



Jongia Mixing Technology

Tom Pruymboom, Commercieel Directeur

April 2021

Via deze introductiebrief willen ons lid Jongia Mixing Technology voorstellen aan de andere leden en aan ons internationale netwerk. Dit doen we aan de hand van een aantal vragen.

De elevator-pitch van hetbedrijf Jongia Mixing Technology:

Jongia is vooraanstaand producent van hoogwaardige industriële mixers voor tal van sectoren. Jongia mixers tref je aan in de productie van voedingsmiddelen, zuivel, dranken, (petro)chemie, in de bio-economie en persoonlijke verzorging. Wereldwijd, want zo'n 60 procent van de mixers uit Leeuwarden gaat de wereld over.

Welke internationale ervaring(en) kun je delen met de leden van de Frieze Exportclub.

Via multinationals die actief zijn in de voedingsmiddelen industrie levert Jongia haar producten wereldwijd. Bijvoorbeeld bij het indampen van melk of bij de productie van Magnum ijsjes, maar ook de gistbereiding van 's lands grootste bierbrouwer of de aanmaak van zetmeel uit aardappelen of mais. Lijmfabrikanten in de VS, Zuivelfabrieken in Engeland en Biogasininstallaties in Scandinavië. Maar ook levert Jongia haar expertise en producten aan producenten van afbreekbare kunststoffen die vanuit West Europa hun fabrieken over de gehele wereld uitbreiden. West Europa is weliswaar het voornaamste afzetgebied, maar met een eigen vestiging in China heeft Jongia ook ruime ervaring op de Aziatische markt.

Wat wil je weten van de leden van de Frieze Exportclub, naar welke kennis en ervaring ben je op zoek.

Het netwerk van de Frieze exportclub kan Jongia verder helpen met lokale contacten en kennis van de markt en bijbehorende projecten. Ook het delen van kennis over de marktontwikkelingen van bepaalde landen zouden we met elkaar kunnen delen. Het is een kwestie van geven en ontvangen.

Voor welke uitdaging staat je bedrijf in de komende jaren.

Jongia kent vele trouwe klanten die ook een strek persoonlijk karakter hebben. Dat is mooi, maar laten we vooral niet achterover gaan leunen, want tegelijkertijd weten we ook dat in de komende jaren deze netwerken ontoereikend zullen zijn. Jongia moet op zoek naar de "onbekende klant"; Waar zit die? Hoe bereiken we die? Als je ziet hoe we tegenwoordig te werk gaan met digitale ontmoetingen en minder fysieke bezoeken, dan is de uitdaging om de klanten van de toekomst te vinden best groot.

Nog een klassieker: Wat is de "Why" van jullie activiteiten. Waarom doen jullie wat jullie doen!

Jongia levert een product wat is opgebouwd uit metalen delen. Dus eigenlijk is het een mechaniek dat een mixerfunctie heeft. Omdat Jongia dat mechaniek produceert, vallen we vaak onder de noemer "metaalbewerking". De realiteit is echter anders. Jongia is een kennisdrager die de proceskennis van de voedingsmiddelen, de chemie en de duurzame energie-industrie zeer goed beheerst en deze vertaald naar een mechaniek, een roerwerk dus. Waarom (Why) kiezen klanten voor Jongia? Vanwege de proceskennis dus!

Dan willen we ook nog graag iets van de persoon achter de ondernemer weten, wat wil je delen met ons? Oorspronkelijk kom ik onder de rook van Rotterdam vandaan en heb daar naast mijn familie nog vele contacten. Ik woon met ons gezin al vrij lang in Noord-Holland. Ondertussen werk ik al sinds 2010 in en rondom Friesland en kan niet anders zeggen dan dat het samenwerken met friezen een hele prettige samenwerking is. Geen gedoe, gewoon en gelijkwaardig met elkaar omgaan en hard werken voor eerlijke business. Ik voel mij daarom prima thuis in de provincie Friesland.

"Aangenaam ik ben lid van de Friese Exportclub"

Sluit aan bij de introductie gesprekken via ons open videokanaal welke de Friese Exportclub tweewekelijks houdt en ga in gesprek met onze leden om elkaar zo beter te leren kennen en om kennis te delen en ons netwerk te versterken.

Op onze website staan de komende gesprekken vermeld- www.frieseexportclub.nl
videokanaal link: www.frieseexportclub.nl/videocall