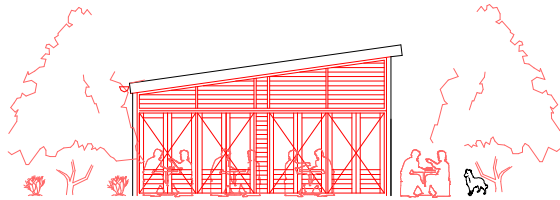


Strandpaviljoen De Maas

Strandpaviljoen De Maas



Ondernemersplan en Financiële onderbouwing.



INHOUDSOPGAVE

1. Achtergrond en Idee
2. De Ondernemer
3. De Markt
4. Marketingmix
5. Organisatie
6. Financiering
7. Afronding
8. Financiële onderbouwing

Achtergrond en Idee

Het idee "strandpaviljoen De MAAS" is tot leven gekomen, door een zichtbare vraag en een leegte in het aanbod van mogelijkheden tot het drinken van een lekker kopje koffie of het eten van een ijsje aan de maas in Broekhuizen.

De toestroom van fiets- en dagtoerisme groeit gestaag.

Echter het aanbod van de horeca blijft beperkt.

De aanwezige horeca speelt niet in op de vraag, dit zal mede komen door andere belangen.

Momenteel bevinden zich drie horeca gelegenheden in Broekhuizen.

Een Hotel-restaurant waar fietsers ed. niet welkom zijn voor het drinken van een verfrissing op het terras.

Hier is men verplicht een lunch/diner te eten welk op een hoog nivo qua prijs en kwaliteit staat.

Verder is er een eetcafé, hier ligt de nadruk duidelijk op het eten. Dit is o.a. te zien in het beperkte aanbod van de koffie's en thee's. Verder is dit ook af te lezen in de openingstijden.

Als derde is er nog een pannenkoekenrestaurant, dat helemaal is gespecialiseerd in het bereiden en serveren van pannenkoeken. Hun terrasfunctie is dan wel aanwezig maar het heeft beperkte openingstijden.



Het programma welk 'strandpaviljoen De MAAS' gaat bieden is verder onderscheidend t.o.v. het programma van de zittende horecabedrijven. Als "strandpaviljoen De MAAS" zullen we ons toeleggen op diverse soorten koffie's en thee's. Hierin worden we dan uniek in de regio die verder gaat als alleen Horst aan de Maas.

Onderscheidend door zowel divers te zijn in uitvoering en eigentijdse presentatie van koffie /espresso's/ latte machiato e.d., maar ook zeker uniek in het serveren van andere diverse dranken uit de verschillende landen, zoals koffie uit Cuba of het pils uit Pilsen enz.

De medewerkers zullen een cursus koffie- en theesommelier volgen en zich verdiepen in de diverse bier- en wijnsoorten. Dit alles om de klant goed, energiek en enthousiast te woord te kunnen staan.

In de wekeinden zullen er dan High Thee en High Koffie op de kaart staan.

Uiteraard wordt dit doorgezet met Hoega Beer en Hoega Wien arrangementen, welke door ons momenteel uitgewerkt worden.

Ook zullen er streekgebonden producten zoals vlaai en kleine hapjes te verkrijgen zijn.

Misschien wel uitgebreid met een zeer beperkte kleine lunchkaart onder het motto "wat de pot schaft"

Verder zal het handijs van een van een van de lokale ijsmeesters niet ontbreken.



Ondernemersplan "Strandpaviljoen De Maas"

Persoonlijke gegevens

Naam: *Annelies van Loo*
Geslacht: vrouw
Geboortedatum: 09-06-1962
Adres: Lottumseweg 2a
Postcode: 5872ab
Woonplaats: Broekhuizen
Telefoon: 077-4633120
E-mail: strandpaviljoendemaas@gmail.com
Burgerlijke staat: gehuwd
Naam partner: Stef van Loo
Geboortedatum partner: 15-07-1961
Aantal kinderen: 3
Leeftijd kinderen: 17+16+13 jaar

Naam: *Stef van Loo*
Geslacht: man
Geboortedatum: 15-07-1961
Adres: Lottumseweg 2a
Postcode: 5872ab
Woonplaats: Broekhuizen
Telefoon: 077-4633120
E-mail: strandpaviljoendemaas@gmail.com
Burgerlijke staat: gehuwd
Naam partner: Annelies van Loo
Geboortedatum partner: 09-06-1962
Aantal kinderen: 3
Leeftijd kinderen: 17+16+13

De bedrijfsvorm zal een VOF worden tussen Annelies en Stef van Loo.
Er zal verder gebruik worden gemaakt van scholieren (studenten) als oproepkrachten tijdens de piekmomenten. Ook zullen er permanent stageplaatsen ingevuld worden door leerlingen van de Gilde opleidingen.

Zelf hebben we beiden nog geen horeca ervaring aan deze zijde van het buffet.
Wel hebben we onze eigen visie over hoe het anders kan, en zijn we zeer gedreven en enthousiast.
Ook zullen we, en kunnen we, gebruik maken van adviezen van collega-horeca ondernemers.
Verder hebben we ons ingeschreven (aangemeld) voor de benodigde cursussen, als sociale hygiëne, t.b.v. het verkrijgen van de vereiste diploma's en getuigschriften.
Hierdoor kunnen we bij de opening onze gasten vakkundig, enthousiast en met een eigentijdse formule welkom heten.

Ondernemersplan "Strandpaviljoen De Maas"

We hebben ook alweer enkele jaren ervaring met het organiseren van evenementen .

Ook zien we mogelijkheden in het organiseren van evenementen, hierin hebben we al enkele jaren ervaring kunnen opdoen (zoals het OBPN ; Weifeest; hulp bij de Kermiscommissie; enz.)

Ten slotte is het voeren van een bedrijf met al zijn ins en outs ons ook bekend.

De locatie is gekozen vanwege zijn unieke ligging aan de Maas.

Op deze prachtige plek hebben we te maken met, een passantenhaven, een aanlegplaats van de Maashopper, maakt deze locatie nu al deel uit van de fietsknooppunten route en voert er een toeristisch wandelpad langs.

Momenteel wordt deze unieke locatie, met zicht op de Maas en het veerpont, nog versterkt door de aanleg van een toeristisch fietsverbindingspad van Broekhuizen richting Lottum.

De Ondernemer

Onze motivatie om dit initiatief op te zetten, komt voort uit het gemis van een horecagelegenheid als beschreven, op deze unieke en veelbelovende plek en bovenal omdat we samen de mogelijkheden ervan zien .

Tevens is het een uitdaging en weer een stap verder naar financiële onafhankelijkheid.

Ook het voeren van een eigen bedrijf kriebelt zowel bij mij (Stef) als bij Annelies steeds meer in het bloed.

Stef werkt momenteel zelfstandig als bouwkundig adviseur/- tekenaar/- constructeur.

Hij heeft een/ twee personen werkzaam, afhankelijk van het werkaanbod.

Annelies werkt momenteel als begeleider BZW (begeleid zelfstandig wonen)

Hierdoor is ze zelf op pad, kan ze diensten en werkzaamheden zelf inplannen en schuiven met bezetting.

Ze kan als het ware erg flexibel werken en werkt geheel zelfstandig.

Door ons beiden sterk toe te leggen op, en te verdiepen in, de diverse koffie- en theesoorten, aangevuld met nog enkele bier- en wijnsoorten , hierbij tevens de achtergrond en de bereiding van dergelijke producten goed te beheersen, kunnen wij ons uitstekend onderscheiden tegenover de gevestigde collega's.

Er zal geen tapinstallatie worden geïnstalleerd. Alles wordt per fles opgediend.

Hierdoor krijg je enerzijds een andere indruk passend bij ons concept en verder hebben we minder werk qua reinigen en nauwelijks verlies aan de inkoopzijde. Ook kunnen we dan beter en makkelijker een breed assortiment wegzetten.

We hebben alle mogelijkheden om aanvullende evenementjes te organiseren, als bijvoorbeeld:

- een brunch aan de maas
- het benaderen van Klassiek op locatie voor een optreden aan de maas
- deelnemen aan "happen en trappen" of "happen en stappen"
- het benaderen van de Nederlandse hengelsport bond voor het mede organiseren van viswedstrijden aan de maas,
- plaatselijke muziekverenigingen of plaatselijke muzikanten op een vaste zomeravond "unplugged" te laten spelen
- plaatselijke of regionale toneelverenigingen hun voorstelling op locatie te laten spelen

Tevens zullen we handijs verkopen , bereid door een van onze regionale ijsmeesters.

Door deze laatste aanvulling krijgen we nog eens extra veel mensen uit de regio, die 's avonds een stukje wandelen of fietsen over de aanwezige fietspaden om een ijsje te eten en dan hun rondje vervolgen.

Hierdoor wordt het doel en het nut van de aangelegde fiets en wandelverbindingen extra versterkt.

Dit alles is 100% aanvulling aan hetgeen nu geboden wordt.

Deze opgesomde mogelijkheden worden op dit moment, ondanks de vele toeristen, niet geboden.

Ook zullen we bijvoorbeeld vlaai met streekeigen vulling als aardbeien en blauwe bessen op de kaart zetten.

Uiteraard zal een Quiche bereid door plaatselijke ondernemers, en voorzien met bv. asperges niet op de kaart ontbreken. Ook de al eerder genoemde eenvoudige gerechten , onder het motto "wat de pot schafft" en geleverd door een collega ondernemer, kan goed worden aangeboden.

Eigenschappen	Sterk	Gemiddeld	Zwak
Motivatie / Doorzettingsvermogen	x		
Zelfstandigheid	x		
Initiatief	x		
Plannen		x	
Financieel inzicht		x	
Omgevingsbewustzijn	x		
Probleemanalyse	x		
Leervermogen	x		
Sociale relaties	x		
Creativiteit	x		
Overtuigingskracht	x		
Organiseren	x		
Vakkennis			x

In de voorgaande tabel heb ik bij "plannen" een gemiddeld staan,.

Uit mijn bestaande ervaring weet ik van mijzelf dat dit een zwakker punt kan zijn.

Daar mijn echtgenote dit als sterke eigenschap heeft, vullen wij elkaar daarin aan en ook zullen we nauw contact houden met de accountant.

Dit geldt tevens voor het financiële inzicht, ook hiervoor zullen we nauw contact houden met de accountant.

De vakkennis is momenteel nog zwak te noemen, maar door studie, sturing en lering door enkele collega's zal dit snel op peil gebracht gaan worden.

Volgens de Drank en Horecawet is een verklaring Sociale Hygiëne verplicht, en deze zal dan ook op beide namen aanwezig zijn.

De sterke punten spreken voor zich zelf, of zijn al eerder benoemt.

Inkomenssituatie;

De huidige inkomenssituatie is nu zodanig, dat we ervan kunnen leven.

Deze uitgangspunten zullen niet verdwijnen, dus deze lasten zal ik later in de exploitatie niet meenemen.

De Markt

Broekhuizen is een van de kerkdorpen van Horst aan de Maas.

Horst aan de Maas is een gemeente met diverse campings en parken.

Hier zijn in totaal bijna 2 mio overnachtingen per jaar. Aan de andere zijde van de maas, ligt Venlo en de Maasduinen.

Deze zijn gezamenlijk nog eens goed voor 1,8 mio overnachtingen per jaar.

Ook is er dan nog het achterland Duitsland vanwaar wekelijks vele toeristen per auto en per fiets Noord Limburg bezoeken. De aanwezige fiets- en wandelroutes worden druk bezocht door zowel toeristen als regiobewoners.



dagtoerisme aan de maas

Dit alles samen met een unieke ligging aan de Maas, met uitzicht over de bossen richting Duitsland, of wegkijkend over de Maas langs de begroeide oevers richting Arcen of Ooijen.

Direct langs het te plaatsen paviljoen lopen wandelroutes, fietsroutes, een toeristisch fietspad en over het water is Broekhuizen te bereiken middels de passantenhaven, welke direct voor het paviljoen ligt.

In dit hele verhaal wil ik nadrukkelijk mijn eigen dorpsgenoten noemen, omdat ook zij regelmatig een avondwandeling naar de Maas maken, de eenden voeren en dan ook gebruik kunnen maken van onze diensten.

Uiteraard hebben de, ook nu al met regelmaat vertoevende dagrecreanten, door de komst van het paviljoen meer mogelijkheden en dit zal de situatie dus alleen maar versterken.



wandelroute langs de maas

Ondernemersplan "Strandpaviljoen De Maas"

Dit zijn slechts de nu voorhanden zijnde mogelijkheden en kansen die er liggen.

We hebben het nog niet gehad over de extra mogelijkheden, als het organiseren van arrangementen met collega ondernemers in de buurt.

Men kan bijvoorbeeld denken aan een tocht via diverse locaties, al dan niet met gebruik van de Maashopper. Ook de komst van de vele dagrecreanten tijdens de Floriade, zullen we aangrijpen door fietstochten, langs ons paviljoen naar de Floriade ed. Hiervoor moeten arrangementen en afspraken gemaakt worden met de diverse vvv-kantoren en collega ondernemers.

Het is natuurlijk zaak om te zorgen dat we dit goed regelen, zodat de bezoekers ook na de Floriade terug willen komen.

Om een en ander te versterken zullen we ons dan ook aansluiten bij het VVV, het Toeristisch platform, ed.

Door deze samenwerking zal het totaal aan wandel- en fietsroute netwerken beter op elkaar zijn afgestemd en als geheel worden deze toeristische routes versterkt.



Door ons aanbod, de ligging en de uitstraling zijn we uniek in de omgeving.

Hierdoor zie ik niet direct concurrentie uit de buurt en zijn we bij voorbaat al onderscheidend.

Dit maakt het streven naar het opzetten van een zelfde concept op een andere locatie alleen maar meer voor de hand liggend.

Uiteraard zullen we eerst deze locatie doen bloeien en dan kijken naar de mogelijkheden die er zijn.



locatie aan de passantenhaven

Marketingmix

Marketingmix wil voor ons niets anders zeggen dan; het product, de prijs en de plaats van verkopen.

Bij ijs beperken we ons tot een beperkt aanbod schepijs, maar wel van een hoge kwaliteit.

Hiervoor maken we gebruik van de kennis van een van onze ijsmeesters uit Horst aan de Maas.

Bij drank zijn de producten koffie, thee, fris, bier en wijn.

Er wordt alleen verkocht vanuit de fles.

We willen ons sterk maken voor het product dat we voeren en zullen daarom een beperkt maar zeer goed onderbouwd assortiment voeren.

We willen wel voor iedereen bereikbaar zijn, en hebben ons aanbod hier ook op afgestemd.

Hiermee willen wij zeggen, dat we handijs verkopen vanaf een bolletje, dit is dan 80 cent.

Maar ook staat aan leng limonade voor de kleintjes op de kaart voor 75 cent, maar ook Cubaanse koffie voor 3,-- of het echte Pils uit Pilsen, de Pilsener Urquell voor 3,-- per fles.

Het gewone flesje bier, bv Hertog Jan of Brand zal 1,85 per fles 33 cl gaan kosten.

Dit is iets lager dan in het café, maar past bij de uitstraling van een strandtent.

Doordat wij geen tapbier hebben, hebben we ook geen tapinstallatie nodig.

We zijn niet gebonden aan een brouwer en kunnen veel goedkoper inkopen dan de gemiddelde horecagelegenheid.

Hierdoor kunnen we de prijs hierop aanpassen zonder te morrelen aan de te behalen marges.



De locatie is direct aan de Maas.

Het gebouw zal een houten strandpaviljoen worden.

Dit paviljoen zal 's winters geruimd moeten worden in verband met het overstromingsgevaar van de Maas.

Verder zal er op het aanwezige grasveld terrasmogelijkheid gecreëerd gaan worden.

Rondom zal veel glas aanwezig zijn, en uiteraard een verkooppunt voor het al eerder genoemde handijs.

De voorraad zal beperkt aanwezig zijn, en alles wordt zodanig voorbereid dat er minimale werkzaamheden ter plekke noodzakelijk zullen zijn.

De werkzaamheden zullen zoveel mogelijk zelf uitgevoerd gaan worden.

In het seizoen is in mijn branche een rustige periode van ± 5 a 6 weken.

In deze periode kan Annelies dan ook rustiger werken ivm vakanties van de cliënten.

Verder zal er veel gebruik gemaakt gaan worden van een stagiaire van de Gilde Opleidingen en van oproepkrachten en/of seizoenswerkers.

Voor naamsbekendheid zullen we aanvankelijk beperkt reclame maken.

Ook zal via de vvv-kantoren en door onze op te stellen arrangementen, bekendheid gegenereerd worden.

Uiteraard zal een website niet ontbreken.

Toch denken we dat mond- tot- mond reclame de beste reclame zal zijn!!!

Benodigde investeringen

Gebouw ; materiaal, arbeidsloon, montage

Gemeentelijke leges/ grondhuur

Verzekeringen

Reclame/bekendheid/arrangementen

Deze uitwerking en een verdere onderbouwing komen terug in de paragrafen "Financiële onderbouwing"

Organisatie

De postgegevens van het bedrijf zullen ons Prive adres worden, te weten Lottumseweg 2a 5872AB Broekhuizen.

De rechtsvorm zal een VOF worden tussen Annelies en Stef van Loo.

De benodigde vergunningen bij zowel de gemeente als bij rijkswaterstaat zijn momenteel aangevraagd.

Zoals al eerder gemeld zal voor personeel gebruik worden gemaakt van studenten en oproepkrachten.

Via subsidiepoint zal worden onderzocht of, en zo ja voor welke, subsidievormen we in aanmerking kunnen komen.

Afronding

Als afronding wil ik proberen niet in herhaling te vallen.

Zoals hiervoor al gemeld, zijn er mogelijkheden genoeg voor dit paviljoen.

Het strandpaviljoen biedt voor alle gebruikers, toeristen en recreanten een behoorlijke aanvulling op deze locatie aan de maas.

Ook zijn in de onderbouwing de positieve effecten van de te organiseren arrangementen nog helemaal niet meegerekend.

Tot slot wil ik nog wel even een planning bijvoegen.

Omdat we voor de Floriade open willen zijn hebben we in 2012 de opening iets vervroegd (week 14).

De officiële opening van het strandpaviljoen zal plaatsvinden op zaterdag 31 maart 2012.

Aanvragen vergunningen	va. 23-05-2012
Definitieve vergunning	23-11-2012
eventuele benodigde aanvullende vergunningen kunnen nu uitlopen	
Aanvragen financiering	23-07-2012
Contacten met VVV's in omgeving en het toeristisch platform	va. 23-07-2012
Contacten met leveranciers	va. 03-10-2012
Gesprek collega horecaondernemers Broekh.	26-05-2012
Opvragen offertes	va. 23-07-2012
Aanvang bestellen materialen tbv bouw	23-11-2012
Aanvang bouwen	va. 24-11-2012
Aankoop inventaris	va. 26-11-2012
Cursussen	02-06-2012
Opbouw paviljoen	va. 02-03-2013
Opening Strandpaviljoen de Maas	22-03-2013



Iedereen die heeft bijgedragen in het mogelijk maken van ons Strandpaviljoen De Maas, is bij deze alvast van harte uitgenodigd voor de feestelijke opening.