

Street Kitchen On Wheels

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/street-kitchen-on-wheels/>



Type Klant	B2B en B2C
Gewenst Type Investeerder	Strategische-Investeerder
Benodigd Kapitaal	€ 75.000,-
Reeds toegezegde financiering	€ 0,-
Minimale Ticketsize	€ 0,-
Sector	Horeca
Bedrijfsfase	Seed

Aantal Founders	1
Aantal Huidige Werknemers	2
Maandelijke Omzet	€ 36.000,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€ 400.000,-
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€ 408.000,-
Huidige Kosten (maandlijks)	€ 18.500,-

Bedrijfsbeschrijving

Wij zijn een Start-Up formule van mobiele keukens met onze Streetfood/foodtrucks. Wij bereiden vers ter plekke heerlijke gerechten voor directe consumptie. De 1e mobiele keuken zal per mei 2025 operationeel zijn in de stad Nijmegen met een omzet prognose van 400k per jaar. Doelstelling is om 3 mobiele keukens te positioneren in de stad Nijmegen op strategische drukke locaties. De omzet doelstelling voor de 3 mobiele keukens waaronder (pannenkoeken, pizza, lunch-breakfast) moet uitkomen op 3 x 400k (minimaal 1000k per jaar)

wij zijn een toegevoegde waarde voor de leegloop van Horeca, supermarkten, delicatessen, en lunchrooms in de middelgrote steden. De consument is steeds meer onderweg en op verschillende plekken per dag dan de oude economische modellen. De behoefte naar lekker eten en drinken onderweg (On The Go branche) neemt steeds meer toe. Tot nu toe is de gemeente Nijmegen erg geïnteresseerd in ons concept omdat wij het straatbeeld een mooie invulling geven en de latente behoefte van de stadsbezoekers, bewoners, studenten invulling geven. De vergunningen om 3 x in de week in de stad te staan is reeds gegeven. Daarnaast hebben wij onze businessplannen, strategie, doelstellingen gedeeld met div. captains of the Industry en er is zeer geïnteresseerd gereageerd door de hedendaagse professionals. Bijkomend aspect is dat de keukens mobiel zijn als aanhanger en dus goed passen in de groene gedachte van gemeentes en van festival en evenementen. Ook voor zakelijke en particuliere partijen liggen er kansen om de omzet te verhogen. De omzet doelstelling is op dit moment enkel benoemd voor de stedelijke invulling. Alle andere projecten zal de omzet verder doen stijgen.

Momenteel willen de groothandels, koffie en frisdrank bedrijven heel graag aanhaken als leverancier. Deze keuze is nog niet gemaakt. Momenteel is er 1 eigenaar / oprichter en bedenker.

Wij nodigen jullie uit om mee te denken en mee te gaan op onze reis naar veel succes momenten.

Business Model

Het model is: directe verkoop aan passanten op drukke locaties in steden en of tijdens evenementen* groot/klein.

(* grote festivals worden niet aangedaan omdat de huur en afdracht gemiddeld 40% / 50% is van de totale omzet)

De bruto marge na aftrek inkoop zal zijn 60% de netto marge zal zijn na aftrek van overige posten (leningen, personeel, etc. ; 7% / 10% , gelijkwaardig aan de het netto resultaat in de horeca sector.

USP's

- Wij bedenken originele gerechten voor directe consumptie welke ergens anders niet te verkrijgen zijn.
- Wij leveren als USP dat onze gerechten binnen 1,5 min klaar zijn.
- Wij vullen de behoefte van de jongere generaties in dat zij niet ergens willen gaan zitten maar juist onderweg willen eten en drinken.
- De leegloop van horeca en supermarkten in de middelgrote steden die dergelijk aanbod hebben geven ons een unieke positie in de stad om lekker eten en drinken onderweg aan te bieden.
- Doordat onze kosten lager zijn dan een restaurant, lunchroom, of gevestigde horecagelegenheden kunnen wij onze prijs gunstiger maken voor onze klanten en nog steeds goeie marges overhouden.
- Wij worden de winnaar als On The Go formule van warm en koud belegde sandwiches en gerechten, warm en koude dranken in de regio en in de stadscentra.

Investeringsbehoefte

Marketing; € 15000

Personeel; € 30000

Inkoop; € 15000

Start; € 15000

Gewenste competenties investeerder

Horeca affiniteiten

gewend om buiten en binnen te werken

open minded, out of the box en conceptmatig denkend en opererend

Meewerkend voorman en leider

Ervaring Founder(s)

Wij als Founder en team hebben jarenlange ervaring (ruim 20 jaar) in directe consumptie verkoop aan zakelijke en particuliere klanten.

Middels een bakkersformule al ruim 20 jaar ervaring in het buiten verkopen gedurende de week op standplaatsen, markten, evenementen.

Als ondernemer ruim 9 jaar ervaring in deze sector (On The Go Food Consumers)

Qua competenties; herkennen wij de (latente) behoefte van voorbijgangers in dorpen en steden als het gaat om makkelijk mee te nemen en of direct te consumeren van (trendy) eten en drinken.

Wij herkennen in alle jaargetijden de trends qua seizoenen van diverse eten en drinken en hoe dit aan te prijzen en te verkopen.

Overige Relevante Informatie

1e ronde € 90.000 lease

Eigen vermogen € 25.000

Samenvatting

Datum: 4 January 2025

URL: <https://venturecapital.nl/street-kitchen-on-wheels/>

Contact & Site