ogenblikje wacht even.

[Interviewer] Oh ja is goed.

[Interviewer] Yes. Op, welk vrouw zitten we nog hier?

[Interviewer] 31. Doe jij, doe jij zometeen een vraag voor innovatie scan. Volgens mij hebben we die een groot deel sowieso gehad.

[Interviewer] Oh, Ik heb ik. Ik heb. Ik heb ze er allemaal dus bijna allemaal tussen gegooid, hoor dus.

[Interviewer] Ja, dat dacht ik al dus helemaal top.

[Medewerker] Draadloos stroom nou eens een keer uitvinden. Dat zou nog eens een oplossing zien.

[Interviewer] Je hebt technisch gezien draadloos opladen, maar.

[Medewerker] Ja via inductie. Zo.

[Interviewer] Ja ja ja.

[Medewerker] Dat zou dat heel klein. Werkt dat al in grote toepassing weet ik eigenlijk niet. Of dat al.

[Interviewer] Ja China is wel bezig met een elektrische autod die draadloos kan opladen. Dan hoef je Alleen van plek te rijden. Parkeerplaats laat je hem daar staan en dan wordt je opgeladen.

[Medewerker] Ja. Ja ja ook inductie dan.

[Interviewer] Ook inductie zat? Ja ja ja, Dat is altijd met inductie.

[Medewerker] Ja ja als dat.

[Interviewer] Ik weet niet eens even wat iets anders bestaat.

[Medewerker] Weet ik eigenlijk ook niet, Dat is het enige draadloos wat ik ook zou kunnen wat ik zo weet. En, Dat is leuk dat je dan je telefoon gewoon ergens neer kan leggen dat dat ook werkt. Dat scheelt al In de kabels en dat je dat nog groter dan met een auto die je gewoon op de plaat rijdt. En dan ja ja, ja. Ik vraag me af of het bladen dan zo efficiënt is, dat dat.

[Interviewer] OK.

[Medewerker] Uiteindelijk niet nog meer Energy kost.

[Interviewer] Zit er een vlieg op je Kamer of wat was het?

[Medewerker] Oh, ja ja, Dat is niet vlieg. Oh, die loopt over de camera in.

[Interviewer] Zit je zo mee? Ja krijg je een kabeltje erin stoppen is toch best wel. Ja is niet heel veel moeite en Het is gaat wel in één kappermogen en efficiëntie.

[Medewerker] Ja.

[Interviewer] OK, zullen we met ja?

[Interviewer] Ja. Het even herpakken. Zaterdag vraagje 31 of stel in 31 zijn er de laatste 10 te gaan?

[Medewerker] Uh.

[Interviewer] We hebben processen om nieuwe technologische of marktherlingen te bekijken en te bepalen. Deze betekenen voor de strategie van onze organisatie.

[Medewerker] Nee, die processen hebben we niet. Dat wil niet zeggen dat we het niet doen, maar die processen hebben we niet. Ik denk dat er vooral uit. Deze scan dadelijk komen we Misschien dadelijk heel soort van negatief eruit, Omdat wij gewoon niks vastgelegd hebben Omdat wij gewoon hier. Maar dat wil niet zeggen dat we niks doen.

[Interviewer] Maar Er is niet zijn echte proces om dat te standaardiseren Omdat regelmatig te doen.

[Medewerker] Nee.

[Interviewer] OK gaan we verder. We hebben een duidelijk systeem voor het kiezen van innovatie projecten.

[Medewerker] Nee, ook niet. Ik weet niet welke score je eraan had verbonden trouwens, dan maak je er maar gewoon een.

[Interviewer] Oh ja, Ik had ook bijgekregen, Maar ik dacht dat er vrij gewoon een tweetjes van gemaakt.

[Medewerker] Ja. De twee is goed en Dat is nu ook. Ja, weet je, Ik vind worden. Als ik had hem ook Zonder alle toelichting kunnen invullen dan dan was er Misschien nog iets anders uitgekomen. Maar Als ik het nu gewoon letterlijk de de stelling letterlijk neem, dan denk ik, nee, dan is het heel vaak.

[Interviewer] Uh huh.

[Interviewer] Ik wil graag.

[Medewerker] Nee, We hebben niks vastgelegd en We hebben niks expliciet gemaakt, Maar we doen een hoop dingen wel, dus Dat is wel mijn bezwaar tegen de test, hoor.

[Interviewer] Nee, want Dat was fijn, dan kunnen wij dat ook gewoon onze presentatie beter verwerken.

[Medewerker] Er komt er dadelijk uit. Ja. Ja want, want dan lijken wij niet fit, maar daar zijn we wel.

[Interviewer] En.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] Sterker nog, Omdat wij. Gewoon heel flexibel zijn, moeten wij ook Daarom juist wel heel fit zijn. Kijk, Als we zijn een beetje, net als een brandweerman, Als je dan volgens de procedure superefficiënt er breekt brand uit en Je moet, Je moet juist zit de kracht hem dan in dat je gewoon op dat moment snel kan schakelen, flexibel bent en zo dus. Vind alles gestructureerd procedureel vastgelegd, expliciet gemaakt doen. Daar word je niet flexibel op van.

[Interviewer] En bijvoorbeeld Als je je stagiaires hebben, hoe kiezen jullie een beetje voor? Ja, welke welke opdrachten hun doen, of welke richting hun ingaan. Ben ik klaar waar we waren ze dan gemaakt, want Ik weet ook dat je in twee andere stagiaires hebben. En, Ik weet niet of jullie zelf die opdrachten hebben bepaald wat zij die bepaalt, maar hoe. Hoe kiezen jullie dan?

[Medewerker] Ja, ja, die hebben wij zelf wel bepaald? Ja.

[Interviewer] Ja, hoe kiezen jullie daar dan voor?

[Medewerker] We hebben nu een periode dat we eigenlijk commercieel wat meer uitdagingen hebben dan toen we hier begonnen. Toen was het. Er was Niemand In de techniek, er was Niemand te krijgen. Er waren geen handjes te krijgen. Techniek technisch personeel was niet te krijgen, dus toen dachten wij, dan moeten wij dan moeten wij stagiaires binnen zien te halen voor achterin de werkplaats? Maar Je moet dan wel werk hebben en Als je vanuit het bijvoorbeeld het MBO. En je doet iets van mechatronica, Je moet hier stage lopen. Ja, er komt hier van alles binnen, maar dan is juist Omdat we geen routinematig werk hebben. Heb je zoveel tijd nodig om zo'n student goed te kunnen begeleiden dat dat eigenlijk bijna niet gaat.

[Interviewer] Ik wil graag.

[Medewerker] En, Dat is wel sowieso bij dit kleine bedrijf probleem en We hebben. Dus We hebben verschillende stagiaires achter In de werkplaats gehad. En de één die en er waren er ook wel bij dat we dachten, Hallo, wat hebben jullie nou eigenlijk tot nu toe geleerd op school? Vrij weinig en dat bloemetje met die gevaarlijke machines. Maar als jij op school niet met die machines hebt, leren werken op geen enkele manier. En dan ja dan moeten we eigenlijk gewoon opnieuw beginnen. En, Dat is met de andere dunne junior junior account manager. Nou, Dat is een beetje. De voorloper zou de voorloper van BMKB kunnen zijn. Iedereen die dat gedaan is, kan daarna ook BMKB gaan doen bijvoorbeeld. Het die kun je wat makkelijker bij de balie dan nog aan het werk zetten. Dingen Laten uitwerken, dus die opdracht, maar nu zijn er wel meer commerciële uitdagingen. Het is gewoon altijd een beetje een soort pen NIS, stari, dus bezighoudt.

[Interviewer] OK, dus Het is eigenlijk meer die 6 1 beetje op waar jullie aan het. Ja, waar je je gevoel hebben dat ze dat ze de meeste impact kunnen hebben.

[Medewerker] Ja. Nou ja, Ik vind ook gewoon een nieuwe jonge Mensen erbij. Frisse wind dat je gedwongen wordt om weer eens uit te leggen wat je doet en Waarom dat je dat doet. Dat dat effect, Dat is wel goed en dat je ze nog ook nog wat kan leren en Laten doen dat je er ook wat aan hebt. Dat is een beetje wat je wil.

[Interviewer] Ja dus eigenlijk ook voor jullie een van één tenminste één van de pluspunten die jullie zien van saraires en jongere Mensen. Aannemen is ook dat dat ze jullie uitdagen op jullie werkwijze.

[Medewerker] En ook wel dat ze ja. Hier, kun je ook echt iets betekenen?

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] Als je bij ASML stage gaat lopen voordat jij in het systeem, dan mag je helemaal niet in, want Het is beveiligd en voordat je daar echt iets kan doen. Dan. Ja dat dat ja. Dan schuif je een rapport en, dan verdwijnt het In de kast.

[Interviewer] Ja precies.

[Medewerker] En, en als jullie een rapport schrijven, dan verdwijnt jullie rapport hier waarschijnlijk ook In de kast. Maar dan praten we kijken wij toch positief terug op jullie, Omdat jullie gewoon ook echt iets betekent hebben voor ons. En dat haar rapport dan In de kast komt te liggen, dat maakt helemaal niet uit.

[Interviewer] Ja precies.

[Medewerker] Als jullie van school dan maar een goed punt voor krijgen.

[Interviewer] Ja.

[Interviewer] OK.

[Interviewer] OK yes.

[Medewerker] Bedenk ik dan toch?

[Interviewer] Hoop ik ook, ja, Ik hoop ook inderdaad.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] Ja.

[Interviewer] Nou voor instelling.

[Interviewer] Yes, Wij hebben. Ja, nee, Wij hebben een ondersteunend klimaat voor nieuwe ideeën. Mensen hoeven de organisatie niet te verlaten om ideeën verder uit te werken.

[Interviewer] Jans.

[Medewerker] Ja. Ik denk ja, Ik denk volgend jaar a 7 dan. Ik ontsn deze vraag maar.

[Interviewer] We hebben ondersteund klimaat.

[Medewerker] Mmat.

[Interviewer] Interpreteer ik een beetje als OK organisatiestructuur hoe makkelijk Mensen naar hun baas kunnen gaan. Als er een nieuw idee hebben en tot hoever dat serieus genomen wordt.

[Medewerker] Ja. Nee, Dat is gewoon goed.

[Interviewer] We werken nauw Samen met lokale en nationaal onderwijssysteem om onze behoeften en vaardigheden te communiceren.

[Interviewer] Oh ik viel heel even nog een cijfer voor je voorgeschreven.

[Interviewer] De was de 7 toch?

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] 7 ja 7.

[Interviewer] OK twee twee ja.

[Interviewer] Dacht ik ja ja.

[Interviewer] Oké.

[Medewerker] Nee, deze denk ik een soort van 4 ik snap.

[Interviewer] 4.

[Medewerker] Daarom weet ik ook vrij zeker dat zo iemand als Jos Pieterse deze vraag heeft opgesteld, want anders dan komt denk niet die. Ja weet ik niet direct in je op, want nu vraag je eigenlijk als onderwijsorganisatie naar een bevestiging dat je belangrijk en goed bezig bent. Maar. Ja.

[Interviewer] Ja, het zou ook kunnen zijn dat je bijvoorbeeld inderdaad een soort van stage vacature uitzet, bijvoorbeeld bijvoorbeeld de MBO Ers. Dan laat je ook een beetje behoefte communiceren met het onderwijs.

[Medewerker] Ja. Ja, dat doen we wel, dat doen we wel. Ik heb erbij voor een BMKB stagiaire. Daar had ik al vrij snel eentje uitgezet. Er kwam Niemand maar. Ja, dus dat doen we wel.

[Interviewer] Ja. We zijn goed in het leren van andere organisaties.

[Medewerker] Voldoende 6 zeker wel.

[Interviewer] 1 6.

[Medewerker] Ja.

[Interviewer] Er is een duidelijk verband tussen innovatieprojecten die We hebben uitgevoerd en de algemene strategie van het bedrijf.

[Medewerker] Ja, Ik denk dat Marcel hier wel om 6 of 1 7 voor heeft gegeven en. Als je. Je jezelf aan iemand moet bewijzen, dan kan kunnen we dit wel uitleggen onderbouwen, dus dan zou ik ook zeggen 6.

[Interviewer] 1 6.

[Medewerker] Ja.

[Interviewer] Er is voldoende flexibiliteit in ons systeem voor productontwikkeling om kleine fast track projecten mogelijk te maken.

[Medewerker] Flexibiliteit, die is er wel. De of we daar dan prioriteit aan geven? Dat is dan de volgende vraag, maar die flexibiliteit is er wel. Ja hoor. 6.

[Interviewer] OK, heb je die tijd? Dat hoeft volgende stelling ook niet per se. Is Alleen voldoende flexibiliteit in het systeem voor productontwikkeling. Maar die is er dus wel.

[Medewerker] Ja zeker.

[Interviewer] We werken goed in teamverband.

[Medewerker] Ik vind van wel. Ik vind van wel. Het botst wel eens het wrijven, schuurt wel eens ofzo, Maar ik weet dat hier dan gaan hier gaan hier niet Mensen solistisch in hun eentje eigen eigen dingetjes doen of zo. Nee dus dan vind ik eigenlijk 6, Misschien wel gewoon 7.

[Interviewer] 7 zelfs.

[Medewerker] Ik vind het Als ik het vergelijk met de andere organisatie waar Ik ben waar ik werk, waar ik echt werk. Dat weten jullie waar ik echt werk bij fontis. Ik zou Als ik voor Fontys deze vragen moet beantwoorden, ik zou het heel anders beantwoorden.

[Interviewer] Mm.

[Medewerker] Maar dat hoeft niet.

[Interviewer] Hij is ook een hele andere organisatie. Mag ik aannemen?

[Interviewer] Kijk.

[Medewerker] Ja ja. Ja. Oh, over sommige dingen ben ik hier veel positiever dan ook bij Fontys, hoor.

[Interviewer] Is echt.

[Medewerker] Niet dat ik zwaar negatief ben over Fontys als organisatie bij. Ik bedoel, Als je zin hebt om in je eentje gewoon lekker een beetje je gang te gaan. En, je wilt niet dat waar deze vragen een beetje over gaat. Dat kan bij Fontys veel makkelijker dan hier. Er is Niemand die zich nu afvraagt wat ik aan het doen ben.

[Interviewer] Ja. We werken goed in teamverband Samen vond het Misschien wat lager uitkomen dan bij acqute.

[Medewerker] Ja, Als het aan mij vraagt wel, ja? Als je het aan de Opleidingsmanager vraagt niet, hè?

[Interviewer] Kijk.

[Medewerker] Want die vindt het fantastisch Natuurlijk. Maar nee, nee, nee dat.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] Ze zijn ook? Ja, nee, nee. Ik ga me niet niet verklappen dat ik hier loop te klagen over front dus, hè?

[Interviewer] Nee hoor.

[Medewerker] Nee, want Ik heb een. Ik heb een hele fijn, Dat is waar.

[Interviewer] Wij vragen zelf ook vaak genoeg.

[Medewerker] En dan mogen jullie wel doen? Ja nee, want Ik heb er een hele fijne baan aan, want. Het kun je dat niet iedereen zich per se heel van dag tot dag bemoeit met wat ik doe. Dat betekent dat ik ook vrijheid heb om dan die vrijheid. Die heb ik ook om dingen te doen die Ik wil doen, bijvoorbeeld. Met jullie vanuit net een andere pet op gewoon het interview ook mee doen. En zo ja, die ruimte is er allemaal. Ik hoef m'n uren niet te klokken, dus dat geeft mij wel heel veel vrijheid om een eigen tijd in te delen op de manier die ik.

[Interviewer] En denk je ook? Denk je ook dat die vrijheid in principe ook Misschien? Zou kunnen reageren, je zou kunnen relativeren aan. Innovatie want Als je meer vrijheid hebt dat Mensen meer beetje vrijen gaan denken.

[Medewerker] Oh ja zeker wel. Ik heb wel eens een vrij studiepuntenopdracht uitgeschreven waarvan ik dacht, ik vond het een goed idee om dat te Laten doen. Ik dacht, daar kunnen we het curriculum van BMKB beter mee maken. En toen heb ik die studenten een potje Laten maken. Heb ik het opgeleverd? Ze hebben uiteindelijk niks mee gedaan, Maar ik heb wel die ruimte gekregen om dat te doen. Vind ik het jammer dat er niet iets mee gebeurt? Ik wacht nog op mijn geniale idee dat er. Nee, nee, nee, maar weet je dat geeft, dat maakt wel je werk ook leuk.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] Dat je af en toe gewoon zoiets kan doen. Omdat je zelf denkt dat dat echt wel een goed idee is. Als je de kantjes eraf wil lopen en zo daar, ja kun je ook proberen en dat kan ook.

[Interviewer] Zou je denken dat daar ook binnen Jacob genoeg ruimte voor is?

[Medewerker] Omdat het zo klein is en hier op locatie werkt, dan lukt dat bijna niet. Als je hier achterin de werkplaats even een niet zo fijne dag hebt en je gaat achterin een hokje zitten eventjes met je ogen dicht. Of wat dan ook, maar dan heb je je uren niet geklokt. Je moet klokken, dus Je kunt je niet heel makkelijk verstoppen hier.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] Ja wat ook een soort voordeel is. Ik vind het goeie van dat je gezien wordt op het werk. Wel dat je dus zijn wel degene die jou betalen. En daar mag je ook iets voor laten zien dat je wat doet, dus dan is het ook een beetje een vreemde ogen dwingen op het werk dat je gewoon aan het werk bent.

[Interviewer] Wat juist zou zeggen, in ieder geval is binnen yagrotech binnen het werkproces. Zelf hebben mensen wel af en toe de creativiteit om met nieuwe ideeën te komen, maar in principe hebben ze niet dat ze beetje aan het zitten zijn. En dan, ik weet niet iets aan het knutselen zijn of zoiets die je dan doorgevoerd gaan worden.

[Medewerker] Als ik thuis aan het werk ben bijvoorbeeld, ja. Dan doe ik even een wasje erin ofzo. Of moet ik eens even de keuken of ik verzin maar wat, hè dat? Nee, Maar het is ook niet de belemmering dat je zegt. Ik wil, want er gebeurt hier regelmatig dat iemand zelf. Ja, ik wil eigenlijk nog even in de werkplaats een half uurtje langer en dan wil ik even voor mezelf, want ik ben dit. Of dit al is het zelfs voor thuis iets aan het maken.

[Interviewer] Ja.

[Medewerker] En dan vind je het goed, Als ik dat nog even. Oh, ja, nou, dat spreek ik wel. Dan ga ik nog even, blijf je nog even hier. En ja, dat die ruimte is er wel. Ook. Ja.

[Interviewer] OK dus voor we werken goed teamverband. Welke cijfers zou je het raak geven? Is al 6 of 7, wat tot het definitieve cijfer.

[Medewerker] Ja, doe maar 6.

[Interviewer] 6 Yes. Laatste twee, wij werken nou Samen met lead user zo'n innovatieve projecten en diensten te ontwikkelen.

[Medewerker] Mhm. Dat is een ander herformulering van de vraag die al eerder gesteld is voor ja, we werken goed Samen met anderen ja 6 of 7.

EXTRA 1

Medewerker: Kijk, dat heeft hij tussen een keer aan een plaatje laten zijn, dat is het enige wat ik heb gekeken. Dat is de hele infangisme duizend euro gekost, alleen die twee pagina's. Dit is een beek bij het vliegveld, bij een Amerikaans bedrijf. En die CEO wil groengras. Als die aankomt, wil hij groengras. Als hier een gele plek zit, komt de tuinman eruit steken, nieuw. We hebben daar een oplossing, het was wel vrij duur. Dit is

een nieuwe ontwikkeling, voor ons nieuw. Ik weet niet hoeveel vierkante meter, het was ook voor 10.000 euro. Het is gevuld met droppelslang. Het zit allemaal gekoppeld via elektrische kleppen. Dat krijg je eigenlijk, en dan hoop ik dat die foto erbij zit. Kijk, hier heeft hij twee minuten aangestaan. En dan zie je al, hier liggen slangetjes in met een droppelslang, met een gaatje. Hoe mooi dat zich uitstrekt. Dat werkt gewoon goed. En het vult, en er komt dan 10 centimeter zand op. En het gras krijgt overal water. Dus aan het waterhuis ligt het niet. Dus je hebt ook niks te maken met wind of invloeden. Dat komt allemaal op de juiste plaats terecht. Zo het is voor een mooie grasfilter. Maar wordt verder ook niks meer gedaan, denk ik. Het is ook een beetje een luxeproduct eigenlijk, altijd mooi gras.

Medewerker: Dit is een onderdeel van een mesmixer. Die zijn ook hier gebouwd, op aangepast. Silo's? Ja, silo's. Daar moet nog wel een foto van zijn. Dit is eigenlijk een mesmixer. O, die kan ik ook dadelijk laten kijken. Een container die we achtergebouwd hebben. Complete constructies. Nou, dit is leuk. Dit is, kijk. Moet ik zelf even een eindje? Hopelijk niet. Zo. Dit had daar wel bij mogen staan. Dit hebben wij gemaakt. Niemand anders.

Interviewer: Wat is dat precies?

Medewerker: Ledingwerk. Allemaal ledingwerk. Een deel van het ledingwerk. Dit hebben wij gemaakt.

Interviewer: Is dat voor een mes of voor water?

Medewerker: Nee, dit is voor een proceswaterkoerleding, zeg maar. Dit ook. Ik vind het ook mooi als een foto uit... Want ik heb in de kantine liggen foto's. Dit heb ik gemaakt, toevallig. Zo. Want ik heb in de kantine liggen foto's voor en na. Ja. Dit is voor en na. En dan heb ik nog een dingetje. Hier heb ik ook best wel foto's van alles wat jullie zelf hebben gedaan. En die, om eerlijk te zijn, ziet er eigenlijk net uit. Zoals het niet bestaat.

Interviewer: Ja, dat is wel ziek.

Medewerker: Dit is ook hier binnen gemaakt. Compressors, en dan kon je de container plaatsen. Dat is wel een dingetje die we wilden in onze foto's maken. En die is toevallig... Het is allemaal hier gemaakt.

Interviewer: Oké. Ik zou niet eens vanzelf gehoord zijn wat er zo vaak mee gedaan wordt.

Medewerker: Dit bordels is gemaakt. Dat heeft Peter Broens gemaakt. Met de leuning, alles erop en eraan. Die silo's zijn alle drie hier geweest. Die zijn verleid. Die zijn misschien veertig jaar uit. Daar zijn boven twee ringen opgekomen. En die staan nu weer weer langs de kanaal. Ja, dit dan. Dit is een basisframe.

Interviewer: Ja. Ja, dat zou weleens met die deksel te maken hebben.

Medewerker: Dit is van de fluidatiecontainer. Die laat ik uiteindelijk even live zien. Oh, dat is deze. Dan hoef ik hem eigenlijk ook niet live te laten zien. Maar die staat toevallig hierachter. Die neem je maar mee. Ik heb hem ook hier. Ja, die heb ik ook hier. Deze container is gebracht door een legatier. Dit is dan weer van zijn mes van gisteren. En die klant wilde... Die doen fluideren met... Ja, hij heeft damwanden in de grond staan. En dat doen ze voorspuiten. Bij de Waal en de Maas, om verzakking te voorkomen, doen ze damwanden in de grond. IJzergeplaten. IJzergeplaten. Die doen ze met trilblokken erin. Alleen, af en toe lukt dat niet. En dan doen ze die voorspuiten met 150 bar met water. En daar zit dan de waterpomp. Je moet je voorstellen, hier staat ergens een container met water. Die pomp zuigt het uit die container. Die pomp duw je door de filters in dat buffervat. En die pomp geeft deze pomp... Dat kost ook 25.000 euro. Die maakt de hogedruk. Met andere slangen. Afstandsbediening. O, hier zit de antenne nog niet erop.

Interviewer: Is dit een redelijk recente...

Medewerker: Nou, die is er al een paar jaar uit. Dit is de unit. Kijk, nu kom ik op het punt. Constructiewerk, constructiewerk, constructiewerk. Assemblage vanuit de montage. Samenwerking met de werkplaats. Framepje bouwen, trillingsschubbers. Wordt hier intern allemaal gedaan. Ja, die willen we onderhouden voor een nieuwie. Voor de gemeente. Hier staat er toevallig ook nog iets in. O, hier zijn ze de silo's aan het zetten. Dat ligt hier toevallig allemaal. En dit heeft Peter allemaal gemaakt. Hier weet ik het even niet. Nee, hier staat toevallig niks op. O, die leiding. Maar dat is ook bijna. Dit is dan mijn straatje eigenlijk. Ik heb bronboring 1 en 2. Ik ben bronmeester 1 en 2. Wij hebben zelf bronnen geboren. De vorige eigenaar heeft die... Dat is nieuw gekomen. Maar die werkt nog niet meer. 120.000 euro naar de knoppen. Dat ding is teruggegaan. Nu komt het ergste. Deze heeft hij verkocht voor 15.000 euro. De vorige baas. Als je nu moet kopen... Voor 60-70.000 euro koop je hem niet. Die is nu een jaar of vijf weg. Dat is allemaal voor Marcel. Daar kunnen wij niks aan doen. Ik kan er niks aan doen. Maar zo gingen wij ook bronnetjes boren. Dus voor de continuïteit en de tuinbereiding... Nu zijn wij afhankelijk van een boorbereid. Of je dit zelf weer op gaat pakken is nog maar de vraag. Maar ik zie er... De wetgeving gaat een keer veranderen. Maar zover... Het is politiek. Zover is het nog niet. Wij waren gecertificeerd.

Interviewer: Waarom is er een besluit geweest om dat toch te gaan verkopen? Om dat op de afstand van te doen?

Medewerker: Dat is een goede vraag.

Interviewer: Je kunt wel een totaalpakket aanleveren. Als je het apparteur al hebt... Je hebt het kernstel. Waarom zou je het dan wegdoen?

Medewerker: Deze machine kon niet alles aan. Die groene. Dat kan. Toen dacht ik... Kijk, dit hebben we ook gemaakt. Allemaal leidingwerk. Bordessen, trappen. Leidingwerk. Dat is een flot geweest. Daar hebben we een hoop geld van te groeien. Het

is bijna een faillissement. Maar dat maakt niet uit. Het gaat om wat wij kunnen. Het is allemaal met hoogwerkers gemaakt. Leidingwerk, RBS, PE. Ik kan het zo gek niet voorzien. Leidingbrug. Dit is in Maastricht. Bij de Mose. Leidingbrug. Is ook hier gemaakt en geassembleerd. Dat is Pieter Hoons, denk ik. Collega. We kunnen best veel. Alleen, ja. Dit is aan de Knaal. Nieuwe pochten gemaakt. De klant weet het allemaal niet. Dit is bij de... Die hebben we ook gemaakt. Die ken je wel, of niet? Die moeten jullie kennen. De G-Snake. Die worden hier gemaakt.

Interviewer: Ik ben al een jaar niet bij McDonald's geweest. Nee hoor.

Medewerker: Dit is van 2016. Dit is wel volledig gemaakt. Het komt op internet. Ja, dat mogen we niet.

Interviewer: Je mag niet op internet zetten?

Medewerker: Nee, want de G-Snake is de eigenaar. Wij maken dit voor iemand. Waarschijnlijk kunnen we dit niet vermarkten. Maar in ieder geval... Het gaat erom wat je kunt maken. Dit is dan bij... Koezoen, de suikerfabriek. Van de grootste van Nederland. De enigste denk ik ook. Die broeders hebben we gemaakt. Die broeders. Het hekwerk eromheen laten zetten. En hier kunnen vrachtwagens... dit product eruit zuigen. Dat is een afvalproduct van de suikerbieten. Er hangen mixers aan. De grootste die we hebben. Twee keer zes hangen die eraan. En die komen ieder jaar deze kant op. Dat is een heleman vol. Heel flink, ja. Het ligt misschien aan de markt. Maar ik denk dat het vooral ligt aan... Wie kent ons en wat doe je ermee?

Interviewer: Ja, inderdaad. Hoe presenteert je jezelf?

Medewerker: Daarom snappen wij niet dat het zo stil valt.

Interviewer: Ik begrijp het.

Medewerker: Dit hebben we allemaal in 2016... eigenhandig gemonteerd. Met grote kranen, telescoopkranen. Helm op, valbeveling. Alles zoals het hoort.

Interviewer: En hoe lang is het al stil? Of is het al een tijd?

Medewerker: Ik denk een jaar.

Interviewer: Maar is het ook niet gekomen... dat je ondertussen al... vier overnames gehad hebt? In 15 jaar vier overnames gehad.

Medewerker: Ja, nou... Dit is het nummer drie. Dus je hebt Jaco terecht. Dan heb je drie jaar Bert van Wertsch. Dan heb je zeven jaar Budé. En dan heb je drie jaar Marcel. Vier verschillende eigennamen. Drie keer overgenomen. En Jaco... Jaco is de egeenaar. Stopt in 2010. Als je het precies wil weten... moeten we dat even nadenken. Het is wel drie overnames... in ongeveer vijftien jaar tijd.

Interviewer: Dat is wel veel inderdaad. Dus klanten gaan ook denken... dat is ook niet zo.

Medewerker: Als ik ergens naartoe ga... Maar als ik dan als oude graan nog steeds kom... en ik ben positief... dan maakt het niet uit wie de baas is. Iedereen heeft een baas. Zijn bedrijf is natuurlijk wel wat anders. Kijk, als ik overal... want ik kan het best goed ten eerste wel waarschijnlijk. Als ik morgen aan een klant moet... dan zul je mij niet merken... dat het hier niet zo lekker wordt.

Interviewer: Ja, precies. En hoe gaat het bij jullie?

Medewerker: Ja, het mag wel meer zijn. En voor de rest... ik kan het niet uithuilen zoals ik hier gedaan heb.

Interviewer: Nee, dat snap ik. Ja, naar de klant toe is het ook geen idee.

Medewerker: Kom, we gaan kijken naar de klanten. Kom, we gaan naar de klanten. De klanten hebben het CD gekozen... en dat vind ik wel slim. Dus die gele kraan... hier hangt nog een kraan, maar die is afgekeurd. Dus die doen er langer mee. Dus die grootste kraan lag eigenlijk hier. Ja. Dit magazijn was korter. Want vroeger was het... Hier was niks, tot aan de poort. De winkel was aan die kant. Daarvoor waren er kantoren. Daarom snap ik het ook nog steeds niet. Hier hebben ze kantoren bijgebouwd. Ja, hoe slim kun je zijn. Want kantoren zat je bovenop. Ja. Want je hebt hier meer ruimte... en zo kan je praten en luisteren. Het is een heel onnodige kantoor. Maar goed, daar kan ik niks aan doen. Die keuze snap ik ook niet. Maar goed, dat kan maatschappelijk... Ja. Dit is best een grote werkruimte.

EXTRA 2

Interviewer: Ja maar wij zijn zelf zo gemotiveerd dat we ooit gewoon een soort ding niet gaan houden.

Medewerker: Ja absoluut. Dat is wel jammer. Je hebt het gevoel dat je eigenlijk gewoon de motivatie en de ideeën die je hebt, die worden niet echt gecoördineerd. Het is zo, als we dit konden vinden en een bedrijf hier vijftig kilometer vanaf, dan waren we hier een maandje mee.

Interviewer: Oké.

Medewerker: Dus ontzettend. Ah ja. P1 heb je voor lastigheid.

Interviewer: P1. Want wat is dat eigenlijk precies?

Medewerker: Kunststof. Ja ik kan wel laten zien.

Interviewer: P1 hè of P1?

Medewerker: P1. Olie. Olie.

Interviewer: P1. P1 weet ik wel. Je hebt ook bij mijn bedrijf veel kunststof.

Medewerker: PVC dan. P1 elektro wassen. Wassen ja.

Interviewer: En dan? Had je ook PVC? PVC ook elektro wassen?

Medewerker: Nee PVC alleen. PVC alleen.

Interviewer: P1 elektro wassen, dat is toch ook droog met water?

Medewerker: Dat is vol water. Dat kan beregelingen zijn of proceswater. Wij hebben eigenlijk hartstikke leuk om daar een keer in te rijden. In het meerhout hebben we een stormvoorstelling gemaakt.

Interviewer: Een project van? Geven we er een euro in?

Medewerker: Zeker wel. Ik denk wel meer. Misschien wel een ton. Andere leidingen werken over het terrein en doen ze zand op slaan. Dat is lekker. Zet je hier een apparaat op. Plussen hem in.

Interviewer: Dat heb ik al eens gezien ja.

Medewerker: En dan smelt dat samen in de beugel.

Interviewer: Ja. Dan doe je er twee buizen in en dan smelt het in.

Medewerker: De schapen schoonmaken. Hartstikke mooi werk. En dan heb je kunststof van alle diameters. Van klein tot groot.

Interviewer: En hoeken?

Medewerker: Teestukken, hoeken, apparatjes, puntstukken. Van alles in te krijgen.

Interviewer: Jullie zijn ook een van de enige die het doet?

Medewerker: Nee, we zijn er niet. Maar wij doen de combinatie. Maar dat is ook een gemiste kans. Bij de steenbrug hebben wij leidingbruggen gemaakt in een bedrijfszaal. Dan moesten leidingen komen liggen. Afvoerleiding en waterleiding. En dan denk je, alles hangt in de lucht. Als we nou een leidingbrug maken. Nu heeft dat uiteindelijk niemand gedaan. Maar je zou een leidingbrug kunnen maken waar iedereen van kan profiteren. De elektriciën, de verwarmingsman, de aircoman, de manier. En wij. En dan heb je één leidingbrug en dan kun je van tevoren ingetekend. Gaan iedereen z'n ei kwijt. En dan heb je één duidelijke brug waar je alles aan knoopt. Nu zie je een hal. Hij heeft een frame verzonnen. Hij heeft een frame verzonnen. En het hangt allemaal te bungelen

en te wagelen. En daar hebben we toen een echte leidingbrug gemaakt. En... Hele kilo's gevolgd op dingen. Ja. Ja, domperpompen. Ja, riool. Rioolputten met... Ja, lijkt wel. Moet je hier onderbij? Ja. Dit is dan voor en na, hè? Ja, ook onderbij. Nee, die heb ik niet. Dus daar kun je ook iets mee doen, hè?

Interviewer: Ja, precies.

Medewerker: Dit is een bloedbak. Die heeft Peter Roens gemaakt onder een kippenlachterlijn.

Interviewer: Zeker.

Medewerker: Dit was bij de steenfabriek. Ja. Compleet opgebouwd. Dus eigenlijk pompen en watertechniek. Ja, dat is eigenlijk wat Marcel zelf... Dit is ook voor en na.

Interviewer: Ja. Even kijken op de lijst. We hebben hier nestmix pompen, waterpompen, riool en foam.

Medewerker: TE Electric, dat is de PVC-lijn. Leidingdruk. Wat... Ja, ook stalen leidingwerk. RPS leidingwerk. Stalen ook, hè? RPS stalen. Het ligt aan de situatie, hè? Als je sleet vast of... Het ligt gewoon op het product dat je moet verpompen. Viscositeit. We werken ook met de leidingweerstandsgrafieken, hè. Dus je kan niet door een dunne leiding 100 kuben pompen. Dat moet je uittekenen. Of globaal. Dan ben je bijvoorbeeld met 160 en daarna ga je naar kleiner.

Interviewer: Ja.

Medewerker: Maar dat hebben we ook allemaal in huis. Dat doen we... Niet dat ik het moet rekenen, dat kan ik niet. Maar dat doen we eigenlijk... Dat zijn modules voor... Via een leverancier, zeg maar.

Interviewer: Oké.

Medewerker: Maar voor dertien een krab, hè. Alleen dan kom je in een gevaargebied. Want dan heb je weer die keuringen nodig. Maar dat is al een werkplaats. Dat is meer werkplaats. Ik ga wel even wat bijdoen.

Interviewer: Oké.

Medewerker: Op onze kant. Dus RPS leidingwerk, wat zouden we nou hebben? Ja, dan hebben we het eigenlijk wel, hè.

Interviewer: In een notendop.

Medewerker: We hebben mesmixers. We hebben pompen.

Interviewer: Ja.

Medewerker: Ja, bregening.

Interviewer: Bregening.

Medewerker: We hebben altijd stalkoeling, hè.

Interviewer: Ja. Ja. Stalkoeling.

Medewerker: Stalkoeling. Ja. Waterbehandeling.

Interviewer: Ja, klopt. Kalking.

Medewerker: Waterbehandeling.

Interviewer: Waterbehandeling. Dat is grappig, want wij zijn ook een paar jaar geleden... ..op een school voor waterbeursen geweest.

Medewerker: Dat klopt, ja.

Interviewer: Bij de aquaburs.

Medewerker: Ja, aquaburs. Ziet je dat?

Interviewer: Ja, inderdaad.

Medewerker: Ja, dat klopt. We hebben ook nog indekkers gehad hier. Ja, Peter. We gaan, hè. Ja. Ik denk dat het zich... Ja, bondboring hebben we niet meer. Maar dat is wel op zich tussen haakjes. Goedemorgen, jongen. Oh, ja. Goedemorgen. Goedemorgen. Nou, dan het buitenreden, hè. Het is niet als in een pand... Het is niet als in een pand met slecht bedoeld stofbescheiding. Het is echt grote oppervlaktes... Bij de zandbedding, zeg maar.

Interviewer: Ja.

Medewerker: Ja, dat is hetzelfde als... Ja, dat is hetzelfde als pompen. Het is wel geen pompen algemeen, ja.

Interviewer: Nou, het gaat best wel een flink lijstje. Ja. Nee, dat wel. Het valt wel samen, ja. Het is natuurlijk wel handig als je een bepaalde klant kan uitzoeken... en ineens van... Kijk, die hebben allemaal deze punten nodig. Dan moeten we daar vanaf openen. En nogmaals, focus.

Medewerker: Nou, we hebben heel flink wat materiaal. Die neemt je voor het deel van het ontwerp. Maar dat is nog maar een klein deel. Maar dat is nog maar een klein deel. Nou, jongens, succes ermee.

Interviewer: Dankjewel.

Medewerker: Dankjewel. Het was heel erg leuk. Nou, wat is nu eigenlijk het doel van jullie? Want jullie gaan er klaar voor staan.

Interviewer: Wat moeten jullie morgen zo wezen? Ja, wij moeten natuurlijk een plan op gaan lezen... wat we beter zouden kunnen op het gebied van innovatie. Ja. Ja. En veranderingen. Ja. Maar ook verbetering. En we moeten ook een analyse doen van het bedrijf... waar nou precies de zwakte is en de kan op. Ja. Nou, nu eigenlijk even bezig zijn is kijken... We gaan eigenlijk onderzoeken wat we gaan onderzoeken. Ja. Dus eerst kijken hoe ziet het bedrijf eruit. Waar liggen de zwakke punten? Waar liggen de sterke punten? En dan weten wij van... Oké, hier moeten we ons zelf op gaan focussen. Of bij marketing kan het beter. Dan weten we van... Oké, daar moeten we even de marketing aan gaan pakken. En dan gaan we ook bepaalde punten... Ja. Bepaalde punten... Niet alleen één ding, maar bepaalde punten... Dat er nog wel aankaat van... Ja, dit is waar het nog niet goed gaat. Daar zou ik even op focussen. En dan uiteindelijk... Onderzoek moet je dan even eentje kiezen. En daar moeten we dan in principe op in gaan zoomen. En dan kijken waar je daar kan verbeteren... of kan innoveren.

Medewerker: Cool.

Interviewer: Dus... Ja. Nou. Nou, dankjewel voor het interview.

Medewerker: Ja, ik wil jullie heel veel bedanken. En... De werkzaamhoud vandaag. Ik hoop dat jullie veel te bedenken. We hebben een cursus staan. Dat is ook leuk. Dat lijkt me recht op een cursus. Ja. Nou. Zullen we even kijken of daar liggen momenten op de bovenkant? Ja. Hier heb ik weer een cursus voor. Nee, maar... Nee, dat komt ook wel weer. Maar waar het stopt... Ik weet het niet.

Interviewer: Ja. Nee, precies. Maar ik denk dat er ook heel veel... Wat Dé zegt... Dat gaat over stapel. Of ze rijden onder verband. Maar dat geloof ik niet. Dat je... Ja, je moet gewoon... Je begint af te werken. En niet dat je denkt... Oh, hier zie ik meer in. Die pak ik eerst. En die andere... Die laat je maar voor. Want eigenlijk... Ja, dat zou ik doen. Dan zou je als klant zeggen... Ja, hoeveel meer? Ja. Want de economie is heel snel op vandaag.

Medewerker: Dat klopt. Ja, ja.

Interviewer: Maar goed, hier kunnen we weer aan de slag. Ja, zeker. We bellen jullie maar. Want dat gaan jullie met de werkplaats ook doen. Of dat hebben jullie wel. Ja, zeker. Wie hebben we allemaal nog staan? Ik denk dat we nog Wendy en Wim doen. Maar... Inderdaad, onze komende periode... Dan gaan we ook een keertje de werkplaats interviewen. Ja. Ik denk niet dat het binnenkort zal zijn. Het zal wel een paar weken pas zijn.

Medewerker: Dat hoort waarschijnlijk, ja. Ja.

Interviewer: Maar het is maar een klein bedrijf. Dus ik denk dat uiteindelijk iedereen wel een keertje gaat spelen.

Medewerker: Nee, maar dan krijg je een totale indruk op...

Interviewer: Ja, dat is voor ons wel belangrijk. En het kan hier ook heel makkelijk, he. Want er zijn zo weinig mensen. Dus uiteindelijk 100 man kunnen we niet iedereen interviewen. Nee, helemaal niet. We moeten een selectie gaan maken. Maar hier heb je nu de montage-afdeling gehad. Of montage-reparatie-afdeling.

Medewerker: Ja. En een heel sterk punt. Hier is de werkplaats. Ja. Ja.

Interviewer: Nee, maar dat is eigenlijk ook het bekendheid van de TAC.

Medewerker: Ja. Ja, wel.

Interviewer: Ja. Dus jullie zijn 50-50, of zo?

Medewerker: En dat is waar. Samenwerking, ja. Ja. Wat wij iets doen, ja. En wat hem dan maakt. En wat hij steekt, moet hij volgen, ja.

Interviewer: Ja. Geniale combinatie. Ja. Ja, precies.

Medewerker: En dan komt ook alles weer terug. Alleen daar is het, vind ik dan jammer, als leegzeggende, geen eigen product voor de constructiewerkplaats.

Interviewer: Ja. Jawel.

Medewerker: Ja, dat is wel een beetje moeilijk. Nee, nee. Het is eigenlijk maar als goed te staan, dat ding, hè. Ik wil zeggen, wij moeten iets zelf kunnen maken, wat positief komt. Weer eerder. Maar heel goed in de maatregelen. Weer eerder. Ja. Ja. Maar we moeten niet dringen naar het nederhoofd.

Interviewer: Nee, maar de tijden zijn veranderd.

Medewerker: Ja, ja. Maar toen hadden we toch, ja, bestelregeling, dat noem ik al niet meer, maar. Dat was wel erg. Nou, wat we doen, dat is aan de hand van die, van die, van die... Ik denk ook, jongens, maar dat kun je nog een keer. We hebben een keer een voet gemaakt van materiaal. Ja, ja. Mubliek. Van een tuintafel. Mubliek. En op een gegeven moment, ik had een grote en een kleine tafel gemaakt, en die moest je afwerken. Dus die ging op dat kleine tafeltje zitten. Ja. En toen dacht ik hier, ding. Waarom maken we niet bij die voeten stoeltjes bij? Op dezelfde, in dezelfde manier. Op dezelfde volk. Dus die zijn uitgetekend en alles. Alleen, dan moet je, dan moet je bijvoorbeeld zeggen, ik maak een set. Nou. En dat, en dat is niet voor de gewone man. Dat, dat weet ik nou al. Want het zijn, die soort dingen, maar ze zijn wel iets speciaals. Gewoon van staal gemaakt, van hondijzer. Het ziet er best leuk uit. Als het goed is, dan vind ik het wel leuk. En, ja, dat zijn dingen, dan zou je iets zeggen, dat is voor ons. In samenwerking met een bedrijf in Zuid-Ukland. Ja. Die zijn dan ook bij ons. Maar nu moet je een keer een prototype bij elkaar maken. En dan moet je financieel eruit gaan. We hebben hele grote bedrijven. We hebben ze in een operatieafdeling. En die doen niks als innoveren.

En dat wordt betaald door de opbrengst van de rest. Ja. En wij zijn daar eigenlijk te klein voor. We hebben het liefst voor gewone werk. Maar je gaat niet, bijvoorbeeld, een half jaar ergens, dan liggen die klootjes van eigen product.

Interviewer: Nee, die zijn niet met kluis hoor.

Medewerker: Dat bedoel ik. Maar je moet het wel durven.

Interviewer: Ja, dat wel. En is er laag voor? Dat is mijn vraag.

Medewerker: Ja, dat is een onderzoek. Maar je moet, als je je richt op de sector waar allemaal die mensen die die grote mensoenenhuizen bouwen. Ja, die kijken er ook. Ik wou er een mandaatje van. Maar stel voor dat je bij een grote hotel of in Dubai bij een grote hotelkeuken die dat tuinbouwwerk heeft neergehaald. Ja, dan loop je binnen. Ja, daar heb je zo geld voor. Kijk, als je daar tussen kunt komen. Maar dat is moeilijk. Maar, hoe doe je dat? Hoe kom je daar tussen?

Interviewer: Nou, dan moet je een goed marketingplan hebben. Wacht even, wat tussen zit daar dan? Ja, dat is iets anders. Maar dat is niet echt een sprongetje. Misschien wordt het ook niet durven te maken als je alleen onderling bent. Denk ik.

Medewerker: Ja, precies. En je denkt dat het met me negen is. Maar dan kunnen we ook een praatje geklaard maken. Marketing. Bekendmaken wat maken we. Wat doen we. Wat kunnen we.

Interviewer: Dit was straks niet een gedeelte. Maar als jullie de site bekijken, wanneer jullie open. Oh nee, ik had geen idee. Voordat we met Jeroen gesproken hadden, had ik geen idee waar we precies... Nee, op je website of je internet kom je er niet echt achter wat DagelijksHaaDee precies doet.

Medewerker: Nee. Dat weet je dan niet.

Interviewer: Dan zie je dat. En kijk, wij zien natuurlijk niet jullie foldertjes. Wij gaan niet naar beurzen en zo. Dus wij zien echt alleen de website. Je hebt die ene hopelijk opgeschreven.

Medewerker: Ja, die heb ik opgeschreven. Ik kan me voorstellen hoe het baas is in de markt. Met de dagelijkse dingen, die beslondering. En dan heb je als baas je eigen bollet tegenover. Met alle religie. Waar kom je heen. Wat er allemaal over gevraagd wordt. Waar je aan moet voldoen. En allemaal die eisen. Ja, dat komt er allemaal bij. En dan wil je ook... Ja, en soms komen die dingen die wij voorstellen. Die zeggen van ja. Maar toen zie ik zo'n dingen met mijn eigen. Ik denk net zoals jullie altijd. Dat ik iets moet hebben. Gewoon huis. En dan krijg ik toen nog op één of andere product. En ik kan het bij bedrijven uit je dan leveren. En dan zie ik je site vandaag. Sommige jaren nooit zo'n site. Dan kan je niks meer doen. Maar niet iedereen geeft alles prijs hè.

Interviewer: Ja, dat klopt. Maar goed, dat is... Dat zie je net. Ja. Weer een dag naar de keuze toe. Je hoofd leegmaken. Koffie drinken. En niet te veel praten.

Medewerker: Omdat we een video terug kunnen. Dat zijn herhalingsschilders. Voor de hoofdwerkers. Oh ja. En dan is iedere keer hetzelfde. Hoe lang is dat geldig? Vier jaar. Om de vijf jaar moet je opnieuw kunstvoer krijgen. Dan ben je in één keer helemaal kwijt. Dan ga je niet meer. Net zoals een rijboot. Alles vergeten. Alles vergeten. En als die datum voorbij is. Dan word je vanmorgen wakker. En dan is alles weg. Dan weet je niks meer. Het gaat niet beter. Je gaat het nooit zien.

Interviewer: Ik snap dat er wel... Een limiet op zit.

Medewerker: Wat is maar... Als je iedere dag mee... Als je iedere dag wel regelmatig mee aan het werken bent. Als het leek. Als je morgen over de hoofdwerkers stapt. Natuurlijk. Dan stel je allemaal niks voor. Maar er zijn toch wel wat zaken waar je op moet letten. Dat deden we al voordat de kursen bestonden volgens mij. Wat gebeurt er met de gevaren die rondom je zit? Soms komen er wel eens dingen bij. Bijvoorbeeld een gebeurtenis. Dan kan iemand een verhaal wat bijna mis is geven. Dan kan je denken. Oh shit. Dat kan gebeuren. Maar wanneer moet je iets... Ik heb een keer liggen gestompt. Ik was net met mijn bandje tussen twee leidingen door. Dus ik zat zo gedrukt in het bandje. En hier de bediening. En dan ging ik er zo tussendoor. En moet je dat eigenlijk doen? Eigenlijk niet. Nee man.

Interviewer: Het is wel een vertrouwen die je zelf hebt.

Medewerker: Zelf. Dat ik met mijn auto door de garage rijd. Ook aan beide kanten zo'n plek. Dat durf ik ook.

Interviewer: Ja precies. Dat is ook meer ervaring denk ik.

Medewerker: Dat is ook meer ervaring.

Interviewer: Kijk als ik een rijbewijs heb. Dan durf ik echt niet door zo'n straatje heen.

Medewerker: Nee precies.

Interviewer: Maar nu tegenwoordig. Ja.

Medewerker: Kijk als het echt niet gaat. Dan houd je het op. Ja. En nu we een paar weken terug hadden. We hebben geprobeerd met een hoogwerker. Of die hoog genoeg ging. En die ging maximaal. 10,5 meter. Maar dan zit je op het einde. En dan met twee personen in het landje. Ja. En je moet nog 1,5 meter. Dan moet je er 1 hebben die 20 meter gaat. Zodat je niet het uitvlikje hebt. En dat is voor het zeker. Ik ben hier op gebouwd die ding. Je kunt het 20 meter. Maar als je op 20 meter staat. Dan gaat het heel erg onderweg. Dan zit de schier zo. Ja. Je zit wel in een arm. Een kleedarm. Dus dan gaat

het echt onderweg. En als je dan. Maakt het zwaarder. Als je 20 meter hoog moet werken. Dan moet je er 1 gaan hebben tussen 25 en 30 meter.

Interviewer: Ja precies. Iets overmaken.

Medewerker: Die zijn wat duurder. Maar je voelt je erbij liggen. Zo is het toch ook mooi. Die bij de agurken koning. Die kostte er ook niet aan.

Interviewer: Nee? Om die vlag op te hangen. Oh dat heb ik niet gezien.

Medewerker: Met die stickers plakken. Oh. Deze in een kleedarm. En in één keer kwamen er twee grote telescopen aan.

Interviewer: Ah ja?

Medewerker: Natuurlijk puur reclame op televisie.

Interviewer: Oh. Nou. Lekker merkje he.

Medewerker: Nou ik denk dat wij. Dat is ook nog een goeie. De logo's op een bus.

Interviewer: Logo's op een bus? Ja. Ook wel gewoon voor machting. Ja. Dat ze dat.

Medewerker: Ik heb al heel vaak gezegd. Een pasfoto van vier foto's. Het hoeft eigenlijk nog bijna geen naam op te staan. Ja achterop wel de goede naam. Maar vroeger de merkverwerkers hadden alles op een bus staan. Alles wat we deden. Nou. Dat kon je niet bijhouden. Dat zegt helemaal niks. Dat zijn gewoon drie. Dat zijn gewoon drie. Zeg maar drie of vier kerntaken. Dus zeg maar. Een lastshelm met lastspatters. Die had lastsenes. Oh nee. Zonder spatters. Ja. Leidingwerk. Mespont. Mixer. Mespont. Doppelpont. Triompunt. Dan heb je een pasfoto van vier. Plakje op een bus. Nou je rijdt langs. Daar hoef je niet voor geleerd te hebben. Maar dan weet iedere ezel wat wij doen.

Interviewer: Ja. Ja visueel.

Medewerker: En nu zit er aan één kant nog steeds een zonnepaneel op. Hebben we ook heel even gedaan op blauwe maandag. Ja ik snap het niet. Dat had ik dag één. Maar wat kost het eigenlijk? Per bus. 300 euro. Weet ik het. Even poep eroverheen. Laat die anderen zien. Dit is eroverheen. Klaar. Zonnepaneel is weg. Kijk. Ook niet te vragen. Doen jullie ook zonnepanelen? Nee dat doen we niet. Er staat nog een foto erop. Dat is nog van toen. Dat is nog van toen. Ja. En dan eh. Weet ik. Oh jullie doen ook putboren. Kijk maar op de site. Nee dat doen we niet meer. Want de machines zijn weg. En daar staan we steeds op de site. Kijk maar.