



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  
**Pricing & Propositie  
Manager**

**SEMIOTIC**LABS

Semiotic Labs staat aan de vooravond van een flinke schaalvergroting. Veel verschillende partijen in de keten, onder andere OEMs, serviceproviders, integrators, lokale overheden en multinationals, maken gebruik of willen gebruik maken van de diensten van Semiotic Labs. De onderlinge verschillen en behoeften zijn groot. Dit vraagt om de ontwikkeling van scherpe klantproposities en een geavanceerd pricing framework. Daarom zoekt Semiotic Labs een Pricing & Propositie Manager.

**vacature**

# Pricing & Propositie Manager

**Pricing & Propositie Manager binnen Semiotic Labs is een hele interessante landing spot voor strategie consultants. De pricing & propositie manager is verantwoordelijk voor een aantal strategische vraagstukken met enorme impact onder de streep voor Semiotic Labs.**

De diensten van Semiotic Labs worden afgenomen door sterk uiteenlopende eindgebruikers, van multinationals tot kleine lokale spelers. Ook zijn er verschillende potentiële partners in de keten zoals fabrikanten van elektromotoren, installateurs, servicepartijen en integrators die graag met Semiotic Labs willen samenwerken. Om schaalbare groei binnen relevante klant en partnersegmenten te realiseren zijn duidelijke service en prijsproposities nodig. De Pricing & Propositie Manager is in de lead om deze proposities te ontwerpen en te blijven doorontwikkelen.

De juiste prijs voor de diensten van Semiotic Labs is afhankelijk van verschillende factoren, waaronder onder andere de kosten van downtime voor de klant, de cost-to-serve voor Semiotic Labs en de prijzen van competitieve diensten. De Pricing & Propositie Manager brengt deze factoren in kaart en ontwikkelt een model om voor





**Jasper Hoogeweegen, CEO bij Semiotic Labs**

**“Semiotic Labs biedt strategie consultants kans een rol te pakken direct in de business met grote strategische impact bij een veelbelovende scale-up”**

Iedere klant de juiste prijsstelling te kunnen berekenen. Voor de grotere accounts zal de Pricing & Propositie Manager door het salesteam nauw betrokken worden bij het onderhandelingstraject.

De Pricing & Propositie Manager onderzoekt de kosten van downtime in verschillende sectoren, overweegt de toegevoegde waarde van de Semiotic Labs service in relatie tot de downtime kosten én tot alternatieve oplossingen - als basis voor de ontwikkeling van verschillende proposities.

Doelstelling daarbij is om tot een optimale balans te komen van waarde voor de klant en voor Semiotic Labs. Downtime bij de klant leidt tot flinke financiële verliezen, energieverspilling en milieuvervuiling. De gevolgen van bijvoorbeeld een stilstaande bagageband bij een luchthaven zijn anders dan bij een stilgevallen productielijn in de voedingsmiddelenindustrie.

## De ideale kandidaat.

Minimaal 4 jaar werkervaring

Strategie-consulting achtergrond

Flexibele werkhouding

Affiniteit met de dynamiek van een scale-up

Interesse in de technische industrie



SEMIOTICLABS

# Solliciteer nu.

Contactpersoon: **Imke Peters** | [imke@topofminds.com](mailto:imke@topofminds.com) | 020 7600 777

