JACO VAN MAAREN · PIXEL CREATION

‘Als de markt verandert, verander ik gewoon mee’

Jaco van Maaren begon Pixel Creation rond zijn vijftigste, samen met zijn negentienjarige zoon. Vijftien jaar later vragen klanten hem of AI zijn bureau overbodig maakt. Zijn antwoord zegt alles over hoe hij onderneemt: hij blijft bouwen aan mensen.

GESCHREVEN DOOR: **HISKIA GADDUM** · SCALION · 30 OKTOBER 2026

De vraag komt tegenwoordig vaak al bij de voordeur. ‘Leuk dat je langskomt,’ zeggen klanten tegen Jaco van Maaren. ‘Kom je vertellen dat je met Pixel gaat stoppen?’

Het is half een grap, half bezorgdheid. Websites bouwen, vormgeven, teksten schrijven: het kan toch allemaal met AI? Veel van zijn klanten hebben zelf al functies geschrapt. Een slager zette zijn administratie overboord, een drukkerij deed hetzelfde. Waarom zou een webbureau niet volgen?

‘Integendeel,’ antwoordt Van Maaren dan. ‘Dat is niet mijn droom. Ik wil een team hebben en een team opbouwen.’

Het is een antwoord dat past bij de man die ik onlangs leerde kennen, via mijn vriend en mede-ondernemer Arixon Camelia van Arixmarketing. Bedoeld als kennismaking, uitgegroeid tot een uur over ondernemen, mensen, verandering en karakter. Van Maaren wordt een van de eerste gasten van Scalion Talks.

Verkopen aan de keukentafel

Van Maaren is geen ondernemer van de rechte lijn. Vanaf 1992 werkte hij in de buitendienst bij de sociale werkvoorziening, met key accounts en internationale klanten. Daarna volgden zes jaar bij ING, op provisiebasis. Een vast salaris was er niet. Wie ’s avonds aan de keukentafel een polis verkocht, verdiende die avond zijn geld. Wie een maand niets verkocht, had niets.

Hij zag hoe dat systeem mensen kon verleiden. Adviseurs die klanten polissen aansmeerden die ze niet nodig hadden, om er zelf beter van te worden. Van Maaren koos een andere lijn. ‘Ik heb een christelijke achtergrond en ik vind dat je mensen echt moet helpen. Anders doe ik het niet.’ Een vrouw met schulden verkocht hij geen rechtsbijstandsverzekering; zij had recht op gratis hulp.

Die jaren leerden hem verkopen, maar vooral luisteren. En creatief zijn: hij kreeg de lastige dossiers, de ingewikkelde constructies bij de notaris. ‘Altijd binnen de grenzen.’ Zelf vat hij het samen in drie woorden: commercieel, sociaal en creatief.

IN HET KORT



Jaco van Maaren

OPRICHTER PIXEL CREATION

BEDRIJF

Pixel Creation, opgericht in 2011 met zijn zoon

TEAM

Circa zestien mensen: projectmanagement, design, development, support en fotografie

DAARVOOR

Buitendienst sociale werkvoorziening (vanaf 1992), adviseur op provisiebasis bij ING

KERNWOORDEN

Commercieel, sociaal, creatief

LEESTIP

De kracht van het puberbrein

Een vader, een zoon en een kantoor vol negentienjarigen

In 2011 begon Pixel Creation. Van Maaren was rond de vijftig, zijn zoon negentien. De eerste medewerkers? Ook negentien. ‘Dan zit je met de grootste kloof,’ lacht hij. ‘Ik kan goed met pubers omgaan, ik heb zelf kinderen. Maar een werksituatie met alleen maar jongeren die allemaal dwars zijn en een eigen mening hebben, dat is heel lastig.’

Hij leerde het met vallen en opstaan. Zoals die dag dat hij een grote opdracht binnenhaalde bij een manege. Enthousiast belde hij vanuit de auto naar kantoor. ‘Wat gebeurt er? Al mijn medewerkers gaan om één beeldscherm staan om te kijken waar ik ben geweest. Ik zit twee uur in de auto, kom op het werk, en niemand heeft gewerkt.’

De les: nieuws deel je pas als het lopende werk af is. Hij zag het later bevestigd in het boek *De kracht van het puberbrein*. Iets nieuws is altijd spannender dan het werk waar je al mee bezig bent.

Met kritiek werkt het net zo. Kraakt een klant bij de oplevering van een webwinkel alles af, dan hoort Van Maaren vooral: andere kleuren, grotere foto’s, volgende week klaar. Zijn jonge team hoorde destijds iets anders: voor die man werken we niet meer. Dus werd hij een buffer. ‘Ik ben een filter voor de klant. En als je een filter bent, moet je ook dingen tegenhouden.’

Inmiddels doet hij de eerste klantgesprekken zelf en neemt hij zo snel mogelijk een designer mee. ‘Kom je bij een bouwbedrijf en die man is super precies, nette kleding, nette auto: dat kan ik allemaal niet vertellen. Die designer moet dat zien, die moet dat voelen.’

> *‘Ik ben buiten, bij bedrijven, ik hoor ondernemers. Mijn medewerkers zitten achter hun beeldscherm.’*
>
> JACO VAN MAAREN

AI: geen eindpunt, maar een nieuw hoofdstuk

Terug naar die vraag aan de voordeur. Van Maaren ziet de verschuiving scherp. Software die vroeger een ton kostte, kan met de juiste prompts misschien voor een fractie worden gemaakt. Minder werk betekent dat niet. ‘Mensen gaan zelf iets maken, dan werkt het niet en hebben ze vragen. Er is alleen maar méér interactie.’ Misschien doe je straks tien projecten in plaats van één.

Hij heeft het eerder meegemaakt, van DOS naar Windows. ‘Als de markt verandert en de omstandigheden veranderen, dan verander ik gewoon mee.’ Wat wel verandert, is wat de markt beloont. Aanpassingsvermogen weegt volgens hem nu zwaarder dan kennis alleen.

Zijn team meekrijgen is de echte opgave. Elke afdeling reageert anders. Support heeft er weinig moeite mee, designers zijn bang voor hun baan, back-endontwikkelaars houden vast aan het oude. En komt Van Maaren na een maand met nieuwe inzichten, dan hoort hij: je hebt elke keer een ander verhaal. Zijn verklaring: hij staat dagelijks bij klanten, zijn team niet.

Dus zoekt hij werkvormen. Zoals een spel met punten: een gesloten vraag kost een punt, een open vraag levert er één op, een goede samenvatting twee. Zo leert zijn team doorvragen, zoals hij dat bij klanten doet. Het doel is een medewerker die zelfstandig opereert. ‘Bij de een duurt dat een maand, bij de ander vijf jaar.’



MEEKIJKEN OP DE WERKVLOER VAN PIXEL CREATION

Personeelsnummer 001

Wie Van Maaren over zijn mensen hoort praten, begrijpt waarom ze blijven. Zijn eerste stagiair vertrok na zijn stage naar een bedrijf in promotieartikelen. Zeven jaar later, toen corona de beurzen en daarmee dat hele bedrijfsmodel wegvaagde, stond hij weer voor de deur. ‘Toen ik hem in het systeem zette, kreeg hij weer nummer 1. Ik heb gewoon mijn personeelsnummer 001 terug.’

Of fotograaf Chelsey. In het bruiloftsseizoen schaalt Van Maaren haar contract tijdelijk terug, zodat ze haar eigen fotografiebedrijf kan laten groeien. Daarna gaat het weer omhoog. ‘Ik wil ook dat haar bedrijf mooi wordt.’

Het werkt twee kanten op. Is er thuis iets, dan ga je naar huis. Moet er een keer op zaterdag gewerkt worden, dan bieden medewerkers dat zelf aan. Wederkerigheid, noemen we het samen. Van Maaren begint er alleen zelf mee.

De helikopterview

Een les die hij vaak doorgeeft, kreeg hij van een oude salesmanager. Kwam Van Maaren terug van een mislukt verkoopgesprek, dan vroeg die niet wat de klant fout deed. ‘Helikopterview. Waar zat je? Aan de keukentafel. Wat zei je toen je binnenkwam? Wie was het meest aan het woord?’ Stap voor stap speelde hij het gesprek terug. ‘En dan zie je ineens allemaal foutjes van jezelf.’

Hij doet het nog steeds, in de auto op weg terug. Ik herken de gewoonte: na een lastig gesprek rustig gaan zitten en het voor jezelf terugspoelen. Bijna altijd ligt de les dichterbij dan je denkt.

VIJF LESSEN VAN JACO

01 Deel nieuws pas als het lopende werk af is.

02 Wees als leider een filter tussen klant en team.

03 Speel lastige gesprekken terug vanuit een helikopterview.

04 Investeer in aanpassingsvermogen; de markt beloont het.

05 Starter? Laat je goed informeren voordat je je bij de KvK inschrijft. Wie te vroeg start, laat soms fiscale voordelen liggen.

Een doener zonder masterplan

Een groot plan had Van Maaren nooit. ‘Ik denk helemaal niet: ik heb een doel en een richting en een hele analyse. Ik doe gewoon. Maar na zoveel jaar denk ik wel: ik heb een doel gehad, want het staat er nu.’

Tegenslag hoort erbij. Ondernemers nemen risico’s waar anderen voor terugdeinzen, en soms gaat het mis. Daar waren we het snel over eens:

dan is het een les, een hoofdstuk. Het boek is nog niet uit.



SAMEN BOUWEN: HET TEAM VAN PIXEL CREATION

Geen spreker, wel een verhaal

Spreker is Van Maaren naar eigen zeggen niet. ‘Ik zit gewoon achter mijn bureau. Ik ben vooral voor mijn team, ik leef eigenlijk hier. Daar word ik ook gelukkig van.’ Toch hoeft hij niet lang na te denken over Scalion Talks. ‘Het lijkt me leuk. Het zal mij ook weer inspireren.’

Precies dat maakt hem een sterke gast. Scalion Talks draait om verhalen uit de praktijk: de reis, de fouten, de lessen. Zonder hype en zonder oppervlakkigheid. Voor mij is het onderdeel van een langere weg. Met Scalion wil ik ondernemers helpen groeien, en op termijn met kennis, ervaring en netwerk investeren in bedrijven. Niet snel, maar duurzaam. Ik groei met de riemen die ik heb.

Het volledige gesprek met Van Maaren nemen we binnenkort op. Spontaan, zonder script, over zijn jeugd, zijn keuzes en de momenten die hem vormden. Het eerste hoofdstuk is geschreven. De rest volgt. ■

LEES MEER OP SCALION INSIGHTS

Dit artikel verschijnt ook op Scalion Insights, de plek waar Scalion de verhalen, ervaringen en lessen van ondernemers bundelt. Daar vind je ook de volgende afleveringen van Scalion Talks.

SCALION.NL/INSIGHTS →



Hiskia Gaddum

Oprichter van Scalion en host van Scalion Talks — The Entrepreneurial Talkshow: echte verhalen, echte ondernemers, echte groei.

WE RENNEN EEN MARATHON, GEEN SPRINT