

7-8-2022

De potentie van een huur- en verhuurplatform voor de agrarische sector in Nederland

In opdracht van Aeres Hogeschool Dronten



Aeres Hogeschool Dronten
Auteur: Sidney Lubach
Studentnummer: 3024339
Cursus: Afstudeerwerkstuk
Bachelor studie: Agrotechniek & Management
Scriptiebegeleider: L. Meijer
Datum: 7 augustus 2022
Plaats: Irrigon OR

Voorwoord

Deze scriptie gaat over de potentie voor een verhuurplatform in de agrarische sector. Hiervoor is onderzoek gedaan naar de behoeften van de agrarische sector. Deze scriptie is geschreven door Sidney Lubach, 4^e jaars student Agrotechniek & Management aan de Aeres Hogeschool te Dronten. Het idee voor het schrijven van deze scriptie en de aanleiding voor het opstarten van een Airbnb platform voor agrarische machines komt voort uit mijn passie voor ondernemen en de liefde voor agrarische technologie en werktuigen. Hiervoor wordt allereerst de behoefte voor een dergelijk verhuurplatform onderzocht. De doelgroep van dit onderzoek zijn de mechanisatie bedrijven en de producerende bedrijven in de agrarische sector. Voor het eindresultaat van deze scriptie wil ik mijn afstudeerbegeleider Liesbeth Meijer bedanken voor zijn tijd en begeleiding tijdens het afstuderen. Ook gaat mijn dank uit naar alle ondernemers die de tijd hebben genomen om deel te nemen aan dit onderzoek.

Sidney Lubach, Irrigon OR 7 Augustus 2022

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave	3
Samenvatting.....	4
Summary	5
1. Inleiding.....	6
1.1 Aanleiding.....	6
1.2 Markontwikkeling en verschuiving	7
1.3 Aanbod en ontwikkelingen	8
1.4 Businessmodellen.....	10
1.4.1 Onderscheidende kenmerken.....	11
1.5 Knowledge Gap	13
1.6 Onderzoeksvragen.....	13
2. Methode.....	15
2.1 Populatie	15
2.2 Materialen	15
2.3 Procedure	16
2.4 Data-analyse.....	16
3. Resultaten.....	17
4. Discussie	23
5. Conclusie	26
6. Aanbeveling.....	28
Literatuur.....	29
Bijlage 1	30
Bijlage 2: Interviews	32
2.1 Deelnemer 1	32
2.2 Deelnemer 2	35
2.3 Deelnemer 3	39
2.4 Deelnemer 4	42
2.5 Deelnemer 5	46
2.6 Deelnemer 6	51
2.7 Deelnemer 7	56
2.8 Deelnemer 8	61
2.9 Deelnemer 9	66
2.10 Deelnemer 10.....	70

Samenvatting

De ontwikkeling van landbouwmachines gaat snel. Nieuwere technologieën voor precisie landbouw en smartfarming zijn in opkomst en ook schaalvergroting speelt hierbij een rol. Met de huidige ontwikkelingen worden agrarische machines niet alleen complexer maar ook duurder, met hoge investeringskosten als gevolg. Uit onderzoek van brancheorganisaties en vakbladen blijkt dat, dit agrariërs ervan weerhoudt nieuwe machines en technologieën aan te schaffen. Dit speelt ook een rol bij alternatieven voor aankoop zoals een opkomende leasemarkt, het vormen van coöperaties en (ver)huur. Dit onderzoek kijkt naar de marktpotentie van een huur- en verhuurplatform in de agrarische sector middels de onderzoeksvraag *“In hoeverre is er behoefte aan een verhuurconstructie voor agrarische machines in Nederland en welk businessmodel kan hier het best voor worden gebruikt?”*

In het theoretisch kader is gekeken naar het huidige aanbod en ontwikkelingen van huur en verhuur van landbouwmachines op de Nederlandse markt. Hieruit blijkt dat er vele individuele handelaren en verhuurders actief zijn. Daarnaast sluiten steeds meer agrariërs en melkveehouders zich aan bij een coöperatie om landbouwmachines te kunnen huren. In tegenstelling tot de agrarische sector zijn er, zowel in Nederland als internationaal, voor andere sectoren wel dergelijke (ver)huurplatformen beschikbaar zoals Airbnb, Snapcar en Thuisafgehaald. In het theoretisch kader is op basis van de businessmodellen van reeds bestaande (ver)huurplatformen een analyse gemaakt. De uitkomsten hiervan zijn gebruikt bij het opstellen van de interviewvragen.

Dit onderzoek is kwalitatief onderzoek middels semigestructureerde interviews. Het onderzoek heeft plaatsgevonden in de zomer van 2021. Totaal zijn er tien ondernemers uit diverse takken van de agrarische sector geïnterviewd. Uit de interviews blijkt dat met name binnen eigen netwerk wordt gehuurd en een klein deel zoekt online. De voorwaarden die de respondenten stellen aan huur zijn snelle beschikbaarheid en een duidelijk aanbod. Als nadeel geven zij aan dat de pieken voor gebruik in deze sector hoog en kort zijn. Daarnaast geeft een groot deel aan dat huur en verhuur van landbouwmachines past binnen hun werkomgeving en bedrijfsvoering. De meerderheid is bereid eigen materiaal beschikbaar te stellen op een platform. Ten slotte blijkt dat een Peer to Peer businessmodel het meest passend is voor een huur- en verhuurplatform.

Op basis van de conclusie is de aanbeveling dit onderzoek uit te bereiden naar verschillende agrarische takken, waardoor vanuit verschillende perspectieven wordt gekeken naar de behoefte van een huur- en verhuurplatform voor de agrarische sector. Dit kan leiden tot nieuwe inzichten, innovatie en verandering van de markt.

Summary

Agricultural machinery is developing rapidly. Newer technologies for precision farming and smart farming are emerging, enlarging of scale also plays a role in this. With current developments, agricultural machines are not only becoming more complex but also more expensive, resulting in high investment costs. Research by industry associations and trade journals shows that this discourages farmers from purchasing new machines and technologies. This also plays a role in alternatives to purchase like the emerging lease market, cooperatives and rental. This research looks at the market potential of a rental and rental platform in the agricultural sector by means of the research question "To what extent is there a need for a rentalconstruction for agricultural machines in the Netherlands and which business model can best be used for this?"

In the theoretical framework, the current supply and developments of rental and rental of agricultural machinery on the Dutch market were examined. This shows that many individual traders and rental companies are active. In addition, more farmers are joining a cooperative to rent agricultural machinery. In contrast to the agricultural sector, such rental platforms are available in the Netherlands and internationally, for sectors, such as Airbnb, Snapcar and Thuisafhaal. In the theoretical framework, an analysis was made based on the business models of existing rental platforms. The results of this were used to formulate the interview questions.

This research is qualitative research through semi-structured interviews. The research took place in the summer of 2021. A total of ten entrepreneurs from various branches of the agricultural sector were interviewed. The interviews show that rental is mainly within their own network and a small part searches online. The conditions that the respondents set for rent are rapid availability and clear offers. As a disadvantage, they indicate that the peaks for use in this sector are high and short. In addition, a large proportion indicate that the rental of agricultural machinery fits within their working environment and business operations. The majority is prepared to make their own material available on a platform. Finally, it appears that a Peer to Peer business model is most suitable for a rental and rental platform.

Based on the conclusion, it is recommended that this study be expanded to various agricultural branches, so that the need for a rental platform for the agricultural sector is examined from different perspectives. This can lead to new insights, innovation and change in the market.

1. Inleiding

Hoofdstuk 1 gaat over de aanleiding, het theoretische kader, de kennis (knowledge) gap, het handelingsvraagstuk en de afbakening van dit onderzoek. Vervolgens worden de hoofd- en deelvragen en de doelstelling besproken. In het theoretische kader worden de businessmodellen en huidige toegepaste modellen in de landbouw uiteengezet.

1.1 Aanleiding

Veel agrarische bedrijven verhuren land, gebouwen en/of boerderijen. Uit onderzoek van vakblad 'Boerenbusiness' (2020) blijkt dat bedrijven de verhuur van land verkiezen boven verkoop, omdat er een beperkt aanbod is en voldoende vraag. Uit onderzoek van de Wageningen universiteit (WUR) blijkt, dat er de laatste jaren ook een toenemende trend zichtbaar is in de verhuur van landbouwmachines en –werktuigen. Er vindt een verschuiving plaats van bezit naar gebruik (WUR, 2015). Uit onderzoek van het vakblad 'De Boerderij', dat in februari 2020 onderzoek heeft gedaan naar de verhuurmarkt, blijkt dat de verhuur van landbouwmachines en werktuigen jaarlijks fors groeit: "Een trekker huren wint aan populariteit" (Boerderij Vakblad, 2020). Voor het onderzoek is gekeken naar de jaarcijfers van dealers in Nederland. Hieruit blijkt dat er bij de verhuurtakken sprake is van een jaarlijks omzetstijging van 10% tot 30%. Dit ten opzichte van een jaarlijkse daling van de verkoop van tractoren. Volgens de brancheorganisatie Fedecom heeft dit te maken met de opkomende leasemarkt, waarbij machines geleased worden tegen lage tot geen rente (Fedecom, 2021). Daarnaast wordt er ook vaker gehuurd vanwege de prijs/gebruiksverhouding van sommige machines. Enerzijds zijn veel machines zijn noodzakelijk in het proces van de landbouw maar worden te weinig gebruikt om rendabel te zijn. Anderzijds gaan de innovaties van dergelijke machines te snel voor een bedrijf om bij te benen (Freixanet, 2014). Globaal is deze forse stijging van verhuur ook zichtbaar, zo blijkt uit de cijfers van onderzoeksbureau Market en Markets. Dit blijkt eveneens uit een onderzoek, gedaan in 2020, naar de agrarische verhuurmarkt, gebaseerd op de cijfers van US Department of Agriculture (USDA), Association of Equipment Manufacturers (AEM) en Verband Deutscher Maschinen-und Anlagenbau e.v. (VDMA). Hierin voorspellen zij een groei van 7,3% van de marktwaarde tegen 2025 (Markets and Markets, 2020).

1.2 Marktentwikkeling en verschuiving

De verschuiving in de markt van verkoop naar verhuur is te herleiden naar de veranderingen in de maatschappij (Boonstra, 2018). Met name de landbouw in Nederland verandert in hoog tempo blijkt uit onderzoek van de Wageningen Universiteit. Het aantal bedrijven neemt af en de resterende bedrijven schalen op (WUR, 2014). Uit cijfers van het Centraal Bureau voor Statistiek (CBS) blijkt dat in 20 jaar tijd er bijna een halvering van het aantal Nederlandse landbouwbedrijven is van 97.000 naar 53.000 (CBS, 2020). Deze halvering heeft te maken met de vergrijzing en de schaalvergroting (Bont et al., 2007). De vergrijzing in de landbouw komt doordat meer dan 50% van de agrarische ondernemers geen opvolger heeft, zo blijkt uit de cijfers van het CBS (CBS, 2020). Volgens de belangenvereniging voor Agrarische jongeren in Nederland (NAJK) is het overnemen van een bedrijf voor jongeren vaak niet rendabel: “Je werkt erg hard voor een relatief laag inkomen” (NAJK, 2021). De huidige omstandigheden en veranderingen in de wet- en regelgeving spelen hierbij ook een grote rol.

De schaalvergroting komt voort uit snellere toepassing van nieuwe technologieën (Bont et al., 2007). Dit is ook terug te zien in het onderzoek van het CBS. Hieruit blijkt dat het areaal per bedrijf in de jaren toeneemt waar tegelijkertijd de arbeidskrachten in de landbouw fors zijn gedaald (CBS, 2021). De landbouw verandert snel door de grote innovatieve stappen die worden gezet in de Nederlandse agrofoodsector (Ministerie van Landbouw & Natuur en Voedselkwaliteit, 2019). Door de jaren heen groeien de machines mee met het areaal. Vanwege kostprijsverlaging en efficiëntie van grotere machines is er minder personeel nodig (WUR, 2011). Dat de grootte van de machines door de jaren heen is gegroeid, gaat gepaard met een prijskaartje. Uit onderzoek van de Franse Nationaal Instituut voor Statistiek en Economische Studies (INSEE) blijkt dat de prijzen van agrarische machines in de afgelopen 10 jaar met 20% zijn gestegen, als gevolg van de hogere productiekosten en de toegenomen staalprijzen. Naast de prijsstijging is de toepassing van de nieuwere technologieën zoals precisie landbouw en smartfarming sterk in opkomst. Dit gaat gepaard met hoge investeringskosten en vaak weerhouden deze hoge kosten de overstap naar nieuwe machines of nieuwe technologie, zo blijkt uit klantonderzoek van de Rabobank (Raboresearch, 2020). Uit het onderzoek van de Rabobank blijkt ook dat deze twee factoren een reden zijn voor de opkomende leasemarkt, coöperatie en huur als alternatief van kopen.

In dit onderzoek zal de marktpotentie van een huur- en verhuurplatform in de agrarische sector worden onderzocht. Er zal allereerst gekeken worden of er een markt is voor deze dienst. Daarnaast zal onderzocht worden welke businessmodellen er zijn en welke het beste aansluit op de huidige markt. Ook zal er worden gekeken naar de huidige substituten van kopen.

1.3 Aanbod en ontwikkelingen

In deze paragraaf zal verder worden ingegaan op de verschillende substituten van kopen, zoals huren, leasen en het gebruik maken van coöperaties. Daarbij zal ook gekeken worden naar de buitenlandse markt. Vervolgens wordt er verder gekeken naar de theorie achter huurplatforms.

Huren

Kijkend naar de huidige Nederlandse markt en haar aanbieders zijn er vele individuele handelaren en verhuurders van agrarische machines actief (Boerderij Vakblad, 2020). Bijna elk mechanisatiebedrijf of handelaar heeft er een verhuurtak bij, buiten hun corebusiness om. Veel mechanisatiebedrijven merken dat de verhuurmarkt toeneemt (Boerderij Vakblad, 2020). De geïnterviewde mechanisatiebedrijven geven een groei van 10 tot 15% per jaar aan. Toch is er vrij veel onbekend bij het zoeken naar verhuurders en hun aanbod. De draaiuren per jaar zijn cruciaal voor de aanschaf van nieuwe, tweedehands of juist het huren van machines (WUR, 2015).

Coöperatie

Er is een duidelijke verschuiving gaande in de landbouwsector van het bezit van landbouwmachines naar de huur van landbouwmachines. Zo bleek uit onderzoek van het Blad Boerderij dat veel boeren overstapten naar het huren van machines bij een coöperatie (Boerderij, 2008). Een coöperatie is een speciale vereniging waarin meerdere personen samenwerken. Een coöperatie kan gezien worden als alternatief voor een verhuurbedrijf die verhuurt aan veehouders, akkerbouwers en tuinbouwbedrijven. Als lid van een coöperatie kan geprofiteerd worden van de voordelen van een collectief, bijvoorbeeld door gezamenlijke inkoop of marketing. In dit geval dus de gezamenlijk inkoop van machines waardoor een individueel bedrijf geen grote investeringen hoeft te doen. De huur van de landbouwmachines en hulpmiddelen wordt aan de leden aangeboden tegen een kostendekkend tarief. De coöperatie is hierbij ook verantwoordelijk voor het onderhoud. De afgelopen jaren heeft de agrarische sector veel baat gehad bij de oprichting van coöperaties en de verwachting is dat deze groei zich de komende jaren nog doorzet (WUR, 2015).

Leasen

De ontwikkeling van de landbouwmachines gaat momenteel zo snel dat wanneer men investeert in een nieuwe techniek de kans groot is dat het jaar erop er weer betere innovaties op de markt zijn of dat de wet- en regelgeving is gewijzigd (Ministerie van Landbouw & Natuur en Voedselkwaliteit, 2019). Vanwege de snelgroeiende innovaties en technieken onder de landbouwmachines is het leasen ervan de afgelopen jaren ook steeds populairder geworden (Raboresearch, 2020). Om toch een totaalpakket te kunnen leveren en te voldoen aan de eisen van de klant is het erg belangrijk om mee te gaan met de trends en de nieuwe technieken (Boerenbusiness, 2014). De leasecontracten worden vaak voor een langere periode afgesloten. Er zijn twee vormen van leasen:

- De eerste vorm van leasen is financiële lease. Hierbij wordt de ondernemer economisch eigenaar van de geleasede machine. De leasemaatschappij blijft juridisch eigenaar voor de duur van de lease. Aan het einde van het leasecontract wordt de ondernemer juridisch eigenaar en is de machines zijn volledige eigendom.
- De tweede vorm van leasen is operationele lease. Deze variant lijkt veel op huren. De leasemaatschappij is zowel juridisch als economisch eigenaar. Aan het einde van leasecontract kan er gekozen worden voor het overnemen van de machine of het afsluiten van een nieuw leasecontract. De restricties van deze variant van leasen zijn de draaiuren van een machine per jaar.

Buitenland

Op de huidige Europese markt is er weinig bekend over verhuurplatforms voor de agrarische sector. Duitsland kent vanuit het merk Claas wel een landelijke verhuur van agrarische machines. Hier zijn echter geen verhuurprijzen van bekend, deze kunnen wel worden aangevraagd. Dit maakt de markt hiervan niet transparant. Verder zijn er door heel Europa, net als in Nederland, wel individuele verhuurders. De Amerikaanse markt kent anno 2021 slechts één verhuurplatform. Via dit platform kunnen verhuurders in de regio worden gelokaliseerd. Ook hier is er geen aanbod of prijs bekend, enkel het bedrijf en de locatie.

In tegenstelling tot andere markten is er, voor zover bekend, nog geen verhuurplatform op de agrarische markt beschikbaar. Voor transport of huisvesting bestaan al wel dergelijke verhuurplatformen, zogenaamde peer-to-peer platformen. Deze relatief nieuwe markten zoals Airbnb, Werkspot, Uber of Deliveroo zijn de afgelopen jaren sterk gegroeid (Stallibrass & Fingleton, 2016). Het bedrijfsmodel van dit soort platformen is een tweezijdige marktplaats die huurders verbindt met verhuurders of services (sharing or collaborative economy). Achter deze platformen hangen businessmodellen die worden aangepast aan de hand van trends die voortkomen uit vraag. De

aanpassingen betekenen een transitiefase, dit kost tijd. Aan de hand van transitie management wordt een bedrijf continu fundamenteel veranderd.

1.4 Businessmodellen

In deze paragraaf worden de businessmodellen achter de substituten van kopen besproken. Achter elk substituuat van kopen zit een doordacht businessmodel. Welke businessmodellen zijn er voor aanbodplatformen?

Er zal onderscheid worden gemaakt tussen de verhurende partij (verhuurder), de hurende partij (huurder) en de beheerder van het platform (beheerder). Daarnaast zal er gekeken worden naar de voor- en nadelen van de besproken modellen.

Niet-corebusiness

Bij een niet-corebusiness model verdien je aan de niet-corebusiness van anderen. Er wordt hierbij een service aangeboden die andere bedrijven niet kunnen of willen bieden, bijvoorbeeld iLost. Via een website en een app (een platform) brengt iLost gevonden voorwerpen terug bij hun rechtmatige eigenaar. Hiermee wordt de extra werklast en kosten van gevonden voorwerpen na bijvoorbeeld een festival of evenement uit handen genomen. De waarde die gecreëerd wordt door iLost, is feitelijk een oplossing voor de vraag die een verhurende partij niet wil of kan bieden.

iLost fungeert hier als beheerder, die verhuurder (het bedrijf) met huurder (rechtmatige eigenaar) in contact brengt. Dit B2B model is erg interessant en richt zich voornamelijk op evenementen, vervoersmaatschappijen en gemeenten. Eén van de nadelen van een niet-corebusiness model is dat een bedrijf, zoals de organisator van een festival, wel mee moet werken. Er zal dus een overeenkomst getroffen moeten worden tussen de verhuurder en de platformbeheerder. iLost lift immers mee op het succes en er wordt geld verdiend aan de potentiële inkomsten van de organisator (Lindsey et al., 2000).

Peer-to-peer business (collaborative consuming, shared economy)

Bij een peer-to-peer businessmodel (P2P) wordt de koop en verkoop van goederen of services direct tussen twee individuen uitgewisseld zonder tussenkomst van een derde partij of een bedrijf. Het is een van de bekendste B2B-modellen die wordt gebruikt voor verhuurplatformen. Dit businessmodel heeft platformen zoals Peerby, Thuisafgehaald, Airbnb en SnappCar groot gemaakt (Universiteit Utrecht, 2020). Door middel van marketing wordt het platform opgestart en zodra het platform loopt houden de gebruikers ervan het zelf draaiende. Het verdienmodel zit hem in het faciliteren van peer-to-peer diensten. Peer-to-peer is een online platform techniek waar wat duurdere producten, die niet

gangbaar zijn, toch worden aangeboden. De beheerder (het bedrijf dat het platform host) faciliteert de leenconstructie, waarbij er een lage marge wordt genomen over de aangeboden diensten (Frenken & Schor, 2017). Airbnb is hier een bekend voorbeeld van. Het is een community-based online platform voor het aanbieden en verhuren van lokale woningen. Het verbindt verhuurders (gastheren) en huurders (reizigers) en vergemakkelijkt het verhuurproces zonder zelf kamers te bezitten. Bovendien cultiveert het een deeleconomie door eigenaren van onroerend goed toe te staan privé-appartementen, huizen en andere verblijven te verhuren.

E-COMMERCE (online marketplace)

E-commerce is het kopen en verkopen van producten via het internet. Dit geldt voor zowel online detailhandel/winkelen als online transacties. Door het faciliteren van diensten via het internet ontstaat er een transparant proces, zo kunnen prijzen makkelijk onderling worden vergeleken. Daarnaast kent een relatief groot en doelgroepgericht bereik met relatief weinig kosten in vergelijking tot traditionele media (TV, radio, kranten) (Piscicelli, et al., 2018). Een bekend fenomeen binnen e-commerce is dropshipping. Hierbij wordt een bestelling door een klant (huurder) bij een ondernemer (beheerder) direct doorgezet naar de producent (verhuurder). De verhuurder levert dan direct de dienst bij de huurder. Het voordeel hiervan is dat de ondernemer niet hoeft te investeren in grote voorraden.

1.4.1 Onderscheidende kenmerken

De businessmodellen zijn te onderscheiden aan kenmerkende aspecten (Shafer et al., 2005). In tabel 1 zijn de aspecten onderverdeeld in 4 groepen. Hierdoor zijn de businessmodellen te onderscheiden aan hun bijpassende aspecten. Er is daarbij gekeken naar de rol die de ondernemer heeft in een platform, ook wel de functie van de ondernemer (functie). Er is gekeken naar de mate van communicatie tussen de aanbieder en de afnemer (communicatie). Daarnaast wordt er gekeken naar de mate van invloed die de aanbieder heeft op het platform. Bijvoorbeeld, kan de aanbieder zelf de prijs en/of voorwaarden bepalen (invloed). En als laatste wordt er gekeken naar de vrijheid van de aanbieder op het platform (vrijheid gebruiker). Deze zijn aspecten zijn eerder naar voren gekomen in Hoofdstuk 1.4.

Tabel 1: Kenmerken van verschillende businessmodellen.

Aspecten	Niet-corebusiness	Peer-to-peerbusiness	E-commerce
1. Functie	Aanbieden verhuur machines van andere (Gesloten platform)	Aanbieders en afnemers gebruiken het platform als handels platform (Open platform)	Alle communicatie loopt via de platform host. Host is een bemiddelaar (Gesloten platform)
2. Communicatie	Contactpersoon voor aanbieders en verhuurders	Gebruik maken van gebruikers	Contactpersoon voor aanbieders en verhuurders
3. Invloed	Platform handelt zelf en zet marge op bestaande aanbod (invloed middelmatig afhankelijk van andere bedrijven)	Community handelt zelf bepaalt prijzen (invloed beperkt)	Platform handelt zelf, controle over aanbod prijzen etc. (Invloed groot)
4. Vrijheid gebruiker	Weinig tot niet	Veel	Middelmatig

Huidige markt

Het meest gebruikte businessmodel is peer-to-peer. In tegenstelling tot de andere besproken businessmodellen faciliteert een P2P-model en figureert het bedrijf achter het platform (beheerder) als een bemiddelaar tussen de vraag (huurder) en het aanbod (verhuurder). Anno 2021 zijn er op de Nederlandse markt verschillende bedrijven die via het P2P-model vraag en aanbod beheren:

1) Peerby. Dit is een platform dat het eenvoudig maakt om verschillende dingen, van beeld- en geluidsapparatuur tot gereedschap, en nog veel meer, te (ver)huren. De insteek van het platform is: “80% van de producten wordt niet vaker dan één keer per maand gebruikt. Waarom kopen als het ook gehuurd of geleend kan worden van de burens via Peerby?” (Peerby, 2021).

2) Snappcar. Dit is een carsharing platform waarbij gebruikers hun auto te huur kunnen aanbieden of een auto kunnen huren. De insteek hierbij is slimmere mobiliteit door middel van autodelen “ten gunste van onze planeet, onze maatschappij en voor jou” (Snappcar, 2021). Het businessmodel dat Snappcar hiervoor hanteert, is een aggregator-bedrijfsmodel. Dit is een community-based online platform of ook wel een platformbedrijfsmodel. Dit model wordt ook toegepast bij Uber en Airbnb. Hierbij wordt strakke centrale controle van onderlinge communicatie gehandhaafd, waardoor gebruikers onderling niet vrij kunnen communiceren. Het platformbedrijfsmodel laat in ruil voor betaling de belangrijke spelers vrijwel vrij communiceren (uiteraard binnen de daarvoor opgestelde richtlijnen). Hierdoor kan het platform zelf bepalen hoe zij willen opschalen.

Zoals hierboven beschreven zijn verhuurplatformen nog opkomend op de Nederlandse markt. Hoewel diverse sectoren wel verhuurplatformen kennen is er in de landbouw nog geen dergelijk ontwikkeld platform beschikbaar. Hiervoor geldt ook dat er nog geen duidelijkheid is over de afzetmarkt. Bij het lanceren van een nieuw product of een nieuwe markt komt de adoptiecurve om de hoek kijken (Rogers, 1962). Aan de hand daarvan kan de lancering van een nieuw product of platform worden geanalyseerd. Allereerst zal er aan de hand van de hierboven beschreven markten en modellen gekeken worden naar de 'innovators'. Dit is een groep mensen die als eersten het product willen hebben. Zij zijn op zoek naar het nieuwste van het nieuwste. Wat is hun kijk op een verhuurplatform? Daarnaast is de mening van deze doelgroep essentieel. Is er vanuit de doelgroep behoefte aan een dergelijk verhuurplatform voor landbouwmachines? En wat zijn hierbij de wensen? Vervolgens kan dan gekeken worden naar de rest van de adoptiecurve. Uiteindelijk moeten ook andere doelgroepen meegaan in het idee.

1.5 Knowledge Gap

Wereldwijd is er op snel toetredende markten een duidelijke verschuiving zichtbaar van civil society-organisatie naar een platform society. Hierbij is de snelheid en het gemak van verhuur en verkoop van producten en/of diensten uniek. Dit soort verhuurplatformen zijn al in veel andere sectoren in Nederland heel gebruikelijk. Waarom niet in de landbouwsector? Is er wel behoefte vanuit de landbouw voor een verhuurplatform?

De European Rental Association (ERA) publiceerde in 2020 dat de verhuurmarkt van materialen al jaren in de lift zit met jaarlijkse stijgingen van de omzet. Zo groeide de materiaalverhuur in de bouwsector in 2019 met 4,1% (ERA, 2020). Ook de vraag naar huurmachines blijft toenemen. Waarom wordt de vraag naar de verhuur van machines in de landbouwsector niet op dezelfde wijze voorzien zoals bij andere snel toetredende markten, namelijk aan de hand van een platform?

Zoals eerder aangegeven in hoofdstuk 1.3, is er als het gaat om een verhuurplatform nog niets beschikbaar op de agrarische markt. Daarnaast heeft de verhuurmarkt van agrarische machines een achterstand in vergelijking met andere sectoren (Hoofdstuk 1.2).

1.6 Onderzoeksvragen

Uit bovenstaande publicaties en de beschreven theorieën in de voorgaande paragrafen is onderstaande hoofdvraag geformuleerd.

In hoeverre is er behoefte aan een verhuurconstructie voor agrarische machines in Nederland en welk businessmodel kan hier het best voor worden gebruikt?

Om de hoofdvraag te kunnen beantwoorden zijn de volgende deelvragen geformuleerd:

- *Welke functies willen ondernemers bij een agrarisch verhuurplatform?*
- *Wat voor input/output willen ondernemers bij een agrarisch verhuurplatform?*
- *Wat voor invloed willen ondernemers op een agrarisch verhuurplatform?*
- *Welke vrijheden willen ondernemers op een agrarisch verhuurplatform?*

Middels interviews die afgenomen zijn bij verschillende mechanisatiebedrijven en productiebedrijven in de agrarische sector zullen bovenstaande deelvragen en daarmee ook de hoofdvraag beantwoord worden.

2. Methode

In dit hoofdstuk zal verder in worden gegaan op het onderzoek. De eerdere theorie is aanleidend voor dit deel. Er wordt gekeken naar de doelgroep, de manier van interviewen en de benodigdheden.

2.1 Populatie

Het onderzoek wordt gedaan Regio Midden-Nederland/Flevoland (zie Figuur 1). Hiervoor is gekozen uit praktisch oogpunt. Er zal een variatie aan in totaal tien agrarische bedrijven worden geïnterviewd in deze regio. Het onderzoek is gefocust op verwachtingen, gedachten, en opinies van mechanisatie bedrijven en productiebedrijven (dieren en gewassen) in de agrarische sector. Aan de hand van de mening de agrarische ondernemers zal een conclusie worden getrokken over de behoefte aan een verhuurplatform voor de agrarische sector.

2.2 Materialen

Met behulp van interviews zal er geprobeerd worden inzicht te krijgen in verwachtingen, gedachten, en opinies van agrarische ondernemers over een verhuurplatform in de agrarische sector. Het interview heeft een semigestructureerde opbouw. Op deze manier ontstaat er een duidelijke, uniforme en samenvattende mening.



Figuur 1: Markering field research

De benodigdheden zijn:

- Mobiele telefoon voor opnames
- Papier versie van het interview (zie bijlage 1)
- Papier versie het concept in het kort
- Pen + notitie boek (als back-up)
- USB met de interview bestanden (voor digitale versie)

Het interview dat wordt afgenomen, is te vinden in bijlage 1. Het begint met wat globale vragen over het bedrijf en huren/verhuren in het algemeen om een beter beeld te krijgen van de onderneming en ondernemer (vragen 1 tot 14). Vervolgens worden er vragen gesteld die gekoppeld zijn aan de deelvragen om zo de deelvragen te kunnen beantwoorden. Deze vragen zijn gebaseerd op de aspecten van tabel 1 Hoofdstuk 1.4 Businessmodellen. De businessmodellen uit de tabel hebben elk hun eigen onderliggende aspecten. Aan de hand van de opgestelde vragen zullen verschillende aspecten naar voren komen. Hieruit kunnen de deelvragen beantwoord worden. De combinatie van deze aspecten

bepaalt het businessmodel dat het beste past bij de geïnterviewde ondernemer. Hiernaast wordt er bij het interview ook gevraagd welk businessmodel de geïnterviewde zelf het beste vindt passen en waarom.

2.3 Procedure

De interviews duren ongeveer 30 minuten per ondernemer en zullen telefonisch of fysiek worden afgenomen. Om het interview zo comfortabel mogelijk te houden mag de ondernemer zelf bepalen of het onderzoek telefonisch of fysiek wordt afgenomen. Hierbij zullen de dan geldende richtlijnen van het Rijksinstituut voor Volksgezondheid en Milieu omtrent de pandemie in acht worden genomen. Een fysiek interview heeft de voorkeur. De gesprekken worden, in overleg met de ondernemers, opgenomen. Op deze manier kunnen ze vervolgens getranscribeerd en uitgewerkt worden.

Aan het begin van het interview wordt de casus kort geïntroduceerd aan de ondernemer. Dit kan zowel mondeling uitgelegd worden of uitgeschreven digitaal/papier aan de hand van de voorkeur van de ondernemer. De vragenlijst wordt afhankelijk van de gekozen methode digitaal of op papier worden verstrekt. Op de manier kan de respondenten zelf ook meelesen met de vragen. Wanneer er akkoord is gegeven voor de opname wordt de respondenten verzocht om het uitgewerkte interviewformulier te ondertekenen.

Het interview heeft een semigestructureerde opbouw. De vragenlijst is het uitgangspunt voor het interview en fungeert als richtlijn van het gesprek, maar het geeft ook de mogelijkheid door te vragen bij interessante antwoorden om wat meer verdieping te krijgen. Door deze manier van interviewen ontstaat er een vrij gesprek tussen de ondernemer en de interviewer. Waardoor er wellicht meer nuttige tips en/of andere informatie naar boven komt.

2.4 Data-analyse

De opgenomen audio van de interviews wordt getranscribeerd. De verzamelde data worden gecodeerd aan de hand van de eerder besproken tabel. Door de gegeven antwoorden op te hangen aan de eergenoemde tabel kan de data makkelijk gecategoriseerd worden. Aan de hand hiervan kan dan gekeken worden bij welk businessmodel de ondernemer het meest passend zou vinden bij een agrarisch verhuurplatform. De interviews worden vervolgens beschrijvend geanalyseerd om de relevante eigenschappen duidelijk weer te geven ten opzichte van de onderzoeksvragen (Doorewaard, H., & Verschuren, P., 2007). Aan de hand van de gecodeerde interviews en de beschrijvende analyse zal er een conclusie worden getrokken.

3. Resultaten

In dit hoofdstuk worden de resultaten van de interviews behandeld. Deze zullen per deelvraag uitgewerkt en toegelicht worden.

Interviews

Het interview is op te delen in twee delen. Uit het eerste deel van het interview komt de mening van de respondenten omtrent huur en verhuur naar voren. Daarnaast komt hun mening, kennis en visie hierover aan bod. In het tweede deel van het interview wordt er gekeken naar de voorkeur van de respondenten als het gaat om een agrarische verhuur platform. Verder wordt hun mening en ervaring hiermee besproken. Per respondenten zijn de antwoorden gecategoriseerd op aspecten die vaak naar voren komen in de interviews.

Tabel 2: Algemene kenmerken respondenten

	Leeftijd	Bedrijfstype	Bedrijfs grootte	Huren
<i>Deelnemer 1</i>	59 jaar	Melkveebedrijf, gangbaar	75 koeien, 55 hectare grond	Nee
<i>Deelnemer 2</i>	40 jaar	Melkveebedrijf biologisch	180 koeien, 95 hectare grond	Ja
<i>Deelnemer 3</i>	47 jaar	Eenden- en mestbedrijf	22.000 eenden en 1,3 hectare grond	Ja
<i>Deelnemer 4</i>	45 jaar	Akkerbouwbedrijf, biologisch	300 hectare en verwerking	Ja
<i>Deelnemer 5</i>	39 jaar	Melkgeiten	1250 geiten en 500 jonge geiten	Ja
<i>Deelnemer 6</i>	32 jaar	Landbouw mechanisatie	8 medewerkers	Ja
<i>Deelnemer 7</i>	58 jaar	Landbouw mechanisatie	40 medewerkers	Ja

<i>Deelnemer 8</i>	35 jaar	Akkerbouw, biologisch	260 hectare grond	Ja
<i>Deelnemer 9</i>	41 jaar	Akkerbouw	200 hectare grond	Ja
<i>Deelnemer 10</i>	32 jaar	Melkvee Gangbaar	110 koeien, 70 hectare grond	Ja

Huur

Uit de afgenomen interviews valt op dat met name de jonge generatie ondernemers agrarische machines huurt. De voornaamste reden die hiervoor wordt gegeven, is dat de aanschaf van de landbouwmachines niet rendabel is voor het bedrijf.

“Er zijn pieken waar je een machine bij kan gebruiken. Waar je denkt voor het aanschaffen dan koppel ik wel een paar keer om.”

Door de machines te huren wordt er bespaard op de kosten van de arbeidskrachten in tegenstelling tot wanneer het werk volledig wordt uitbesteed. Opvallend daarbij is dat er met name gehuurd wordt binnen het eigen netwerk. Slechts een klein deel van de geïnterviewden geeft aan dat ze voor het huren van machines ook online kijken. Het is namelijk belangrijk dat de machines snel en makkelijk beschikbaar zijn en dat ze van goede kwaliteit zijn. De geïnterviewden die richting hun pensioen gaan, geven juist aan dat ze het werk liever uitbesteden aan een lokaal bedrijf en dus geen machines maar bedrijven inhuren. Het voornaamste bezwaar tegen het huren van machines is dat de meeste (landbouw)apparatuur tegenwoordig redelijk specifiek is, waardoor het wel moet passen qua GPS of moet kunnen op het bedrijf. Met name de minder specifieke machines, zoals karren of tractoren, worden online opgezocht.

“Andere akkerbouwers hebben wat specialistische machines die wij dan net niet hebben. Puur omdat het niet rendabel is voor die twee dagen in het jaar dat je het gebruikt. Als ik een kraantje nodig heb dan huur ik dat bij Boels of 123 ofzo.”

Alle respondenten zijn het er wel over eens dat het huren makkelijker verloopt als online het aanbod zichtbaar zou zijn. Zo kan er in een grotere kring gezocht worden op passend materiaal, mits er duidelijk zichtbaar is wie welke machines waar verhuurd. Daarbij zijn reviews een belangrijke doorslaggevende factor in de keuze van het huren van een machine.

“Dat alles helder en centraal beschikbaar is. Nu moet je zelf heel erg zoeken naar waar kan ik iets huren en eigenlijk zou je 1 centraal aanbod plek moeten hebben. Juist door een compleet aanbod te hebben met transparante prijzen dat je meteen weet waar je aan toe bent en daar dan ook meteen in kan schakelen.”

Verhuur

Zoals hierboven al beschreven kan de huur- en verhuur van landbouwmachines makkelijker verlopen als er online een duidelijk overzicht is van het aanbod en de beschikbaarheid in de regio. Een verhuurplatform zou hier een oplossing in kunnen bieden. Het merendeel van de respondenten ziet hier wel de toegevoegde waarde van in. Zo wordt de betrouwbaarheid van een verhuurplatform gezien als een voordeel, het neemt namelijk de zorgen van de verhuurder weg.

“Als ik zie wat die machines in aanschaf kosten en het is allemaal seizoenswerk dan zijn er best mogelijkheden om wat te gaan verhuren.”

Daarnaast is veel werk in de landbouw seizoens- of weersgebonden. De availability van een verhuurplatform maakt dat er op korte termijn nog een machine in de buurt gevonden kan worden. Vanuit met name de akkerbouw kwam de vraag of er bedrijven zijn die oogstcapaciteit over hebben. Hierbij wordt aangegeven dat het interessant is om te weten welke bedrijven waar zouden kunnen bijspringen in tijden van oogst. Vooral omdat de akkerbouw veelal weersafhankelijk is en soms de oogst in korte tijd moet worden binnengehaald.

“Je ziet wel eens als het echt heel nat is en ze zijn al klaar met oogsten dat de loonwerker de spullen op de vrachtwagen zet en een boer in het noorden gaat helpen ofzo. Je zou wel een availability van dat soort dingen willen weten, als je maar een paar dagen hebt om te oogsten, dat je dan iemand kan vinden die nog een rooimachine in de schuur heeft staan.”

Dit kan echter ook een nadeel zijn voor het verhuurplatform, doordat de pieken hoog en kort zijn zoekt iedereen naar de dezelfde machine op hetzelfde moment op dezelfde plek.

“Alleen een nadeel is, en daar lopen de meeste mensen tegen aan denk ik, dat wanneer de tarwe eraf moet, iedereen de combine nodig heeft.”

Een groot deel van de geïnterviewden geeft aan dat de huur en verhuur van landbouwmachines zou passen binnen hun werkomgeving en binnen hun bedrijfsvoering. Vanuit de mechanisatiebedrijven komt daarbij wel het bezwaar dat met de huur en/of verhuur van machines een deel van de klanten buiten schot wordt gezet. Dit is een relatie die zij liever niet verstoren.

Voor de opstart van een dergelijk platform zou de meerderheid van de respondenten wel overwegen om eigen materiaal beschikbaar te stellen. Een kleine minderheid geeft hierbij aan dit niet te willen met het oog op wangedrag tijdens de verhuur. Daarnaast wordt ook het bij elkaar brengen van vraag en aanbod als een probleem gezien. Desalniettemin zou dit de meerderheid er niet van weerhouden om in te stappen op een verhuurplatform, mits het goed geregeld is met verzekeringen. Als ander voordeel van een verhuurplatform wordt nog aangegeven dat de respondenten vaak machines hebben staan die niet altijd in gebruik zijn. Deze machines zouden door middel van verhuur dan nog wat extra inkomsten kunnen bieden.

“Ik denk dat als je machines hebt staan waar je niet zo veel mee doet en je kan er extra geld uit halen dat dat voor een ondernemer ook handig/aantrekkelijk is.”

Verhuurplatform

Zoals hierboven beschreven heeft een agrarisch verhuurplatform meerdere voordelen. De meerderheid van de respondenten gaf ook aan potentie te zien in een dergelijk platform. Zeker omdat dit voor de agrarische sector nog niet bestaat. De respondenten geven hierbij aan dat zo'n platform dan wel aan een aantal eigenschappen moet voldoen.

Eerder werd er door de respondenten al aangegeven dat duidelijk online te vinden moet zijn wat er wordt aangeboden. Daarbij moet de beschikbaarheid van de machine ook duidelijk naar voren komen. Verder geven de meeste respondenten aan dat het mogelijk moet zijn om de machine voor een bepaald tijdslot of bepaalde data te reserveren.

“Stel je hebt voor volgende week maandag een shovel nodig bijvoorbeeld. Dat je dan kan kijken of je hem kan reserveren voor maandag dat zou wel handig wezen. Maar hoe je dat moet invullen, dat weet ik niet zo goed.”

De respondenten geven aan dat machines betrouwbaar moeten zijn en voor een betaalbare prijs beschikbaar. Zo zou er geen grote afroming moeten zijn van de huurprijs, maar juist een vaste fee. Hierbij zou de prijs door het platform bepaald moeten worden via vraag en aanbod. Ook zou er een optie moeten zijn voor extra verzekering. Dit is iets wat ook wat zorgen bij de verhurende partij kan wegnemen. Uit de interviews komt naar voren dat alle machines die op het platform staan, verzekerd moeten zijn voor de risico's en schoonmaakkosten dienen inbegrepen te zijn.

“Met trekkers kan je mensen natuurlijk wel over de weg laten gaan, maar machines zoals een schudder en een maaier niet. Als ze dan ergens tegenaan rijden, wat kan gebeuren natuurlijk, dan heb je een probleem.”

Daarnaast zou de verhuur van eigen machines voor de respondenten interessant zijn voor extra inkomsten. Een nadeel hiervan is dat machines pas aangeboden kunnen worden wanneer de verhuurder ze zelf niet meer nodig heeft. Hierdoor zal het aanbod niet heel groot zijn.

“Die boer die hem aanbiedt, biedt hem pas aan als die klaar is en dan is iedereen al klaar. Ik zou er een handelaar bij betrekken of zelf voorraad nemen dan maak je je verdienmodel groter. Een boer die er mee wil stoppen bijvoorbeeld.”

Op de vraag of de respondenten behoefte hebben aan een dergelijk platform, kwamen wisselende antwoorden. Sommigen gaven aan dat ze een verhuurplatform niet missen omdat ze het niet kennen. En in die zin dus ook geen behoefte aan hebben. Anderen gaven aan dat er juist wel meer aanbod nodig is en dat het wel eens goed zou kunnen werken.

“Misschien als zoiets van de grond zou komen en er zijn best een hoop mensen die erop in spelen dat dat dan best wel een gewenst resultaat gaat boeken dat zou best wel kunnen. Maar op het moment is het er niet.”

Businessmodel

Als laatste is aan de respondenten gevraagd welk businessmodel zij het beste vinden als zij een agrarisch verhuurplatform opzetten. Hiervoor is van de eerder besproken businessmodellen een overzicht gegeven van de kenmerken die daarbij horen.

Niet-core business

Voor het niet-core businessmodel wordt het gebrek verantwoording als voordeel genoemd. Bij dit businessmodel kan de aanbieder erbuiten worden gelaten en regelt het platform de verhuur. Hierdoor kost het de aanbieder geen extra tijd. Dit wordt als groot voordeel gezien, ook al zou de opbrengst daarbij minder zijn.

Peer-to-peer

De voordelen die voor een peer-to-peer businessmodel worden genoemd zijn de korte contacten en het snel schakelen. Vooral omdat het vrij specifieke machines betreft, heeft het voor een deel van de respondenten het voordeel als er niemand tussen zit. Het peer-to-peer businessmodel geeft vrijheid, gemak en directe communicatie. Daarbij zal er wel nagedacht moeten worden over hoe je het platform

inricht qua voorwaarden om te voorkomen dat er ruim van tevoren wordt gereserveerd en last minute wordt afgezegd in verband met het weer.

B2B E-commerce

Als voordeel van het B2B businessmodel wordt genoemd dat er een contactpersoon tussen zit. Het onderling afstemmen van een prijs wordt lastig geschat bij: *"allemaal boeren die denken dat ze het beter weten."* Daarnaast wordt genoemd dat je als aanbieder niet te veel invloed moet hebben op het platform omdat je daarmee ook veel verantwoordelijkheid krijgt. Het voordeel is dan dat het platform de controle op de prijzen en het aanbod houdt. Zo kan het geen cowboymarkt worden waar misbruik wordt gemaakt. Het houdt het overzichtelijk. Een ander deel van de respondenten ziet juist niks in een B2B businessmodel omdat je dan net zo goed een coöperatie kan oprichten.

Een aantal respondenten gaven aan dat ze juist tussen een B2B en een peer-to-peer model in willen gaan zitten. De communicatie van een B2B model met de invloed van een peer-to-peer model. Waarbij je een gedeelte zelf kan doen en een deel kan uitbesteden. Zo zou je als aanbieder zelf de informatie kunnen delen over het product dat je aanlevert, net als een goede foto. Dus zelf de verantwoordelijkheid over het promoten van het product. Maar het platform is dan de contactpersoon. Hierdoor heeft de aanbieder niet alle verantwoordelijkheid en zorgen.

4. Discussie

In dit onderzoek is geprobeerd te achterhalen of er behoefte is aan een huur- en verhuurplatform in de agrarische sector. Hiervoor zijn er interviews afgenomen bij verschillende agrarische ondernemers in de regio Midden-Nederland. Aan de hand van deze interviews is de behoefte aan een dergelijk platform onderzocht, maar er is ook onderzocht hoe dit platform dan vormgegeven zou moeten worden en welk businessmodel daar uiteindelijk het beste bij past.

Om de marktbehoefte te kunnen onderzoeken is allereerst een hoofdvraag met deelvragen opgesteld. Vervolgens zijn er aan deze deelvragen vragen gekoppeld die gesteld konden worden aan de respondenten. De interviews zijn zoals eerder beschreven (hoofdstuk 2.3 procedure) uitgevoerd volgens de beschreven methode en vervolgens getranscribeerd. De getranscribeerde interviews zijn te vinden in bijlage 2. De interviews zijn beschrijvend geanalyseerd om de relevante eigenschappen duidelijk weer te geven ten opzichte van de onderzoeksvragen. Bij het verwerken van de data is er per deelvraag gekeken naar de antwoorden van de respondenten en zijn deze ook met elkaar vergeleken. Op deze manier werden de meningen van de verschillende respondenten naast elkaar gelegd. Zowel het opstellen van het interviews, als de afname en verwerking ervan is volgens planning verlopen.

Wat betreft de respondenten, betrof dit een vrij kleine groep van slechts tien mensen. Hierdoor kan geen algemene conclusie getrokken worden over de behoefte aan een verhuurplatform voor de agrarische sector. Er kan alleen gesteld worden dat er voor de regio waarin het onderzoek heeft plaatsgevonden een behoefte is.

Verder liepen de leeftijden van de respondenten vrij uiteen. Een deel is nog jonge ondernemer waar een ander deel al tegen het pensioen aan kijkt. Hierdoor kunnen de meningen over een verhuurplatform verschillen. De lange termijn belangen zijn immers heel verschillend. De twee verschillende groepen waren bij dit onderzoek niet even groot, waardoor er een vertekenend beeld kan zijn ontstaan over de behoefte aan een verhuurplatform.

Daarnaast is er een verscheidenheid aan bedrijfstypes onder de respondenten. Zoals eerder besproken zijn sommige takken van de agrarische sector specifiekere dan anderen. Hierdoor kan het moeilijker zijn om machines te huren of verhuren. Gezien de bedrijven uiteenlopen van landbouw tot veeteelt, kan de behoefte van de verschillende bedrijfstakken verschillen. Hierdoor kan er vertekend beeld zijn ontstaan in de behoefte van de agrarische sector. De behoefte in de landbouw kan namelijk groter of kleiner zijn dan bijvoorbeeld in de melkveetak. Daarnaast betreft het ook bedrijven van verschillende grootte. Er zou gesteld kunnen worden dat grote bedrijven meer beschikking hebben over machines dan kleine bedrijven en daardoor minder behoefte hebben aan een verhuurplatform,

of juist mee behoefte aan een platform omdat er machines staan die grotendeels van de tijd niet worden ingezet.

Wat betreft de inhoud van de interviews vallen er een paar dingen op. Allereerst geven de respondenten aan dat het belangrijkste aan een agrarisch verhuurplatform is, dat het minder zorgen met zich meebrengt. Het moet gemakkelijk zijn om machines aan te bieden of te verhuren. Hierbij wordt aangegeven dat het geen 'extra tijd' mag kosten. Het platform dient hierbij zelfstandig te functioneren. Zij willen zich dus aansluiten op een reeds geregeld platform. Vergelijkbaar met een Thuisbezorgd, waarbij een restaurant zich aanmeldt om op het platform zichtbaar te zijn. De logistiek daarin wordt verder geregeld door het platform zelf. Echter, geven zij hier ook bij aan dat ze de huur van machines niet uithanden willen geven. Zij willen dit in eigen beheer houden, wat logischerwijs weer werk met zich meebrengt. Hierbij kan de vraag gesteld worden of de respondenten wel een goed beeld hebben gehad bij een agrarisch verhuurplatform zoals het in dit onderzoek is bedoeld. Gezien de antwoorden van de respondenten in die zin wel met elkaar overeenkwamen, kan ervan uitgegaan worden dat zij hetzelfde beeld hebben bij een verhuurplatform. En dient de functie waarbij de verhuur via het platform gaat, maar de huur in eigen hand blijft, in acht genomen te worden bij het realiseren van een agrarisch huur- en verhuurplatform.

Ten tweede geeft geen van de respondenten aan inspraak te willen op het functioneren van het platform, waarbij zij ook aangeven dat ze wel vrije communicatie willen met de huurder of verhuurder in het geval van technische vragen. En daarnaast stellen zij ook eisen omtrent het inplannen van data, dit willen de respondenten zelf in de hand hebben, evenals het bepalen van de prijs.

De vrijheden van deelname op een platform worden dus belangrijk geacht. Tijdens de interviews kwam bij de deelvraag over de beheerfuncties al snel wedervragen: Wat is veel? Wat is vrijheid? Er was dus verduidelijking nodig van de gestelde vraag. Hieruit kan de conclusie getrokken worden dat de origineel gestelde vragen niet duidelijk genoeg waren en dus geen goede vragen zijn. Er is gekozen om bij alle deelnemers deze vraag uit te breiden met de voorbeelden over advertenties, het bepalen van voorwaarden en inspraak op de prijs. Samenvattend: welke beheerfuncties vindt u belangrijk? Hierbij is de verduidelijking gegeven ten aanzien van een open platform, wat draait op de gebruiker, of juist een gesloten platform, wat alles zelf regelt. Bij alle respondenten is dezelfde verduidelijking gegeven. Terugkijkend op de antwoorden die vervolgens zijn gegeven, kan de conclusie getrokken worden dat na de verduidelijking de vraag juist geïnterpreteerd is.

Als laatste viel op dat de eisen en voorwaarden die de respondenten stellen aan een verhuurplatform niet altijd overeenkomen met de eigenschappen van het businessmodel dat zij bij de laatste vraag hadden gekozen. Er kan gesteld worden dat de respondenten geen of geen goed beeld

hadden van de voorgelegde businessmodellen, ondanks de daarbij verstrekte informatie. Om die reden is besloten om per respondent alle aangegeven kenmerken op een rij te zetten en het daarbij meest passende businessmodel te bepalen.

5. Conclusie

Aan de hand van een interview, bestaande uit 25 vragen, zijn 10 ondernemers in de agrarische sector ondervraagd over hun ervaringen met het huren en verhuren van agrarische machines. Door middel van deze interviews is er geprobeerd een antwoord te formuleren op de vraag of er een marktbehoefte is voor een agrarisch huur- en verhuurplatform in Nederland.

Allereerst werd er gekeken naar de rol van de ondernemer als er een huur- en verhuurplatform is. De respondenten gaven daarbij aan dat zij een proactieve rol willen aannemen bij het verhuren van machines. Door zich aan te sluiten bij een platform zou het verhuren van machines niet extra tijd of extra zorgen met zich meebrengen. Dit is iets wat belangrijk was bij het deelnemen aan een dergelijk platform; minder zorgen. Wat betreft het huren via een platform, gaf het merendeel aan dit zelf in de hand te willen hebben. Zij weten immers precies waar ze naar op zoek zijn of wat ze nodig hebben. In hun ogen zal dit het proces versnellen. Verder dient het platform zelfstandig te functioneren, zodat de aanbieder er verder geen omkijken naar heeft.

Ten tweede is er gekeken naar de communicatie die de ondernemers prefereren bij een verhuurplatform. Ook hierbij staat minder zorgen weer voorop. De voorkeur gaat daarbij uit naar vrije communicatie met de aanbieders of afnemers in tegenstelling tot het contact te laten verlopen via een contactpersoon. Dit wordt ook toegepast bij Uber en Airbnb. Het bedrijf geeft gebruikers hierbij niet de vrijheid om te communiceren maar handhaaft een strakke centrale controle. Zo bepaalt het bedrijf achter het platform, hoe zij als bedrijf willen opschalen. Het platformbedrijfsmodel laat in ruil voor betaling de belangrijke spelers vrijwel vrij communiceren (uiteraard binnen de daarvoor opgestelde richtlijnen). Op deze manier kan er snel geschakeld worden, mochten er zich problemen voor doen. Hierbij zijn de lijnen zo kort mogelijk en kunnen miscommunicaties worden voorkomen. Een argument om wel via een tussenpersoon te handelen zou zijn dat vreemde ogen dwingen en dat de problemen door de tussenpartij worden opgelost.

Op de vraag aan welke functies een platform moet voldoen kwam duidelijk naar voren dat het platform duidelijk en overzichtelijk dient te zijn. Met als belangrijkste aspect: gemak. Enerzijds voor de huurder; de beschikbaarheid, de prijs, de technische specificaties en locatie is duidelijk zichtbaar, maar ook moet er vervanging zijn of komen wanneer de gehuurde machine niet naar behoren werkt. Het platform moet zelfstandig functioneren en de prijs moet voortstromen uit de marktprijs. Hier willen de respondenten wel zelf nog wat invloed op hebben. De voorkeur gaat uit naar het zelf opstellen van een advertentie en daarbij een passende prijs te kiezen. De voorwaarden voor verhuur kunnen wel door het platform worden bepaald.

Tot slot geven de respondenten aan dat ze de mogelijkheid willen hebben tot het beheren van het platform om zo complete vrijheid te hebben op het platform. Deze beheersfuncties staan echter recht tegenover het uithanden geven van de verhuur op het platform. Waarbij de respondent, als verhuurder, zijn machine te huur aanbiedt en zelf de vrijheid heeft om te bepalen welke machines en welke advertenties er op het platform staan.

Het doel van dit onderzoek is om inzicht te krijgen in een eventueel huur- en verhuurplatform in de agrarische sector en de behoefte daaraan. Daarbij is getracht te analyseren welk businessmodel daar het beste bij aansluit. De visie van de tien respondenten over huren en verhuren zijn onderzocht. En middels hun wensen en denkbeelden over mogelijke belemmeringen en behoeften valt de conclusie te trekken dat er wel degelijk behoefte is aan een huur- en verhuurplatform voor de agrarische sector. Een voorbeeld van een duidelijk hiaat wat hierbij naar voren kwam is het gebrek aan oogstcapaciteit. Er was geen ideaal businessmodel dat uit dit onderzoek naar voren is gekomen en aansluit bij ieders eisen. Vanuit de respondenten kwam naar voren dat B2B e-commerce businessmodel daar het beste bij zou passen. Echter wanneer alle genoemde argumenten voor en tegen een huur- en verhuur naast elkaar worden gezet, kan men concluderen dat juist een peer-to-peer platform het beste past binnen de gestelde eisen. Dit businessmodel sluit het beste aan bij alle bovengenoemde factoren en wensen. Daarnaast heeft dit businessmodel de mogelijkheid om diensten toe te voegen. Hierdoor is het laagdrempelig en kan iemand makkelijk instappen op het platform. Iets waar vanuit de respondenten duidelijk behoefte aan is.

6. Aanbeveling

Aan de hand van de resultaten van dit marktonderzoek kunnen er een aantal aanbevelingen worden gedaan voor het opzetten van een huur- en verhuurplatform in de agrarische sector, evenals voor verder vervolgonderzoek.

Allereerst ten aanzien van een vervolgonderzoek. Zoals hierboven al besproken betrof dit onderzoek slechts een kleine groep ondernemers in een klein deel van Nederland. Om een goed beeld te krijgen van de totale behoefte aan een huur- en verhuurplatform dient een grootschaliger onderzoek opzet te worden. Er zou daarbij ook gekeken kunnen worden naar of er bepaalde regio's meer of minder behoefte is aan een platform. Een conclusie hierbij zou ook kunnen zijn dat slechts in bepaalde regio's hier genoeg vraag naar is.

Ten tweede werd eerder ook besproken dat de achtergronden van de respondenten vrij verschillend zijn. Waarbij opviel dat de verschillende agrarische takken verschillende behoeften uitspraken. Een aanbeveling voor een vervolgonderzoek zou hierbij zijn om de behoefte aan een huur- en verhuurplatform ook per de verschillende bedrijfstakken te onderzoeken.

Daarbij dient als laatste ook gekeken te worden naar de leeftijd en de bedrijfsgrootte van de deelnemers aan het vervolgonderzoek. Dit om een zo goed mogelijk beeld te krijgen van de verschillende factoren die van invloed kunnen zijn op de mening van de respondenten, zoals deze in de discussie van dit onderzoek naar voren zijn gekomen.

Kortom, een vervolgonderzoek zou op grotere schaal uitgezet dienen te worden waarbij er ook gekeken wordt naar andere factoren die van invloed kunnen zijn op de behoefte aan een huur- en verhuurplatform, zoals leeftijd, bedrijfsgrootte en bedrijfstak. Door middel van kwantitatieve enquêtes zou er een grotere doelgroep bereikt kunnen worden, zodat er voldoende data kan worden verzameld voor de daadwerkelijke opstart van een huur- en verhuurplatform in de agrarische sector.

Tot slot de aanbevelingen met betrekking tot de daadwerkelijke opstart van een huur- en verhuurplatform in de agrarische sector. Het is hierbij belangrijk dat het platform overzichtelijk is. De beschikbaarheid, de prijs, de technische specificaties en locatie dienen duidelijk zichtbaar te zijn. De voorkeur gaat uit naar het zelf opstellen van de advertenties met een passende prijs, waarbij de voorwaarden wel door het platform bepaald zijn. Binnen deze voorwaarden dient het mogelijk te zijn om te kiezen voor extra verzekering en zitten schoonmaakkosten inbegrepen in de prijs. Verder staat vrije communicatie tussen de aanbieders en afnemers voorop in verband met het snel kunnen schakelen bij technische mankementen. Eveneens dient er vervanging te zijn of te komen wanneer de gehuurde machine niet naar behoren werkt.

Literatuur

- Atuahene-Gima, K. (2003). *An Exploratory Analysis of the Impact of Market Orientation on New Product Performance*. Journal of Product Innovation Management, 12(4), 275–293.
<https://doi.org/10.1111/1540-5885.1240275>
- Ajzen, I. (1991). *The theory of planned behavior*. Organizational behavior and human decision processes, 50(2), 179-211.
- Bont, C. J. A. M. de, Bruchem, C. van, Helming, J. F. M., Leneman, H., & Schrijver, R. A. M. (2007). *Schaalvergroting en verbreding in de Nederlandse landbouw in relatie tot natuur en landschap*. WOt-Rapport 36.
- Boonstra, J. (2018). *Veranderen als samenspel*.
- Boerenbusiness. (2019, 12 februari). *Trekker in 10 jaar tijd 20 procent duurder*. Geraadpleegd op 20 juni 2021, van <https://www.boerenbusiness.nl/agribusiness/artikel/10881329/trekker-in-10-jaar-tijd-20-procent-duurder>
- Boerenbusiness. (2014, 25 juni). *Loonwerksector moet ICT-oplossingen omarmen*. Geraadpleegd op 21 juni 2021, van <https://www.boerenbusiness.nl/tech/artikel/10852887/loonwerksector-moet-ict-oplossingen-omarmen>
- Boerenbusiness. (2020, 21 oktober). *Flevolandse boer verkiest verhuren boven verkopen*. Geraadpleegd op 4 juli 2021, van <https://www.boerenbusiness.nl/grond/artikel/10889748/flevolandse-boer-verkiest-verhuren-boven-verkopen>
- Boerderij Vakblad. (2020, 28 februari). *Een trekker huren wint aan populariteit*. Geraadpleegd op 12 maart 2021, van <https://www.boerderij.nl/Mechanisatie/Achtergrond/2020/2/Een-trekker-huren-wint-aan-populariteit-545778E/>
- Boerderij Vakblad. (2021, 15 maart). *Machines huren bij coöperatie werkt*. Geraadpleegd op 4 juli 2021, van <https://www.boerderij.nl/machines-huren-bij-cooperatie-werkt-2>
- Centraal Bureau voor de Statistiek. (2020, 6 mei). *Feiten en cijfers over de landbouw*. Geraadpleegd op 29 april 2021, van <https://www.cbs.nl/nl-nl/achtergrond/2020/19/feiten-en-cijfers-over-de-landbouw>
- Centraal Bureau voor de Statistiek. (2021, 13 januari). *Geen bedrijfsopvolger voor meer dan 16 duizend boerderijen*. Geraadpleegd op 10 juni 2021, van <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2021/02/geen-bedrijfsopvolger-voor-meer-dan-16-duizend-boerderijen>
- European Rental Association. (2021, 31 maart). *Annual reports - ERA-EDTA Registry* | ERA-EDTA. Geraadpleegd op 4 juli 2021, van <https://www.era-edta.org/en/registry/publications/annual-reports/>

- Freixanet, J. (2014). *Innovation and internationalization: relationship and implications for management and public policy*. *International Journal of Entrepreneurial Knowledge*, 2(2). <https://doi.org/10.37335/ijek.v2i2.22>
- Frenken, K., & Schor, J. (2017). *Putting the sharing economy into perspective*. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 23. <https://doi.org/10.1016/j.eist.2017.01.003>
- Fedecom. (2021, 29 april). *Verkoopcijfers trekkers*. Geraadpleegd op 4 juli 2021, van <https://www.fedecom.nl/kenniscentrum/verkoopcijfers-trekkers/>
- Jonker, J., & O'Riordan, L. (2016). *New Business Models: Examining the Role of Principles Relating to Transactions and Interactions*. https://doi.org/10.1007/978-3-319-43884-9_25
- Karsten, B. (2021, 6 januari). *Een trekker huren wint aan populariteit*. Geraadpleegd op 12 maart 2021, van <https://abonnement.boerderij.nl/verder-lezen/returnurl=/Mechanisatie/Achtergrond/2020/2/Een-trekker-huren-wint-aan-populariteit-545778E/>
- Lindsey, Chase Elizabeth. "Valuation in the New Economy." (2000).
- Markets and markets. (2020 april). *Farm Equipment Rental Market*. Geraadpleegd op 8 april 2021, van <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/farm-equipmenttr-rental-market-165100186.html>
- Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit. (2019, 21 mei). *Innovatieve technologie*. Geraadpleegd op 20 juni 2021, van <https://magazines.rijksoverheid.nl/lnv/agrospecials/2019/01/innovatieve-technologie>
- NJAK. (2021). *Meer dan 16.000 boerderijen zonder opvolger*. Geraadpleegd op 20 juni 2021, van <https://www.groenkennisnet.nl/nl/groenkennisnet/show/Meer-dan-16.000-boerderijen-zonder-opvolger.htm>
- Peerby - *Spullen huren van de burens- Leen gereedschap, feestartikelen, electronica, vervoer en nog veel meer*. (2021). Geraadpleegd op 31 mei 2021, van <https://www.peerby.com/>
- Piscicelli, L., Ludden, G. D., & Cooper, T. (2018). *What makes a sustainable business model successful? An empirical comparison of two peer-to-peer goods-sharing platforms*. *Journal of cleaner production*, 172, 4580-4591.
- Rabobank. (2020). *Precisielandbouw in de Nederlandse akkerbouwsector: Wat zeggen klanten?* Geraadpleegd van <https://research.rabobank.com/publicationservice/download/publication/token/5SafSP49B40ghmB5yVr5>
- Stallibrass, D., & Fingleton, J. (2016). *Regulation, Innovation, and Growth: Why Peer-to-Peer Businesses Should Be Supported*. *Journal of European Competition Law & Practice*, 7(6). <https://doi.org/10.1093/jeclap/lpw021>

SnappCar Mission: *Fewer cars for smarter mobility*. (2021).

Geraadpleegd op 31 mei 2021, van

https://missie.snappcar.nl/?_ga=2.47065511.180696479.1622451069-1098476909.1622451069&_gac=1.26672591.1622451070.Cj0KCQjwktKFBhCkARIsAJeDT0jjWB343_4YW8T7KGLFID2sHixR5sUozZEhXPW7I2BnpRI_ZmLfHoaArAVEALw_wcB

Rogers, E. M. (1976). *New Product Adoption and Diffusion*. *Journal of Consumer Research*, 2 (March), 290 -301.

Rogers, E. M. (2010). *Diffusion of innovations*. Simon and Schuster.

Shafer, S. M., Smith, H. J., & Linder, J. C. (2005). *The power of business models*. *Business horizons*, 48(3), 199-207.

Universiteit Utrecht. (2020). *In sharing we trust Een onderzoek naar vertrouwensopbouw op*.

Geraadpleegd op 4 juli 2021, van <https://docplayer.nl/565691-Een-onderzoek-naar-vertrouwensopbouw-op-peer-to-peer-marketplaces.html>

WUR. (2014). *Laat landbouw het landschap versterken*.

Geraadpleegd op 20 juni 2021, van

<https://www.wur.nl/nl/show/Laat-landbouw-het-landschap-versterken.htm>

WUR. (2011). *Schaalvergroting in land- en tuinbouw*.

Geraadpleegd van

<https://library.wur.nl/WebQuery/wurpubs/fulltext/165081>

WUR. (2015). *Machines, kopen huren of leasen*. CRV Publisher.

Bijlage 1

Interview afgenomen door: Sidney Lubach

Datum:

Algemene info

1. Wat voor soort bedrijf heeft u?
2. Uit welk geboorteland komt u?
3. Hoeveel medewerkers heeft uw organisatie?

Globale vragen

4. Huurt u wel eens machines? Zo ja, wat vindt u belangrijk?
5. Wat heeft uw voorkeur, online of lokaal huren?
6. Bent u bekend met het AIRBNB-model, en ziet u mogelijkheden voor landbouwmachines?
7. Wat verwacht u bij een verhuurplatform?
8. Wat vindt u van de nieuwe technologische trend en ontwikkelingen naar inzet en gebruik van meer onlinediensten?
9. Wat mist u in de huidige verhuurmarkt, waarin zou zo'n platform zich kunnen onderscheiden?
10. Bent u zelf bereid uw materiaal beschikbaar te stellen wanneer het platform net is opgestart en nog relatief onbekend is?
11. Hoe belangrijk vindt u reviews over deze dienst? Zou dat u helpen in uw beslissing?
12. Welke mogelijke bezwaren verwacht of heeft u bij een verhuur platform voor de agrarische sector?
13. Hoe kijkt u tegen huren en verhuren aan, past dit in uw werkomgeving en bedrijfsvoering? Wat zou u weerhouden?
14. Zijn er externe factoren die uw manier van werken beïnvloeden? Zo ja, welke?

Vragen over de aspecten (gebaseerd op de onderstaande tabel) per deelvraag:

Welke functie willen ondernemers bij een agrarisch verhuur platform?

15. Heeft u interesse in zowel aanbod als afname of alleen 1 van de twee?
16. Zou u zelf aanbod willen aanbieden of dit liever laten aanbieden?
17. Wilt u zelf zoeken naar machines of dit laten doen?

Wat voor Input/output willen ondernemers bij een agrarisch verhuur platform?

18. Bij een verhuurplatform zou u het contact willen laten verlopen via een contactpersoon?
19. Wilt u een vrije communicatie met de aanbieder/afnemers?

Wat voor invloed willen ondernemers in een agrarisch verhuur platform?

20. Hoeveel invloed op prijzen wilt u hebben op een agrarisch verhuur platform?
21. Wilt u zelf vrij uw machines kunnen aanbieden of dit laten doen?
22. Wilt u zelf de mogelijkheid hebben tot het inplannen van data of dit laten doen?
23. Wilt u veel inspraak hebben op een verhuur platform of geeft u dit liever uit handen?

Wat voor vrijheid willen ondernemers op een agrarisch verhuur platform?

24. Is het voor u belangrijk dat u zelf veel kan bepalen bij het aanbieden of huren?
25. Wat vindt u belangrijk als het gaat om vrijheid op een platform?
26. Welk businessmodel (zie tabel) vindt u het best passen bij een verhuurplatform, en waarom?

Aspecten	De niet-core business	Peer-to-peer business	B2B E-COMMERCE
1. Functie	Aanbieden verhuur machines van andere (Gesloten platform)	Aanbieders en afnemers gebruiken het platform als handels platform (Open platform)	Alle communicatie loopt via de platform host. Host is een bemiddelaar (Gesloten platform)
2. Communicatie	Contactpersoon voor aanbieders en verhuurders	Gebruik maken van gebruikers	Contactpersoon voor aanbieders en verhuurders
3. Invloed	Platform handelt zelf en zet marge op bestaande aanbod (invloed middelmatig afhankelijk van andere bedrijven)	Community handelt zelf bepaalt prijzen (invloed beperkt)	Platform handelt zelf, controle over aanbod prijzen etc. (Invloed groot)
4. Vrijheid gebruiker	Weinig tot niet	Veel	Middelmatig

Bijlage 2: Interviews

2.1 Deelnemer 1

Datum: 15-7-2021

Algemene info

1. **Wat voor soort bedrijf heeft u?** Melkveebedrijf (gangbaar), 75 koeien, 55 hectare
2. **Uit welk geboortejaar komt u?** 1962 (59)
3. **Hoeveel medewerkers heeft uw organisatie?** Maatschap met zijn vrouw + 1 zzp op de vrijdag

Globale vragen

4. **Huurt u wel eens machines? Zo ja, wat vindt u belangrijk?**
Nee wel samenwerken met collega-boer (harken, maaien) en bij te druk de loonwerker
5. **Wat heeft uw voorkeur, online of lokaal huren?**
Lokaal is het handigst kortbij, als ze het thuiskomen brengen dan is dat ook een optie. Als je het langere tijd nodig hebt zou het kunnen anders is lokaal handiger. Online opzoeken wel het makkelijkst.
6. **Bent u bekend met het AIRBNB-model, en ziet u mogelijkheden voor landbouwmachines?**
Niet echt. Het verhuren van de huizen wel maar niet van machines. Ja als ik zie wat die machines in aanschaf kosten en het is allemaal seizoen 's werk dan zijn er best mogelijkheden om wat te gaan huren.
7. **Wat verwacht u bij een verhuurplatform?**
Betrouwbare machines voor een betaalbare prijs. Als het goed is mag het best wat kosten. Als er wat aan de hand is dat er dan wat anders komt of dat het gemaakt wordt.
8. **Wat vindt u van de nieuwe technologische trend en ontwikkelingen naar inzet en gebruik van meer onlinediensten?**
Wel handig werkt, sneller overzichtelijk
9. **Wat mist u in de huidige verhuurmarkt, waarin zou zo'n platform zich kunnen onderscheiden?**
Ik zit er niet op dus kan ook niet zeggen wat ik mis, ik denk wel als zoiets goed werk en in vooral in de buurt dat je dan iets langer nadenk voordat je iets aanschaf. Dat je het voordeliger kan huren.
10. **Bent u zelf bereid uw materiaal beschikbaar te stellen wanneer het platform net is opgestart en nog relatief onbekend is?**
Ja dat denk ik wel. Als ik machines over heb en aan neem dat het goed geregeld is met verzekering dan sta ik er wel open voor.
11. **Hoe belangrijk vindt u reviews over deze dienst? Zou dat u helpen in uw beslissing?**
Dat zegt wel wat. Ja dat helpt wel
12. **Welke mogelijke bezwaren verwacht of heeft u bij een verhuur platform voor de agrarische sector?**
Seizoen 's gebonden machines is lastig, nu zit ik al 2 weken te wachten om een stuk te maaien dan kan je wel zeggen dan heb ik hem niet nodig maar dan ga je hem niet verhuren want als het weer omslaat dan heb je hem nodig. En dan zou je zelf weer wat moeten gaan regelen.

Maar een dumper ofzo die heb je niet zo vaak nodig dat is natuurlijk makkelijker of als je een trekker over hebt.

13. Hoe kijkt u tegen huren en verhuren aan, past dit is uw werkomgeving en bedrijfsvoering? Wat zou u weerhouden?

Als je er zelf positief in staat dan kan het wel. Reviews/ slechte reclame veel machines stuk gaan. Als de regelingen goed zijn en je wordt op tijd betaalt en kunt goed afspraken maken dan heb ik er niet z'n moeite mee.

14. Zijn er externe factoren die uw manier van werken beïnvloeden? Zo ja, welke?

Nee

Vragen over de aspecten (gebaseerd op de onderstaande tabel) per deelvraag.

Welke functie willen ondernemers bij een agrarisch verhuur platform?

15. Heeft u interesse in zowel aanbod als afname of alleen 1 van de twee?

Het punt is dat ik de leeftijd bereikt hebt dat het wat minder interessant is voor mij denk ik. Als ik minder beesten houden en had de machines meer over dan is het misschien wat om het te verhuren om er toch nog wat geld voor te vangen. Ik zit nu op een leeftijd dat ik liever wat minder ga doen dan meer dus dan denk ik dat ik sneller een keer de loonwerker bel. Als je jong bent en je wilt alles zelf doen en wat fanatieker zo zat ik er vroeger ook in dan wil je alles zelf doen en dan denk je dat het iets sneller in order is. als ik nu een dagje op de trekker gezeten heb ben ik blij als ik weer even koeien mag melken dan vind ik het wel weer goed geweest.

16. Zou u zelf aanbod willen aanbieden of dit liever laten aanbieden?

Ik denk dat het laten aanbieden handiger is voor een breder netwerk en dat alles geregeld wordt dat ik er geen omkijken naar heb.

17. Wilt u zelf zoeken naar machines of dit laten doen?

Een ander laten zoeken denk dat dat sneller gaat en beter op de goede plaats terecht komt wat je precies nodig hebt. Ik zou zeggen laat een ander dat maar doen die er gespecialiseerd in zijn die kunnen dat vaak beter.

Wat voor Input/output willen ondernemers bij een agrarisch verhuur platform?

18. Bij een verhuurplatform zou u het contact willen laten verlopen via een contactpersoon?

Dat lijkt mij wel het handigste ja. (of wilt u liever zelf het contact met de klant?) laat dat maar een vaste persoon doen als er dan wat aan de hand is dan weten we elkaar ook te vinden ik denk dat dat handig is ja.

19. Wilt u een vrije communicatie met de aanbieder/afnemers?

Als het allemaal goed loopt en het staat op papier dan heb ik er niet z'n behoefte aan nee.

Wat voor invloed willen ondernemers in een agrarisch verhuur platform?

20. Hoeveel invloed op prijzen wilt u hebben op een agrarisch verhuur platform?

Dat is volgens mij vraag en aanbod je kan wel zelf een hele gekke prijs vragen maar dan wordt er niks verhuurd. Ik denk dat je dat een beetje aan de contactpersoon moet overlaten. Ik zou zeggen Wat normaal beetje redelijke prijs is. Je kan wel hele gekke dingen gaan doen dan raak je niks kwijt. Denk dat je dat een beetje aan de markt moet overlaten.

21. Wilt u zelf vrij uw machines kunnen aanbieden of dit laten doen?

Ik denk dat het handiger is die mensen hebben er meer kijk op en weten wat de vraag is ik denk dat dat het handigste werkt.

22. Wilt u zelf de mogelijkheid hebben tot het inplannen van data of dit laten doen?

Laten we dat maar laten doen. Das makkelijker als hun ervoor zitten kunnen ze dat veel sneller en een breder publiek zou ik maar zeggen.

23. Wilt u veel inspraak hebben op een verhuur platform of geeft u dit liever uit handen?

Nou, ja een keer ventileren over iets is niet verkeerd maar ik hoef niet per se te zeggen hoe dat moet want ik neem aan dat er jongens komen te zitten die beter weten als ik. Die daar een beetje in thuis zitten. Maar een keer meedenken dat kan. Als iets helemaal niet goed gaat vind ik dat een keer ventileren wel moet kunnen ventileren.

Wat voor vrijheid willen ondernemers op een agrarisch verhuur platform?

24. Is het voor u belangrijk dat u zelf veel kan bepalen bij het aanbieden of huren?

Wat is veel? Ik bedoel maar als jij vraagt wat je wilt hebben en hun kunnen dat leveren dan is goed dan vind ik het goed. je kan wel 100 trekker aangaan denken die is leuk en die is leuk en die past me wel en die past me wel maar je kan er maar op 1 zitten. Als ie aan de wensen voldoet.

25. Wat vindt u belangrijk als het gaat om vrijheid op een platform?

Laat iemand dat maar doen dan zijn de lijntjes korter dan dat je er telkens achter aan moet. Ik denk dat het handig is als 1 persoon dat gewoon regelt of twee

26. Welk businessmodel (zie tabel) vindt u het best passen bij een verhuurplatform, en waarom?

3^e spreekt mij het meest aan dat er wel iets tussen zit. Want als je dat allemaal zelf onder elkaar moet gaan bepalen dat wordt volgens mij een lastig verhaal met al die boeren die denken dat ze het allemaal beter weten.

Aspecten	De niet-core business	Peer-to-peer business	B2B E-COMMERCE
1. Functie	Aanbieden verhuur machines van andere (Gesloten platform)	Aanbieders en afnemers gebruiken het platform als handels platform (Open platform)	Alle communicatie loopt via de platform host. Host is een bemiddelaar (Gesloten platform)
2. Communicatie	Contactpersoon voor aanbieders en verhuurders	Gebruik maken van gebruikers	Contactpersoon voor aanbieders en verhuurders
3. Invloed	Platform handelt zelf en zet marge op bestaande aanbod (invloed middelmatig afhankelijk van andere bedrijven)	Community handelt zelf bepaalt prijzen (invloed beperkt)	Platform handelt zelf, controle over aanbod prijzen etc. (Invloed groot)
4. Vrijheid gebruiker	Weinig tot niet	Veel	Middelmatig

Tabel 1 kenmerken businessmodellen

2.2 Deelnemer 2

Datum: 16-07-2021

Algemene info

1. **Wat voor soort bedrijf heeft u?** biologisch dynamisch melkveebedrijf
2. **Uit welk geboortjaar komt u?** 1981
3. **Hoeveel medewerkers heeft uw organisatie?** 1 medewerker 10 uur in de week via uitzendbureau

Globale vragen

4. **Huurt u wel eens machines? Zo ja, wat vindt u belangrijk?**
Ja niet zo heel vaak, bij mij in het dorp zit een mechanisatie bedrijf Vliek die heeft ook een verhuur tak en heel af en toe huur ik daar wat van in. Uiteindelijk dat het makkelijk beschikbaar is dus als ik iets wil dan moet het er eigenlijk ook gewoon meteen zijn.
5. **Wat heeft uw voorkeur, online of lokaal huren?**
Website is wel makkelijk dat je dan meteen ziet wat er beschikbaar is en wat de prijzen zijn. Dat je snel kunt schakelen niet dat je dan nog lang bezig bent met bellen met een lokaal of hij het heeft of niet.
6. **Bent u bekend met het Airbnb-model, en ziet u mogelijkheden voor landbouwmachines?**
Ja, ja uiteindelijk denk ik het wel. Juist ook omdat volgens het Airbnb model dat je als verhuurder ook ontzorgd wordt en als huurder ook dat je een soort vangnet hebt. Dat er een bepaalde betrouwbaarheid achter zit. Dat moet juist het voordeel zijn denk ik.
7. **Wat verwacht u bij een verhuurplatform?**
Eigenlijk dat je als huurder ontzorgd wordt, dat je weet dat er veel minder rompslomp bij zit dan dat je het zelf ergens moet opzoeken of moet doen.
8. **Wat vindt u van de nieuwe technologische trend en ontwikkelingen naar inzet en gebruik van meer onlinediensten?**
Uiteindelijk is dat een basisvoorwaarde waar je naar toe gaat. Als ik bij mezelf afga en bij andere ondernemers nu al landbouw. Juist volgens mij de bedrijven die van zo een platform gebruik gaan maken zijn toch al denk ik grotere bedrijven, bedrijven die volgens mij daar ook op ingericht zijn om makkelijk via een app willen huren of via een andere online tool. Dus je zult dat volgens mij als basis moeten hebben als verhuur platform. Ik juich het toe alles wordt veel sneller en kost minder tijd.
9. **Wat mist u in de huidige verhuurmarkt, waarin zou zo'n platform zich kunnen onderscheiden?**
Dat alles helder en centraal beschikbaar is nu moet je zelf heel erg zoeken naar waar kan ik iets huren en eigenlijk zou je 1 centraal aanbod plek moeten hebben. Juist door een compleet aanbod te hebben met transparante prijzen dat je meteen weet waar je aan toe bent en daar dan ook meteen in kan schakelen.
10. **Bent u zelf bereid uw materiaal beschikbaar te stellen wanneer het platform net is opgestart en nog relatief onbekend is?**
Ja dat vind ik dan weer lastiger. Ik denk dat ik zelf eerder een huurder zal zijn dan een verhuurder. Omdat ik zelf heel weinig machines heb. Of ik als verhuurder veel gebruik zal maken dat denk ik niet.

- 11. Hoe belangrijk vindt u reviews over deze dienst? Zou dat u helpen in uw beslissing?**
Ja wel dat merk ik bij alle dingen die ik via een site doe. Als ik privé ergens een huis huurt of een zakelijk product huurt of koopt je kijkt toch altijd naar reviews dat moet goed zijn.
- 12. Welke mogelijke bezwaren verwacht of heeft u bij een verhuur platform voor de agrarische sector?**
De uitdaging zal liggen in het bij elkaar brengen van de vraag en het aanbod. Heel veel in de landbouw is piek werk ook met de vraag en aanbod zal dit moeilijk af te stemmen zijn dat kan een obstakel zijn. En uiteindelijk hoe krijg je machines terug en in wat voor staat hoe gaan ze om met materiaal wat je in de verhuur gooit. Daar moet je duidelijke afspraken of sancties op moeten hebben.
- 13. Hoe kijkt u tegen huren en verhuren aan, past dit is uw werkomgeving en bedrijfsvoering? Wat zou u weerhouden?**
Ik ben dol op huren, verhuren ben ik wat terughoudende in met namen om het punt dat ik net aan gaf hoe zorgvuldig gaan mensen om met het materiaal wat je in de verhuur gooit. En als je dan een mechanisatiebedrijf of een ander bedrijf die zullen daar misschien makkelijker in staan die hebben veel meer zicht in de staat van hun materieel dus die kunnen eerder beoordelen hoe er mee omgegaan is en als er wat stuk gaat dat ze het uiteindelijk zelf misschien maken. Terwijl als ik mijn trekker zou verhuren dan heb ik hem de volgende dag of week weer nodig hebben en stel dat die dan in slechte staat terugkomt dat maakt dat ik minder happig ben op verhuur dan op huren.
- 14. Zijn er externe factoren die uw manier van werken beïnvloeden? Zo ja, welke?**
Regelgeving van uit de overheid. Ik laat mij niet leiden door andere boeren in de buurt als ze wel of niet wat doen.

Vragen over de aspecten (gebaseerd op de onderstaande tabel) per deelvraag.

Welke functie willen ondernemers bij een agrarisch verhuur platform?

- 15. Heeft u interesse in zowel aanbod als afname of alleen 1 van de twee?**
Alleen interesse in afname
- 16. Zou u zelf aanbod willen aanbieden of dit liever laten aanbieden?**
Uiteindelijk als ik iets in aanbod heb wil wel de vrijheid hebben om zelf nog steeds invloed erop wil hebben. Dat ik het er zelf uiteindelijk afhaal. Ik wil er wel zelf in kunnen sturen.
- 17. Wilt u zelf zoeken naar machines of dit laten doen?**
Denk dat ik het dan toch zelf zou willen zoeken lijkt mij sneller.

Wat voor Input/output willen ondernemers bij een agrarisch verhuur platform?

- 18. Bij een verhuurplatform zou u het contact willen laten verlopen via een contactpersoon?**
Niet per se als ik nu een machine zie is het juist prettig om rechtstreeks contact met de verhuurder of de huurder te hebben.
- 19. Wilt u een vrije communicatie met de aanbieder/afnemers?**
Ja

Wat voor invloed willen ondernemers in een agrarisch verhuur platform?

- 20. Hoeveel invloed op prijzen wilt u hebben op een agrarisch verhuur platform?**

Ik wil dat zelf kunnen bepalen. Als voorbeeld het vakantiehuis dat ik nu zelf heb daar bepaal ik zelf de prijzen de verhuur prijzen waarvoor ik het wil verhuren. Ik heb een kennis die heeft ook een huisje die hij verhuurt en daar bepaalt het platform de verhuur prijs met een bepaalt algoritme maar uiteindelijk wil ik het zelf kunnen bepalen. Dus ook niet onder een bepaalde prijs verhuren.

21. Wilt u zelf vrij uw machines kunnen aanbieden of dit laten doen?

Ik denk dat ik dan zelf in de hand wil hebben wat ik erop kan zetten.

22. Wilt u zelf de mogelijkheid hebben tot het inplannen van data of dit laten doen?

Ik wil kunnen aangeven die machine is van die tot die datum beschikbaar maar dat daarna het automatisch gaat als iemand inderdaad dan een boeking doet dat het dan automatisch wordt goed gekeurd niet dat je daar dan weer contact over moet hebben. Inplannen zelf als iemand hem dan wil huren dat ik dan kan aangeven ik wil hem van dan tot dan dat dat dan automatisch wordt goedgekeurd en niet dat daar nog een schakel tussen zit.

23. Wilt u veel inspraak hebben op een verhuur platform of geeft u dit liever uit handen?

Dat is iets wat ik dan uit handen zou geven dat platform moet gewoon een externe partij regelen dat dat goed werkt. Ik zet mijn machine daarop. Maar hoe dat platform dan werkt dat moet een derde partij doen die mag er dan ook een percentage van de verhuur prijs afkomen maar daar wil ik dan wel in ontzorgd worden.

Wat voor vrijheid willen ondernemers op een agrarisch verhuur platform?

24. Is het voor u belangrijk dat u zelf veel kan bepalen bij het aanbieden of huren?

Uiteindelijk wil ik daar wel vrijheid in hebben met name dan gewoon op de prijs en voor de rest waar die machine dan heen gaat maakt mij niet uit zolang de voorwaarde van verhuur en huur platforms dan zijn dat risico's afgezekerd zijn. Dan maakt het mij niet uit waar die heen gaat.

25. Wat vindt u belangrijk als het gaat om vrijheid op een platform?

Uiteindelijk kom ik dan weer terug op het huisje dat ik verhuur. Ik zie het zo voor me tot dat er een overeenkomst is tussen een verhuurder en een huurder dan hoeft je nog niet vrij te communiceren. Wat als je dan als platform anders krijgt is als je vooraf de huurder en de verhuur al contact laten krijgen met elkaar dan krijg je oh dan doen we dat onder elkaar wel even regelen dan hoeven we niet commissie af te dragen. Je moet eerst een overeenkomst hebben en dan krijg je elkaars nummer of kun je vrij met elkaar bellen. En die vrijheid wil ik hebben om gewoon vrij met elkaar contact op te kunnen nemen.

26. Welk businessmodel (zie tabel) vindt u het best passen bij een verhuurplatform, en waarom?

Uiteindelijk denk ik dat als ik moet kiezen uit deze 3 dan zou ik toch de peer-to-peer business hebben. Maar het mooiste is tussen te peer-to-peer en b2b in. Dat je daar ergens een tussenweg in vindt. Omdat uiteindelijk wil je de communicatie zou ik willen hebben uit de b2b model maar dat je wel als gebruiker of aanbieder de invloed houdt over de prijzen en aanbod. Maar dat je wel dus meer ontzorgd wordt dan bij een peer-to-peer.

Aspecten	De niet-core business	Peer-to-peer business	B2B E-COMMERCE
1. Functie	Aanbieden verhuur machines van andere (Gesloten platform)	Aanbieders en afnemers gebruiken het platform als handels platform (Open platform)	Alle communicatie loopt via de platform host. Host is een bemiddelaar (Gesloten platform)

2. Communicatie	Contactpersoon voor aanbieders en verhuurders	Gebruik maken van gebruikers	Contactpersoon voor aanbieders en verhuurders
3. Invloed	Platform handelt zelf en zet marge op bestaande aanbod (invloed middelmatig afhankelijk van andere bedrijven)	Community handelt zelf bepaalt prijzen (invloed beperkt)	Platform handelt zelf, controle over aanbod prijzen etc. (Invloed groot)
4. Vrijheid gebruiker	Weinig tot niet	Veel	Middelmatig

Tabel 1 kenmerken businessmodellen

2.3 Deelnemer 3

Datum: 16-07-2021

Algemene info

1. **Wat voor soort bedrijf heeft u?**
Eenden mestbedrijf (22000 eenden) op 1,3 hectare
2. **Uit welk geboortjaar komt u?**
1974
3. **Hoeveel medewerkers heeft uw organisatie?**
Geen

Globale vragen

4. **Huurt u wel eens machines? Zo ja, wat vindt u belangrijk?**
Nee niet want we hebben zelf de shovel en de verreiker. Het enige wat ik aan zit te denken om te doen is het vangbedrijf te laten mesten als het zo doorgaat dan huur je dus een machine maar dat is heel wat anders dan jij bedoelt denk ik.
5. **Wat heeft uw voorkeur, online of lokaal huren?**
Lokaal heb je 123 verhuur maar ik zou informatie winnen online.
6. **Bent u bekend met het Airbnb-model, en ziet u mogelijkheden voor landbouwmachines?**
Nee ben ik niet bekend mee. Ik heb het wel gehoord weet wel een beetje hoe het werkt. Ja ik wel alleen een nadeel is het daar lopen de meeste tegen aan. Als de tarwe er af moet heeft iedereen die combine nodig dat is het probleem waardoor je de loonwerkers buiten schot gaat zetten. Er zijn machines wat zou kunnen maar ja de mens heeft geen geduld.
7. **Wat verwacht u bij een verhuurplatform?**
Eigenlijk hetzelfde als de woningen je biedt het aan en je gaat terug huren. Maar ik ben bang dat de organisatie die dat wil doen of zou doen ook zelf bepaalde machines moet neerzetten. Die boer die hem aanbiedt biedt hem pas aan als die klaar is dan is iedereen klaar. Ik zou er een handelaar bij betrekken of zelf voorraad nemen dan maak je je verdien model groter. Een boer die er mee wil stoppen denk ik.
8. **Wat vindt u van de nieuwe technologische trend en ontwikkelingen naar inzet en gebruik van meer onlinediensten?**
Ik vind het niks. Bij communicatie moet je de mensen in de ogen kunnen kijken je hebt er totaal geen gevoel meer bij. De handel is allemaal gunning.
9. **Wat mist u in de huidige verhuurmarkt, waarin zou zo'n platform zich kunnen onderscheiden?**
Alles is te huur. Meer aanbod nodig, ook die ploeg die jij nodig hebt kun je ook huren bij een mechanisatie bedrijf. Met een platform kan je hier meer reclame voor maken wie wat heeft.
10. **Bent u zelf bereid uw materiaal beschikbaar te stellen wanneer het platform net is opgestart en nog relatief onbekend is?**
Ja dat zou ik willen doen mits de verzekeringen en afspraken goed geregeld zijn en prijs moet goed weten.
11. **Hoe belangrijk vindt u reviews over deze dienst? Zou dat u helpen in uw beslissing?**
Als je alles online gaat doen dan vind ik dat heel belangrijk. Ja absoluut.

12. **Welke mogelijke bezwaren verwacht of heeft u bij een verhuur platform voor de agrarische sector?**
De verzekering dat is denk ik het enige.
13. **Hoe kijkt u tegen huren en verhuren aan, past dit is uw werkomgeving en bedrijfsvoering? Wat zou u weerhouden?**
Hier niet omdat ik elke dag de machines nodig hebt, een hoogwerker om het dak schoon te maken dat is zoiets.
14. **Zijn er externe factoren die uw manier van werken beïnvloeden? Zo ja, welke?**
Ziektes, prijsverhogingen van de granen inkoop heb je niet in de hand de verkoop wel dat beslis je zelf

Vragen over de aspecten (gebaseerd op de onderstaande tabel) per deelvraag.

Welke functie willen ondernemers bij een agrarisch verhuur platform?

15. **Heeft u interesse in zowel aanbod als afname of alleen 1 van de twee?**
Ja als ik het zou hebben wel ja.
16. **Zou u zelf aanbod willen aanbieden of dit liever laten aanbieden?**
Nou ik zou wel een tussenpersoon willen hebben. Ik zou 1 aanspreekpunt willen hebben anders zit je zelf met die mensen. Dat denk ik dat heel belangrijk is dat je 1 goede groep hebt zitten, en regio verdeling moet doen van die pakt Friesland en die Groningen. 1 contactpersoon
17. **Wilt u zelf zoeken naar machines of dit laten doen?**
Online kijken en als je er niet uit komt dat je dan zon persoon kan bellen.

Wat voor Input/output willen ondernemers bij een agrarisch verhuur platform?

18. **Bij een verhuurplatform zou u het contact willen laten verlopen via een contactpersoon?**
Ja via een contactpersoon
19. **Wilt u een vrije communicatie met de aanbieder/afnemers?**
Nee alleen maar persoonlijk contact met een tussenpersoon 1 verantwoordelijke

Wat voor invloed willen ondernemers in een agrarisch verhuur platform?

20. **Hoeveel invloed op prijzen wilt u hebben op een agrarisch verhuur platform?**
In overleg met mijn tussenpersoon wat ik wil hebben. Dat is het punt je moet allemaal op 1 lijn gaan zitten anders gaat het niet lukken.
21. **Wilt u zelf vrij uw machines kunnen aanbieden of dit laten doen?**
Als ik heel de schuur vol heb staan, ik heb 1 veegmachines die ik 1x in de maand gebruik dat ik dan zeg die heb ik die mag weg de mestrooier mag in de verhuur dat zou ik overleggen maar ik zou het niet zomaar aanbieden
22. **Wilt u zelf de mogelijkheid hebben tot het inplannen van data of dit laten doen?**

Die planning moet je zelf doen anders gaat het mis. Dat zou je wel zelf moeten doen eventueel met de tussenpersoon kunnen regelen

23. Wilt u veel inspraak hebben op een verhuur platform of geeft u dit liever uit handen?

Uithanden, omdat de prijzen niet zo zijn dat je er veel tijd in kan stoppen.

Wat voor vrijheid willen ondernemers op een agrarisch verhuur platform?

24. Is het voor u belangrijk dat u zelf veel kan bepalen bij het aanbieden of huren?

Ik bepaal wat ik aanbied, en bij huren ook als ik een shovel wil met een olie aansluiting dan moeten ze er wel een met aansluiting sturen en niet zonder. Dat is allemaal wel van belang dat moet heel goed in de specificatie komen te staan.

25. Wat vindt u belangrijk als het gaat om vrijheid op een platform?

Niet er zijn regels. Ik denk dat je het met een tussenpersoon moet doen ik ben bang dat het een zootje wordt anders. Er zijn mensen die alles aanbieden ook rotzooi en dat moet je niet hebben.

26. Welk businessmodel (zie tabel) vindt u het best passen bij een verhuurplatform, en waarom?

De niet core business, voor de verantwoording. De 3^e gaat ook nog wel je gaat prijsverschillen creëren, het gaat een rommel worden ben ik bang voor met de planning. Het kan er allemaal wel op staan maar als er wat is wie moet ik aanspreken. Met 1 heb ik gewoon geen gezeur, betaal ik misschien het meest en verdien het minst. Maar als ik er 2 uur mee bezig ben is de winst ook alweer weg. Als je heel de dag thuis zit kunnen ze allebei de businessmodellen wel. Als je druk bent en je wilt er wat uit verdienen denk ik de eerste.

Aspecten	De niet-core business	Peer-to-peer business	B2B E-COMMERCE
1. Functie	Aanbieden verhuur machines van andere (Gesloten platform)	Aanbieders en afnemers gebruiken het platform als handels platform (Open platform)	Alle communicatie loopt via de platform host. Host is een bemiddelaar (Gesloten platform)
2. Communicatie	Contactpersoon voor aanbieders en verhuurders	Gebruik maken van gebruikers	Contactpersoon voor aanbieders en verhuurders
3. Invloed	Platform handelt zelf en zet marge op bestaande aanbod (invloed middelmatig afhankelijk van andere bedrijven)	Community handelt zelf bepaalt prijzen (invloed beperkt)	Platform handelt zelf, controle over aanbod prijzen etc. (Invloed groot)
4. Vrijheid gebruiker	Weinig tot niet	Veel	Middelmatig

Tabel 1 kenmerken businessmodellen

2.4 Deelnemer 4

Datum: 21-07-2021

Algemene info

1. **Wat voor soort bedrijf heeft u?**
Akkerbouw (bio bloemkool, broccoli, sla soorten ongeveer 300 hectare) + verwerking
2. **Uit welk geboortjaar komt u?**
1976
3. **Hoeveel medewerkers heeft uw organisatie?**
40 vaste dienst en 100 seizoen 's arbeiders

Globale vragen

4. **Huurt u wel eens machines? Zo ja, wat vindt u belangrijk?**
Ja, dat het de goed apparatuur is, en wat je vaak ziet is als je nou bij ons gaat het met namen om grondbewerkingen omdat wij dat niet zo heel veel doen omdat wij grond gebruiken van andere telers dus meestal doen ze het zelf en dan in ons netwerk zijn vaak de beste machines aanwezig en gebruiken we die.
5. **Wat heeft uw voorkeur, online of lokaal huren?**
Wij werken sowieso veel samen als teler onderling die uit de biosector komen gebruiken elkaars land dus het is heel specifiek dat je weet wie wat heeft. Dan is het een belletje en dan gebeurt dat en dan wordt het aan het einde van het jaar afgerekend marktconform en dat is prima. Dat is echt netwerk, ik huur wel eens koeltrailers dat zijn meer vrachtwagen trailers dat is het anonieme beetje standaard. Meestal is de apparatuur in de landbouw best wel specifiek tegenwoordig. Het moet allemaal maar net passen met GPS en andere dingen. Dus dat is gewoon face to face.
6. **Bent u bekend met het AIAIRBNB-model, en ziet u mogelijkheden voor landbouwmachines?**
Ja ik ben er bekend mee, voor ons niet denk ik. Ik moest terugdenken aan vroeger woonde wij in een klein dorpje daar hadden mijn ouders een melkveebedrijf daar had je dan de buurtvereniging die had dan een paar machines samen. Maar dat waren hele standaard machines als de sleep eg of de rol om het grasland te rollen of een veewagen. En dan kon je daar een soort van op intekenen welke dag je die wilt gebruiken die stonden dan in een wekje ergens in het dorp zeg maar. En dan kwamen we omstebeurt die machine halen die denk ik te duur was om voor iedereen apart te hebben. Een soort coöperatie. Ik zou mij kunnen voorstellen dat voor dat soort bedrijven nog steeds toepasbaar is. Misschien past het wel bij als landbouw weer kleinschaliger wordt dat dat dan weer wat meer komt. Dat dan kleine bedrijven zijn die allemaal dingen doen dat die dan misschien een frees. Aan de andere kant zie ik juist bedrijven groter worden en juist heel sterk op eigen mechanisatie staan. Waardoor er heel veel ook dan over gemechaniseerd zijn. Omdat de uitdaging van buiten groter wordt. En misschien zou je wel kunnen zeggen, de uitdagingen worden inderdaad groter, waar is nog oogst capaciteit beschikbaar terwijl deze op een andere plek heel hard nodig is zeg maar. Je ziet wel eens als het echt heel nat is en ze zijn al klaar met oogsten dat de loonwerker de spullen op de vrachtwagen zet en een boer in het noorden gaat helpen ofzo. Je zou wel een availability van dat soort dingen als je maar een paar dagen hebt om te oogsten dat je dan iemand kan vinden die nog een rooimachine in de schuur heeft staan. Ik denk dat je daar wel wat mee kunt.

7. **Wat verwacht u bij een verhuurplatform?**
Ik heb daar dus niet zo goed beeld bij maar als je dan inderdaad beschikbaarheid weet van ik heb nu wat nodig dan is er iets beschikbaar en dan denk ik dat het fijn is om de kosten te weten en de technische specificaties
8. **Wat vindt u van de nieuwe technologische trend en ontwikkelingen naar inzet en gebruik van meer onlinediensten?**
Ben er helemaal klaar mee eigenlijk. Ja soms is het wel makkelijk. Het is wel prima maar omdat het zo hard gaat denk ik soms ook wel eens van blijf gewoon nuchter en boer zeg maar. Dan heb ik het voornamelijk over drones die gewassen controleren. Het is super interessant het voegt toe maar het moet niet leidend worden. Dus daarom ben ik een beetje te tegenhanger.
9. **Wat mist u in de huidige verhuurmarkt, waarin zou zo'n platform zich kunnen onderscheiden?**
Ik mis dus niks. Maar dat is misschien hoe mijn bedrijf is gestructureerd en de mensen die ik ken zeg maar. Ik heb daar niet een gebrek ofzo.
10. **Bent u zelf bereid uw materiaal beschikbaar te stellen wanneer het platform net is opgestart en nog relatief onbekend is?**
Nee, dan is het anoniem en ik vind het prima als iemand uit de buurt het leent. Het zijn prijs specifieke spullen en is allemaal wel gevoelig. Je wilt voor je eigen tent gewoon goed gesteld zijn. Dus het is eigenlijk de moeite niet waard om het te verhuren en uit te lenen. Als een collega in nood zit dan help je hem dat is wat anders dan dat je je spullen gaat verhuren.
11. **Hoe belangrijk vindt u reviews over deze dienst? Zou dat u helpen in uw beslissing?**
Dat is altijd goed.
12. **Welke mogelijke bezwaren verwacht of heeft u bij een verhuur platform voor de agrarische sector?**
Ik denk dat ik de meeste al genoemd hebt zie vragen hierboven.
13. **Hoe kijkt u tegen huren en verhuren aan, past dit is uw werkomgeving en bedrijfsvoering? Wat zou u weerhouden?**
Het past dus wel. Maar dan 1 op 1 en niet via een platform. Ik zie dan voornamelijk wat in het eerdergenoemde oogst capaciteit.
14. **Zijn er externe factoren die uw manier van werken beïnvloeden? Zo ja, welke?**
Voornamelijk weer dat is de grootste klapper.

U ziet wel wat als platform voor communicatie onder boeren uit u voorbeeld van oogst capaciteit?
Ja je ziet het nu op twitter dan biedt iemand zijn rooimachine aan ik heb eventueel nog tijd of ruimte.

Vragen over de aspecten (gebaseerd op de onderstaande tabel) per deelvraag.

Welke functie willen ondernemers bij een agrarisch verhuur platform?

15. **Heeft u interesse in zowel aanbod als afname of alleen 1 van de twee?**
Nee nee dat zal ik niet zomaar doen. Ja ik vind het bij ons niet zo heel snel van toepassing omdat het vrij specifiek is. Als het er is zal het misschien vast een keer voorbijkomen. Ik heb het nog niet gezien dus het zou kunnen. Maar nou niet dat ik zeg daar zit ik op te wachten.
16. **Zou u zelf aanbod willen aanbieden of dit liever laten aanbieden?**

Nee dan doe ik het niet zelf

17. Wilt u zelf zoeken naar machines of dit laten doen?

Dat zoek ik dan wel weer zelf

Wat voor Input/output willen ondernemers bij een agrarisch verhuur platform?

18. Bij een verhuurplatform zou u het contact willen laten verlopen via een contactpersoon?

Zelf rechtstreeks contact want dan kan je het checken zelf controle hebben

19. Wilt u een vrije communicatie met de aanbieder/afnemers?

Ja zelf controle hebben

Wat voor invloed willen ondernemers in een agrarisch verhuur platform?

20. Hoeveel invloed op prijzen wilt u hebben op een agrarisch verhuur platform?

Ik vind het altijd wel fijn om het zelf te bepalen zelf controle hebben

21. Wilt u zelf vrij uw machines kunnen aanbieden of dit laten doen?

Zelf aanbieden optimaal gebruik maken van wat mij past zelf controle hebben

22. Wilt u zelf de mogelijkheid hebben tot het inplannen van data of dit laten doen?

Over het algemeen zou ik de dingen graag zelf doen

23. Wilt u veel inspraak hebben op een verhuur platform of geeft u dit liever uit handen?

Dat is gewoon het platform dat moeten ze zelf regelen

Wat voor vrijheid willen ondernemers op een agrarisch verhuur platform?

24. Is het voor u belangrijk dat u zelf veel kan bepalen bij het aanbieden of huren?

Ja dat zeker gemakkelijk zoeken. Anders ben je wel heel breed bezig, dan heb je misschien wat moois maar dan is het heel ver weg dat lijkt me wel handig. Het moet snel en gemakkelijk zijn

25. Wat vindt u belangrijk als het gaat om vrijheid op een platform?

Ik zou wel de mogelijkheid willen om zelf veel te doen

26. Welk businessmodel (zie tabel) vindt u het best passen bij een verhuurplatform, en waarom?

Peer-to-peer. Korte contacten gewoon schakelen anders zit er weer iemand tussen en het is allemaal redelijk specifiek. Degene die aanbiedt is serieus en degene die afneemt ook dus dan komt dat wel goed. Ik kan me voorstellen dat je gedonder krijgt met hoe spullen terugkomen.

Aspecten	De niet-core business	Peer-to-peer business	B2B E-COMMERCE
1. Functie	Aanbieden verhuur machines van andere (Gesloten platform)	Aanbieders en afnemers gebruiken het platform als handels platform (Open platform)	Alle communicatie loopt via de platform host. Host is een bemiddelaar (Gesloten platform)
2. Communicatie	Contactpersoon voor aanbieders en verhuurders	Gebruik maken van gebruikers	Contactpersoon voor aanbieders en verhuurders

3. Invloed	Platform handelt zelf en zet marge op bestaande aanbod (invloed middelmatig afhankelijk van andere bedrijven)	Community handelt zelf bepaalt prijzen (invloed beperkt)	Platform handelt zelf, controle over aanbod prijzen etc. (Invloed groot)
4. Vrijheid gebruiker	Weinig tot niet	Veel	Middelmatig

Tabel 1 kenmerken businessmodellen

2.5 Deelnemer 5

Datum: 21-07-2021

Algemene info

1. **Wat voor soort bedrijf heeft u?**
Melkgeiten (1250 stuks en 500 jonge dieren) geen grond
2. **Uit welk geboortjaar komt u?**
1982
3. **Hoeveel medewerkers heeft uw organisatie?**
2 vaste medewerkers, 2 zzp voor melken 3 dagen

Globale vragen

4. **Huurt u wel eens machines? Zo ja, wat vindt u belangrijk?**
Ik huur geen trekker mijn vader heeft een trekker. Ik zou wel eens een trekker willen huren is wel makkelijker want mijn vader heeft heel vaak een trekker nodig zelf. Voor je eigen dingen heeft hij voor elke machine een trekker dat is soms wel een lastig. Als ik wat huur is het een trekker.
Wat is belangrijk? Dat het goede machines zijn, flexibel kan huren niet dat je hem voor een week of een dag moet huren. Vaak heb je hem een halve dag nodig daarom laat ik dan maar iemand anders komen.
5. **Wat heeft uw voorkeur, online of lokaal huren?**
Lokaal is wel praktischer dan zit je minder met transport. Online kan je misschien meer kosten hebben als het van verder weg moet komen. Ik vind lokaal opzoeken makkelijker als online.
6. **Bent u bekend met het AIAIRBNB-model, en ziet u mogelijkheden voor landbouwmachines?**
Ja, ik denk het wel ik denk dat er een mogelijkheid voor is. Mensen moeten er ook voor open staan. Maar ik denk als je machines hebt staan waar je niet zo veel mee doet en je kan er extra geld uit halen dat is voor een ondernemer ook handiger.
7. **Wat verwacht u bij een verhuurplatform?**
Dat vind ik nog wel lastig. Je hebt met allemaal ondernemers te maken dat zijn allemaal beetje baasjes. Dat zal je wel online moeten doen dat je wat kan reserveren. Net als AIAIRBNB een beetje dat je kan kijken of er wat vrij is. Stel je voor volgende week maandag heb ik een shovel nodig bijvoorbeeld. En je kijkt en je kan hem reserveren voor maandag dat zou wel handig wezen. Maar hoe je dat moet invullen dat weet ik niet goed.
8. **Wat vindt u van de nieuwe technologische trend en ontwikkelingen naar inzet en gebruik van meer onlinediensten?**
Ik moest er eerst altijd een beetje aan wennen. Beetje van de oude generatie zonder internet. Het is wel heel handig. Als je iedereen moet bellen en je weet dat er een shovel staat en je moet bellen je vraagt of je hem kan huren volgende week en dan hoort dat kan niet. Als je dan online kijkt hij is vrij en je klikt hem aan dan is hij voor jou dat lijkt mij wel handig met een huisje net zo. Als je op vakantie wil en zegt hey hij is vrij en klikt hem aan en dan heb je hem.

Meer werken met apps en online is superhandig. Wij gebruiken dat hier heel veel. Met het bedrijf ook een app als er wat is je zet het er op foto erbij dat is superhandig je kan ook altijd

dingen terugzoeken. Ook afspraken die je gemaakt hebt op papier moet alles opgeschreven worden en dat raak je dan weer kwijt.

9. Wat mist u in de huidige verhuurmarkt, waarin zou zo'n platform zich kunnen onderscheiden?

Agrarische machines is hier wel lastig om te huren wel. Je hebt wel verhuurbedrijven met machines. Toch makkelijker maken dat de stap kleiner is om te gaan huren. Anders moet je weer bellen is het vrij, moet je het ophalen en op tijd weer terugbrengen. Dat is altijd wel iets lastiger omdat je het voor een paar uur nodig hebt en dan moet het meteen voor een dag of week gehuurd worden. Halve dag hebben hun niet zoveel aan. Als je het voor een halve dag kan huren dan denk ik dat daar veel meer animo voor is ik denk dat dat wat makkelijker is. Wat kortere lijnen. Dagdelen halve of hele of een avond iets flexibeler. Dan is de stap kleiner om te huren.

10. Bent u zelf bereid uw materiaal beschikbaar te stellen wanneer het platform net is opgestart en nog relatief onbekend is?

Ja, ik heb hier een verreiker staan die heb ik niet heel veel nodig. Liefst wel een beetje weet wie hem huurt niet dat hij ergens in de verhuur gaat en terugkomt onder de krassen en deuken. Dat is wel een beetje een ding daarom is het fijn als je het lokaal kan verhuren. Je weet wie het doet.

Ik verhuur soms wel eens met balen rijden dan huren ze hem met een kar en klem.

11. Hoe belangrijk vindt u reviews over deze dienst? Zou dat u helpen in uw beslissing?

Review over de dienst misschien beter een review over de personen dat zou mij meer helpen dan een review over de dienst. Dan weet je het is goed het is netjes. Bijvoorbeeld mensen die misbruik maken worden op een zwarte lijst gezet. Ik weet dat er in de verhuur wel eens misbruik wordt gemaakt van machines dat gebeurt gewoon. Je ziet het wel eens gebeuren en dan denk ik wat ben ik blij dat het mijn machine niet is. Ik denk dat het daarom ook belangrijk is dat je er wat van zegt. Het zal lastig zijn je kan geen mensen uitsluiten. Maar dan zal het wel werken. Dat je zelf als verhuurder kan zeggen aan die wil ik hem eigenlijk liever niet verhuren. Omdat je weet bij de organisatie die mensen hebben een paar keer een machine gehuurd dat is niet goed verlopen, niet netjes teruggebracht of er is wat gebeurt. Dat je dan ook zegt bij ons kan je geen machines meer krijgen. Het is misschien heel hard maar anders gaat het nieuws hard rond. Van die had een shovel gehuurd moet je kijken hoe die terugkomt. Is er wat gebeurt prima los het op met de verzekering of netje opgeknapt. Er zijn altijd mensen die misbruik maken die moet je eigenlijk een beetje blokkeren dat kan gewoon niet.

12. Welke mogelijke bezwaren verwacht of heeft u bij een verhuur platform voor de agrarische sector?

Wat ik net genoemd hebt. Dat is een beetje de stap. De ene is makkelijker met zijn machine dan de andere. Sommige zien er echt tegen op die weten niet wat erop komt. Als je dat voor elkaar krijgt en dat je kan kiezen dat je zelf in de gaten houdt wie en wat er niet goed om gaat of er slecht mee omgaat dat die eigenlijk het niet meer kunnen doen. Ik denk dat dat wel heel erg help met de mensen om een machine te verhuren.

13. Hoe kijkt u tegen huren en verhuren aan, past dit is uw werkomgeving en bedrijfsvoering? Wat zou u weerhouden?

Ja, past op zich wel wij hebben niet alle machines heel de dag nodig. Wij verhuren de mini shovel regelmatig hier in de buurt dat gaat eigenlijk altijd wel goed. Ik vind verhuren best makkelijk. Het zijn best grote investeringen en je hebt ze soms maar een paar dagen in het jaar nodig of 50/100 uur per jaar. Als je het dan kan huren dan zou mij dat niet weerhouden om te huren of verhuren.

14. Zijn er externe factoren die uw manier van werken beïnvloeden? Zo ja, welke?

De overheid, het weer en seizoensgebonden de lammer tijd. En wij hebben een tweede locatie voor jongvee eigenlijk is het wel makkelijk als je een vrachtwagen/veeauto dat je die even kan huren. Dan moet ik zon ding kopen voor 4 dagen nodig per jaar de rest doen we met een aanhanger. Maar voor de grote koppels rijden is het wel makkelijk als je dat even kan huren.

Vragen over de aspecten (gebaseerd op de onderstaande tabel) per deelvraag.

Welke functie willen ondernemers bij een agrarisch verhuur platform?

15. Heeft u interesse in zowel aanbod als afname of alleen 1 van de twee?

Ja allebei. Omdat ik soms wel machines nodig heb voor een paar dagen. En we hebben hier machines staan die wij niet de hele dag gebruiken. Dat heeft iedereen.

16. Zou u zelf aanbod willen aanbieden of dit liever laten aanbieden?

Liever laten. Ik denk dat het beter is als een ander dat doet. Het moet eigenlijk je werk ontlasten, ik denk als je het dan zelf moet doen dat het heel druk wordt. Maar dat is net hoe groot dit wordt, hoe groot het platform wordt en hoeveel mensen erbij zitten. Doe je het lokaal of maak je het groter. Als het alleen lokaal is dan zou je het best zelf kunnen, dan kun je ook zelf kiezen wie je wel of niet op de machine laat rijden dat is natuurlijk een voordeel. Als het groter wordt dan is laten doen makkelijker.

17. Wilt u zelf zoeken naar machines of dit laten doen?

Dat is het mooiste als je gewoon online kan kijken. Wat er vrij is. Dan heb je kortere lijnen als je het zelf doet.

Wat voor Input/output willen ondernemers bij een agrarisch verhuur platform?

18. Bij een verhuurplatform zou u het contact willen laten verlopen via een contactpersoon?

Via een contactpersoon het best werkt. Als er maar een goed, duidelijk is en weet wat je wilt. Dat je bijvoorbeeld een lijstje maakt met wat wil je. Voorbeeld ik wil als een shovel opgehaald wordt is hij getankt als hij dan terugkomt moet de tank weer vol zitten. Als je dat gaat doen met meerdere machines dan is het wel makkelijker voor mensen om de stap te maken om via een contactpersoon te vragen van hey ik heb dan en dan een shovel nodig in plaats van het contact rechtstreeks met de aanbieder te hebben. Dan maakt het de stap om het te doen wat kleiner.

19. Wilt u een vrije communicatie met de aanbieder/afnemers?

Ja, er hoeft niet altijd iemand tussen te zitten. Het is eigenlijk het mooist als er via contactpersoon te horen krijgt daar is een machine vrij en dan communicatie of via het platform of rechtstreeks bellen. Maar niet dat iedereen je heel de dag gaat bellen of je een shovel hebt klaar staan.

Wat voor invloed willen ondernemers in een agrarisch verhuur platform?

20. Hoeveel invloed op prijzen wilt u hebben op een agrarisch verhuur platform?

Dat moet het platform bepalen ik denk dat dat het beste is. Gewoon een basisprijs anders krijg je te veel wijzigingen mensen die zelf dingen gaan bepalen. En bij het platform weet je gewoon zoveel kost een machine per uur. Dan denk ik dat je dat via het platform moet laten lopen.

21. Wilt u zelf vrij uw machines kunnen aanbieden of dit laten doen?

Ik denk dat hun dat beter kunnen regelen. Dat je het platform kan aanbieden deze machines heb ik allemaal over. En dat mensen er zelf op kunnen klikken via contactpersoon en dan eventueel zelf persoonlijk bellen. Dat is natuurlijk praktischer anders moet de contactpersoon mij weer bellen. Van heb je een machine klaar staan? Ik denk dat je zoveel mogelijk via het platform en een contactpersoon moet laten lopen. Daar zijn natuurlijk wel weer kosten aan verbonden. Als er maar genoeg is.

22. Wilt u zelf de mogelijkheid hebben tot het inplannen van data of dit laten doen?

Ja zelf inplannen lijkt me wel handig. Het mooiste is net als AIAIRBNB zo zelf aanklikken van ik heb hem nodig of de machine heb ik nodig ik had hem heel de week vrij staan. Maar vrijdag heb ik hem toch zelf nodig dat je dan kan zeggen ik doe het niet. Dat wisselt natuurlijk nog wel eens. Vorige week wist ik niet dat ik hem aankomende vrijdag nodig hebt. Als je het erop hebt staan dat je dan op tijd kan aangeven dat je hem zelf nodig hebt.

23. Wilt u veel inspraak hebben op een verhuur platform of geeft u dit liever uit handen?

Liever veel uit handen geven. Ik denk als veel mensen inspraak hebben op de verhuur. Dat het dan een chaos wordt.

Wat voor vrijheid willen ondernemers op een agrarisch verhuur platform?

24. Is het voor u belangrijk dat u zelf veel kan bepalen bij het aanbieden of huren?

Ja eigenlijk wel. Wat ik net zij dat je bij een machine erbij zet, zelf online zet: ik heb liever niet dat deze shovel in een andere geitenstal komt in verband met besmetting. Dat je dat erbij kan zetten. Als iemand hem huurt voor balen rijden of grond verzetten dat je zegt dat je hebt dat deze liever niet in andere stallen rijdt met mest. Dat je zulke dingen erbij kan zetten bepaalde voorwaarden. Ik weet van andere boeren en loonwerkers dan rijdt dat ding heel de dag in de stront en vervolgens door je eigen stal heen. Dan is besmetting, hygiëne en ziekte overdracht kans groter. Ik denk dan dat als je er zelf voorwaardes aan kan stellen dat het wel makkelijk is ja.

25. Wat vindt u belangrijk als het gaat om vrijheid op een platform?

Dat weet ik niet. Mooiste is dat veel via contactpersoon loopt. Je moet wel altijd zelf inbreng houden als iemand anders dat gaat regelen. Morgen moet dit morgen moet dat ik denk dat dat mensen weerhoudt

26. Welk businessmodel (zie tabel) vindt u het best passen bij een verhuurplatform, en waarom?

Ik denk dat de laatste de b2b het beste past. Ik denk dat je als gebruiker niet veel invloed moet hebben. Je werkt met een platform als je veel invloed wilt hebben dan moet je het zelf gaan doen, dan moet je zelf een verhuurbedrijf gaan oprichten. Als je middelmatig hebt dan heb je wel invloed maar op een gegeven moment houdt het ook een keer op. Het platform handelt zelf controle op aanbod en prijzen dat lijkt mij ook wel goed. Dat het niet een cowboy markt wordt maar dat het wel een beetje geregeld is met de prijzen. Dat er ook geen misbruik van gemaakt wordt dat lijkt mij het mooiste.

Aspecten	De niet-core business	Peer-to-peer business	B2B E-COMMERCE
1. Functie	Aanbieden verhuur machines van andere (Gesloten platform)	Aanbieders en afnemers gebruiken het platform als handels platform (Open platform)	Alle communicatie loopt via de platform host. Host is een bemiddelaar (Gesloten platform)

2. Communicatie	Contactpersoon voor aanbieders en verhuurders	Gebruik maken van gebruikers	Contactpersoon voor aanbieders en verhuurders
3. Invloed	Platform handelt zelf en zet marge op bestaande aanbod (invloed middelmatig afhankelijk van andere bedrijven)	Community handelt zelf bepaalt prijzen (invloed beperkt)	Platform handelt zelf, controle over aanbod prijzen etc. (Invloed groot)
4. Vrijheid gebruiker	Weinig tot niet	Veel	Middelmatig

Tabel 1 kenmerken businessmodellen

2.6 Deelnemer 6

Datum: 22-07-2021

Algemene info

1. Wat voor soort bedrijf heeft u?

Landbouw mechanisatiebedrijf en een verhuurbedrijf. Wij doen verkoop van trekkers, machines en shovels. We zijn begonnen in de agrarische sector en uitgegroeid naar het grondverzet.

We zijn de verhuur van grondverzet erbij gaan doen omdat je hier in de buurt merkt dat boeren minder wordt. Het Gelderse vallei plan met de kalverboeren. Wij maakten eerder heel veel van die op maat gemaakte bakjes voor op een shovel. Die kalverboeren zijn ook allemaal overgegaan op automatisch voeren dus dat werd een stuk minder. En ik zie hier in de buurt als je kijkt de laatste tijd dat veel boeren er mee stoppen en dat zijn er toch wel een heel beetje. Wij hebben ook zo iets wat zal de toekomst brengen. Boeren zullen er ongetwijfeld blijven en daarom de keuze om de horizon te verbreden. Beetje risicospreiding.

2. Uit welk geboortjaar komt u?

1989

3. Hoeveel medewerkers heeft uw organisatie?

8 vaste en vrijdag 1 voor de administratie en ma doet elke ochtend inboeken etc.

Globale vragen

4. Huurt u wel eens machines? Zo ja, wat vindt u belangrijk?

Je hebt wel eens een klant die de trekker kapot heeft, een loonbedrijf of zo iets. Zo een trekker moet gewoon draaien zo simpel is het. Dan heb je wel eens een trekker voor overbrugging die haal je dan bij case/steyr bij het CBU vandaan. Of je moet bij een collega dealer een keer huren. En wij hebben ook wel eens dat we trekkers verhuren aan kabel mensen, dus die kabels trekken. Dus we huren zelf wel een wat in want wij hebben natuurlijk ook niet alles.

Ik vind belangrijk dat zo een machine goed en netjes is dat het allemaal functioneert. Ik snap een nieuwe trekker is niet altijd leuk om te verhuren de eerste draaiuren die erop komen zijn vaak de duurste. Als je hem dan wilt verkopen. Dan begrijp ik dat voor mensen een trekker met de kop er af wel interessant is voor de klant maar dan moet de huur wel wat opgeleverd hebben. Als je er 2000 uur opdraait dan is zo een trekker natuurlijk niet maar 2000 euro minder waard dus dan moet je wel een redelijk uurtarief hebben maar dat is ook logisch natuurlijk.

5. Wat heeft uw voorkeur, online of lokaal huren?

Wij doen nu vaak met collega dealer, voorbeeld een Wevers die case/steyr doet of een pater uit de klomp die ook case steyr doet. Daar halen we vaak onderling door te bellen wel trekkers en machines.

6. Bent u bekend met het AIAIRBNB-model, en ziet u mogelijkheden voor landbouwmachines?

Nee niet echt. Ja op zich wel het is er nu nog niet. Waarom niet? Als we het niet proberen heb je ook niks natuurlijk. Ik zou dus niet zeggen dat ik dat absoluut niet zou doen.

7. Wat verwacht u bij een verhuurplatform?

Dat is moeilijk in te schatten. Ik weet nu hoe het met het grondverzet loopt. Je zet zelf machines neer en die ga je gewoon verhuren. Maar de mensen weten gewoon dat je dat hebt dus dan bellen ze al gauw. Dus daar heb je al snel een klantenbestand van opgebouwd natuurlijk. De machines moeten allemaal verzekerd worden, je hebt schoonmaakkosten noem maar op. Dat met trekkers kan je natuurlijk mensen wel mee over weg laten gaan. Maar machines ofzo zoals een schudder en een maaier als ze dan ergens tegen aan rijden, wat kan gebeuren natuurlijk. Maar dat zijn wel dingen waar ik denk van ja het is wel gevoelig iets zeg maar.

8. Wat vindt u van de nieuwe technologische trend en ontwikkelingen naar inzet en gebruik van meer onlinediensten?

Ik vind het zelf niet verkeerd op zich. Je merkt toch al zelf dat je heel wat appjes downloadt voormachines voor onderdelen een keer op te zoeken of de producenten die gaan ook steeds verder erop in. Laatst zag ik ook weer een app kon je voor grondverzetmachines alles bestellen filters, pennen en bussen. Het wordt natuurlijk supermakkelijk gemaakt zo. Met onderdelen hier dat is ook allemaal met apps. Dat hoeft niet maar het kan allemaal wel. Ik vind het ideaal. Het is wat overzichtelijker. Je zet het op je telefoon je hebt het altijd bij je het werkt altijd en noem maar op. Het is makkelijk.

9. Wat mist u in de huidige verhuurmarkt, waarin zou zo'n platform zich kunnen onderscheiden?

Je mist het niet omdat je het niet weet. Misschien als zoiets van de grond zou komen en er zijn best een hoop mensen die erop in spelen dat dat dan best wel een gewenst resultaat gaat boeken dat zou best wel kunnen. Maar op het moment is het er niet. Ik denk als je trekkers en zulke dingen er een beetje op kunt zetten, dingen die je wilt verhuren en dat spul staat natuurlijk ook te koop. Daar kan dan natuurlijk ook weer iets uit voortkomen. Dat zal dan wel weer leuk wezen (potentiële klanten).

10. Bent u zelf bereid uw materiaal beschikbaar te stellen wanneer het platform net is opgestart en nog relatief onbekend is?

Ik denk best wel dat wij hier dingen hebben dat je zegt waarom niet. Het spul wat je er op zet moet natuurlijk wel goed zijn. Dus technisch moet het goed zijn als een klant het meeneemt. Je hebt hier wel veel inruilspullen. Dus je geeft een klant een keer een frontmaaier mee en er loop de slip koppeling uit of dit of dat, dat zijn natuurlijk wel dingen voor wie is de rekening. Hier ligt het en het werkt, misschien is het die man zijn fout misschien is onze fout het en dat is redelijk lastig te traceren natuurlijk. En dat is het met kranen enz. als zo een machine op de kant gaat dan weet je het is niet goed gegaan. Maar met een maaier zijn er grote pollen gras of ze rijden hem de grond in of ze trekken hem door een vree paal heen. Ik denk daarom dat werktuigen lastig is maar dat ligt er misschien ook een beetje aan. Als je voorbeeld een mooie set maaiers neer zet die heb je gekocht en wil je gaan verhuren. Dus ik denk dat het best kan maar dan met goed spul maar dat moet een dealer, mechanisatiebedrijf of boer zelf beoordelen natuurlijk.

11. Hoe belangrijk vindt u reviews over deze dienst? Zou dat u helpen in uw beslissing?

Ja denk het wel. Dan weet je toch een beetje van hoe en wat. Je hebt er dan ook iets een beeld bij, het is het net niet of het is super.

12. Welke mogelijke bezwaren verwacht of heeft u bij een verhuur platform voor de agrarische sector?

Met machines dat lijkt mij lastig. Ik denk dat het ook een kwestie is van wennen. Maar ik zie niet echt problemen erin.

13. Hoe kijkt u tegen huren en verhuren aan, past dit is uw werkomgeving en bedrijfsvoering? Wat zou u weerhouden?

Bij ons wel. Hier zijn we er al aan gewend en kennen het hele verhaal. Wat je wel een beetje hebt is je hebt hier loonwerkers in de buurt zitten. Als wij maaiers hebben staan en de boer denkt ik heb geen maaiers normaal doet de loonwerker het. Dat die dan denk van oh bij Staan maaiers voor xxx per dag en hij gaat maaien. Dat de loonwerker die onderdelen komt halen hier denkt dat een mooie vent verhuurt het voor weinig en wij hebben niks te maaien. Je zet de loonwerker buiten schot en daar moet je iets rekening mee houden. Je moet schade aan je klantenbestand gewoon voorkomen dat zou zonde wezen. Als je een goede band met de loonwerker door dat soort dingen die relatie zou verstoren.

14. Zijn er externe factoren die uw manier van werken beïnvloeden? Zo ja, welke?

Hier met de boeren en de overheid het vallei plan. Dat ze de boeren willen laten stoppen/verminderen of opkopen daar hebben wij mee te maken. Wat er uitkomt weet ook niemand exact. Hier aan de weg zitten al 3 boeren die gestopt zijn. Ze hadden allemaal een trekker, schudder en maaier alles hadden ze. Komt niks voor terug het is verkocht als compensatie voor woningbouw. Dus je bent het wel kwijt. Hier zaten dan 3 kleine boertjes maar dat was voor ons leuker dan 1 grote als die een trekker wil gaan ze bij 3 of 4 een offerte aanvragen wat ik ook snap. Maar met 4 boeren maar je toch meer kans ook al zal je er een keer 2 niet hebben dan heb je alsnog bij wijze van 2 trekkers lopen.

Zoals hier in de buurt is het relatief kleinschalig dat vind ik wel goed. Er zijn vast mensen die daar anders over denken. Zakelijk gezien is het voor ons interessanter ze hebben allemaal een trekker, schudder en maaier.

Vragen over de aspecten (gebaseerd op de onderstaande tabel) per deelvraag.

Welke functie willen ondernemers bij een agrarisch verhuur platform?

15. Heeft u interesse in zowel aanbod als afname of alleen 1 van de twee?

Ja denk het wel. Wij kunnen best wel eens wat trekkers gebruiken om in te zetten bij klanten of noem maar op. En als mensen dat erop zetten en je kunt het daarvan afhalen en andersom natuurlijk ook ja zeker wel. Beide wel.

16. Zou u zelf aanbod willen aanbieden of dit liever laten aanbieden?

Zelf, ik denk dat je het dan wat meer in eigen hand hebt de lijnen zijn wat korter. Ik denk dat dat dan wat makkelijker is.

17. Wilt u zelf zoeken naar machines of dit laten doen?

Zelf, als je zelf gaat zoeken dan weet je ook wat is er nog meer. Je komt altijd andere dingen tegen je kijkt is even en je ziet eens wat.

Wat voor input/output willen ondernemers bij een agrarisch verhuur platform?

18. Bij een verhuurplatform zou u het contact willen laten verlopen via een contactpersoon?

Je zegt ik heb dit, dit en dit om aan te bieden en de contactpersoon die regelt het met de afname of eindgebruiker. Dus dan heb je al zelf minder rompslomp er omheen. Dat je een beetje ontlast wordt. Als jij het kan aanbieden want hier staan wat dingen en contactpersoon

regelt het voor de rest van we komen hem ophalen of weet ik het wat. Dan denk ik dat dat het makkelijkst is ja. Beetje ontzorgt niet per se extra werk oplevert.

19. Wilt u een vrije communicatie met de aanbieder/afnemers?

Als je het via een contactpersoon doet dat kan natuurlijk wel. Maar het mooiste is natuurlijk wel als je het rechtstreeks met een gebruiker doet. Dan kan je ook nog een keer zeggen van is het bevallen? Of heb je interesse bij? Dat is wel weer interessant natuurlijk. Qua werk er van contactpersoon maar qua praktisch gezien voorbeeld de huurder zegt dat is me goed bevallen ik heb er misschien wel interesse in dan moet zo een contactpersoon aangeven van he de huurder heeft wel interesse tot koop. Mogelijkheid tot vrije communicatie het hoeft niet maar kan wel.

Wat voor invloed willen ondernemers in een agrarisch verhuur platform?

20. Hoeveel invloed op prijzen wilt u hebben op een agrarisch verhuur platform?

Je moet met ze allen wel een beetje op 1 lijn gaan zitten. Ik denk dat je zelf wel iets invloed moet hebben maar wel op 1 lijn gaan zitten. Maar wel zelf kunnen bepalen.

21. Wilt u zelf vrij uw machines kunnen aanbieden of dit laten doen?

Natuurlijk is het leuk als je alles er zelf op kan zetten. Maar misschien is het wel slim dat iemand even checkt dat het eerst goed gekeurd moet worden. Maar dat je wel zelf je aanbod erop kan zetten. Vrij erop kunnen zetten zelf

22. Wilt u zelf de mogelijkheid hebben tot het inplannen van data of dit laten doen?

Dat is natuurlijk het hele verhaal gaat je alles uit handen geven of ga iedereen het zelf doen. Want dat wordt natuurlijk wel een dingetje. Hier hebben wij zelf een agenda dus dan regel je alles zelf. Maar ga je op een platform dan is dat met meerdere bedrijven en boeren. Dan denk ik dat je dat zelf niet meer in de hand kan houden. Ik denk dat dat gewoon makkelijker is als een ander dat doet. Omdat je dan vaste lijn hebt iedereen moet dat dan wel laten doen door iemand dan loopt het wel goed. Gaan ze het allemaal zelf onderling lopen regelen ze bellen een keer naar elkaar dan wordt het niet afgeblokt en dan wordt het wel een zootje. Als je dat laat doen heb je nooit verwarringen.

23. Wilt u veel inspraak hebben op een verhuur platform of geeft u dit liever uit handen?

Nee daar zou ik niet zelf veel aan willen doen. Het is leuk aan het begin van misschien is dit handig of dat. Dat je aan het begin nog een beetje inspraak hebt natuurlijk. Het is ook een stukje ontzorgen je hebt al genoeg aan je eigen dingen. Je wilt eraan meedoen maar niet te veel extra rompslomp van hebt.

Wat voor vrijheid willen ondernemers op een agrarisch verhuur platform?

24. Is het voor u belangrijk dat u zelf veel kan bepalen bij het aanbieden of huren?

Wat is vrijheid natuurlijk? Je zet zo een machine erop. Je weet hoe die trekker is en wat erop of aan zit. Voor de rest heb je er daarna niet veel invloed meer op. Als een boer een trekker wil voor de hooi bouw en hij wil er mee gaan maaien ofzo dat hij zegt van okay ik heb minimaal 150 pk nodig, front hef en aftakas als je dat kan filteren wordt het wel makkelijker.

25. Wat vindt u belangrijk als het gaat om vrijheid op een platform?

Als een bedrijf er iets op zet kan hij natuurlijk zelf zijn tekst en foto's erop zetten. Zon bedrijf of boer weet natuurlijk het best hoe zijn machine is. Zo een contactpersoon die kan wel foto'

s maken etc. Maar de eigenaar kan het natuurlijk zelf het beste doen. Het zelf doen is wel belangrijk om je product uit te lichten daar doe je zelf je best voor om het zo goed mogelijk aan de klant te brengen.

26. Welk businessmodel (zie tabel) vindt u het best passen bij een verhuurplatform, en waarom?

Als je alles zelf moet doen dan is het best wel veel zeg maar. Als je een gedeelte zelf kan doen en er zit wel iemand tussen op zich hindert dat niet zo veel denk ik. Wat gaat zo een platform natuurlijk doen er zijn een aantal dingen wat wel kan wat niet kan. Je hebt er wat minder mee te doen dat scheelt wel weer een beetje. Peer-to-peer en b2b hebben allebei wel wat. Zelf informatie delen je eigen charme eraan geven dat vind ik wel goed om het product een beetje uitlichten. Qua contactpersoon een tussenpersoon is wel makkelijk qua rust creëren. Zelf zoveel mogelijk promoten, uitlichten foto erbij. En een contactpersoon die onderling regelt. Ik vind het een heel leuk idee. Ik ben benieuwd of het wat wordt op zich denk ik van wel het is wel weer wennen omdat zo iets nog niet bestaat echter dat is het leuke eraan.

Aspecten	De niet-core business	Peer-to-peer business	B2B E-COMMERCE
1. Functie	Aanbieden verhuur machines van andere (Gesloten platform)	Aanbieders en afnemers gebruiken het platform als handels platform (Open platform)	Alle communicatie loopt via de platform host. Host is een bemiddelaar (Gesloten platform)
2. Communicatie	Contactpersoon voor aanbieders en verhuurders	Gebruik maken van gebruikers	Contactpersoon voor aanbieders en verhuurders
3. Invloed	Platform handelt zelf en zet marge op bestaande aanbod (invloed middelmatig afhankelijk van andere bedrijven)	Community handelt zelf bepaalt prijzen (invloed beperkt)	Platform handelt zelf, controle over aanbod prijzen etc. (Invloed groot)
4. Vrijheid gebruiker	Weinig tot niet	Veel	Middelmatig

Tabel 1 kenmerken businessmodellen

2.7 Deelnemer 7

Datum: 30-07-2021

Algemene info

1. **Wat voor soort bedrijf heeft u?**
Landbouw mechanisatie bedrijf en verkoop van grondverzetmachines
2. **Uit welk geboortjaar komt u?**
1963
3. **Hoeveel medewerkers heeft uw organisatie?**
40 medewerkers

Globale vragen

4. **Huurt u wel eens machines? Zo ja, wat vindt u belangrijk?**
Alleen grondverzetmachines in de landbouw niks
5. **Wat heeft uw voorkeur, online of lokaal huren?**
Lokaal al met onze connecties. Wij zijn merk gerelateerd dus dan huren wij liever een merk dat wij aanbieden. Wanneer iemand dan bij ons huurt komen zijn in aanraking met dat merk.
6. **Bent u bekend met het AIAIRBNB-model, en ziet u mogelijkheden voor landbouwmachines?**
Ja dat heb ik wel eens gelezen ja. Nee omdat ik het hele huren in de landbouw niet zie zitten. De pieken zijn te hoog en te kort. Waardoor iedereen altijd dezelfde machine zoekt op dezelfde plek. En je krijgt altijd gezeik. Ik zie het verdienmodel er niet in. De sector is daar niet rijp voor de landbouw 180 graden anders dan grondverzet. We proberen het al zoveel jaren te doen. Het is mensen even op weg helpen, het zijn meer goede werken als een verdienmodel.
7. **Wat verwacht u bij een verhuurplatform?**
Dat ze mij ontzorgen.
8. **Wat vindt u van de nieuwe technologische trend en ontwikkelingen naar inzet en gebruik van meer onlinediensten?**
Dat is niet tegen te houden. Je kan je ogen ervoor dichthouden maar de tijd van pen en papier is voorbij. Ik vind het niks maar ik ben er niet mee opgegroeid. Het kan mijn systeem wel niet wezen maar mijn systeem vonden mijn vader en mijn oom ook niks. Want die waren ook weer van een ander systeem. Dus de volgende generatie heeft een ander systeem en dat moet je gewoon accepteren. En als je het niet doet ga je terug laten.

Ik zie in de landbouw minder toekomst dan het grondverzet. Grondverzet heeft toekomst en de landbouw wordt eigenlijk door den haag in het verdomhoekje gezet. De richtlijnen worden zo moeilijk waardoor de boer geen mogelijkheden meer heeft. Ze willen ze gewoon weg hebben. Ze zeggen het niet hard op dat is wel de insteek. We moeten huizen bouwen en dat doe je met grondverzetmachines. Wil je dus een logische keuze maken en je zet je emoties uit. Dan moet je investeringen in de landbouw in de hand houden. En grondverzet moet je gas geven.

9. **Wat mist u in de huidige verhuurmarkt, waarin zou zo'n platform zich kunnen onderscheiden?**
Daar is geen verhuurmarkt. Dus ik mis ook niet zoveel. Alles wat geprobeerd is mislukt. Als de denkwijze van de landbouwer niet veranderd dan komt dit niet goed. Als er een generatie boeren komt die om kunnen gaan met gebruik. Dus het behandelen als zijnde bezit dan zit er een model. Zolang dat niet bestaat wordt het niks.
10. **Bent u zelf bereid uw materiaal beschikbaar te stellen wanneer het platform net is opgestart en nog relatief onbekend is?**
Ja dat zal ik wel durven. Alleen het is heel vak wat wij kunnen verhuren staat ook te koop. Dus het kan maar zo wezen dat het verkocht is en dan ben je vergeten het van de verhuur site af te halen. Krijg je reactie is het er niet. Dat is voor de uitrol van het platform ook niet zo goed. In principe als je wat wilt verhuren dan moet je een verhuurvloot hebben en die wordt pas verkocht als hij zijn waarde in de verhuur heeft opgebracht. Je moet de verhuurvloot instant proberen te houden of als er een verkocht wordt dat er meteen een voor in de plek terugkomt. En als je dan weet hoe het geld verdienen gaat in de landbouw. Dan wordt de inruil verkocht om liquide middelen te creëren en dan is de bakker en de schenker weer betaalt. Maar er is dan even weer geen geld om een nieuwe machine te kopen.
11. **Hoe belangrijk vindt u reviews over deze dienst? Zou dat u helpen in uw beslissing?**
Reviews zullen altijd helpen. Maar als je dat dus afwacht dan sta je in zo een verhuurmarkt achter aan.
12. **Welke mogelijke bezwaren verwacht of heeft u bij een verhuur platform voor de agrarische sector?**
Dat andere klanten van ons dat zien als bedreiging op hun machinepark. Dat boerenzoons dan spul gaan huren en daarmee diensten verlenen bij collega boeren wat normaal gesproken een loonwerker doet. Die zet de loonwerker buiten en daar krijg je commercieel gewoon last van.
13. **Hoe kijkt u tegen huren en verhuren aan, past dit is uw werkomgeving en bedrijfsvoering? Wat zou u weerhouden?**
Nee bij ons niet. Er zit geen continuïteit in en het verdienmodel is gewoon slecht. En daar hebben we er al zoveel van.
14. **Zijn er externe factoren die uw manier van werken beïnvloeden? Zo ja, welke?**
Co2. En last van dat de boeren in de verdomhoek zitten. Als zijnde veroorzaker van klimaatveranderingen, temperatuursverhoging en dergelijken.

Vragen over de aspecten (gebaseerd op de onderstaande tabel) per deelvraag.

Welke functie willen ondernemers bij een agrarisch verhuur platform?

15. **Heeft u interesse in zowel aanbod als afname of alleen 1 van de twee?**
Nee geen interesse. Omdat ik niet zie dat dat in de landbouw goed komt. Zolang de gedachtegang niet wijzigt van de boeren wordt het niet anders. Het zit niet in hun modus. Waarom gaan ze een auto kopen die betalen ze vooruit. Ze maken een planning wanneer hun auto in de werkplaats mag komen. En dat gebeurt bij ons niet. Wij zijn voor de boer gewoon de Macdonalds, ze komen binnenrijden ze bestellen slaan loket 2 van het afrekenen over en

bij loket 3 staan ze vooraan en moet het direct gebeuren. En bij elke andere soort wordt loket 2 gewoon benut.

De nieuwe generatie kijkt gewoon breder en is ook niet meer dealer gebonden. Ze kijken gewoon naar het goedkoopste. En dat is niet erg. Wij hebben het beste verdien model als onze inruil wordt verkocht aan een boer in Limburg en mijn buurman koopt in Limburg iets wel mijn merk en het gaat kapot. Nooit geen gezeik over garantie niks stuur gewoon de rekening.

Als je ver wegkoopt dat moet iedereen zelf weten daar zit niet vaak het verdienmodel in. Als je lokaal koopt of je koopt bij de bestaande dealer waar je een band mee hebt. Dan wordt het garantie en veel soepeler opgelost daar koop je dat gewoon bij. Je hebt een naam hoog te houden je wilt er geen gezeik over. Er is niks mooier als ze het in Brabant kopen en het hier kapot gaat. Mooi verhaal erbij en ze kunnen op de verjaardag vertellen dat ze 5000 euro in de zak hebben gehouden want die dealer was zo duur. En ze kopen dat en dan gaat dat ding kapot en ze komen hier en er komt een bonnetje van 9000 euro. Dan ga je met een tevreden gevoel naar huis.

16. Zou u zelf aanbod willen aanbieden of dit liever laten aanbieden?

Ik wil best aanbieden want als je niet meedoet weet je zeker dat het niks wordt. Wel aanbieden doormiddel van een tussenpersoon. Dan ben ik van de zorg af. Het gaat erom dat als ze het doen, vreemde ogen dwingen. Als die zeggen van je huurt voor een dag dan is het een dag einde discussie. Hier is het altijd een goede klant, ja je hebt hem wel 4 dagen gehad maar je kon hem niet terugbrengen. Het is altijd een discussie. Ze kunnen net doen wat ze willen en dan is het een hand over het hart. Iedereen verklaart je voor gek en als de klant dan de volgende keer wat koopt dan zie je toch het is niet voor niks geweest.

17. Wilt u zelf zoeken naar machines of dit laten doen?

Laat maar lekker zoeken. Onze trekkers gaan bijna nooit kapot dus we hoeven niet bij te zoeken.

Wat voor Input/output willen ondernemers bij een agrarisch verhuur platform?

18. Bij een verhuurplatform zou u het contact willen laten verlopen via een contactpersoon?

Ja om te ontzorgen. Laat ons maar op de achtergrond.

19. Wilt u een vrije communicatie met de aanbieder/afnemers?

Ik weet niet wat het brengt. Dat zal ervaring moeten leren. Hoe dat in de toekomst gaat. De echte bedrijven die verhuren zoals een huur en stuur. Dat is gewoon een bedrijf binnen een bedrijf. Die hebben een eigen servicemonteur etc. Als je zo kunt groeien dat je dat kunt doen. Na 1 oktober is het gewoon klaar. Wat gebeurt er dan nog. Ze rijden allemaal met een dumper rond en er wordt niks meer verhuurd. Je bent net een ijsco boer in het gebied. Zolang de zon schijnt kan je wat doen daarna is het over. De mest er in de mais er af no wat suikerbieten en dan is het klaar. Er is niks meer te oogsten wat moet ik dan met die rooier verhuren in december er is toch geen klant voor.

Wat voor invloed willen ondernemers in een agrarisch verhuur platform?

20. Hoeveel invloed op prijzen wilt u hebben op een agrarisch verhuur platform?

Het platform bepaald de prijs waarvoor ik kan verhuren. Het is aan ons dan of we dat willen. En als wij die prijs te laag vinden dan verhuren we niet. Dat is ook gewoon een kwestie van vraag en aanbod.

21. Wilt u zelf vrij uw machines kunnen aanbieden of dit laten doen?

Wij bieden aan, aan de tussenpersoon en die zitten erop. Ik wil alles wel vrij kunnen aanbieden. Je hebt een assortiment staan dus als je dat kan aanbieden is dat mooi. Als je delen niet aanbiedt weet je zeker dat het niet verhuurd wordt. Dit gebied waar wij actief zijn is absoluut niet akkerbouw. Daar heb je dus een heel deel machines die je niet bezit en ook niet verhuurd. Zit je in de Flevopolder dan heb je al een veel gemengder gemeenschap daar zit veeteelt en akkerbouw door elkaar heen. Daar zie je ook veel meer samenwerking van bedrijven ze ruilen grond, de akkerbouwer ploegt voor de melkveehouder.

22. Wilt u zelf de mogelijkheid hebben tot het inplannen van data of dit laten doen?

Ik zou mee willen kijken. Maar laat een ander het werk maar doen.

23. Wilt u veel inspraak hebben op een verhuur platform of geeft u dit liever uit handen?

Ik hoef geen inspraak. Wij bieden machines aan voor een prijs. Wij zorgen dat de machine goed is en verder moet je je eigen daar niet mee bemoeien.

Wat voor vrijheid willen ondernemers op een agrarisch verhuur platform?

24. Is het voor u belangrijk dat u zelf veel kan bepalen bij het aanbieden of huren?

Nee dat is voor mij niet belangrijk. Je moet de machine hebben staan op dat moment. Hebben wij hem niet dan is er heel weinig te bepalen. Ik heb geen moeite met het betalen dat gaat via het platform. En als ik mensen niet zou verhuren dan heeft dat vaak te maken met het betalingen gedrag van de klant. En als wij onder verhuren aan een platform en het komt toch bij een klant terecht die concurreert met een andere klant van ons dat zij zo. Maar ik zit er niet tussen.

25. Wat vindt u belangrijk als het gaat om vrijheid op een platform?

Vrijheid blijheid. Ik vind als je zoiets doet dan beslist het platform.

26. Welk businessmodel (zie tabel) vindt u het best passen bij een verhuurplatform, en waarom?

Nummer 1 omdat ik er gewoon buiten wil blijven. Laat dat platform het regelen en laat mij erbuiten. Als zo een platform zelf machines moet kopen dan kwam er niks van terecht. Je bouwt nooit rendement op die machines. Daar kan je niet mee verdienen dus wat moet zo een platform doen huren uit de voorraad van mechanisatie bedrijven. En kijken als je wat hebt staan door verhuur de kostprijs van de machine te kunnen laten zakken. Dat is als wij verhuren dan kijken wij, de machine is te duur ingeruild je verhuurt hem 1000 uur en hoopt dat deze niet kapot gaat. Wat bijna altijd wel gebeurt. Daarvoor proberen wij machines te verhuren om de kostprijs te verlagen. Je verhuurd machines die komen terug via inruil. Die man die ze inruilt ruilt ze niet in omdat ze zo best waren. Als je heel veel jonge machines hebt staan in de verhuur voor de landbouwsector dan is het kapitaalbeslag veel te groot. De rente is goedkoop dat is prima maar als je geld in de zak hebt kan je handel kopen en daar kan je wat aan verdienen. Dat is veel betere handel dan als wij dure machines hebben staan en die verhuren op het moment dat iedereen de machine wilt hebben. Ik vind het idee leuk bedacht maar zie er geen geld in. Zolang de wereld op landbouwgebied niet veranderd en altijd te maken hebben met pieken dan gaat dat gewoon niet gebeuren. Als je kijkt naar auto's en vrachtwagen 1 jan starten ze en 30 december stoppen ze het is een continu proces dat gewoon doorloopt. En als daar geen werk voor is zitten we in de crisis.

Aspecten	De niet-core business	Peer-to-peer business	B2B E-COMMERCE
----------	-----------------------	-----------------------	----------------

1. Functie	Aanbieden verhuur machines van andere (Gesloten platform)	Aanbieders en afnemers gebruiken het platform als handels platform (Open platform)	Alle communicatie loopt via de platform host. Host is een bemiddelaar (Gesloten platform)
2. Communicatie	Contactpersoon voor aanbieders en verhuurders	Gebruik maken van gebruikers	Contactpersoon voor aanbieders en verhuurders
3. Invloed	Platform handelt zelf en zet marge op bestaande aanbod (invloed middelmatig afhankelijk van andere bedrijven)	Community handelt zelf bepaalt prijzen (invloed beperkt)	Platform handelt zelf, controle over aanbod prijzen etc. (Invloed groot)
4. Vrijheid gebruiker	Weinig tot niet	Veel	Middelmatig

Tabel 1 kenmerken businessmodellen

2.8 Deelnemer 8

Datum: 22-08-2022

Algemene info

1. **Wat voor soort bedrijf heeft u?**
Biologische akkerbouw, 260 hectare (bloemkool, broccoli, uien, aardappels, rode bieten, pompoenen, granen, mais, gras, wortelen, spinazie, bonen & erwten)
2. **Uit welk geboortjaar komt u?**
1986
3. **Hoeveel medewerkers heeft uw organisatie?**
5 medewerkers

Globale vragen

4. **Huurt u wel eens machines? Zo ja, wat vindt u belangrijk?**
Ja huur wel, dichtbij makkelijk op te halen.
5. **Wat heeft uw voorkeur, online of lokaal huren?**
Lokaal, bij collega's (akkerbouw) ik huur niet zoveel. Een mechanisatie bedrijf heeft niks wat ik zoek en de andere akkerbouwers hebben wat specialistische machines die wij dan net niet hebben omdat het niet uit kan voor 2 dagen in het jaar het te hebben. Een kraantje bij Boels of 123 verhuur.
6. **Bent u bekend met het AIAIRBNB-model, en ziet u mogelijkheden voor landbouwmachines?**
Ja, en ja vast wel. Ik zou wel de toegevoegde waarde van een verhuurplatform voor de landbouw zien.
7. **Wat verwacht u bij een verhuurplatform?**
Gemak, geen grote afroming van de huurprijs. Het platform zou 1 vaste fee moeten hebben en niet percentage van het verhuur bedrag.
8. **Wat vindt u van de nieuwe technologische trend en ontwikkelingen naar inzet en gebruik van meer onlinediensten?**
Ja gemak is er wel van technologie en ontwikkelingen. je ontkomt er ook niet aan.

9. **Wat mist u in de huidige verhuurmarkt, waarin zou zo'n platform zich kunnen onderscheiden?**

Voorals specialistische machines. Ik vraag me af als zo een platform er is dat die er dan wel zijn. De machines zijn er gewoon niet. Misschien boeren vinden die je niet zo goed kent.

10. **Bent u zelf bereid uw materiaal beschikbaar te stellen wanneer het platform net is opgestart en nog relatief onbekend is?**

Jawel, ik heb altijd een hekel aan stilstand. Alles moet altijd draaien. Ik zou als een machine beter benut kan worden hem verhuren dan gepoetst in de schuur zetten. Ik hecht meer waarde aan gebruik dan aan bezit.

11. **Hoe belangrijk vindt u reviews over deze dienst? Zou dat u helpen in uw beslissing?**

Ja het is wel belangrijk. Is een ervaring van collega's dat is het eerste waar je naar kijkt

12. **Welke mogelijke bezwaren verwacht of heeft u bij een verhuur platform voor de agrarische sector?**

Ik denk dat boeren niet echt zien zitten om machines zo mee te geven aan iedereen. Ik bel nu ook alleen mensen die ik ken om wat te huren. Omdat je een andere relatie hebt als huurder verhuurder ga je misschien netter met spullen om. Agrarische machines krijgen wel altijd de voorduren in allerlei omstandigheden.

13. **Hoe kijkt u tegen huren en verhuren aan, past dit is uw werkomgeving en bedrijfsvoering? Wat zou u weerhouden?**

Ja voor ons zou het wel passen. Voor specifieke machines wel. Voorbeeld dit jaar als je maar 2 werkdagen hebt in twee weken is het heel irritant als je het niet hebt staan. Als je 1 dag mist zou het al een verschil zijn dan kan je je machine erop uitrekenen.

14. **Zijn er externe factoren die uw manier van werken beïnvloeden? Zo ja, welke?**

Weer 100% en arbeid.

Vragen over de aspecten (gebaseerd op de onderstaande tabel) per deelvraag:

Welke functie willen ondernemers bij een agrarisch verhuur platform?

15. **Heeft u interesse in zowel aanbod als afname of alleen 1 van de twee?**

Allebei wel. Ik heb zat machines. Ik doe het nu ook wel aan de burens verhuren. Boeren die het maar 1 keer per jaar gebruiken schaffen zo een machine niet aan.

16. Zou u zelf aanbod willen aanbieden of dit liever laten aanbieden?

Zelf. Dan heb je er beter zicht op en kan je dingen last minute nog wijzigen omdat je verantwoording moet afleggen tegen iemand anders.

17. Wilt u zelf zoeken naar machines of dit laten doen?

Zelf. Je weet zelf beter wat je nodig hebt. Anders moet je het eerst aan iemand uitleggen en dan moet hij dat zoeken en komt hij met een machine aan die het net niet is. Ik ben een beetje kritisch. Een kipper is gewoon een bak met wielen maar een schijfegg of bepaald typen woelpoot.

Wat voor Input/output willen ondernemers bij een agrarisch verhuur platform?

18. Bij een verhuurplatform zou u het contact willen laten verlopen via een contactpersoon?

Rechtstreeks. 1 op 1 van tevoren kan je al iets vragen. Ik vind het altijd heel irritant van die platformen die alles afschermen. Fijn om rechtstreeks contact te hebben je krijgt gewoon betere informatie.

19. Wilt u een vrije communicatie met de aanbieder/afnemers?

Ja. Sneller en gemakkelijker

Wat voor invloed willen ondernemers in een agrarisch verhuur platform?

20. Hoeveel invloed op prijzen wilt u hebben op een agrarisch verhuur platform?

Zelf bepalen. Dan ontstaat er een normale vraag een aanbod. Als een andere het goedkoper kan dan moet die het lekker doen. En als ik denk dat ik een bepaald bedrag moet hebben voor die machine dan moet ik dat ook vrij kunnen vragen.

21. Wilt u zelf vrij uw machines kunnen aanbieden of dit laten doen?

Vrij. Iemand ander hoeft niet te bepalen. Ik vind dat er zoveel nuances zijn in machines als je dat bij een ander neerlegt die weet het er dan niet van. Of heeft er veel werk van.

22. Wilt u zelf de mogelijkheid hebben tot het inplannen van data of dit laten doen?

Zelf. Waarom zou je het niet zelf doen. Als het online kan dan klikt je het gewoon aan en ben je klaar. Als ik het iemand moet uitleggen dan moet ik het allemaal gaan regelen.

23. Wilt u veel inspraak hebben op een verhuur platform of geeft u dit liever uit handen?

Dit hoeft niet per se. Het platform moet zichzelf in stand houden. Als het niet goed werkt ben ik ook zo weer weg. Daar ga ik mij niet mee bemoeien. Ik heb er ook geen verdienmodel achter mijn verdien model is verhuren en als dat platform niet voor mij werkt kan je er net zo goed mee stoppen. Maar ik ga er niet aan werken dat is niet mijn core business

Wat voor vrijheid willen ondernemers op een agrarisch verhuur platform?

24. Is het voor u belangrijk dat u zelf veel kan bepalen bij het aanbieden of huren?

Ja dan kan je ook bepaalde voorwaarde scheppen bij machines. Voorwaardes over gebruik of hoe machines teruggebracht worden.

25. Wat vindt u belangrijk als het gaat om vrijheid op een platform?

Veel zelf kunnen doen. Ik hou gewoon liever de touwtjes in handen

26. Welk businessmodel (zie tabel) vindt u het best passen bij een verhuurplatform, en waarom?

Ja een peer to peer business. Vrijheid gemak rechtstreekse communicatie. Andere zie ik niet heel veel in. B2b kan je net zo goed een coöperatie oprichten. Je moet wel goed over nadenken of boetes aan hangen anders gaan ze ruim van tevoren reserveren last minute wijzigen i.v.m. weer. Data goed verdeeld worden. Ik heb zelf wel gedacht zo een soort marktplaats moet er zijn. Morgen heb ik dit of dat nodig. Een chauffeur of machine, bedrijven met capaciteit over.

Aspecten	De niet-core business	Peer-to-peer business	B2B E-COMMERCE
1. Functie	Aanbieden verhuur machines van andere (Gesloten platform)	Aanbieders en afnemers gebruiken het platform als handels platform (Open platform)	Alle communicatie loopt via de platform host. Host is een bemiddelaar (Gesloten platform)
2. Communicatie	Contactpersoon voor aanbieders en verhuurders	Gebruik maken van gebruikers	Contactpersoon voor aanbieders en verhuurders
3. Invloed	Platform handelt zelf en zet marge op bestaande aanbod (invloed middelmatig afhankelijk van andere bedrijven)	Community handelt zelf bepaalt prijzen (invloed beperkt)	Platform handelt zelf, controle over aanbod prijzen etc. (Invloed groot)

4. Vrijheid gebruiker	Weinig tot niet	Veel	Middelmatig
------------------------------	-----------------	------	-------------

2.9 Deelnemer 9

Datum: 22-08-2021

Algemene info

1. Wat voor soort bedrijf heeft u?

Aardappels, mais, graan, bieten, wortels, ui, gras & Cichorei

2. Uit welk geboortjaar komt u?

1980

3. Hoeveel medewerkers heeft uw organisatie?

1 zzp

Globale vragen

4. Huurt u wel eens machines? Zo ja, wat vindt u belangrijk?

Niet na paar minuten kapot is en dat hij weer heel terugkomt. Onderling met ander ondernemers huren we van elkaar. Met een trekker huren is het wel wat anders. Er zijn wel pieken waar je een machine bij kan gebruiken. Waar je denk voor het aanschaffen dan koppel ik wel een paar keer om. Ik huur nu een trekker voor 1 jaar om te kijken wat hij kan.

5. Wat heeft uw voorkeur, online of lokaal huren?

Online is wel handig. Maar dat doe ik nu niet omdat ik weet wie wat heeft staan. Ik denk dat het online wel makkelijker een grote zoek kring kan worden.

6. Bent u bekend met het AIAIRBNB-model, en ziet u mogelijkheden voor landbouwmachines?

Ja een beetje. In eerste instantie dacht ik van ik weet het niet. Maar nu ik erover na zit te denken zie ik er wel wat in. De machines die bij een dealer als inruil staan of machines die er gewoon staan daar zie ik prima verhuur mogelijkheden in. De piekmachines dan niet.

7. Wat verwacht u bij een verhuurplatform?

Prijs dat het goed en duidelijk erbij staat.

8. Wat vindt u van de nieuwe technologische trend en ontwikkelingen naar inzet en gebruik van meer onlinediensten?

Daar loop ik ook wel in mee. Het heeft ze voor- en nadelen. Voordelen: makkelijk registreren en terug kan halen. Nadeel: je weet niet of de gegevens allen bij jou liggen of ook bij anderen. En ik kan begrijpen als je een machine huurt dat de eigenaar ook de gegevens wilt zien. En dat kan soms helemaal geen kwaad maar als je met opbrengstmetingen werkt en als hij daar wat mee kan wordt het minder fijn als je dat moet delen.

9. Wat mist u in de huidige verhuurmarkt, waarin zou zo'n platform zich kunnen onderscheiden?

Nog niks omdat ik me er ook niet in heb verdiept. Ik heb nog niet heel veel platforms gezien voor landbouwmachines. Dus daarmee onderscheid het zich al ik heb ze nog niet gezien ieder geval. Het is mij nu nog onbekend

10. Bent u zelf bereid uw materiaal beschikbaar te stellen wanneer het platform net is opgestart en nog relatief onbekend is?

Dat weet ik nog niet. Toevallig waren ze vanochtend aan het wortels laden. Die was ruig met de heftruck heen en weer aan het rijden. De chauffeur zij raggen met dat huur ding. Waar op ik zij dat is mijn eigen heftruck. Dan zie je ook hoe mensen met huur dingen omgaan.

11. Hoe belangrijk vindt u reviews over deze dienst? Zou dat u helpen in uw beslissing?

Ja op marktplaats naar de reviews. Dan heb ik net weer een hele andere ervaring met de mensen. Ik trek mijn eigen mening.

12. Welke mogelijke bezwaren verwacht of heeft u bij een verhuur platform voor de agrarische sector?

Wangedrag van een huurder. Goede incheck lijst hoe je hem hebt meegegeven. Verder zou het me niet weerhouden.

13. Hoe kijkt u tegen huren en verhuren aan, past dit is uw werkomgeving en bedrijfsvoering? Wat zou u weerhouden?

Ja huren wel. Er zijn best wel eens periodes waar ik een kiepkar wil bij huren voor de oogst en dat valt dan niet mee omdat iedereen op dat moment nodig heeft. Verhuren niet ik ben best wel zuinig op mijn machines en het zijn meestal ook niet helemaal de nieuwste. Bij mij kan hij nog jaren mee.

14. Zijn er externe factoren die uw manier van werken beïnvloeden? Zo ja, welke?

De maatschappelijke druk met gewasbescherming enz. dat heeft wel invloed.

Vragen over de aspecten (gebaseerd op de onderstaande tabel) per deelvraag:

Welke functie willen ondernemers bij een agrarisch verhuur platform?

15. Heeft u interesse in zowel aanbod als afname of alleen 1 van de twee?

Huren wel. Omdat er best wel machines zijn die voor mij in aanschaf te duur zijn. En voor een korte periode huren mij wel wat lijkt. Aanbieden niet ik ben te zuinig op mijn machines.

16. Zou u zelf aanbod willen aanbieden of dit liever laten aanbieden?

Laten aanbieden. Wegens tijdgebrek. Zelfde met op marktplaats zetten er licht zat alleen ik kom er niet aan toe.

17. Wilt u zelf zoeken naar machines of dit laten doen?

Dat vind ik zelf leuk om te doen.

Wat voor Input/output willen ondernemers bij een agrarisch verhuur platform?

18. Bij een verhuurplatform zou u het contact willen laten verlopen via een contactpersoon?

Als je het via een contactpersoon doet die er heel de dag mee bezig is zal die sneller kunnen reageren. Dan schakel.

19. Wilt u een vrije communicatie met de aanbieder/afnemers?

Ja vooral als je een technische vraag hebt. De aanbieder zal er wel een antwoord hebben maar de contactpersoon is dan maar de vraag.

Wat voor invloed willen ondernemers in een agrarisch verhuur platform?

20. Hoeveel invloed op prijzen wilt u hebben op een agrarisch verhuur platform?

Vrij kiezen. Omdat het zoveel afhangt van de staat en wat de machine kan. Voorbeeld elke kipper kost 100 euro per dag ja wat voor kipper krijg je dan. Prijs-kwaliteitverhouding.

21. Wilt u zelf vrij uw machines kunnen aanbieden of dit laten doen?

Is misschien wel handig dat een professional het online zet. Als je sommige advertenties ziet wat voor kneusigen advertenties hier en daar staan. Om de site overzichtelijker te houden.

22. Wilt u zelf de mogelijkheid hebben tot het inplannen van data of dit laten doen?

Dat wil ik zelf doen. Dat schakelt het snelst als je dat via een contactpersoon zou moeten doen heb je de kans dat net een ander hem reserveert.

23. Wilt u veel inspraak hebben op een verhuur platform of geeft u dit liever uit handen?

Liever uit handen. Anders komt het platform nooit van de grond als iedereen een mening moet geven.

Wat voor vrijheid willen ondernemers op een agrarisch verhuur platform?

24. Is het voor u belangrijk dat u zelf veel kan bepalen bij het aanbieden of huren?

Ja ik denk dat een professionele ontwerper het beste idee heeft. Beknopt anders dan wordt het veel te rommelig.

25. Wat vindt u belangrijk als het gaat om vrijheid op een platform?

Dat het geen rommeltje wordt.

26. Welk businessmodel (zie tabel) vindt u het best passen bij een verhuurplatform, en waarom?

De laatste. De middelste krijg je veel te veel discussie denk ik. De laatste is het nog een beetje strak geregeld doordat er nog iemand tussen zit maar wel invloed houdt. Ik denk dat het overzichtelijkst is. Een hele goede verzekering raad ik aan en gps-uren registratie. Als ik dat uit de bouw hoor dat wordt gezegd dat de machine alleen vrijdag is gebruikt en vervolgens het hele weekend heeft lopen draaien.

Aspecten	De niet-core business	Peer-to-peer business	B2B E-COMMERCE
1. Functie	Aanbieden verhuur machines van andere (Gesloten platform)	Aanbieders en afnemers gebruiken het platform als handels platform (Open platform)	Alle communicatie loopt via de platform host. Host is een bemiddelaar (Gesloten platform)
2. Communicatie	Contactpersoon voor aanbieders en verhuurders	Gebruik maken van gebruikers	Contactpersoon voor aanbieders en verhuurders
3. Invloed	Platform handelt zelf en zet marge op bestaande aanbod (invloed middelmatig afhankelijk van andere bedrijven)	Community handelt zelf bepaalt prijzen (invloed beperkt)	Platform handelt zelf, controle over aanbod prijzen etc. (Invloed groot)
4. Vrijheid gebruiker	Weinig tot niet	Veel	Middelmatig

2.10 Deelnemer 10

Datum: 24-08-2021

Algemene info

1. **Wat voor soort bedrijf heeft u?**
Melkveebedrijf
2. **Uit welk geboortjaar komt u?**
1986
3. **Hoeveel medewerkers heeft uw organisatie?**
1 medewerker

Globale vragen

4. **Huurt u wel eens machines? Zo ja, wat vindt u belangrijk?**
Ja af en toe, Voornamelijk van het loonbedrijf in de buurt en af en toe bij een lokaal mechanisatie bedrijf. Een beetje de reden dat ik voornamelijk bij het loonbedrijf huur is dat het dichtbij zit en het meestal ook gewoon direct beschikbaar is.
5. **Wat heeft uw voorkeur, online of lokaal huren?**
Mijn voorkeur? Online via mijn telefoon. En dan direct weten waar ik aan toe ben dus de beschikbaarheid en prijs. En dan bel ik vaak even.
6. **Bent u bekend met het AIAIRBNB-model, en ziet u mogelijkheden voor landbouwmachines?**
Ja voor vakantie maken we hier vaak gebruik van. Ja ik vind het super en gemakkelijk werken dus of dit nou voor huizen of trekkers en machines is ja het versnelt het proces alleen maar.
7. **Wat verwacht u bij een verhuurplatform?**
Beetje zelfde als hoe AiAirbnb is gemak. Versimpeling van huidige verhuur proces.
8. **Wat vindt u van de nieuwe technologische trend en ontwikkelingen naar inzet en gebruik van meer onlinediensten?**
Je gaat met de tijd mee. Je leert er mee werken en het zo toe te passen dat het je werk makkelijker maakt. Dus ja ik ben voorstander. En bedrijven die niet meegaan met voorbeeld hun website lopen in mijn ogen gewoon veel potentiële klanten mis.
9. **Wat mist u in de huidige verhuurmarkt, waarin zou zo'n platform zich kunnen onderscheiden?**
Duidelijk overzicht wat waar is en wat het mij gaat kosten. Nu moet ik veel te veel zoeken. Dus 1 plek waar ik alles kan vinden in plaats van google afstruinen zou wel gewenst zijn. Onderscheidend vermogen het centraliseren van aanbod.

- 10. Bent u zelf bereid uw materiaal beschikbaar te stellen wanneer het platform net is opgestart en nog relatief onbekend is?**

Ja als ik wat over zou hebben momenteel ben ik te afhankelijk van mijn machine. Daarom dat ik wel zou huren maar niet verhuren.

- 11. Hoe belangrijk vindt u reviews over deze dienst? Zou dat u helpen in uw beslissing?**

Ja daar kijk ik eerst even naar voor ik bestel bij bedrijven die ik nog niet ken. Dus dat helpt mij zeker in mijn beslissingen

- 12. Welke mogelijke bezwaren verwacht of heeft u bij een verhuur platform voor de agrarische sector?**

Ik zie bezwaren misschien het juridische deel en verzekeringen correct te krijgen. Als dat geregeld is dan is. Het gewoon een kwestie van duidelijke afspraken.

- 13. Hoe kijkt u tegen huren en verhuren aan, past dit is uw werkomgeving en bedrijfsvoering?**

Wat zou u weerhouden?

Huren past bij mijn bedrijf omdat het soms gewoon niet uit kan om iets aan te schaffen. Verhuren ja aan bekende af en toe ben een beetje bang voor wandgedrag van vreemden. Dat zou mij ook weerhouden omdat ik te afhankelijk ben van mijn machine.

- 14. Zijn er externe factoren die uw manier van werken beïnvloeden? Zo ja, welke?**

Ja meebuigen met de overheid voor de rest word ik niet beïnvloed door anderen
Vragen over de aspecten (gebaseerd op de onderstaande tabel) per deelvraag.

Vragen over de aspecten (gebaseerd op de onderstaande tabel) per deelvraag:

Welke functie willen ondernemers bij een agrarisch verhuur platform?

- 15. Heeft u interesse in zowel aanbod als afname of alleen 1 van de twee?**

Alleen interesse in afname zoals al eerder aangegeven te afhankelijk.

- 16. Zou u zelf aanbod willen aanbieden of dit liever laten aanbieden?**

Ik wil graag zelf de regie in handen houden. Dus zelf aanbieden en zelf dingen kunnen wijzigen.

- 17. Wilt u zelf zoeken naar machines of dit laten doen?**

Ik weet wat ik wil dus denk dat ik dat zelf het snelst kan.

Wat voor Input/output willen ondernemers bij een agrarisch verhuur platform?

- 18. Bij een verhuurplatform zou u het contact willen laten verlopen via een contactpersoon?**

Mijn voorkeur blijft nog steeds uitgaan naar rechtstreeks contact zowel voor huren als verhuren. Lijkt me daarnaast ook het snelst.

19. Wilt u een vrije communicatie met de aanbieder/afnemers?

Ja ik vind het belangrijk dat ik weet met wie ik zakendoe. Het zijn dure machines.

Wat voor invloed willen ondernemers in een agrarisch verhuur platform?

20. Hoeveel invloed op prijzen wilt u hebben op een agrarisch verhuur platform?

Ik bepaal de prijs van wat ik aanbied. Het moet uiteraard reëel zijn met de markt. Maar het moet voor mij ook interessant blijven.

21. Wilt u zelf vrij uw machines kunnen aanbieden of dit laten doen?

Ik denk dat ik dan zelf in de hand wil hebben wat ik erop kan zetten.

22. Wilt u zelf de mogelijkheid hebben tot het inplannen van data of dit laten doen?

Net als bij AIAIRBNB wil ik in kunnen vullen/zien wel datums beschikbaar zijn

23. Wilt u veel inspraak hebben op een verhuur platform of geeft u dit liever uit handen?

Het platform is een extern die moet gewoon functioneren op zichzelf. Dus ik hoef daar geen inspraak in als het niet werkt wordt het gewoon niet gebruikt.

Wat voor vrijheid willen ondernemers op een agrarisch verhuur platform?

24. Is het voor u belangrijk dat u zelf veel kan bepalen bij het aanbieden of huren?

Ja de prijs en de datums vind ik belangrijk. Voor de rest mag het overal naar toe gaan zolang de juiste voorwaarde er zijn en mijn risico is beperkt.

25. Wat vindt u belangrijk als het gaat om vrijheid op een platform?

Ik vind vrijheid wel belangrijk. Ik vind dat ik gewoon moet kunnen doen wat ik wil doen. Als ik met de afnemer of verhuurder wil praten vind ik dat die mogelijk er wel moet zijn. Uiteraard na overeenkomst hoeft het contact pas vrijgegeven te worden.

26. Welk businessmodel (zie tabel) vindt u het best passen bij een verhuurplatform, en waarom?

Mij lijkt de 3^e een beetje op het AIRBNB-model lijken. Dat vind ik ook het best bij zo een platform passen het is een bewezen werkend model. Daarin heb ik de meeste vrijheid te bepalen hoe ik het wil.

Aspecten	De niet-core business	Peer-to-peer business	B2B E-COMMERCE
1. Functie	Aanbieden verhuur machines van andere (Gesloten platform)	Aanbieders en afnemers gebruiken het platform als handels platform (Open platform)	Alle communicatie loopt via de platform host. Host is een bemiddelaar (Gesloten platform)

2. Communicatie	Contactpersoon voor aanbieders en verhuurders	Gebruik maken van gebruikers	Contactpersoon voor aanbieders en verhuurders
3. Invloed	Platform handelt zelf en zet marge op bestaande aanbod (invloed middelmatig afhankelijk van andere bedrijven)	Community handelt zelf bepaalt prijzen (invloed beperkt)	Platform handelt zelf, controle over aanbod prijzen etc. (Invloed groot)
4. Vrijheid gebruiker	Weinig tot niet	Veel	Middelmatig