

Het inkomspotentieel van WeLASER

Identificatie van inkomstenstromen

Als onderdeel van het exploitatieplan werden de inkomststrategieën van WeLASER bij het betreden van de Europese markt besproken. Er werden twee belangrijke inkomststrategieën overwogen, rekening houdend met de twee prominente klantsegmenten: kleinschalige en grootschalige landbouwers.

In de EU hebben kleinschalige landbouwers (die minder dan 50 hectare beheren) te kampen met budgettaire beperkingen. Toch vormen deze landbouwers de ruggengraat van de Europese landbouw. Om aan hun behoeften te voldoen, stellen we een oplossing voor: verhuurdiensten en coöperatieve modellen. Gespecialiseerde bedrijven zijn eigenaar van de apparatuur en bieden deze aan als een dienst, met concurrerende huurtarieven.



Stakeholders onderzoeken het veld tijdens de WeLASER-demo in Madrid.

Daarentegen profiteren grootschalige boerderijen (50 hectare of meer) van intensief gebruik van de apparatuur, wat leidt tot een hoger rendement van de investering (ROI). Deze boerderijen zullen eerder geneigd zijn om WeLASER aan te kopen. Europese biologische boerderijen vallen vaak in deze categorie.

Conclusie

Het inkomstenmodel voor de WeLASER spin-off draait om twee belangrijke stromen:

- Activaverkoop op transactiebasis: Ontworpen voor grootschalige landbouwers die de apparatuur willen aanschaffen met een eenmalige betaling.
- Transactie-gebaseerde inkomsten uit lenen/huren/leasen: Op maat gemaakt voor kleinschalige landbouwers die de voorkeur geven aan tijdelijke toegang tot de apparatuur voor een vooraf bepaalde periode, met flexibiliteit om binnen hun budget te passen.

De inkomststrategie van WeLASER past zich aan de uiteenlopende behoeften van landbouwers aan en maakt de weg vrij voor succes op de EU-markten.

Auteurs: UGENT

Datum: November 2023

