



Gemeente
Amsterdam

Ontvangstbewijs

Afgegeven door:



Op datum:

09-12-2018

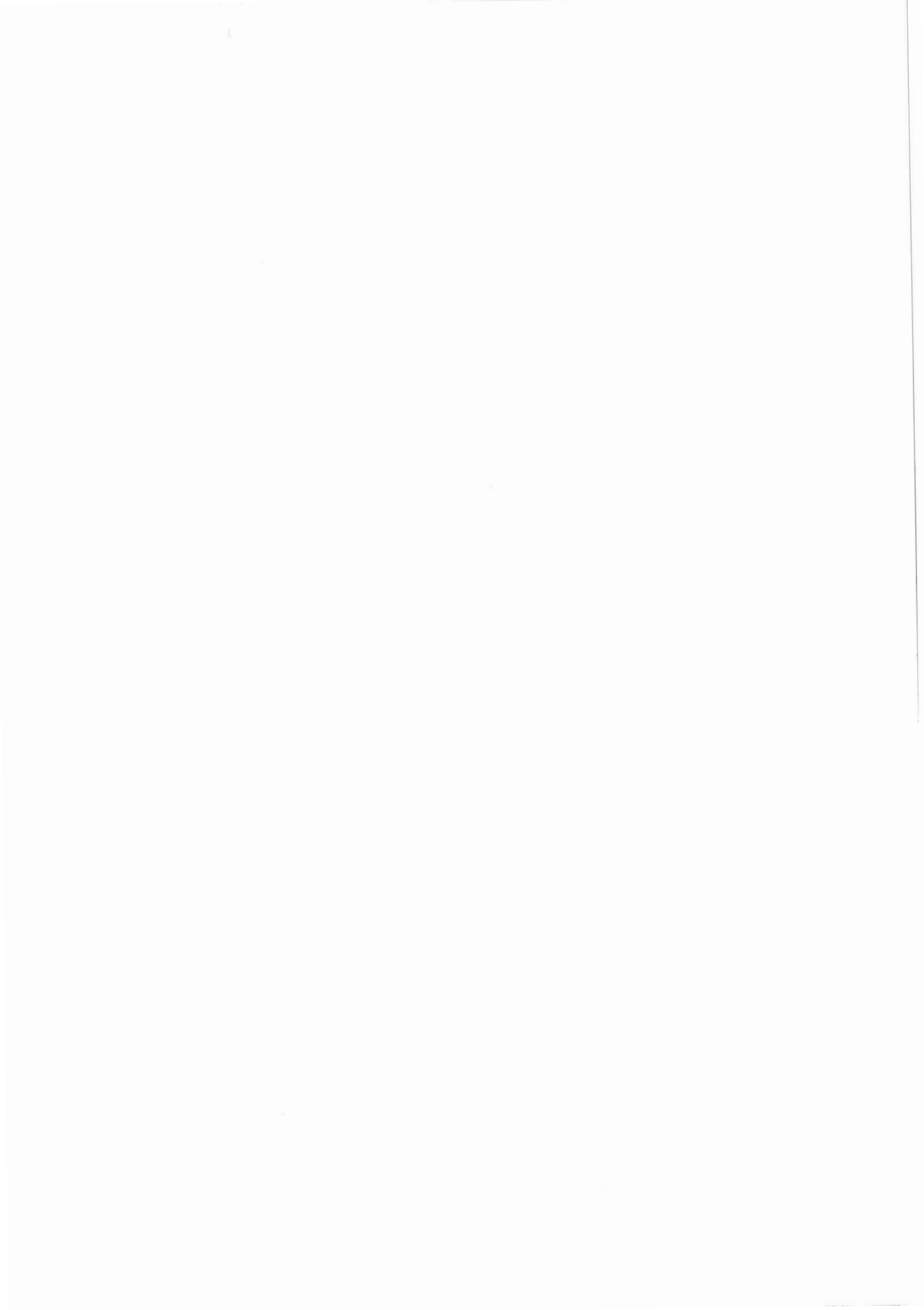
Betreft: (beschrijving van brief/pakket)

Voor afdeling/persoon:

Concept aanvraag

Naam en paraaf medewerker Stadsloket:







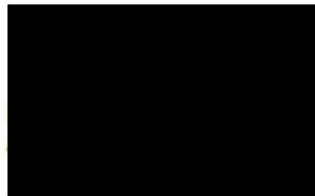
"Foodtruck"



Versie
Datum
Contact

[3]
21 november '18

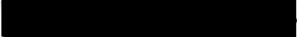




Inhoudsopgave.....	2
Inleiding.....	3
1 De ondernemer.....	4
1.1.A Persoonlijke gegevens Ondernemer.....	4
1.2 Persoonlijke motieven.....	5
1.3 Persoonlijke kwaliteiten.....	6
2 Het Marketing plan.....	8
2.1 De onderneming.....	8
2.2 Idee.....	9
2.3 De markt in beeld.....	10
2.5 De marketing mix.....	13
2.5.1 Product.....	13
2.5.2 Prijs.....	14
2.5.3 Promotie.....	14
2.5.4 Personeel.....	14
2.6 Doelstellingen.....	14
2.6.1 Kwantiteit.....	14
2.6.1 Kwaliteit.....	15
3 Het Financieel Plan.....	10
3.1 Investeringsplan.....	10
3.2 Financieringsplan.....	11
3.3 Exploitatiebegroting.....	12
3.4 Liquiditeitsprognose.....	15



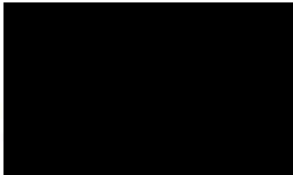
Inleiding

Voor u ligt het ondernemingsplan van de Foodtruck 

Dit ondernemingsplan wil de lezer een indruk geven van de ideeën en uitgangspunten van de ondernemer waarbij niet alles in detail is aangegeven. Ondernemer is daarom ten allen tijde bereid om meer details te geven wanneer hier behoefte aan is.

De opbouw van het ondernemingsplan begint met een korte samenvatting van datgene wat de ondernemers voor ogen hebben. Verder in het plan is aangegeven op welke wijze het plan wil realiseren en zijn relevante punten uitgewerkt en onderbouwd. U kunt respectievelijk de bedrijfsinformatie, informatie over de ondernemer, het product, de kenmerken van de markt, de marketing en de financiële onderbouwing lezen.

Dit rapport bevat prognoses (o.a. balans, exploitatie en liquiditeit), eventueel aangevuld met diverse analyses en grafische weergaven van de belangrijkste gegevens. De inhoud van het plan is zorgvuldig samengesteld zodat een nauwkeurig en gedetailleerd beeld wordt geschetst van de onderneming.



1 De ondernemer

1.1.A Persoonlijke gegevens Ondernemer

Naam	
Geslacht	
Adres	
Postcode	
Woonplaats	
Telefoonnummer	
E-mailadres	
Mobiel nummer	
Geboortedatum	
Nationaliteit	
Ik heb een levenspartner	
Naam partner	
Geboortedatum partner	
Burgerlijke staat	

Opleiding(en)	Lts met diploma Mts met diploma ROC met diploma Sociale Hygiëne met diploma
Werkervaring 1999-tot heden	

1.2 Persoonlijke motieven

Het meest veelzijdige stukje vlees 'KIP' hebben veel mensen weleens gegeten als een snelle hap. De bekende broodjes en gerechten hebben de Nederlandse eettafel bereikt en worden zelfs thuis bereid. Dit soort broodjes en andere kipspecialiteiten lijken inmiddels ingeburgerd in de hedendaagse Nederlandse cultuur. Dit geeft aan dat Nederlandse bevolking openstaat voor diversiteit in zijn voedselpatroon. Vooral in de hoofdstad Amsterdam worden de bekende broodjes en gerechten uit de 'kipwereld' veel geconsumeerd. Alleen al de vaak bijbehorende sauzen zijn zelfs geadopteerd door grote sauzenmerken als Calvé. Dit geeft aan dat er een grote specifieke markt voor is in Nederland.

Ik ben zelf geboren en getogen in Amsterdam , maar heb mijn roots liggen in een streek in Turkije waar kippenboerderijen en groothandelaren bekend om staan. Van het grootbrengen van kuikentjes tot aan het leveren van kip aan restaurants. Het bereiden en eten is onderdeel van de cultuur en dagelijkse bezigheid van de mensen uit de streek. Ik ben al vanaf kinds af aan geïnteresseerd in deze sector. Mijn eigen moeder heb ik deze kipperechten zien bereiden en op latere leeftijd zelf leren maken en het plezier in de bereiding ervan leren waarderen. In de afgelopen jaren heb ik veel ervaring opgedaan. Ik ben erg enthousiast om de gegrilde kipsoorten uit mijn roots hier in Nederland tot professie te brengen in de vorm van een Foodtruck.

Een eigen horecaonderneming is altijd mijn passie geweest. Daarnaast ben ik erg sociaal en heb vanuit mijn werkervaring een klantgerichte instelling. De diversiteit en hoeveelheid van klanten die we zullen hebben in mijn Foodtruck in Amsterdam is dan ook een mooie uitdaging die in het vershiet licht.

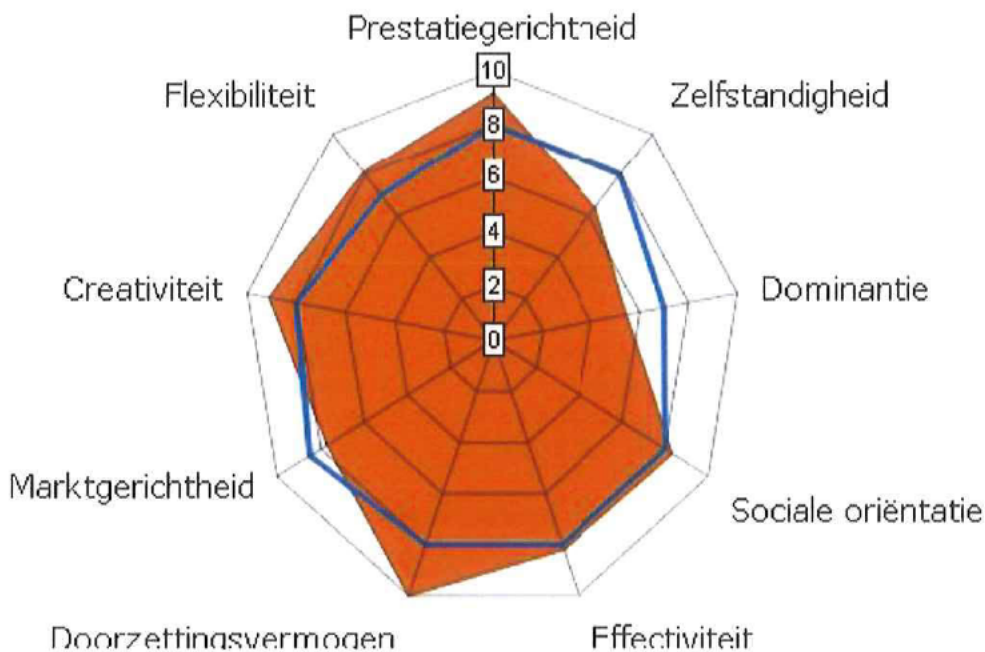




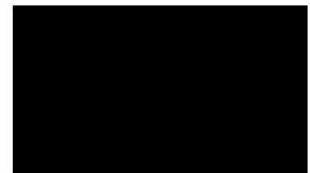
1.3 Persoonlijke kwaliteiten

Sterk	Zwak
Marktgerichtheid	Dominantie
Sociale oriëntatie	Administratie
Doorzettingsvermogen	
Zelfstandigheid	
Creativiteit	
Denkstijl die het meest op mij van toepassing is:	Denkstijl die het minste op mij van toepassing is:
Verkoper	Pionier

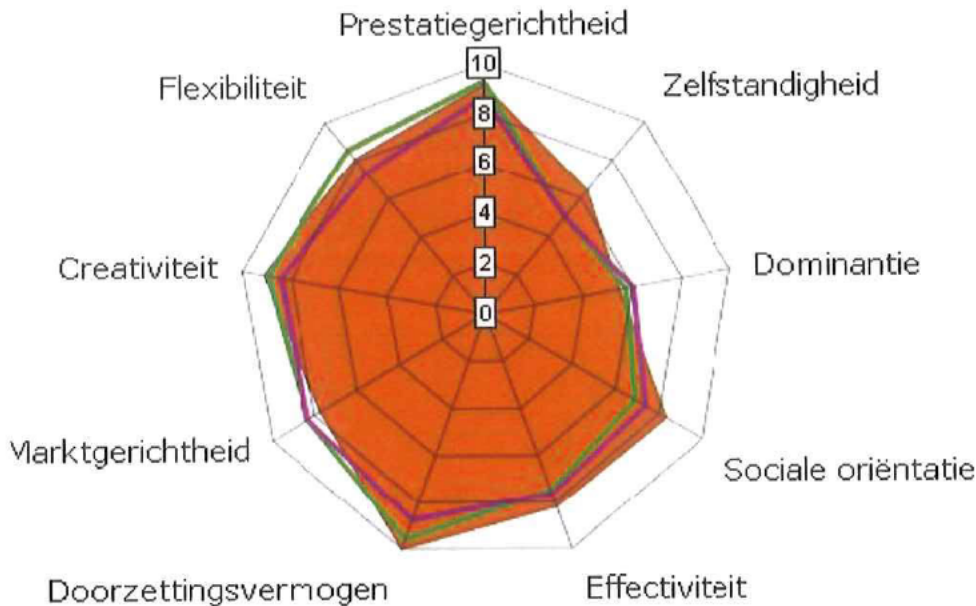
Voor een betrouwbaar inzicht in mijn ondernemerskwaliteiten heb ik een aantal familieleden, vrienden en kennissen een soort van een ondernemerstest gedaan. Hieronder staat een beknopte uitwerking van het uitgebreide persoonlijke rapport. Eerst wordt mijn ondernemersprofiel getoond ten opzichte van het normprofiel voor de branche Zakelijke Dienstverlening.



Hieronder staat het resultaat van mijn ondernemersprofiel afgezet tegen het profiel volgens ons familie en volgens mijn vrienden. Ik heb mijn familie en mijn vrienden gevraagd mij een cijfer



te geven van een aantal persoonlijke eigenschappen, zodat ik kan zien hoe goed mijn zelfbeeld is en wat zij eigenlijk van ons ondernemerschap vinden. Het objectiveert mij eigen kijk om mijn kwaliteiten als ondernemer.



Volgens mijn familie

Volgens mijn vrienden

Conclusie

Mijn persoonlijk rapport heb ik met een aantal mensen nabesproken. Hieruit is de volgende conclusie voortgekomen. Ik herken mezelf in het geschetste profiel. Vooral mijn sterkste punten 'Marktgerichtheid' en 'Sociale oriëntatie' wordt ook door mijn familie en mijn vrienden herkend. Dit sluit ook volledig aan bij mijn ondernemers denkstijl van een Foodtruck eigenaar.


Ik vind het leuk om met mensen om te gaan, maar vooral ook om ze te helpen. Ik heb gemerkt dat dit vertrouwen schept en dat is de basis van waaruit mijn verkoop plaatsvindt. Maar ook mijn zwakkere punten 'Creativiteit' en 'Doorzettingsvermogen' worden door mijn familie en vrienden herkend. Hier moet ik een positieve draai aangeven.

Ik neem graag beslissingen in overleg met anderen. Ik wil weten hoe zij denken en wat hen motiveert. Het is niet zozeer dat ik niet durf te besluiten, maar vooral omdat ik de visie en mening van anderen juist waardeer. Dat dit voor het zelfstandige ondernemerschap een zware last kan vormen, begrijp ik. Daarom heb ik er voor gezorgd dat ik bij iemand buiten het bedrijf altijd te rade kan gaan. Iemand die ik zeer waardeer en respecteer. Mijn vriend  die kan heel goed luisteren en is altijd kritisch en weet mij altijd mijn blinde vlekken zichtbaar te maken. Hij wil deze 'adviseursrol' graag vervullen. Daarnaast heb ik een goede boekhouder gevonden, die mij wil helpen zelf mijn administratie op te zetten en uit te voeren. Natuurlijk zal mijn boekhouder de complexere zaken, zoals de fiscaliteit zelf in handen nemen.

2 Het Marketing plan

2.1 De onderneming

Algemeen	Informatie onderneming	Additionele Informatie
Handelsnaam		
Inschrijvingsnummer KvK	Nog in aanvraag	<u>Kamer van Koophandel</u>
Rechtsvorm	Eenmanszaak	<u>Belastingdienst</u> <u>Financieel adviseur</u> <u>Kamer van Koophandel</u>
Wie doet de Administratie?	De administratie zal worden uitgevoerd door LDB Administratie & Advies, gevestigd te Amsterdam.	LDB Administratie & Advies, gevestigd te Amsterdam.
Tarief omzetbelasting	6%	<u>Belastingdienst</u>
Frequentie van betalen omzetbelasting	Kwartaal	<u>Belastingdienst</u>
BTW nummer	Nog in aanvraag	<u>Belastingdienst</u>
Leveringsvoorwaarden geregeld?	LDB Administratie & Advies zal op verzoek van cliënt de algemene voorwaarden opstellen.	Verkrijgbaar via de branchevereniging
Vergunningen	Exploitatievergunning, zal na toekenning staanplaats Gemeente worden aangevraagd	Stadsdeelkantoor Amsterdam
Subsidies	Nvt	nvt
Verzekeringen	De cliënt zal bij de branchevereniging navraag indienen welke verzekering een must zijn.	<u>Verzekeringen voor startende ondernemer.</u>



2.2 Idee

Een bevestiging die is komen overwaaien uit de Verenigde Staten. De Foodtruck. In de Verenigde Staten zijn de Foodtrucks al jarenlang populair. In Nederland verschenen enkele jaren terug al de eerste rijdende keukens in de stad. Langzamerhand werd het aanbod uitgebreid en met de komst van heuse Foodtruck festivals is de hoeveelheid aan het uitbreiden.

Een Foodtruck is niets meer dan een rijdende keuken. Een mobiel restaurant eigenlijk waar je vlug een heerlijke hap kunt scoren. Een maaltijd die snel te bereiden is, en de stevige trek doet verdwijnen. Het idee is om vanuit deze Foodtruck overheerlijke gegrilde kip gerechten te verkopen die op authentieke, ambachtelijke en culturele wijze zijn bereid.

De manier van het bereiden, het gebruiken van speciale kruiden en ingrediënten behoren tot mijn geheime formule.

Met de komst van mijn Foodtruck wil ik mij onderscheiden door in te spelen op de trend om gezonder te leven. Het bereiden en verkopen van biologische kip is dan ook een must voor mij. Immers is de kip, uit de streek waar mijn roots liggen ook altijd biologisch. Om mijn ideale smaak en aroma te kunnen realiseren is een biologische variant kip niet weg te denken. Zal een ander groot deel van mijn assortiment bestaan uit salades, zal streven naar een gezonde lifestyle uitstraling. Om uitsluitend milieubewust te zijn ga ik rijden op aardgas als brandstof voor de Foodtruck.

Om de juiste uitstraling te hebben is het van belang een schone en verzorgde omgeving te hebben, Bij deze ligt de verantwoordelijkheid bij mij. In en rondom mijn Foodtruck hou ik het netjes en schoon.

Een beter milieu begint bij jezelf☺

2.5.2 Prijs

Zoals eerder benoemd wil [REDACTED] zich positioneren als een moderne blitse Foodtruck voor authentieke en traditionele gegrilde kipgerechten. We willen niet dat klanten bij ons komen eten omdat we de goedkoopste zijn. Als je een broodje kip of kippenworst van een paar euro eet, kun je de kwaliteit in twijfel trekken. Kwaliteit is nou net mijn uitgangspunt. Gezonde ingrediënten kosten nu eenmaal geld. De prijzen van de kipsoorten, hele kip tussen de 4,5€ en 6€, halve kip tussen de 2€ en 3€, kippenbouten per 3 tussen de 4€ en 6€, kippenvleugels per 3 tussen de 3€ en 5€, broodje kipworst/grillworst /hotdog tussen de 3€ en 3,5€.

2.5.3 Promotie

In de wekelijkse huis-aan-huis krant in de wijk en diverse streekkranten zal er geadverteerd worden met menu's en zal in de reclame-uitingen de kwaliteit en sfeer uitgelicht worden. Ik ga een opening organiseren, waarbij klanten zelf mogen bepalen wat zij die dag willen betalen voor het eten, maar daarbij een motivatie of waardering{anoniem} mogen invullen om zo ook direct een feedback en informatie te krijgen uit onze toekomstige klanten. De aankondiging van de opening zal geschieden met eigen drukwerk in de vorm van kleine informatiefolders.

Vanwege het gezonde en onderscheidende karakter redactionele stukken proberen te arrangeren met stad-/streek- en zondagskranten. In de redactionele stukken wordt ook nadrukkelijk verwezen naar onze site, twitter en facebook. Op diverse web-sites op internet voor horecagelegenheden zal een vermelding worden gekocht met Amsterdam als doelgroep.

Bij activiteiten rondom het wijk- en winkelcentrum zullen we aanwezig zijn met hapjes en aperitieven die gratis te proeven zijn, waarbij 'proevers' een uitnodiging krijgen met een aanbieding om te komen eten.

2.5.4 Personeel

Door te werken in verschillende horecabedrijven heb ik al aardig wat ervaring opgebouwd. Ikzelf zal plaats nemen achter de grille in de Foodtruck, waar mijn passie ligt. Tevens zal ik elke dag te vinden zijn in mijn Foodtruck in gesprek en service met klanten. Voor achter de kassa en in de bediening denk ik aan mijn broer die mij in de middag of avond kan assisteren. Hygiëne is voor mij erg belangrijk en een must voor een horecaonderneming. Dit zal ik dan ook zo veel mogelijk uitstralen in de zaak, de keuken en naar mijn personeel toe.

2.6 Doelstellingen

2.6.1 Kwantiteit

Doelstellingen voor de eerste drie jaren zijn de volgende omzetten te behalen, respectievelijk € 145.000 het tweede jaar: € 159.500 en het derde jaar: € 175.450. Daartegenover zullen mijn inkopen van de verkopen € 49.000 respectievelijk €53.900 en het derde jaar €59.290

2.6.1 Kwaliteit

De kwaliteit van mijn [REDACTED] hangt af van verschillende factoren, namelijk de service, hoe ik bekend ga staan in de omgeving en wat ik te bieden heb voor de potentiële klanten.

Bij de bediening van de potentiële klanten is het heel belangrijk dat ik en mogelijk mijn medewerkers ten allen tijden vrolijk is en met plezier de klanten helpt. Ook is het belangrijk van te voren in te schatten of de klanten tevreden zijn. De inrichting is ook heel belangrijk. Mensen moeten zich op hun gemak voelen en er moet een leuke sfeer hangen. Dat de klanten langzamerhand vaste klanten worden, komt doordat onder meer de sfeer rondom de Foodtruck aangenaam is, de goede service en de uitgebreide aanbieding van gegrilde kip, broodjes en salades.

Een grootste kwalitatieve doel is misschien wel dat mensen bewuster worden van hetgeen zij eten, gezonder gaan eten en gezond eten eisen. Ik hoop dat de potentiële klanten mij zullen vinden om mijn gezonde ingrediënten en de kwaliteit herkennen. Om te onderstrepen dat ik kwaliteit boven kwantiteit stel en hoop op een duurzame tevreden klantenkring. Zal ten allen tijden moeten werken met ingrediënten van diverse keurmerken uit de levensmiddelenbranche.



3 Het Financieel Plan

3.1 Investeringsplan

Vlottende activa

	Bedrag
Voorraad	€ 2.000,00
Debiteuren	€ 0,00
Aanloopkosten	€ 1.500,00
Aanbetaling BTW lease	€ 7.350,00
Kasgeld	€ 500,00
Onvoorzien	€ 250,00

Voorraad

Aanloopkosten

Onder deze post wordt er rekening gehouden met promotiewerk en overige bedrijfsmatigekosten.

Totaal vlottende activa € 11.600,00

Totaal investering € 49.100,00

3.2 Financieringsplan

Balans / Passiva

Eigen vermogen	
	Bedrag
Spaargeld	€ 14.100,00
Totaal eigen vermogen	€ 14.100,00
Vreemd vermogen lang	
	Bedrag
Lening van de bank	€ 0,00
Lease	€ 35.000,00
Lening	€ 0,00
Overig (oa. BBZ lening)	€ 0,00
Totaal vreemd verm lang	€ 35.000,00
Vreemd vermogen kort	
	Bedrag
Krediet van de bank	€ 0,00
Leverancierskrediet	€ 0,00
Overig	€ 0,00
Totaal vreemd verm kort	€ 0,00
Totaal vermogen	€ 49.100,00

Toelichting

3.3 Exploitatiebegroting

Hoe zien mijn opbrengsten en kosten er de eerste 3 jaar uit?

	1e jaar	2e jaar	3e jaar
Omzet (excl. BTW)	€ 145.000,00	€ 159.500,00	€ 175.450,00
Inkoopwaarde van de omzet	€ 49.000,00	€ 53.900,00	€ 59.290,00
Werk door Derden	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Bruto winst	€ 96.000,00	€ 105.600,00	€ 116.160,00
Kosten			
onderhoudskst truck + apparatuur	€ 4.000,00	€ 4.120,00	€ 4.243,60
Gas, Water, Licht	€ 600,00	€ 650,00	€ 700,00
Salaries medewerkers	€ 8.900,00	€ 9.790,00	€ 10.769,00
Sociale lasten	€ 2.670,00	€ 2.937,00	€ 3.230,70
Verkoop / Promotie	€ 1.250,00	€ 750,00	€ 750,00
Afschrijving	€ 5.000,00	€ 5.000,00	€ 5.000,00
Boekhouder	€ 1.200,00	€ 1.200,00	€ 1.200,00
Verzekeringen	€ 200,00	€ 200,00	€ 200,00
Telefoon/Internet	€ 50,00	€ 50,00	€ 50,00
inschrijving KvK	€ 30,00	€ 0,00	€ 0,00
Feestelijke Opening	€ 1.000,00	€ 0,00	€ 0,00
Totale kosten	€ 24.900,00	€ 24.697,00	€ 26.143,30
Bruto Bedrijfsresultaat	€ 71.100,00	€ 80.903,00	€ 90.016,70

Grove indicatie: Vaste activa / 5

3.4 Liquiditeitsprognose

Hoe verlopen mijn inkomsten en mijn uitgaven?

Liquiditeitsbegroting

	2019												Totaal			
	2018	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dec	Jan	Feb	Mrt	Apr	Mei		Jun		
Inkomsten																
Ontvangsten	11200	9600	10200	10900	11400	11500	12000	12500	13300	13500	14000	14900	145000			
Totale inkomsten	11200	9600	10200	10900	11400	11500	12000	12500	13300	13500	14000	14900	145000			
Uitgaven																
Inkoopwaarde	3808	3264	3468	3706	3876	3910	4080	4250	4522	4590	4760	4766	49000			
Onderhoudskosten	2900	2900	2900	2900	2900	2900	2900	2900	2900	2900	2900	2900	34800			
Gas, Water, Licht	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600			
Verkoop / Promotie	750	0	0	0	0	0	500	0	0	0	0	0	1250			
Boekhouder	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200			
Salarissen medewerkers	742	742	742	742	742	742	742	742	742	742	742	742	8900			
Sociale lasten	223	223	223	223	223	223	223	223	223	223	223	223	2670			
Verzekeringen	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	200			
Privé-opnamen	0	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	33000			
Algemeen	1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1000			
Totale uitgaven	9772,17	10278,2	10482	10720	10890,2	10924	11594,2	11264,17	11536,167	11604,17	11774,167	11780,167	132620			
Kasgeld/ Bank	1750	3178	2500	2218	2397	2907	3483	3889	5125	6888	8784	11010	14130			
Wijzigingen liquide middelen	1428	-678	-282	180	510	576	406	1236	1764	1896	2226	3120	12380			
Saldo liquide middelen	3178	2500	2218	2397	2907	3483	3889	5125	6888	8784	11010	14130	26510			

