



SEMIOTICLABS

**Semiotic
ontkettet
een industriële
revolutie.**

SEMIOTIC LABS

Bouw mee aan een scale-up die de industriële wereld gaat veranderen.

Wereldwijd zijn er meer dan 300 miljoen elektromotoren. Deze motoren vormen het hart van de wereldwijde industriële economie. 7% per jaar van deze motoren faalt ieder jaar. Dit falen leidt niet alleen tot forse financiële verliezen, maar ook tot energieverpilling en milieuvervuiling. Falende motoren zorgen voor stilvallende productieprocessen en infrastructuur met grote gevolgschade. Denk bijvoorbeeld aan stilgevallen productielijnen van bederfbare voedingsmiddelen, stilstaande bagagebanden op een vliegveld, openstaande bruggen midden in een grote stad of lekkende pompinstallaties bij een chemische fabriek.

Daarom kiezen veel bedrijven ervoor kapotte elektromotoren niet te repareren maar te vervangen. Anderen doen preventief onderhoud omdat een falende motor lange tijd tot 30% meer energie verbruikt. Hiermee kan maar tot 60% van de downtime voorkomen worden en veel van het uitgevoerde onderhoud is overbodig. Kortom: de verspilling is enorm.

Wereldwijd zal Semiotic Labs veel geld én energie besparen.

In 4 jaar tijd heeft Semiotic Labs met behulp van artificial intelligence (AI) unieke technologie ontwikkeld én beproefd waarmee weken tot maanden van tevoren kan worden voorspeld wanneer een elektromotor kapot gaat.

Semiotic Labs registreert het energiegebruik van de motoren op afstand, analyseert de data in real time en voorkomt met gericht onderhoud meer dan 95% van de schadegevallen.

De ondernemers.

Gerben Gooijers

CTO
SEMIOTIC LABS

tevens de uitvinder van het
nieuwe paradigma voor
conditiemonitoring.

Simon Jagers

LARGE CLIENT SALES
SEMIOTIC LABS

geboren ondernemer
en initiator van
Semiotic Labs

Jasper Hoogeweegen

CEO
SEMIOTIC LABS

voormalig CCO en Chief
Strategy Officer bij
Coolblue.

Simon Jagers: “Agile ondernemen in een traditionele sector”

**Onze aanpak is vanaf het begin datagedreven en agile geweest.
Dat maakt ons uniek in deze sector.**

Het begon met een eenvoudig idee: als we algoritmes toepassen op de steeds groter wordende hoeveelheid machinedata, dan kunnen we machinestoringen opsporen zodat onze klanten ongeplande stilstand kunnen voorkomen.

We hadden het mis. Machines genereren wel steeds meer data, maar die data is niet per se waardevol voor conditiemonitoring. Daarom bouwden we ons eigen sensorsysteem. Uit online research bleek dat de beste methode daarvoor trillingsanalyse is.

We hadden het mis... alweer. In de praktijk bleken trillingssensoren kwetsbaar, onpraktisch en vooral: niet schaalbaar. En toen kwam Gerben op het geniale idee om niet trillingen te meten, maar elektrische signalen. Dat was onze doorbraak.

De kracht van onze onderneming is dat we agile principes toepassen op een domein waar verder niemand dat doet. Zo wordt onze voorsprong op de rest van de markt steeds groter.

CV

2015 - HEDEN Large Client Sales , Semiotic Labs

2014 - 2015 Managing Director, Cloud Management Professionals

2012 - 2014 Account Executive Service Providers, EMC

2010 - 2012 Founder, Lexpertext

2009 - 2011 Sales Healthcare & Life Sciences, Oracle

2005 - 2008 Account Manager, Dell

Gerben Gooijers: “Een ECG voor elektromotoren”

Elektromotoren vormen het kloppende hart van iedere industriële installatie - van windmolenparken tot fabrieken en vliegvelden. Wij leveren eigenlijk een elektrocardiogram (ECG) voor de industriële sector.

Onze artificial intelligence kan weken tot maanden van tevoren voorspellen wanneer een elektromotor het begeeft.

Hoe? Door op afstand de gebruikte energie van elektromotoren te monitoren en de veranderende patronen hierin te herkennen.

Dankzij gericht onderhoud kan Semiotic Labs op dit moment 95% van de schade aan elektromotoren voorkomen en vele kilowatturen aan energie besparen.

En het systeem wordt met de dag slimmer.

CV

2016 - HEDEN Founder, Semiotic Labs
2008 - 2015 Partner, Optiver
2009 - 2015 CIO, Optiver
2009 - 2010 Head of IT, Optiver
2004 - 2009 Trader, Optiver
2002 - 2003 Portfolio Manager, ABN AMRO

Jasper Hoogeweegen: “De potentie van deze scale-up is extreem groot”

Het was een geweldige ervaring om mee te werken aan de groei van Coolblue van de afgelopen 10 jaar. Ik zie nu bij Semiotic Labs weer kansen om extreme groei te realiseren, ook op internationale schaal. Dat het product werkt, is inmiddels bewezen. Nu is het moment om op te schalen.

De oplossing die wij bieden, sluit naadloos aan bij de behoefte van ontzettend veel grote industriële spelers - ruim 30% van het wereldwijde elektriciteitsverbruik is door elektromotoren.

Semiotic Labs is de pionier van deze technologie en loopt ver voor op de concurrentie. Niet verwonderlijk dus dat bedrijven over de hele wereld ons actief opzoeken om met ons te werken. Op het moment van publicatie hebben we proefopstellingen bij 30 multinationals en wordt het product grootschalig geïmplementeerd bij vier van hen. Maar dat is pas het begin. De schaalvergroting die we de komende jaren kunnen doormaken is extreem. Een prachtig avontuur om onderdeel van uit te maken. We kunnen zowel een enorme bijdrage geven aan het verbeteren van de winstgevendheid van onze klanten alsmede het verlagen van hun energievervalsing.

Om onze voorloperspositie te behouden moeten we die groei slim aanpakken. De ontwikkeling van een schaalbaar commercieel proces staat hoog op mijn agenda.

CV

2020 - VERDER Chief Executive Officer, Semiotic Labs

2018 - 2019 Chief Strategy Officer, Coolblue

2013 - 2018 Chief Commercial Officer, Coolblue

2010 - 2013 Chief Financial Officer, Coolblue

2006 - 2010 Case Team Leader, Bain & Company

2005 - 2006 Convenience Retail Project Manager, Shell

2003 - 2005 Financial Analyst Shell Retail

vacature

Head of Customer Success Management

SEMIOTICLABS

Om de ambitieuze groeiambities waar te maken, investeert Semiotic Labs in de ontwikkeling van een bijzonder schaalbaar en efficiënt commercieel proces. Een bijzondere plek is daarbij ingeruimd voor het behouden en verder uitbouwen van bestaande klanten. Om dat deel van het proces in te richten, trekt Semiotic Labs een Head of Customer Success Management aan.

vacature

Head of Customer Success Management

Head of Customer Success Management is een strategische én pragmatische rol met grote impact. Hoe? Door de klantreis te professionaliseren, processen schaalbaar in te richten, commerciële competenties in het Maintenance Consulting team te verankeren en terugkoppeling naar de Product Roadmap te borgen.

Strategie ontwikkelen voor Customer Success

De Head of Customer Success Management is verantwoordelijk voor de klantreis vanaf het moment dat klanten voor het eerst met Semiotic Labs werken. Hij/zij identificeert op welke signalen gestuurd moet worden om churn te verlagen en upsell te verhogen, zorgt voor gestandaardiseerde processen als follow-up voor deze signalen, en borgt de terugkoppeling van praktijkervaringen naar de Product Roadmap.

Aansturing Maintenance Consulting team

Omdat het product van Semiotic Labs buitengewoon innovatief is, gaat de inbedding in de organisatie bij klanten niet altijd vanzelf. Daarom helpt het Maintenance Consulting team klanten



**“Je bent de spin die
het web tussen de klant,
de Maintenance Consultants,
Sales én het Product-
team weeft.”**

Gerben Gooijers, CTO

sneller en beter in te spelen op de inzichten die de producten van Semiotic Labs genereren. Op dit moment biedt dit team (2 fte) klanten vooral technisch advies. Hier liggen ook veel commerciële kansen, bijvoorbeeld om klanttevredenheid te peilen en klantcentrische productinnovaties te ontwikkelen. De Head of Customer Success Management zorgt dat deze kansen benut worden en neemt de lead in de ontwikkeling, uitbreiding en het performance management van het Maintenance Consulting team.

De ideale kandidaat.

Minimaal 3 jaar werkervaring

In een klantgerichte rol, bijvoorbeeld als strategie-consultant

Sterk ontwikkelde analytische vaardigheden



SEMIOTICLABS

Solliciteer nu.

Contactpersoon: **Imke Peters** | imke@topofminds.com | 020 7600 777

