

Leuke praktijkopdracht: Klopt het dat een atmosferische drinkwaterfabriek op Bali een rendabel bedrijf kan zijn?

Een atmosferische watermaker (AWG) ontrekt water uit de omgevingslucht door de lucht af te koelen waardoor het water gaat condenseren en dan wordt opgevangen. Filteren, mineralen toevoegen en je hebt het schoonst mogelijke drinkwater. Mooie, nieuwe technologie!

Nu is mijn opdracht om te bepalen of het plaatsen van een AWG op Bali een rendabele activiteit kan zijn. Boeiend vraagstuk!

Wat moet ik weten?

- Marktsituatie op Bali (concurrerend aanbod, marge in de keten, watersituatie op Bali (schaarste? betrouwbaarheid?))
- Kostprijsberekening (exacte hoogte van de vaste en de variabele kosten zoals; KWh prijs, transport, salaris, belasting, verzekeringen, vergunningen, huisvesting, machine gerelateerde kosten als afschrijving, onderhoud, verbruik, etc.)
- Potentiële afname (aantal inwoners, aantal toeristen, etc.)
- Marketingmogelijkheden (m.n. positionering, prijs, promotie, verpakking, distributie, klanten)
- Op welke schaal beginnen (kostprijs, afzetmogelijkheden)?
- Hoe een organisatie in te richten rekening houdend met de Indonesische cultuur?
- Welke AWG te kopen (capaciteit, kwaliteit, specs, service, referenties, leverancier)?

Na de eerste oriëntatie lijkt het antwoord JA te worden. Nu verder uitwerken in een business plan. Een complex vraagstuk, maar erg boeiend.

Daar gaan mijn tanden in! Ideeën zijn welkom!