

De toeristische sector van Friesland naar een hoger plan tillen door samenwerking

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/de-toeristische-sector-van-friesland-naar-een-hoger-plan-tillen-door-samenwerking/>



Type Klant	B2B en B2C
Gewenst Type Investeerder	Angel Investor, Venture Capital
Benodigd Kapitaal	€ 40.000,-
Reeds toegezegde financiering	€ 0,-

Minimale Ticketsize	€ 0,-
Sector	Food, Horeca, Leisure, Platform, Travel
Bedrijfsfase	Early-Growth
Aantal Founders	1
Aantal Huidige Werknemers	3
Maandelijke Omzet	€ 35.000,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€ 470.000,-
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€ 512.000,-
Huidige Kosten (maandelijks)	€ 31.000,-

Bedrijfsbeschrijving

De onderneming met een financieringsbehoefte is een dynamische onderneming die gedijt in de bruisende sectoren van horeca, leisure en travel.

Gevestigd te midden van de rustgevende landschappen van Friesland, omarmen wij een veelzijdige benadering om synergie te creëren binnen onze bedrijven.

Met een stevig fundament in de regio, beheren wij reeds vijf jaar lang met trots een gerenommeerd restaurant, een bloeiend cateringbedrijf en hebben wij onlangs een nieuwe tak gelanceerd.

Deze tak is ontstaan als een antwoord op de groeiende vraag van nieuwe huiseigenaren, welke naast ons restaurant zijn komen wonen, naar een platform dat hen volledig ontzorgt. In een snel groeiende markt te midden van een bloeiend toeristisch gebied, hebben wij ons gepositioneerd als een welkome alternatief voor de bestaande monopolist, die de markt niet langer op de juiste manier bedient. Met een sterke reputatie in de regio, opgebouwd door ons restaurant, hebben wij een solide basis om onze activiteiten verder uit te breiden.

De propositie biedt een alomvattende ontzorgingsservice voor eigenaren van vakantiewoningen, variërend van boekingsbeheer tot marketing, schoonmaak en facilitair management. Daarnaast richten wij ons ook op het comfort van onze huurders door hen te begeleiden bij elke stap van hun vakantieplanning, inclusief het regelen van regionale activiteiten. Door samen te werken met gerespecteerde aanbieders van activiteiten in de omgeving, vergroten wij ons bereik en bieden wij een uitgebreid scala aan ervaringen aan onze klanten.

Wij geloven in het delen van succes en streven ernaar om andere ondernemers in onze regio te laten meegroeien met ons bedrijf. Door samen te werken creëren wij niet alleen een winstgevend ecosysteem, maar tillen wij ook de reputatie van onze regio naar nieuwe hoogten.

Wij zien onze bestaande bedrijven als de motor achter de groei van de nieuwe propositie. Wij omarmen innovatie en streven ernaar om nieuwe markten aan te boren, zoals de opkomende trend van “workations”, waardoor wij het potentieel van het laagseizoen verder kunnen benutten.

Kortom, we zijn niet alleen een onmisbare schakel in onze regio, maar een drijvende kracht achter de evolutie van horeca, leisure en travel in Friesland en daarbuiten. Onze visie is gebaseerd op synergie, waarbij wij streven naar harmonie tussen al onze bedrijfsactiviteiten, partners en de gemeenschap die wij dienen.

Business Model

Personeel en Inzet:

In het eerste jaar zal er aanzienlijk worden geïnvesteerd in het promoten van ons nieuwe verhuurbedrijf van recreatiewoningen. Hoewel het voor ons een nieuw terrein is, nemen we de uitdaging aan en zijn we bereid tijd en energie te steken in een soepele start. We hebben geautomatiseerde in- en uitcheck processen geïmplementeerd en fysieke interacties zullen plaatsvinden wanneer het personeel al aanwezig is in het restaurant, wat efficiëntie bevordert. Het verdienmodel van de nieuwe propositie is grotendeels gebaseerd op een commissie-model, maar ook de arrangementspartners zullen een bijdrage leveren voor een prominente aanwezigheid op de website. Ook op arrangements wordt een commissie berekend. Daarnaast zullen we onze gasten aanmoedigen om in het restaurant te komen eten waardoor er nog extra omzet gegenereerd wordt.

Financiële Overwegingen:

Het eerste jaar zal intensief zijn, waarbij ikzelf en mijn assistent manager zich volledig inzetten. We hebben voorzichtig gecalculeerd en zijn uitgegaan van een minimale situatie om verrassingen te vermijden. Met toevoeging van vervangingskosten voor onvoorziene gebeurtenissen, verwachten we dat de winst hoger zal uitvallen.

Toekomstperspectief:

Na het eerste jaar streven we naar een hoog beoordeeld platform door Google, waarbij vrijwel alle processen zijn geautomatiseerd. Het unieke maatwerk zal zich concentreren op het restaurant, met als doel synergetische groei te bewerkstelligen en het seizoen te verlengen voor zowel het restaurant als de huiseigenaren. Dit maakt ons restaurant de ultieme troef ten opzichte van de concurrentie.

Naast de (nieuwbouw) recreatiewoningen die wij gaan verhuren, hebben wij zojuist ook twee grote schepen als klant binnengehaald, die hun boten in de haven volledig beschikbaar stellen voor onze verhuur. We zullen beginnen met het bemiddelen van 8 verblijven om hoge kwaliteit te kunnen garanderen en vervolgens onze “best practices” toe te passen op nieuwe verblijven. We zien een potentieel om binnen enkele jaren ons portfolio uit te breiden tot zo’n 80 verblijven.

Financiële Projecties:

Op dit moment genereren we een omzet van elk huisje tussen de 18.000 en 22.000 euro per jaar. Onze commissie van **25%** op de huidige omzet bedraagt gemiddeld 5.000 euro per huis per jaar. In onze nieuwe situatie verwachten we een indrukwekkende 15% stijging van de omzet per jaar per huis, met een gemiddelde jaarlijkse omzet van 23.000 euro en een commissie van **25%**, wat neerkomt op 5.750 euro per huis per jaar.

Eerstejaarsprognose:

Met 8 huisjes voorzien we in het eerste jaar een totale omzet van 46.000 euro, met brutowinst van 28.176 euro na aftrek van overhead-kosten (belasting, aflossing en rente is buiten beschouwing gelaten)

USP's

- Kennis van de markt
- Restaurant als kloppend hart van de omgeving
- Zeer goede naam met bestaande vertrouwensbanden in de regio
- Bestaande connecties met andere ondernemers
- Sterke merkindentiteit
- Transparantie
- Groot netwerk waaronder relaties met hogescholen, provincie, gemeente
- Zeer hooggeschoold personeel met brede kennis en ervaring in deze sectoren
- Jong, dynamisch en innovatief

Investeringsbehoefte

Omschrijving	Bedrag (EUR)
Website Restaurant & verhuur + branding	12.000
Marketingplan	1.000
Fysieke marketing (flyers, posters, borden, banners)	1.000
Fotograaf	1.200
Bedlinnen & handdoeken (8 huisjes)	1.000
Welkomstboekjes (8 huisjes)	300
Sleutelkluisjes (8 huisjes)	340
Totale initiële investering	16.840

Keuken apparatuur: 23.160 (steamer, frituur, warmhoudenkast, koel-en vriesapparatuur.)

Ervaring Founder(s)

De ondernemer heeft een brede achtergrond in de horeca, met een opleiding in Small Business en managementervaring bij gerenommeerde restaurants zoals die van Ron Blauw.

Na zijn succesvolle leiding van een restaurant in Amsterdam ontdekte hij zijn ware passie voor de horeca, die niet te vervangen is door een kantoorbaan. Vijf jaar geleden begon hij als uitbater van de kapitaalzoekende onderneming, waar hij een schitterende reputatie heeft opgebouwd.

De ondernemer staat bekend om zijn creatief ondernemerschap, overtuigingskracht en zijn vermogen om buiten de gebaande paden te denken. Hij ziet potentieel in alles en is bedreven in het enthousiasmeren van anderen. Zijn passie voor de horeca komt voort uit de constante stroom van nieuwe uitdagingen en de snel evoluerende omgeving. Hij gedijt in een dynamische omgeving waarin nieuwe impulsen en ontwikkelingen zich voordoen. Hij gelooft in het plaatsen van mensen op de juiste posities en hen in staat stellen om hun volledige potentieel te benutten.

Het Management Team

Het MT vormt een complementair managementteam bij de onderneming, waar hun verschillende expertisegebieden elkaar aanvullen. De ondernemer brengt een diepgewortelde creativiteit en ondernemerschap met zich mee, gestoeld op zijn uitgebreide horeca-achtergrond en ervaring bij gerenommeerde restaurants. Zijn vermogen om buiten de gebaande paden te denken en anderen te inspireren vormt een waardevolle aanvulling op het team. Arend gedijt in een dynamische omgeving en gelooft sterk in het delegeren van taken en het aanmoedigen van het potentieel van zijn teamleden.

Aan de andere kant brengt de andere manager een unieke veelzijdigheid en gedrevenheid naar het team. Haar vroege start in de horeca en haar diverse ervaring, zowel in de bediening als in de keuken, vormen de basis van haar diepgaande betrokkenheid. De doelgerichte en ambitieuze aard, gepaard met haar vermogen om anderen te motiveren en haar team te leiden, maakt haar een waardevolle aanvulling op het management. Ze excelleert in het inspireren en stimuleren van haar team, terwijl ze helderheid biedt in doelen en verwachtingen.

Overige Relevante Informatie

Kosten omvatten alle te maken kosten, waarmee 10% netto winst in het restaurant. Prognoses voor de propositie zijn inzichtelijk te maken bij interesse.

Samenvatting

Datum: 5 February 2024

URL: <https://venturecapital.nl/de-toeristische-sector-van-friesland-naar-een-hoger-plan-tillen-door-samenwerking/>

Contact & Site

Gegenereerd vanuit: Venture Capital • 2026-02-22 17:57