

Transcriptie Interview: Marcel & Mark

Datum: 12 December 2025

Betreft: Transcriptie en vertaling van getranscribeerd marcel engels.docx

Dit document is opgesplitst in twee delen:

1. **Deel 1:** De volledige Engelse transcriptie.
2. **Deel 2:** De volledige Nederlandse vertaling.

Deel 1: Engelse Transcriptie (English Transcription)

Segment 1: Achtergrond van het Project (Italiaanse Leverancier)

Mark: My question here is basically, has this been driven by you and your knowledge or more the customer needs and wants and they have asked you to do this and then you have found a solution?

Marcel: Yeah, in this case that was the situation and they had an Italian supplier. I think the installation was there for about 15 years, but they were not satisfied because the service from Italy, it was horrible. It cost a lot of money and it was horrible and we are about 30 kilometers away from this customer and then he asked us, are you able to do that as well? As I said, we have a lot of knowledge here in our company, so I said, I'll have a look, I'll see whether I can do that.

Marcel: And with all the experience that we in the company had and I had, we decided, yes, we can do that. But before we did this, we did first a new water point, we had to create a new water point. Then we had to install a new pump and then after that there was enough water for this system, to feed this system and then we did the infrastructure.

Marcel: You can't see the infrastructure here, but the infrastructure is to the whole, let's say, production plant. But this is purely the reverse osmosis that we did. We did a pump, we did the reverse osmosis, plus the complete infrastructure to the production machines.

Segment 2: Visie op Water

Mark: Nice. Give us the kind of broadness here in the offering that you can provide.

Marcel: Yeah, to be honest, I'll be quite open there as well. I see things, I think water overall is the new gold for the future, to be honest. And I do not want to shrink my view in the water because it's all linked together. At the moment, every water issue has its challenges, also the grey water.

Marcel: If you have that industrial-wise or private-wise, the whole government is at the

moment, of course, busy with how can we reuse water? How can we save water? Because that will be an issue for the future. So I'll keep my view quite open and broad. Where we do not feel very familiar, we do not want to promote that, but we also do not want to forget that. So behind the scenes we try to come up to a certain level that the next time maybe we can play a role in that.

Mark: Sounds like a very sensible approach. Okay.

Segment 3: Pompen en Certificering

Marcel: Yeah, this is not out of view, but it's the same. These. Yeah, maybe the next tells you more about safety and so on, I think. Oh no, this is just sewage pump. Yeah, this. Ah, here. Yeah. I mean this. We're doing a lot of pumps at farmers, but also the general sewage pumps we do as well. That's part of our deal as well.

Marcel: But then we have our employees. Two of our employees at the moment are officially certified, SIR certified. And that's a well-known certification to work in, let's say, farmer basins on the ground with sewage pumps. Because there are a lot of, let's say, dangerous gases. And they are officially certified to work in that.

Marcel: There are not a lot of people, not a lot of companies in Holland and Belgium who have the certification, who are allowed, officially allowed to work in these places. But we do have that. And I think it's very important also for the farmers and for the biogas installations to have this service to them.

Mark: How long does it take to get that certification? Three... How much does it cost?

Marcel: Yeah, four days I think in total. With everything included. And it costs a few thousand euros. So it's not that cheap. But I think it's a real added value for us. Because when you work in these, let's say, kind of circumstances, it's mostly that you also already supply an agitator and or a pump. And then you do the infrastructure. And then you do the stainless steel applications for that. So, again, there is much more added value than purely just installing something for the customer.

Segment 4: Omzet en Marges

Mark: Yeah. To both reverse osmosis and here on sewage pumps, how big part of annual turnover would you say these things are?

Marcel: This osmosis, I think it's about 8 to 9 percent. And the sewage pumps, it's, let's say, when I speak about sewage, it's a bigger part. It's for agriculture and I think it's maybe about 20 percent or 25 even. I don't know. Something like that.

Mark: I think that just gives me a better view of the composition. Yeah, yeah, yeah. Of what

you do. And then in terms of margins, I guess, would you say that the pump construction and sewage pump margins are, a gross margin, are the best or where do you make the best margins?

Marcel: Yeah, we make good margins on that. I think at the moment we are something about 60 percent or something. 95, it depends a little bit, but gross margin. So that are good margins because you add a lot of value to that. It's not I have something damaged, please come out and make it just invoice hours. It's also an agitator and a pump and an infrastructure and a stainless steel structure or whatever. I think that makes us strong and that drives up the margin.

Mark: 60 percent, that's a strong gross margin. That's good.

Marcel: Yeah, yeah, yeah. We're only looking now for turnover and growth and try to keep the 60 percent of course. But that's at the moment the issue where I'm really busy with. Is to increase our turnover and try to keep the strong margin.

Segment 5: Projecten: Stalkoeling en Tuinirrigatie

Marcel: Maybe, maybe, I don't know. We still have this. We can do it. This is the stable cooling. I told you a little bit about that. I think this is the last one. I'm not sure. Let me see. We can do it slightly quicker to give you an impression. This is a stable cooling. We have two holes to cool. Every hole has its own technical box and this is a 150 bar fogging system. This is not the Jakob Fog Light. This is the Jakob Fog and that is a 150 bar fogging system. This is the same again. And all those we make ourselves. All the stainless steel boxes and applications, everything we make ourselves.

Mark: Nice. Welding etc. in-house.

Marcel: This is a garden irrigation. He wanted to have that in a proper closet. Or in something that we can use the steering and the management of the whole garden irrigation. And this is a closet we made ourselves here. We had it powder coated in green. So that is also the added value. It is not just the garden irrigation. It is also the infrastructure. It is also the green closet that fits perfectly in the garden with the colors. That is what we are making then as well. As an added value. We are building it up here.

Marcel: This is the last one. Sprinklers, a drip system or below. We also and I think we already mentioned that before. We are doing also an irrigation with the roots. So not on the grass but in the grass. Below the grass we irrigate. And you don't have any issues with iron. You don't have any issues with caulk. Because the irrigation is underground. And it is where it belongs. Because it belongs to the roots. And it saves you about 60% of the water. That is a very important issue as well. Because you don't have to irrigate it too much. Because it is directly where it should be.

Segment 6: Groeimarkten en Toekomst

Mark: Interesting. And out of these segments. I mean the greenhouses. That is a definite growth driver for you going forward. Any of the other areas where you see that you are placing more of your time on that. Trying to grow the accounts. What are the main growth areas?

Marcel: Yeah, the industrial product. The industrial projects. I think that is for the new future. So the industrial projects where the combination is needed. For water, construction, agitators and pumps. That is our main growth market I think for the new future. For last, the greenhouses. As I told you, the orchids and the anthuriums. So the humidity of those tropical flowers. Very good. There is a lot of growth in those areas.

Mark: We see it in our companies as well. And in Germany, Sweden and the UK. We kind of know the markets. The Netherlands is a bit new to us. So we have only kind of scratched the surface there. I wish I could have more detailed insights about the market. I don't unfortunately. But there definitely should be more opportunities.

Marcel: This is also what we make. This is also for flower plants. For external flowers. Not in greenhouses, but external. They need to irrigate special sections. So we need to have a system that we can. With all the electronic valves. To switch it off or switch it on.

Mark: A lot of technique and competency that you have within the company. Yes. To do different kinds of solutions. That's a big asset to have.

Marcel: Yeah. That's also a good advantage of all the people that are working here already. In main areas already that long. That they have a lot of experience. Together in combination with my entrepreneurship. They see it as an opportunity. I think in the past it was more of an... "Ah, we don't know. Maybe yes." And now it's a no. I hear you have the experience. I feel you have the experience. Come on. We're going to do it. We make it happen. And that's what works. And we make it happen. It's not bullshit.

Mark: No, I'm guessing. But isn't it... I mean from an employee retention point of view. It's pretty good. Because then the employees get to do different kinds of solutions. They get to feel a bit challenged. You know it's not the same nozzles every day. In and out. They just have to attach to the same parts that they do every day. It's new ideas. New drawings. New systems. So it keeps challenging and interesting.

Marcel: Yeah, you're right. But it has two sides of the coin. When you do something. And once you know: "Ah, now I know how it works." And then you have a few months... You haven't have that again. Because there is no continuity. Maybe it takes a few months before that comes again. That's the other part. That you do not do it on a regular basis. Some projects yes. But also a lot of projects no. And then you have to pick it up again. But then we approach

it like a project. Every project is different. Every project has its nuances and is different. So then we looked at it as a new project.

Segment 7: Project Regenwateropvang (Baksteenfabriek)

Mark: Very good. Yep, I think this is all construction work.

Marcel: Yeah, construction work. Also for water. And there are a few pictures. This is the one that I like to emphasize. This is what we installed. Those huge containers we installed. At the brick... What I said. At the brick factory. That we reused all the rainwater. The processed water and condensed water. And this is all gathered in those two huge silos. And then from there the pump system. That we saw earlier in the presentation. Providing the production machines again. To reuse the water.

Mark: The tanks?

Marcel: Yes, the tanks. The tanks was part of our contract.

Mark: Do you weld them yourself?

Marcel: No, we had a specialist company come in. And we helped them. To set those up. To install those. But under the responsibility of an external company. Who does this every day. So that was for us important.

Marcel: And here you see that we are building it up. In the new hole. And the interesting thing is. That the customer wants all the pipes. And we had pipes of about a diameter. For gathering the water from the roofs. About 500 and 600 mm diameters. And we had to distribute all the water. To the production machines. They did not want to have the water. On the bottom or in the bottom. Or they want the water... All the water they want on the top of the building.

Marcel: And we were not allowed. To drill into the main... The basic frame of the building. We were not allowed. So we defined... And we developed a special clamping system. That we could clamp that. Between the iron piles of the building. And then we make a construction. That would hold all our piping works. From diameter 600 to diameter 20 for example. And this is about 500 meters. Of those constructions. We produce ourselves here internally. To make sure. That those pipes are installed. On the top of the building. So that is a very nice example. Of how all things come together. You have the water technique. You have the pump technique. And you have the construction. And when that fits together. That is extremely strong.

Mark: It is an interesting project. I have never heard someone collecting that much water on top.

Marcel: Yeah. Extremely much water. Because the surface on the roof. Is extremely big. And when it is really raining. It goes quickly. And we had that already. That the rain was falling down here. That strong. That we had an overflow. On the... How do you say that? Yeah. Where all the sewage water is going. How is that called in English? Do you know what I mean?

Mark: Yeah. Sewer? I don't know. Yeah. But let's say the tanks were completely full. So... So that much water. Sometimes is coming out of the air. Also here in Holland. In Swedish it is avlop. Okay. Yeah.

Marcel: Leo. In Dutch. So we need to have an overflow. That when the tanks are full. That it doesn't run into the factory. Of course.

Mark: Yeah. As I told you last time. My Dutch isn't quite. It is not 5 out of 5 proficient. We have to provide you. Like a translation list. With all these words. From Swedish to English. To German to Dutch. That would be good. You know. For the beer drinking companies. With the word beer you can get everywhere. But other words. You need a list.

Marcel: Yeah. Sewage words. They are a bit more complicated than beer. Yeah. Also water. Also fluid.

Segment 8: Waterbehandeling & Warmtewisselaars

Marcel: Yeah. This is a picture for a water treatment. We... This is a car washing company. And we... This is a de-ironizing. Water treatment. So... He has soft water. To wash his cars.

Marcel: We prepared... The presentation two weeks ago. And I kind of forgot. How many topics... We added in the presentation. Because right now we were coming. Running. We are going to start rushing into the meeting. I should have given the numbers. Then we would have known. Yeah. I think we are almost through.

Marcel: This is... Also a very nice example. This is a... Heat exchanger. We are collecting... Let's say... Water out of the... Bottom... And then we exchange it. Because it is very very critical. This is for cooling. The extrusions. Yeah. We have an extrusion company. Where we manage the whole water. Situation. And the water must have... A specific temperature. Per product. So the water that is coming out... Of the soil. Is quite cold. But it needs to... With the heat exchanger. It needs to manage to a certain... Let's say heat. Degrees. To produce product. And... This is the container. That we supplied. And that we are managing for him. And servicing for him. To get his... Let's say cooling water. On the right temperature.

Mark: What kind of extrusion is this? Is it plastic extrusion?

Marcel: Yes. Plastic extrusions. Yeah. So this gives... Actually an overview. This is also... A de-ironizing. Cabin. That was a new building. A very... Wealthy... Man. Who regularly was... In his

let's say building. In his house here. Over here. And he said I just want when I'm coming home... I want a nice garden. A green garden. With no iron. And I want to relax here. So we did a whole irrigation system. And we also... Made this... Garden house. Where we install... You see in the back. We installed there. Let's say all the infrastructure. From the irrigation system. Plus the... De-ironizing. Application. On the right hand side. The blue vessels.

Mark: Okay. So you do some projects for... Consumers as well.

Marcel: Yes. But then wealthy consumers. That are let's say... That have also the money to... Spend money on those kinds... Of quite expensive... Houses. Plus the de-ironization. So it costs a few... A few money. It costs some money. So when you do... Want to do it properly. It costs some money. Yes.

Segment 9: Afsluiting Deel 1 (Tijd voor volgende meeting)

Mark: Just to let you know. I have my next meeting in five minutes. A quarter past. But... It's fine. We are through now. Very interesting presentation. Thank you very much for putting it together. Would it be possible to... Could you send it over. Possibly.

Marcel: Yes of course. Not a problem.

Mark: Thank you very much. I think... I mean here... Coming out meeting with you. And getting this presentation. Gives us much more clarity. On what Jokuldijk is. And what you do. As I said last time. We definitely should keep in touch. If you are interested. For us entering. The Netherlands. As a first step. We would have to find something. In the big larger segment. But then going forward. I think this would fit very nicely. Into. Therefore I am very eager. To keep this discussion going.

Mark: I am just very mindful. Right now. That this will be hard to integrate. As it is. On the smaller side. This would become. The smallest company. That we have in the group. In terms of revenue. And as it is. Quite some... Time away from our headquarters. The administrative... Side of that. Would be more challenging. Therefore... What I really hope to establish next year. Is to get something. A flag in the ground in the Netherlands. And then we could start building. From there. And then also look into partnering with... I mean growth companies. Such as yourself.

Mark: You are in a position right now. Where the company is in the smaller segment. Revenue wise. But your growth of course. You are growing at the pace. Which would make you... Already a larger company. In one or two years. It sounds like. So... What I do usually. With a lot of companies. That don't quite fit. Our financial criteria yet. Is that... If we have a good dialogue. I really want to keep in touch with them. And keep the dialogue going. And here I am just asking. If that is of interest to you as well. If we could keep in touch. And have these check-ins. Once in a while. And keep each other updated. On the progress.

Marcel: Definitely. I think it is a fair comment. And yeah. Futures are changing. Businesses are changing. So yeah. I would love to keep in touch. And keep each other informed. About developments. And I will... Let's say... Follow your activities. In the market as well. We have our numbers.

Mark: Yeah. I also wanted to ask you. If you know of any other... I mean in the area. Or close. Any companies that you work closely with. And you have a good relationship with. And you think I maybe should meet with. And then we could have a... I don't know. Joint conversation. To find this kind of... It is really about us finding. A solid base. That makes the company. And the geographical presence. Large enough. So we don't have to... Worry about. Small details. We don't have to really be there. And assist with. Everything. From start. I don't think that is the case here. Your operation and outfit is very well run. From what I have seen myself. When I came out there. Here it is just. A matter of the financial. Criteria and I mean. Going to our board. And saying we want to enter. A new market. With a company that is. Smaller than most of the companies.

Segment 10: Deel 2 - Start van Presentatie en Specifieke Projecten

(Opmerking: Dit deel van het gesprek lijkt chronologisch eerder te hebben plaatsgevonden of is een doorstart van het gesprek, waarin Mark vraagt om specifieke projecten te zien.)

Mark: I still haven't found anything in the Netherlands, that's where I'm trying to find something, at least hoping next year will be the year when we start. I had to rush to the train. I did, but it was with hair in margins. And managed to get on the plane. But I think that we finished, you had some projects that you wanted to share with me and how you work with your customers. I guess that would be very interesting for me just to learn more about. So we could see how, well basically what you do and how those projects are being done, to see how that fits.

Marcel: Yeah, I think, as you said, I think we were at the part that we want to show you some projects. What are we doing on a daily basis? Where are we good at? Did you have a good impression of what we are able to do, let's say in the water technique? So I did choose a few areas where we had some nice projects. And I want to talk you through that and then show you maybe some pictures, to get a better understanding. Okay, what are we doing then? So I did a small PowerPoint presentation. Hopefully it works when I show you something. I'm going to share it. And then you will immediately know and recognize that you're here, that you see. You see something Mark?

Mark: Yes, I see. Welcome back.

Marcel: Okay, that's the right slide then. Yeah, this is a nice picture of us. You know the warehouse, you saw it. And this is some of our special, let's say, mixing techniques, pumps.

And we are, as you know, official dealer of IJsselen pump and mixing techniques. So these are a few examples of that.

Mark: You had some topics prepared. And I added the pictures. Yeah, I'm not sure whether it's the same word over there. When I say grey water, you understand what that means? In Swedish it's called dagvatten. So the water that flows. Is that what you mean by grey water?

Marcel: No, grey water is actually the rain. The rain that's falling down or melting ice or whatever. So that is called grey water. And you see, let's say, a lot of places, for example schools, they want to catch all the water that's coming out of the sky and then reuse it for toilet flushing and so on. So that's a hype at the moment. That you, let's say, reuse the water that's coming from, as rain it falls down. You catch that from the roofs and so on. And then you have it in big buffer tanks. And then use it for mainly flushing toilets and so on.

Segment 11: Scholenproject (Grijs Water - Vervolg)

Mark: And this example you prepared, let me see. These are the pictures you added. This was your example. I don't remember what project it was.

Marcel: Yeah, this is a school, Trevianum it's called. We installed there a few huge buffer tanks to catch all the rain water. And then make an installation, let's say, to bring that back into the school and to flush the toilets. And this is completely new. They hadn't had that. It was on the local network, the water. And this is actually a parallel system that uses first the grey water system. When it's empty, they're going to use the local water system. And of course, the local water system is way more expensive than the grey water system. But you can't...

Mark: This is installed in one of your customers' locations.

Marcel: Yeah, yeah, yeah. This is in Sittard, I think about 40 kilometers from here, 30 kilometers from here. We installed this whole system. And we need to be careful that you're not mixing up the grey water system with the local water system because that could be a big issue. It's not allowed. So you make sure that those two processes, those two, let's say, infrastructures are completely separated from each other. Yeah.

Mark: And these kinds of projects, how much of your annual turnover would you say these kinds of projects are?

Marcel: Oh, that's difficult to say, but I can make a rough guess. I think these in percentage, 5%, 6%. Yeah.

Mark: I think the interesting is, especially with schools in the Netherlands, they're not really ruled by the government. Most schools have to act like they are kind of private companies.

And that means that they're lacking the experience to do these things. So I think there are so many more schools who would really like to reuse water like they do here. So I think this is, for us, the first example where we could go to lots of other schools to show them how it works and to offer them also that we completely make it as a project because the school directors, they have to have their knowledge about teaching and not about a building. So I think this is, yeah. And they lack that knowledge. And the government only gives money and says, okay, do the right thing with it. But I think if we go to other schools and show our project, there's a market.

Marcel: Yeah, this is, of course, a very nice reference project as a first one. And let's say it's already a proven success. So that helps selling, let's say, more of these installations to other schools.

Mark: So this particular case here, this is a school that you have installed this system into?

Marcel: Yes, I think now three quarters of a year ago we installed this, yeah. And these school buildings, they're all kind of big boxes with a flat roof where you can collect a lot of water from the sky if you have the right system with it. And you can mix it with the normal water supply. Most schools already have their solar systems, but this is kind of new. Yeah, and in the buffer, in the ground, we have two pumps working on a cascade system. So when one pump fails, the other one takes it over.

Mark: So, okay, if I get the system, so you get the initiation from the customer, the school in this case, you acquire the buffer tank, the piping, the pumps, you go to the site, your engineers, you measure it up, you engineer the system, and then you install it.

Marcel: Yes, and the whole safety system, and the whole safety system. So when a pump doesn't have any water anymore, it stops, it's not going warmer. So the whole safety around that is also done by us.

Mark: And you can apply contracts? We already have that in place. So normally when we install these kinds of things, we arrange a contract with a customer for servicing and maintenance at least once or twice a year. Is that needed? I mean, you're going into the pump, etc.

Marcel: Yeah, it is possible, and then you have a situation where we have to come out, let's say, it can't wait for normal maintenance. But when there is no issue there, and we didn't have any issues yet, then we have a maintenance once a year. So checking the whole system and see whether the pumps are still clean and working. And there is a lot of, let's say, safety in the box you see on the left picture. You see the steering box, or how you call that, the electricity box there. There are a lot of safety in it. And when a pump doesn't work, it gives you a color. When it doesn't work, it works, but not properly enough, it gives another color. So there are a

lot of safety integrated. So everybody can see it and hear it. There's also a noise on the outside that triggers you, hey, there is a problem in that area, so we have to double check what's going on. And the next step where we are working on, but we didn't integrate that, is to make a connection to a management screen here on site. So that means when there is an issue with the pump or whatever, but mainly in critical situations, we see it on our screen here, and we can take immediate action. But that's one step further, and we are working on that at the moment.

Segment 12: Kassen (Vervolg)

Mark: So that was only one example of a nice example. And this is about greenhouses?

Marcel: Greenhouses, we spoke about the greenhouses, and that's for all kinds of vegetables. We do the water technique, water technique from in the soil, from on the soil, and from above. So we have three techniques installed, and in these kind of greenhouses, we do the three techniques in one. So with a steering, let's say, application, you can say, okay, I want to give water in the soil, so to the roots, or on the soil, or from above. Depends what kind of vegetables you have in those greenhouses. And here again, full solution product.

Mark: I guess you don't build the greenhouse? No, no, no, no, no. You install that? Yes, yes, the customer did install the greenhouse, and we did everything else from making sure there is a water point, and from that water point, we have a whole installation. Maybe it's one of the other pictures? No. No, no, no. A whole installation inside with a filtering system. This is water from the river that they use, and the river has a 10 bar pressure from itself. So we reduce the 10 bar pressure to about 7 bar, and then you have a distribution point of water internally, and all the others are 3 to 5 bar going to the greenhouses outside, and the whole infrastructure we did, plus the connection parts in the greenhouses that you see on the picture as well. So also a full service provider from scratch to something that works, and you can, let's say, operate it from your app on your telephone.

Mark: Maybe a very stupid question, but you said you reduced the bar from 10 to 7 or 5 in the system. Why is that needed?

Marcel: Because they wanted to clean the inside space from the new building, so they need at least 7 bars to clean it, otherwise you don't have that pressure to clean things. So we need 10 is too much, was too much, because it gives you 10. The whole main system gives you 10 to 11 bars, and you need to reduce that to 7 for the cleaning purposes. But the nozzles in the greenhouses are for 3, maximum 3, 3.5 bar. It could have 5 bar, but mainly is for 3.5 bar. So we reduce first for the cleaning operation, from 11 to 7 for cleaning, and then from the 7 bars we reduce further to 3 to 5 bar per greenhouse. Because the nozzles and the insulation in the greenhouse can use maximum 3, 3.5, with peaks 5, but let's say 3, 3.5 bar.

Mark: I appreciate that there are variations in years, but with the same answer that's in the last question, installations to the schools being your revenue, would you say that these greenhouse projects are?

Marcel: Yeah, it's interesting that you ask that, because at the moment I would say about the same, but we are in front of some huge projects at the moment, and huge projects are about 300k in euros for Anthuriums. Anthuriums is a flower that needs a very high humidity, and we are with our system, the 70 or N or the 150 bar system, the FOX system, we are increasing that humidity. It is not allowed to drip, it is only allowed to get the humidity higher, so it is absolutely not done that the dripping is on the flowers. So this is also a greenhouse with Anthuriums and orchids, I think you know what I mean, orchids? Orchids, yeah.

Mark: Yeah, yeah, yeah, and that's the same, and that's also another project of about 350k, and we had discussions there last Thursday, it is now, oh, was it yesterday? No, no, no. Wednesday. Wednesday we had discussions there, and it's looking very good for us. So it's purely for humidity in the greenhouses, and then when we book one of those two or both, yeah, the percentage of those will seriously increase.

Mark: A pretty big increase also for you, if you were making around, what was it, 2 million in annual revenue.

Marcel: Yeah, yeah, yeah, when we, let's say, when these two projects are ending up with a positive situation, so when we hear in a few weeks that we won this project, yeah, then it will easily double our turnover. We'll start hiring immediately.

Mark: Yeah, yeah, yeah. But these are kind of maybe more pilot projects, and now we did them, we did not have the time to explore what kind of similar projects we can do, because they're different. Yeah, and this developed actually out of our experience in the fogging and the cooling down of chicken farms and pig farms. When they, let's say, when it is warm and they have about, outside is about 30 or even more degrees, the stress factor for those chickens or pigs is a serious stress factor. So they could immediately drop down and dead, and that's it then. So it's very, very, very crucial that the temperature in those farms are not above 28, 29 degrees. And we have a lot of experience in those farms where we decrease the temperature about 7 to 8 degrees with our fogging system. And this is actually a development out of our experience in the fogging system.

Segment 13: Innovatie (Vervolg)

Mark: Innovation. That's great to hear. I mean, that kind of development, identifying new opportunities out of something else. Yeah. I mean, basically doubling or tripling the accessible market. Yeah, yeah. By just realizing you can use the same system for other things.

Marcel: Yeah, and let's say the most powerful thing here is that we're not only supplying the

nozzles and the pipes, but we, in fact, install it and make it from scratch. We install it and we make it working. So that's, I think, very, very positive that you have everything in one hand. It's not only the system. You need to mount the system. You have special mounting equipment for that. That's all our experience. So actually, the customer pays us and then we make everything ready and make it working. So it's a one-stop shop, more or less.

Mark: Yeah. Nice. Yeah.

Marcel: And we need a lot of metal too, studs, to install a lot of things. And that we can do here, of course, all internally in our own shop. Prepared. Yeah. Plenty of space to grow. Yeah. In the market and here. And here as well. Physically in the workshop also. Yeah. Okay. Yeah.

Marcel: Next. This was the pump construction. I had a few of these two pictures. Yeah. This is more or less an example of not just supplying the pumps, but also the installation. You see all the stainless steel. The base frame of the pump we created ourselves. And everything we welded together. So this is a completely installation that is meant to be for a brick, let's say, a brick fabricating company. Who makes bricks in big. And I'm not sure, but I think I already told you something about that. That we also here collecting all the rainwater, the process water and the condense water. Hydration water. Condensed water. Yeah. Condensed water. And then we catch that in two huge silos with the pump system. And with those pump systems, what you show here in the picture, we bring it all again to the production plant. So we reuse it in the production plant. Very good. A sustainable system.

Marcel: Yes. So it's... Oh, that's I think about 15 to 20 percent, I would say. This was a big one. But this is also a project related. So that means that when you... Because we are that broad in water technique, when you don't have such a project in a year, it's less. But when we have those projects, it's about 20 percent, 15 percent of our business. Yeah.

Marcel: This is more core to our offer. Of course, it's a lot of project related business we have. But then a lot of just supplying products, assembling, tailored solutions to the customer's plans. Where we kind of do the pump skids, the drawings, the actual products, assembling, installation and the service related to that. So this part of the business is, I would say, mostly related to what we do today. Okay. To give it an added value to the pump itself. Yeah. Okay. Okay.

Marcel: Then we have this one. Yeah, this is also a little bit related to what I said that we have from the water. What I think five minutes told you we have from the river. We collect water and that is pumped into a network. And this network gives 11 bar. That's what I told you before that the customer we need to reduce from 11 to 7 to 3. When you look at it, it's difficult to see. Now do the other picture. The blue lines, that's the network. So we collect the network from the mass in this case. No. From the mass and then pushed into the infrastructure, the blue lines. And it is called the irrigation water. So all kinds of companies, farmers and so on.

There's not drinking water, but it is irrigation water. There are about 500 points, irrigation points that you collect the water now. And the next picture. And these are the huge pumps that are pushing the water from the river into the infrastructure. And what we are doing now, currently in negotiation, they have a pipe with mechanical water meters on it. So when a farmer or a company needs water, they put a pipe on the connector. And then the water meter, when he uses the water, the water meter starts running. And he wants to do that. We are now in an exercise. He wants to have electromagnetic meters or ultrasonic meters instead of mechanical. And he wants us to hold the management, let's say, of the uses of the water. So all water that's been used, a SIM card sends it to us, to a system. And the system shows exactly which customers, where is the situation, how many water does he collect. So that's a management system from the whole infrastructure to manage the uses of the water of the individual companies. And there are about 550.

Mark: And this is also quite a large part of your operations. So again, of total turnover of the company annually, this is probably also 20.

Marcel: Yeah, yeah, yeah, yeah, yeah. At the moment it's slightly less. But when we, let's say, find each other on the management of those uses with water meters, we definitely will be a higher part because then we need about 250 to 500 ultrasonic water meters. And it's not just a supply of 500 water meters. It's also the installation, the covering parts with stainless steel, that they have not been damaged and so on. So that's also adding value to the product as a water meter.

Mark: When it comes to pumping stations, it's the water meters basically that you sell. And then the pumping station with the pumps and everything inside. And someone else provides that.

Marcel: Yes, yes. It was already, I think, installed for about 50 years ago. It's still working. So that's not our part. We do the part for the network of the 500, let's say, customers. We do several customers and it's growing now. We do the infrastructure on site at the customer. As I told you, for example, the greenhouse that we showed you before, that was a new building, a new customer. And we do the whole infrastructure. But the water is coming from these installations. And then we have reverse osmosis. That's what we're doing as well. We installed this whole installation with a glass fabricating company. And they make mirrors as well as a side product. And for those mirrors they need special managed water to do the preparation of the glass. And that's completely daily water to do the preparation, the production of that part of the glass.

Segment 14: Strategische Samenwerking & Slot

Mark: I'm getting the sense that, I mean, after you took over as owner, it's pretty entrepreneurial in the sense that you have started providing these new solutions according to

customer needs. Or are these kind of specializations that you've had in the company and knowledge in the company, how you do these things, a kind of complete solution that we can offer this? ...that we have today, that is the challenge right now.

Marcel: Would it help if we kind of fantasize a bit, a little bit further, what it could be in five years? Like a future, with a certain investment, yeah? With the potential of the several projects and markets we mentioned today, then we could also provide some kind of... What I'm thinking about, and I know the market, I think, quite well. Maybe there are some players that could be of any interest for you guys. But then, what I then need is a better understanding what kind of companies you are looking for. Is it just for pumps? Is it just for this? Is it just for that? Is it a combination? So actually, I think maybe I could be of some help. But then I need to, a little bit more in detail, what you exactly are looking for in the Netherlands or Benelux or whatever. So...

Mark: Maybe we could set up a follow-up call regarding that. I unfortunately have to jump to the next meeting here. But over e-mail, I would be happy to walk you through what kind of core focus we have on the financial criteria.

Marcel: With the majority of the companies, I have a relationship. I know the owner, I know the people. So when I know exactly which direction you are looking for, then I have that in more detail. It's easier for me to say, oh, this could be interesting. Oh, that could be interesting.

Mark: Getting this kind of is something that we lack. We, of course, have Cornerstone, a contact that we work with. And then we meet with some companies and we learn more every time. But we still lack the kind of personal connections in the industry. And that's, of course, something that during 2026, I want to grow and make sure that we firstly establish ourselves in the Netherlands and then keep on growing in the Netherlands together with leading entrepreneurs such as yourself and your company. Okay. Because Cornerstone, I think, and correct me if I'm wrong, is not coming out of that area of the water technique, is it?

Marcel: No. They're more from the construction side. Construction, yeah.

Mark: Yeah. I understood already. Okay. Okay. Okay. I don't want to keep you longer because your other call is waiting. I'd like to stay on this call, but unfortunately I have to jump to the next appointment. But thank you.

Marcel: Yeah, Mark, it was very pleasant. Thank you for your time. Thank you that I could finish off my presentation.

Mark: Of course. As always. So we can begin. Yeah, great. Yeah. We'll keep in touch. We continue. Yeah. We'll be in touch. Thank you. All right. Bye bye.

Marcel: Bye bye, Mark. Have a good weekend.

Mark: For you too. Bye bye. Okay. Okay.

Deel 2: Nederlandse Vertaling (Dutch Translation)

Segment 1: Achtergrond van het Project (Italiaanse Leverancier)

Mark: Mijn vraag is eigenlijk: wordt dit gedreven door jou en jouw kennis, of meer door de behoeften en wensen van de klant die jou dit heeft gevraagd, waarna jij een oplossing hebt gevonden?

Marcel: Ja, in dit geval was dat de situatie en ze hadden een Italiaanse leverancier. Ik denk dat de installatie er al ongeveer 15 jaar stond, maar ze waren niet tevreden omdat de service vanuit Italië verschrikkelijk was. Het kostte veel geld en was vreselijk, en wij zitten ongeveer 30 kilometer bij deze klant vandaan. Toen vroeg hij ons: "Kunnen jullie dat ook?" Zoals ik al zei, hebben we veel kennis hier in ons bedrijf, dus ik zei: "Ik zal eens kijken, ik zal zien of ik dat kan doen."

Marcel: En met alle ervaring die wij in het bedrijf hadden en die ik had, besloten we: ja, dat kunnen we. Maar voordat we dit deden, maakten we eerst een nieuw waterpunt; we moesten een nieuw waterpunt creëren. Daarna moesten we een nieuwe pomp installeren en daarna was er genoeg water voor dit systeem, om dit systeem te voeden, en vervolgens deden we de infrastructuur.

Marcel: Je kunt de infrastructuur hier niet zien, maar die loopt naar de hele, laten we zeggen, productiehal. Maar dit is puur de omgekeerde osmose die we hebben gedaan. We deden een pomp, de omgekeerde osmose, plus de volledige infrastructuur naar de productiemachines.

Segment 2: Visie op Water

Mark: Mooi. Geef ons eens een idee van de breedte van het aanbod dat jullie kunnen leveren.

Marcel: Ja, om eerlijk te zijn, zal ik daar ook heel open in zijn. Ik zie dingen, ik denk dat water over het algemeen het nieuwe goud van de toekomst is, eerlijk gezegd. En ik wil mijn blik op water niet vernauwen, want alles is met elkaar verbonden. Op dit moment heeft elk watervraagstuk zijn uitdagingen, ook het grijze water.

Marcel: Of je dat nu industrieel of particulier bekijkt, de hele overheid is er momenteel natuurlijk mee bezig: hoe kunnen we water hergebruiken? Hoe kunnen we water besparen? Want dat wordt een probleem voor de toekomst. Dus ik houd mijn blik vrij open en breed. Waar we ons niet erg vertrouwd mee voelen, willen we dat niet promoten, maar we willen het ook niet vergeten. Dus achter de schermen proberen we tot een bepaald niveau te komen

zodat we daar de volgende keer misschien een rol in kunnen spelen.

Mark: Klinkt als een heel verstandige aanpak. Oké.

Segment 3: Pompen en Certificering

Marcel: Ja, dit is niet uit beeld, maar het is hetzelfde. Deze. Ja, misschien vertelt de volgende je meer over veiligheid en zo, denk ik. Oh nee, dit is gewoon een rioolwaterpomp. Ja, dit. Ah, hier. Ja. Ik bedoel dit. We doen veel pompen bij boeren, maar ook de algemene rioolwaterpompen doen we. Dat is ook onderdeel van ons aanbod.

Marcel: Maar dan hebben we onze werknemers. Twee van onze werknemers zijn momenteel officieel gecertificeerd, SIR-gecertificeerd. En dat is een bekende certificering om te werken in, laten we zeggen, bassins bij boeren onder de grond met rioolpompen. Omdat er veel, laten we zeggen, gevaarlijke gassen zijn. En zij zijn officieel gecertificeerd om daarin te werken.

Marcel: Er zijn niet veel mensen, niet veel bedrijven in Nederland en België die die certificering hebben, die officieel toegestaan zijn om op deze plaatsen te werken. Maar wij hebben dat wel. En ik denk dat het heel belangrijk is, ook voor de boeren en voor de biogasinstallaties, om deze service te hebben.

Mark: Hoe lang duurt het om die certificering te krijgen? Drie... Hoeveel kost het?

Marcel: Ja, vier dagen geloof ik in totaal. Met alles inbegrepen. En het kost een paar duizend euro. Dus het is niet zo goedkoop. Maar ik denk dat het echt een toegevoegde waarde is voor ons. Want wanneer je in dit soort omstandigheden werkt, is het meestal zo dat je ook al een roerwerk (agitator) en/of een pomp levert. En dan doe je de infrastructuur. En dan doe je de roestvrijstalen toepassingen daarvoor. Dus, nogmaals, er is veel meer toegevoegde waarde dan puur alleen iets installeren voor de klant.

Segment 4: Omzet en Marges

Mark: Ja. Voor zowel omgekeerde osmose als hier bij de rioolwaterpompen, hoe groot deel van de jaaromzet zou je zeggen dat deze dingen zijn?

Marcel: Deze osmose, ik denk dat het ongeveer 8 tot 9 procent is. En de rioolwaterpompen, dat is, laten we zeggen, als ik over rioolwater spreek, een groter deel. Het is voor de landbouw en ik denk dat het misschien ongeveer 20 procent of zelfs 25 procent is. Ik weet het niet precies. Zoiets.

Mark: Ik denk dat dat me gewoon een beter beeld geeft van de samenstelling. Ja, ja, ja. Van wat jullie doen. En qua marges, zou je zeggen dat de pompconstructie en rioolwaterpompmarges, de brutomarge, de beste zijn, of waar behalen jullie de beste marges?

Marcel: Ja, we maken daar goede marges op. Ik denk dat we op dit moment rond de 60 procent zitten of zo iets. (Soms) 95, het hangt er een beetje van af, maar brutomarge. Dus dat zijn goede marges omdat je veel waarde toevoegt. Het is niet van: "Ik heb iets kapots, kom alsjeblieft langs" en alleen uren factureren. Het is ook een roerwerk en een pomp en een infrastructuur en een roestvrijstalen constructie of wat dan ook. Ik denk dat dat ons sterk maakt en dat drijft de marge omhoog.

Mark: 60 procent, dat is een sterke brutomarge. Dat is goed.

Marcel: Ja, ja, ja. We kijken nu alleen naar omzet en groei en proberen natuurlijk die 60 procent te behouden. Maar dat is op dit moment het punt waar ik echt druk mee ben: onze omzet verhogen en proberen de sterke marge te behouden.

Segment 5: Projecten: Stalkoeling en Tuinirrigatie

Marcel: Misschien, misschien, ik weet het niet. We hebben dit nog. We kunnen het doen. Dit is de stalkoeling. Ik heb je daar al iets over verteld. Ik denk dat dit de laatste is. Ik weet het niet zeker. Even kijken. We kunnen het iets sneller doen om je een indruk te geven. Dit is een stalkoeling. We hebben twee hallen om te koelen. Elke hal heeft zijn eigen technische kast en dit is een 150 bar vernevelingssysteem. Dit is niet de Jakob Fog Light. Dit is de Jakob Fog en dat is een 150 bar vernevelingssysteem. Dit is weer hetzelfde. En al die dingen maken we zelf. Alle roestvrijstalen kasten en toepassingen, alles maken we zelf.

Mark: Mooi. Lassen enz. in eigen huis.

Marcel: Dit is een tuinirrigatie. Hij wilde dat in een nette kast hebben. Of in iets waarmee we de besturing en het beheer van de hele tuinirrigatie kunnen gebruiken. En dit is een kast die we hier zelf hebben gemaakt. We hebben hem groen laten poedercoaten. Dus dat is ook de toegevoegde waarde. Het is niet alleen de tuinirrigatie. Het is ook de infrastructuur. Het is ook de groene kast die qua kleuren perfect in de tuin past. Dat is wat we dan ook maken. Als toegevoegde waarde. We bouwen het hier op.

Marcel: Dit is de laatste. Sproeiers, een druppelsysteem of ondergronds. Wij doen ook, en ik denk dat we dat al eerder hebben genoemd, een irrigatie bij de wortels. Dus niet op het gras, maar in het gras. Onder het gras irrigeren we. En je hebt geen problemen met ijzer. Je hebt geen problemen met kalk. Omdat de irrigatie ondergronds is. En het is waar het hoort. Want het hoort bij de wortels. En het bespaart je ongeveer 60% van het water. Dat is ook een heel belangrijk punt. Want je hoeft niet te veel te irrigeren. Omdat het direct is waar het moet zijn.

Segment 6: Groeimarkten en Toekomst

Mark: Interessant. En van deze segmenten. Ik bedoel de kassen. Dat is zeker een groeimotor voor jullie in de toekomst. Zijn er andere gebieden waar je ziet dat je meer tijd aan besteedt?

Proberen de accounts te laten groeien. Wat zijn de belangrijkste groeigebieden?

Marcel: Ja, het industriële product. De industriële projecten. Ik denk dat dat voor de nieuwe toekomst. Dus de industriële projecten waar de combinatie nodig is. Voor water, constructie, roerwerken en pompen. Dat is onze belangrijkste groeimarkt denk ik voor de nieuwe toekomst. Als laatste de kassen. Zoals ik je vertelde, de orchideeën en de anthuriums. Dus de luchtvochtigheid voor die tropische bloemen. Heel goed. Er zit veel groei in die gebieden.

Mark: We zien het ook in onze bedrijven. En in Duitsland, Zweden en het VK. We kennen de markten een beetje. Nederland is een beetje nieuw voor ons. Dus we hebben daar nog maar net aan de oppervlakte gekrast. Ik wou dat ik meer gedetailleerde inzichten in de markt had. Helaas heb ik die niet. Maar er zouden zeker meer kansen moeten zijn.

Marcel: Dit is ook wat we maken. Dit is ook voor bloemplanten. Voor buitenbloemen. Niet in kassen, maar buiten. Ze moeten speciale secties irrigeren. Dus we moeten een systeem hebben dat we kunnen [besturen]. Met alle elektronische kleppen. Om het uit te schakelen of in te schakelen.

Mark: Veel techniek en competentie die jullie binnen het bedrijf hebben. Ja. Om verschillende soorten oplossingen te doen. Dat is een groot goed om te hebben.

Marcel: Ja. Dat is ook een goed voordeel van alle mensen die hier al werken. Al zo lang in de belangrijkste gebieden. Dat ze veel ervaring hebben. Samen in combinatie met mijn ondernemerschap. Ze zien het als een kans. Ik denk dat het in het verleden meer was van... "Ah, we weten het niet. Misschien wel." En nu is het: Nee. Ik hoor dat je de ervaring hebt. Ik voel dat je de ervaring hebt. Kom op. We gaan het doen. We zorgen dat het gebeurt. En dat is wat werkt. En we maken het waar. Het is geen onzin.

Mark: Nee, dat gok ik. Maar is het niet... Ik bedoel vanuit het oogpunt van personeelsbehoud. Het is best goed. Want dan mogen de werknemers verschillende soorten oplossingen doen. Ze voelen zich een beetje uitgedaagd. Weet je, het zijn niet elke dag dezelfde sproeiers. In en uit. Ze hoeven niet alleen maar dezelfde onderdelen te bevestigen die ze elke dag doen. Het zijn nieuwe ideeën. Nieuwe tekeningen. Nieuwe systemen. Dus het blijft uitdagend en interessant.

Marcel: Ja, je hebt gelijk. Maar het heeft twee kanten van de medaille. Als je iets doet. En als je eenmaal weet: "Ah, nu weet ik hoe het werkt." En dan heb je een paar maanden... Dat je dat niet meer hebt. Omdat er geen continuïteit is. Misschien duurt het een paar maanden voordat dat weer komt. Dat is de andere kant. Dat je het niet op regelmatige basis doet. Sommige projecten wel. Maar ook veel projecten niet. En dan moet je het weer oppakken. Maar dan benaderen we het als een project. Elk project is anders. Elk project heeft zijn nuances en is anders. Dus dan bekeken we het als een nieuw project.

Segment 7: Project Regenwateropvang (Baksteenfabriek)

Mark: Heel goed. Ja, ik denk dat dit allemaal constructiewerk is.

Marcel: Ja, constructiewerk. Ook voor water. En er zijn een paar foto's. Dit is degene die ik wil benadrukken. Dit is wat we hebben geïnstalleerd. Die enorme containers die we hebben geïnstalleerd. Bij de baksteen... Wat ik zei. Bij de baksteenfabriek. Dat we al het regenwater hergebruikten. Het proceswater en condenswater. En dit wordt allemaal verzameld in die twee enorme silo's. En dan van daaruit het pompsysteem. Dat we eerder in de presentatie zagen. Dat de productiemachines weer voorziet. Om het water te hergebruiken.

Mark: De tanks?

Marcel: Ja, de tanks. De tanks waren onderdeel van ons contract.

Mark: Lassen jullie die zelf?

Marcel: Nee, we lieten een gespecialiseerd bedrijf komen. En wij hielpen hen. Om die op te zetten. Om die te installeren. Maar onder de verantwoordelijkheid van een extern bedrijf. Die dit elke dag doen. Dus dat was voor ons belangrijk.

Marcel: En hier zie je dat we het aan het opbouwen zijn. In de nieuwe hal. En het interessante is. Dat de klant alle leidingen wilde. En we hadden leidingen met een diameter... Voor het verzamelen van het water van de daken. Ongeveer 500 en 600 mm diameter. En we moesten al het water distribueren. Naar de productiemachines. Ze wilden het water niet hebben... Op de bodem of in de grond. Ze wilden al het water bovenin het gebouw hebben.

Marcel: En we mochten niet... Boren in het hoofdframe... Het basisframe van het gebouw. Dat mocht niet. Dus we definieerden... En we ontwikkelden een speciaal klemsysteem. Zodat we dat konden klemmen. Tussen de ijzeren palen van het gebouw. En dan maken we een constructie. Die al ons leidingwerk zou dragen. Van diameter 600 tot diameter 20 bijvoorbeeld. En dit is ongeveer 500 meter. Van die constructies. Die produceren we zelf hier intern. Om er zeker van te zijn. Dat die leidingen worden geïnstalleerd. Bovenin het gebouw. Dus dat is een heel mooi voorbeeld. Van hoe alle dingen samenkomen. Je hebt de watertechniek. Je hebt de pomptechniek. En je hebt de constructie. En als dat samenvalt. Is dat extreem sterk.

Mark: Het is een interessant project. Ik heb nog nooit gehoord dat iemand zoveel water bovenop verzamelt.

Marcel: Ja. Extreem veel water. Omdat het oppervlak op het dak. Extreem groot is. En als het echt regent. Gaat het snel. En dat hebben we al gehad. Dat de regen hier naar beneden viel. Zo sterk. Dat we een overloop hadden. Op de... Hoe zeg je dat? Ja. Waar al het rioolwater

naartoe gaat. Hoe heet dat in het Engels? Weet je wat ik bedoel?

Mark: Ja. Riool? Ik weet het niet. Ja. Maar laten we zeggen dat de tanks helemaal vol waren. Dus... Zoveel water. Komt er soms uit de lucht. Ook hier in Nederland. In het Zweeds is het 'avlopp'. Oké. Ja.

Marcel: 'Riool'. In het Nederlands. Dus we moeten een overloop hebben. Dat als de tanks vol zijn. Dat het niet de fabriek in loopt. Natuurlijk.

Mark: Ja. Zoals ik de vorige keer al zei. Mijn Nederlands is niet helemaal... Het is geen 5 uit 5 qua vaardigheid. We moeten je voorzien van... Een soort vertaallijst. Met al deze woorden. Van Zweeds naar Engels. Naar Duits naar Nederlands. Dat zou goed zijn. Weet je. Voor de bierdrinkende gezelschappen. Met het woord bier kom je overal. Maar andere woorden. Heb je een lijst nodig.

Marcel: Ja. Rioolwoorden. Die zijn wat ingewikkelder dan bier. Ja. Ook water. Ook vloeistof.

Segment 8: Waterbehandeling & Warmtewisselaars

Marcel: Ja. Dit is een foto voor een waterbehandeling. Wij... Dit is een autowasbedrijf. En wij... Dit is een ontijzering. Waterbehandeling. Dus... Hij heeft zacht water. Om zijn auto's te wassen.

Marcel: We hebben de presentatie twee weken geleden voorbereid. En ik ben een beetje vergeten... Hoeveel onderwerpen... We in de presentatie hebben toegevoegd. Omdat we nu net aankwamen. Rennend. We haasten ons de vergadering in. Ik had de nummers moeten geven. Dan hadden we het geweten. Ja. Ik denk dat we er bijna doorheen zijn.

Marcel: Dit is... Ook een heel mooi voorbeeld. Dit is een... Warmtewisselaar. We verzamelen... Laten we zeggen... Water uit de... Bodem... En dan wisselen we het uit. Omdat het heel erg kritisch is. Dit is voor koeling. De extrusies. Ja. We hebben een extrusiebedrijf. Waar we de hele watersituatie beheren. En het water moet een... Specifieke temperatuur hebben. Per product. Dus het water dat uit... De grond komt. Is vrij koud. Maar het moet... Met de warmtewisselaar. Het moet beheerd worden naar een bepaalde... Laten we zeggen warmte. Graden. Om product te produceren. En... Dit is de container. Die we hebben geleverd. En die we voor hem beheren. En onderhouden. Om zijn... Laten we zeggen koelwater... Op de juiste temperatuur te krijgen.

Mark: Wat voor soort extrusie is dit? Is het plastic extrusie?

Marcel: Ja. Plastic extrusies. Ja. Dus dit geeft... Eigenlijk een overzicht. Dit is ook... Een ontijzerings... Cabine. Dat was een nieuw gebouw. Een erg... Rijke... Man. Die regelmatig in zijn, laten we zeggen, gebouw was. In zijn huis hier. Hierzo. En hij zei: "Ik wil gewoon als ik

thuis kom... Ik wil een mooie tuin. Een groene tuin. Zonder ijzer (roestwater). En ik wil hier ontspannen." Dus we hebben een heel irrigatiesysteem gedaan. En we hebben ook... Dit tuinhuis gemaakt. Waar we installeerden... Je ziet het achterin. We hebben daar geïnstalleerd... Laten we zeggen alle infrastructuur. Van het irrigatiesysteem. Plus de... Ontijzerings... Toepassing. Aan de rechterkant. De blauwe vaten.

Mark: Oké. Dus jullie doen ook wat projecten voor... Consumenten.

Marcel: Ja. Maar dan vermogende consumenten. Die laten we zeggen... Die ook het geld hebben om... Geld uit te geven aan dat soort... Vrij dure... Huizen. Plus de ontijzering. Dus het kost een paar... Een beetje geld. Het kost wat geld. Dus als je... Het goed wilt doen. Kost het wat geld. Ja.

Segment 9: Afsluiting Deel 1 (Tijd voor volgende meeting)

Mark: Even om je te laten weten. Ik heb mijn volgende vergadering over vijf minuten. Kwart over. Maar... Het is prima. We zijn er nu doorheen. Erg interessante presentatie. Heel erg bedankt voor het samenstellen. Zou het mogelijk zijn om... Zou je het kunnen opsturen? Eventueel.

Marcel: Ja natuurlijk. Geen probleem.

Mark: Heel erg bedankt. Ik denk... Ik bedoel hier... De ontmoeting met jou. En deze presentatie krijgen. Geeft ons veel meer duidelijkheid. Over wat Jokuldijk is. En wat jullie doen. Zoals ik de vorige keer al zei. We moeten zeker contact houden. Als je geïnteresseerd bent. Voor ons, het betreden van... Nederland. Als eerste stap. Zouden we iets moeten vinden. In het grotere segment. Maar dan in de toekomst. Denk ik dat dit heel mooi zou passen. In [onze groep]. Daarom ben ik erg gretig. Om deze discussie gaande te houden.

Mark: Ik ben me er alleen erg van bewust. Op dit moment. Dat dit moeilijk te integreren zal zijn. Zoals het is. Aan de kleinere kant. Dit zou worden... Het kleinste bedrijf. Dat we in de groep hebben. Qua omzet. En zoals het is. Best wel wat... Tijd weg van ons hoofdkantoor. De administratieve... Kant daarvan. Zou uitdagender zijn. Daarom... Wat ik volgend jaar echt hoop te bereiken. Is om iets te krijgen. Een vlag in de grond in Nederland. En dan zouden we kunnen beginnen met bouwen. Vanuit daar. En dan ook kijken naar samenwerking met... Ik bedoel groeibedrijven. Zoals jijzelf.

Mark: Je bevindt je nu in een positie. Waar het bedrijf in het kleinere segment zit. Qua omzet. Maar je groei natuurlijk. Je groeit in een tempo. Wat je zou maken tot... Al een groter bedrijf. In een of twee jaar. Zo klinkt het. Dus... Wat ik meestal doe. Met veel bedrijven. Die nog niet helemaal passen. Aan onze financiële criteria. Is dat... Als we een goede dialoog hebben. Ik echt contact met ze wil houden. En de dialoog gaande wil houden. En hier vraag ik gewoon. Of dat ook voor jou interessant is. Of we contact kunnen houden. En deze check-ins kunnen

hebben. Eens in de zoveel tijd. En elkaar op de hoogte kunnen houden. Van de voortgang.

Marcel: Zeker. Ik denk dat het een eerlijke opmerking is. En ja. Toekomst veranderen. Bedrijven veranderen. Dus ja. Ik zou graag contact houden. En elkaar op de hoogte houden. Over ontwikkelingen. En ik zal... Laten we zeggen... Jullie activiteiten volgen. In de markt ook. We hebben onze nummers.

Mark: Ja. Ik wilde je ook vragen. Of je nog andere... Ik bedoel in de omgeving. Of dichtbij. Bedrijven kent waarmee je nauw samenwerkt. En waar je een goede relatie mee hebt. En waarvan je denkt dat ik die misschien moet ontmoeten. En dan zouden we een... Ik weet het niet. Gezamenlijk gesprek kunnen hebben. Om dit soort... Het gaat er echt om dat we vinden... Een solide basis. Die het bedrijf maakt. En de geografische aanwezigheid. Groot genoeg. Zodat we niet hoeven te... Zorgen te maken over. Kleine details. We hoeven er niet echt te zijn. En te assisteren bij. Alles. Vanaf het begin. Ik denk niet dat dat hier het geval is. Jouw operatie en organisatie wordt heel goed gerund. Van wat ik zelf heb gezien. Toen ik daar kwam. Hier is het gewoon. Een kwestie van de financiële. Criteria en ik bedoel. Naar ons bestuur gaan. En zeggen dat we willen betreden. Een nieuwe markt. Met een bedrijf dat is. Kleiner dan de meeste bedrijven.

Segment 10: Deel 2 - Start van Presentatie en Specifieke Projecten

(Opmerking: Dit deel van het gesprek lijkt chronologisch eerder te hebben plaatsgevonden of is een doorstart van het gesprek, waarin Mark vraagt om specifieke projecten te zien.)

Mark: Ik heb nog steeds niets gevonden in Nederland, daar probeer ik iets te vinden, althans ik hoop dat volgend jaar het jaar wordt waarin we beginnen. Ik moest me haasten naar de trein. Dat deed ik, maar het was op het nippertje. En het lukte om het vliegtuig te halen. Maar ik denk dat we klaar waren, je had wat projecten die je met me wilde delen en hoe je met je klanten werkt. Ik denk dat dat heel interessant voor mij zou zijn om gewoon meer over te leren. Zodat we konden zien hoe, nou eigenlijk wat je doet en hoe die projecten worden gedaan, om te zien hoe dat past.

Marcel: Ja, ik denk, zoals je zei, ik denk dat we bij het deel waren dat we je wat projecten willen laten zien. Wat doen we dagelijks? Waar zijn we goed in? Had je een goede indruk van wat we kunnen doen, laten we zeggen in de watertechniek? Dus ik heb een paar gebieden gekozen waar we wat mooie projecten hadden. En ik wil je daar doorheen praten en je dan misschien wat foto's laten zien, om een beter begrip te krijgen. Oké, wat doen we dan? Dus ik heb een kleine PowerPoint-presentatie gemaakt. Hopelijk werkt het als ik je iets laat zien. Ik ga het delen. En dan zul je meteen weten en herkennen dat je hier bent, dat je ziet. Zie je iets Mark?

Mark: Ja, ik zie het. Welkom terug.

Marcel: Oké, dat is dan de juiste dia. Ja, dit is een mooie foto van ons. Je kent het magazijn, je hebt het gezien. En dit zijn enkele van onze speciale, laten we zeggen, mengtechnieken, pompen. En wij zijn, zoals je weet, officieel dealer van IJsselen pomp- en mengtechnieken. Dus dit zijn een paar voorbeelden daarvan.

Mark: Je had wat onderwerpen voorbereid. En ik heb de foto's toegevoegd. Ja, ik weet niet zeker of het daar hetzelfde woord is. Als ik zeg 'grijs water', begrijp je dan wat dat betekent? In het Zweeds heet het 'dagvatten'. Dus het water dat stroomt. Bedoel je dat met grijs water?

Marcel: Nee, grijs water is eigenlijk de regen. De regen die naar beneden valt of smeltend ijs of wat dan ook. Dus dat wordt grijs water genoemd. En je ziet, laten we zeggen, veel plaatsen, bijvoorbeeld scholen, die al het water willen opvangen dat uit de lucht komt en het dan hergebruiken voor het doorspoelen van toiletten enzovoort. Dus dat is een hype op dit moment. Dat je, laten we zeggen, het water hergebruikt dat komt van, als regen valt het naar beneden. Je vangt dat op van de daken enzovoort. En dan heb je het in grote buffertanks. En gebruik het dan voornamelijk voor het doorspoelen van toiletten enzovoort.

Segment 11: Scholenproject (Grijs Water - Vervolg)

Mark: En dit voorbeeld dat je hebt voorbereid, even kijken. Dit zijn de foto's die je hebt toegevoegd. Dit was jouw voorbeeld. Ik weet niet meer welk project het was.

Marcel: Ja, dit is een school, Trevianum heet het. We hebben daar een paar enorme buffertanks geïnstalleerd om al het regenwater op te vangen. En dan een installatie maken, laten we zeggen, om dat terug in de school te brengen en de toiletten door te spoelen. En dit is compleet nieuw. Dat hadden ze niet. Het zat op het lokale netwerk, het water. En dit is eigenlijk een parallel systeem dat eerst het grijswatersysteem gebruikt. Als het leeg is, gaan ze het lokale watersysteem gebruiken. En natuurlijk is het lokale watersysteem veel duurder dan het grijswatersysteem. Maar je kunt niet...

Mark: Dit is geïnstalleerd op een van de locaties van jullie klanten.

Marcel: Ja, ja, ja. Dit is in Sittard, ik denk ongeveer 40 kilometer hier vandaan, 30 kilometer hier vandaan. We hebben dit hele systeem geïnstalleerd. En we moeten oppassen dat je het grijswatersysteem niet mengt met het lokale watersysteem, want dat zou een groot probleem kunnen zijn. Het is niet toegestaan. Dus je zorgt ervoor dat die twee processen, die twee, laten we zeggen, infrastructuren volledig van elkaar gescheiden zijn. Ja.

Mark: En dit soort projecten, hoeveel van jullie jaaromzet zou je zeggen dat dit soort projecten zijn?

Marcel: Oh, dat is moeilijk te zeggen, maar ik kan een ruwe schatting maken. Ik denk deze in percentage, 5%, 6%. Ja.

Mark: Ik denk dat het interessante is, vooral bij scholen in Nederland, ze worden niet echt bestuurd door de overheid. De meeste scholen moeten handelen alsof ze een soort privébedrijven zijn. En dat betekent dat ze de ervaring missen om deze dingen te doen. Dus ik denk dat er nog veel meer scholen zijn die echt water zouden willen hergebruiken zoals ze hier doen. Dus ik denk dat dit voor ons het eerste voorbeeld is waarmee we naar veel andere scholen kunnen gaan om ze te laten zien hoe het werkt en ze ook aan te bieden dat we het volledig als project maken, want de schooldirecteuren moeten hun kennis hebben over lesgeven en niet over een gebouw. Dus ik denk dat dit, ja. En ze missen die kennis. En de overheid geeft alleen geld en zegt: oké, doe er het juiste mee. Maar ik denk dat als we naar andere scholen gaan en ons project laten zien, er een markt is.

Marcel: Ja, dit is natuurlijk een heel mooi referentieproject als eerste. En laten we zeggen dat het al een bewezen succes is. Dus dat helpt bij het verkopen van, laten we zeggen, meer van deze installaties aan andere scholen.

Mark: Dus dit specifieke geval hier, dit is een school waarin jullie dit systeem hebben geïnstalleerd?

Marcel: Ja, ik denk nu driekwart jaar geleden dat we dit hebben geïnstalleerd, ja. En deze schoolgebouwen, het zijn allemaal een soort grote dozen met een plat dak waar je veel water uit de lucht kunt opvangen als je het juiste systeem erbij hebt. En je kunt het mengen met de normale watervoorziening. De meeste scholen hebben al hun zonnesystemen, maar dit is een beetje nieuw. Ja, en in de buffer, in de grond, hebben we twee pompen die werken op een cascadesysteem. Dus als de ene pomp uitvalt, neemt de andere het over.

Mark: Dus, oké, als ik het systeem begrijp, dus je krijgt de initiatie van de klant, de school in dit geval, je verwerft de buffertank, het leidingwerk, de pompen, je gaat naar de locatie, je ingenieurs, je meet het op, je engineer het systeem en dan installeer je het.

Marcel: Ja, en het hele veiligheidssysteem, en het hele veiligheidssysteem. Dus als een pomp geen water meer heeft, stopt hij, hij wordt niet warmer. Dus de hele veiligheid daaromheen wordt ook door ons gedaan.

Mark: En je kunt contracten toepassen? We hebben dat al geregeld. Dus normaal gesproken als we dit soort dingen installeren, regelen we een contract met een klant voor service en onderhoud, minstens één of twee keer per jaar. Is dat nodig? Ik bedoel, je gaat de pomp in, enz.

Marcel: Ja, het is mogelijk, en dan heb je een situatie waarin we moeten langskomen, laten we zeggen, het kan niet wachten op normaal onderhoud. Maar als er geen probleem is, en we hebben nog geen problemen gehad, dan hebben we eens per jaar onderhoud. Dus het hele systeem controleren en kijken of de pompen nog schoon zijn en werken. En er zit veel, laten

we zeggen, veiligheid in de kast die je op de linkerfoto ziet. Je ziet de besturingskast, of hoe je dat noemt, de elektriciteitskast daar. Er zit veel veiligheid in. En als een pomp niet werkt, geeft hij een kleur. Als hij niet werkt, of hij werkt wel maar niet goed genoeg, geeft hij een andere kleur. Dus er is veel veiligheid geïntegreerd. Zodat iedereen het kan zien en horen. Er is ook een geluid aan de buitenkant dat je triggert: hé, er is een probleem in dat gebied, dus we moeten dubbelchecken wat er aan de hand is. En de volgende stap waar we aan werken, maar die we nog niet hebben geïntegreerd, is om een verbinding te maken met een beheerscherm hier op locatie. Dus dat betekent dat als er een probleem is met de pomp of wat dan ook, maar vooral in kritieke situaties, we het hier op ons scherm zien en we direct actie kunnen ondernemen. Maar dat is een stap verder en daar werken we momenteel aan.

Segment 12: Kassen (Vervolg)

Mark: Dus dat was maar één voorbeeld van een mooi voorbeeld. En dit gaat over kassen?

Marcel: Kassen, we spraken over de kassen, en dat is voor allerlei soorten groenten. Wij doen de watertechniek, watertechniek van in de grond, van op de grond en van bovenaf. Dus we hebben drie technieken geïnstalleerd, en in dit soort kassen doen we de drie technieken in één. Dus met een besturings-, laten we zeggen, applicatie kun je zeggen: oké, ik wil water geven in de grond, dus bij de wortels, of op de grond, of van bovenaf. Hangt af van wat voor soort groenten je in die kassen hebt. En ook hier weer, een volledig oplossingsproduct.

Mark: Ik neem aan dat jullie de kas niet bouwen? Nee, nee, nee, nee, nee. Jullie installeren dat? Ja, ja, de klant heeft de kas geïnstalleerd en wij deden al het andere, van zorgen dat er een waterpunt is, en vanaf dat waterpunt hebben we een hele installatie. Misschien is het een van de andere foto's? Nee. Nee, nee, nee. Een hele installatie binnen met een filtersysteem. Dit is water uit de rivier dat ze gebruiken, en de rivier heeft van zichzelf een druk van 10 bar. Dus we verlagen de druk van 10 bar naar ongeveer 7 bar, en dan heb je intern een verdeelpunt van water, en alle andere zijn 3 tot 5 bar die naar de kassen buiten gaan, en de hele infrastructuur hebben we gedaan, plus de aansluitdelen in de kassen die je ook op de foto ziet. Dus ook een full service provider van nul tot iets dat werkt, en je kunt het, laten we zeggen, bedienen vanaf je app op je telefoon.

Mark: Misschien een heel domme vraag, maar je zei dat je de druk verlaagde van 10 naar 7 of 5 in het systeem. Waarom is dat nodig?

Marcel: Omdat ze de binnenruimte van het nieuwe gebouw wilden schoonmaken, dus ze hebben minstens 7 bar nodig om het schoon te maken, anders heb je die druk niet om dingen schoon te maken. Dus we hebben nodig... 10 is te veel, was te veel, want het geeft je 10. Het hele hoofdsysteem geeft je 10 tot 11 bar, en je moet dat verlagen naar 7 voor de reinigingsdoeleinden. Maar de sproeiers in de kassen zijn voor 3, maximaal 3, 3,5 bar. Het zou 5 bar kunnen hebben, maar is voornamelijk voor 3,5 bar. Dus we verlagen eerst voor de

reinigingsoperatie, van 11 naar 7 voor reiniging, en dan van de 7 bar verlagen we verder naar 3 tot 5 bar per kas. Omdat de sproeiers en de isolatie in de kas maximaal 3, 3,5 kunnen gebruiken, met pieken 5, maar laten we zeggen 3, 3,5 bar.

Mark: Ik begrijp dat er variaties in jaren zijn, maar met hetzelfde antwoord als in de laatste vraag, installaties voor de scholen als jullie omzet, zou je zeggen dat deze kasprojecten dat zijn?

Marcel: Ja, het is interessant dat je dat vraagt, want op dit moment zou ik zeggen ongeveer hetzelfde, maar we staan op dit moment voor een aantal enorme projecten, en enorme projecten zijn ongeveer 300k in euro's voor Anthuriums. Anthuriums is een bloem die een zeer hoge luchtvochtigheid nodig heeft, en wij zijn met ons systeem, het 70 of N of het 150 bar systeem, het FOX-systeem, wij verhogen die luchtvochtigheid. Het mag niet druppelen, het mag alleen de luchtvochtigheid hoger krijgen, dus het is absoluut 'not done' dat er gedruppeld wordt op de bloemen. Dus dit is ook een kas met Anthuriums en orchideeën, ik denk dat je weet wat ik bedoel, orchideeën? Orchideeën, ja.

Mark: Ja, ja, ja, en dat is hetzelfde, en dat is ook een ander project van ongeveer 350k, en we hadden daar afgelopen donderdag besprekingen, het is nu, oh, was het gisteren? Nee, nee, nee. Woensdag. Woensdag hadden we daar besprekingen, en het ziet er heel goed uit voor ons. Dus het is puur voor luchtvochtigheid in de kassen, en als we dan een van die twee of beide boeken, ja, dan zal het percentage daarvan serieus toenemen.

Mark: Een behoorlijk grote stijging ook voor jou, als je ongeveer, wat was het, 2 miljoen aan jaaromzet maakte.

Marcel: Ja, ja, ja, als we, laten we zeggen, als deze twee projecten eindigen met een positieve situatie, dus als we over een paar weken horen dat we dit project hebben gewonnen, ja, dan zal het onze omzet gemakkelijk verdubbelen. We zullen onmiddellijk beginnen met aannemen.

Mark: Ja, ja, ja. Maar dit zijn misschien meer pilotprojecten, en nu we ze gedaan hebben, hadden we niet de tijd om te onderzoeken wat voor soortgelijke projecten we kunnen doen, omdat ze anders zijn. Ja, en dit ontwikkelde zich eigenlijk vanuit onze ervaring in het vernevelen en het afkoelen van kippenboerderijen en varkenshouderijen. Wanneer ze, laten we zeggen, wanneer het warm is en ze hebben ongeveer, buiten is het ongeveer 30 of zelfs meer graden, is de stressfactor voor die kippen of varkens een ernstige stressfactor. Dus ze kunnen onmiddellijk neervallen en dood zijn, en dat is het dan. Dus het is heel, heel, heel cruciaal dat de temperatuur in die boerderijen niet boven de 28, 29 graden komt. En we hebben veel ervaring in die boerderijen waar we de temperatuur ongeveer 7 tot 8 graden verlagen met ons vernevelingssysteem. En dit is eigenlijk een ontwikkeling vanuit onze ervaring in het vernevelingssysteem.

Segment 13: Innovatie (Vervolg)

Mark: Innovatie. Dat is geweldig om te horen. Ik bedoel, dat soort ontwikkeling, nieuwe kansen identificeren vanuit iets anders. Ja. Ik bedoel, in feite de toegankelijke markt verdubbelen of verdrievoudigen. Ja, ja. Door gewoon te beseffen dat je hetzelfde systeem voor andere dingen kunt gebruiken.

Marcel: Ja, en laten we zeggen dat het krachtigste hier is dat we niet alleen de sproeiers en de leidingen leveren, maar dat we het in feite installeren en vanaf nul maken. We installeren het en we maken het werkend. Dus dat is, denk ik, heel, heel positief dat je alles in één hand hebt. Het is niet alleen het systeem. Je moet het systeem monteren. Je hebt daar speciale montageapparatuur voor nodig. Dat is allemaal onze ervaring. Dus eigenlijk betaalt de klant ons en dan maken wij alles klaar en zorgen dat het werkt. Dus het is een one-stop-shop, min of meer.

Mark: Ja. Mooi. Ja.

Marcel: En we hebben ook veel metaal nodig, tapeinden, om veel dingen te installeren. En dat kunnen we hier natuurlijk allemaal intern in onze eigen werkplaats doen. Voorbereid. Ja. Genoeg ruimte om te groeien. Ja. In de markt en hier. En hier ook. Fysiek in de werkplaats ook. Ja. Oké. Ja.

Marcel: Volgende. Dit was de pompconstructie. Ik had een paar van deze twee foto's. Ja. Dit is min of meer een voorbeeld van niet alleen de pompen leveren, maar ook de installatie. Je ziet al het roestvrij staal. Het basisframe van de pomp hebben we zelf gemaakt. En alles hebben we aan elkaar gelast. Dus dit is een complete installatie die bedoeld is voor een steen-, laten we zeggen, een steenfabriek. Die stenen maakt in groot. En ik weet het niet zeker, maar ik denk dat ik je daar al iets over verteld heb. Dat we ook hier al het regenwater, het proceswater en het condenswater verzamelen. Hydratatie water. Condenswater. Ja. Condenswater. En dan vangen we dat op in twee enorme silo's met het pompsysteem. En met die pompsystemen, wat je hier op de foto ziet, brengen we het allemaal weer naar de productiehal. Dus we hergebruiken het in de productiehal. Heel goed. Een duurzaam systeem.

Marcel: Ja. Dus het is... Oh, dat is denk ik ongeveer 15 tot 20 procent, zou ik zeggen. Dit was een grote. Maar dit is ook projectgerelateerd. Dus dat betekent dat als je... Omdat we zo breed zijn in watertechniek, als je zo'n project niet hebt in een jaar, is het minder. Maar als we die projecten hebben, is het ongeveer 20 procent, 15 procent van ons bedrijf. Ja.

Marcel: Dit is meer kern van ons aanbod. Natuurlijk hebben we veel projectgerelateerde zaken. Maar dan ook veel gewoon producten leveren, assembleren, oplossingen op maat voor de plannen van de klant. Waar we een soort van de pomp-skids doen, de tekeningen, de daadwerkelijke producten, assemblage, installatie en de service die daarmee verband houdt.

Dus dit deel van het bedrijf is, zou ik zeggen, meestal gerelateerd aan wat we vandaag doen. Oké. Om het een toegevoegde waarde te geven aan de pomp zelf. Ja. Oké. Oké.

Marcel: Dan hebben we deze. Ja, dit is ook een beetje gerelateerd aan wat ik zei dat we van het water hebben. Wat ik denk vijf minuten [geleden] vertelde dat we van de rivier hebben. We verzamelen water en dat wordt in een netwerk gepompt. En dit netwerk geeft 11 bar. Dat is wat ik je eerder vertelde dat de klant we moeten reduceren van 11 naar 7 naar 3. Als je ernaar kijkt, is het moeilijk te zien. Doe nu de andere foto. De blauwe lijnen, dat is het netwerk. Dus we verzamelen het netwerk van de Maas in dit geval. Nee. Van de Maas en dan geduwd in de infrastructuur, de blauwe lijnen. En het heet het irrigatiewater. Dus allerlei bedrijven, boeren enzovoort. Er is geen drinkwater, maar het is irrigatiewater. Er zijn ongeveer 500 punten, irrigatiepunten dat je het water nu verzamelt. En de volgende foto. En dit zijn de enorme pompen die het water van de rivier in de infrastructuur duwen. En wat we nu doen, momenteel in onderhandeling, ze hebben een pijp met mechanische watermeters erop. Dus als een boer of een bedrijf water nodig heeft, zetten ze een pijp op de connector. En dan de watermeter, als hij het water gebruikt, begint de watermeter te lopen. En hij wil dat doen. We zijn nu bezig met een oefening. Hij wil elektromagnetische meters of ultrasone meters in plaats van mechanische. En hij wil dat wij het beheer houden, laten we zeggen, van het gebruik van het water. Dus al het water dat is gebruikt, een simkaart stuurt het naar ons, naar een systeem. En het systeem laat precies zien welke klanten, waar de situatie is, hoeveel water hij verzamelt. Dus dat is een beheersysteem van de hele infrastructuur om het gebruik van het water van de individuele bedrijven te beheren. En er zijn er ongeveer 550.

Mark: En dit is ook best een groot deel van jullie activiteiten. Dus nogmaals, van de totale omzet van het bedrijf jaarlijks, is dit waarschijnlijk ook 20.

Marcel: Ja, ja, ja, ja, ja. Op dit moment is het iets minder. Maar als we, laten we zeggen, elkaar vinden in het beheer van dat gebruik met watermeters, zullen we zeker een groter deel zijn, want dan hebben we ongeveer 250 tot 500 ultrasone watermeters nodig. En het is niet alleen een levering van 500 watermeters. Het is ook de installatie, de afdekdelen met roestvrij staal, dat ze niet beschadigd zijn enzovoort. Dus dat is ook waarde toevoegen aan het product als watermeter.

Mark: Als het gaat om pompstations, zijn het eigenlijk de watermeters die je verkoopt. En dan het pompstation met de pompen en alles erin. En iemand anders levert dat.

Marcel: Ja, ja. Het was al, denk ik, ongeveer 50 jaar geleden geïnstalleerd. Het werkt nog steeds. Dus dat is niet ons deel. Wij doen het deel voor het netwerk van de 500, laten we zeggen, klanten. We doen verschillende klanten en het groeit nu. We doen de infrastructuur op locatie bij de klant. Zoals ik je vertelde, bijvoorbeeld de kas die we je eerder lieten zien, dat was een nieuw gebouw, een nieuwe klant. En we doen de hele infrastructuur. Maar het water komt van deze installaties. En dan hebben we omgekeerde osmose. Dat doen we ook. We

hebben deze hele installatie geïnstalleerd bij een glasfabrikant. En ze maken ook spiegels als bijproduct. En voor die spiegels hebben ze speciaal beheerd water nodig om de voorbereiding van het glas te doen. En dat is volledig dagelijks water om de voorbereiding, de productie van dat deel van het glas te doen.

Segment 14: Strategische Samenwerking & Slot

Mark: Ik krijg het gevoel dat, ik bedoel, nadat je het als eigenaar hebt overgenomen, het behoorlijk ondernemend is in de zin dat je deze nieuwe oplossingen bent gaan bieden op basis van de behoeften van de klant. Of zijn dit soort specialisaties die jullie in het bedrijf hadden en kennis in het bedrijf, hoe je deze dingen doet, een soort complete oplossing die we dit kunnen aanbieden? ...die we vandaag hebben, dat is de uitdaging op dit moment.

Marcel: Zou het helpen als we een beetje fantaseren, een beetje verder, wat het over vijf jaar zou kunnen zijn? Als een toekomst, met een bepaalde investering, ja? Met het potentieel van de verschillende projecten en markten die we vandaag hebben genoemd, dan zouden we ook een soort... Waar ik aan denk, en ik ken de markt, denk ik, vrij goed. Misschien zijn er wat spelers die interessant voor jullie kunnen zijn. Maar dan, wat ik dan nodig heb is een beter begrip van wat voor soort bedrijven jullie zoeken. Is het alleen voor pompen? Is het alleen voor dit? Is het alleen voor dat? Is het een combinatie? Dus eigenlijk denk ik dat ik misschien van enige hulp kan zijn. Maar dan heb ik nodig, iets meer in detail, wat jullie precies zoeken in Nederland of de Benelux of wat dan ook. Dus...

Mark: Misschien kunnen we daarover een vervolgesprek plannen. Ik moet helaas naar de volgende vergadering hier. Maar via e-mail loop ik graag met je door wat voor soort kernfocus we hebben op de financiële criteria.

Marcel: Met de meerderheid van de bedrijven heb ik een relatie. Ik ken de eigenaar, ik ken de mensen. Dus als ik precies weet welke richting je zoekt, dan heb ik dat meer in detail. Het is makkelijker voor mij om te zeggen, oh, dit zou interessant kunnen zijn. Oh, dat zou interessant kunnen zijn.

Mark: Dit soort dingen krijgen is iets wat we missen. We hebben natuurlijk Cornerstone, een contactpersoon waar we mee samenwerken. En dan ontmoeten we wat bedrijven en leren we elke keer meer. Maar we missen nog steeds het soort persoonlijke connecties in de industrie. En dat is natuurlijk iets wat ik in 2026 wil laten groeien en ervoor zorgen dat we ons eerst vestigen in Nederland en dan blijven groeien in Nederland samen met toonaangevende ondernemers zoals jijzelf en jouw bedrijf. Oké. Want Cornerstone, denk ik, en corrigeer me als ik het mis heb, komt niet uit dat gebied van de watertechniek, toch?

Marcel: Nee. Ze zijn meer van de bouwkant. Bouw, ja.

Mark: Ja. Ik begreep het al. Oké. Oké. Oké. Ik wil je niet langer ophouden want je andere

gesprek wacht. Ik zou graag in dit gesprek blijven, maar helaas moet ik naar de volgende afspraak. Maar bedankt.

Marcel: Ja, Mark, het was erg prettig. Bedankt voor je tijd. Bedankt dat ik mijn presentatie kon afmaken.

Mark: Natuurlijk. Zoals altijd. Dus we kunnen beginnen. Ja, geweldig. Ja. We houden contact. We gaan door. Ja. We houden contact. Bedankt. Is goed. Doei doei.

Marcel: Doei doei, Mark. Prettig weekend.

Mark: Jij ook. Doei doei. Oké. Oké.