VAN SPRONSEN & PARTNERS
horeca - advies

Conceptontwikkeling & Haalbaarheidsonderzoek horeca voor het Royal Complex te Heerlen

2023-R-011/1007 **2 juni 2023**



Samenstellers
Hans van Spronsen
Leonie van Spronsen
Niek Timmermans

Inleiding

Inleiding
De heer Pizlo is directeur bij Filmhuis de Spiegel en in die hoedanigheid verantwoordelijk voor de voorgenomen verbouwing. Deze verbouwing zal het filmhuis uitbreiden met meer zalen en een nieuwe horecagelegenheid. Om te zorgen dat de totale business case voor deze verbouwing kan worden berekend heeft de heer Pizlo behoefte aan expertise om de meest geschikte horecavorm te bepalen en wat daar realistisch van verwacht kan worden qua omzet. Tevens worden de voor-en nadelen van diverse exploitatievormen uiteen worden gezet om af te wegen in welke vorm de horeca in de toekomst het best kan worden geëxploiteerd en wordt de haalbaarheid getoetst. Hiertoe is Van Spronsen & Partners horeca-advies benaderd.

De opdracht
De opdracht is het uitvoeren van een conceptontwikkeling voor de horecameters van het vernieuwde Filmhuis de Spiegel te Heerlen.



Inhoudsopgave

Inhoudsopgave & inleiding **2**

1. Beoordeling uitgangspositie **4**
1.1 Visie en vigerende bestemming 5
1.2 Historie gebouw 6
1.3 Beoordeling pand & locatie 7
1.4 Faciliteiten & programmering 11
1.5 Bezoekers filmhuis 12
1.6 Toekomstige ontwikkelingen 14
1.7 Trechtermethode 15

2. Benchmark **16**
2.1 Overzicht filmhuizen met restaurant 17
2.2 Impressies filmhuizen met restaurant 18
2.3 Conclusies 23

3. Marktanalyse **24**
3.1 Onderzoeksgebied 25
3.2 Kwantitatieve analyse 26
3.3 Trechtermethode – Kwantitatief aanbod 27
3.4 Kwalitatieve analyse 28
3.5 Toekomstige ontwikkelingen 30
3.6 Trechtermethode – Kwalitatief aanbod 31
3.7 Vraaganalyse 32

4. Kansrijke conceptrichtingen **36**
4.1 Doelgroepen en conflicten 39
4.2 Product marktcombinaties 40
4.3 Kansrijke conceptrichtingen 41

5. Exploitatievormen **48**
5.1 Mogelijke types exploitatievormen 49
5.2 Verhuur aan externe partij 50
5.3 Verpachten aan externe partij 51
5.4 Joint venture 52
5.5 Exploitatie in eigen beheer 53

6. Financiële projectie – eigen beheer **54**
6.1 Omzetprognose 55
6.2 Investeringen en financiering 58
6.3 Exploitatieprognose 59
6.4 Haalbaarheidstoets 61

7. Financiële projectie – pachter **62**
7.1 Exploitatieprognose 63
7.2 Exploitatieprognose slecht-weer 64
7.3 Haalbaarheidstoets 65
7.4 Investering en financiering pachtinkomsten 66
7.5 Exploitatieprognose pachtinkomsten 67
7.6 Haalbaarheidstoets pachtinkomsten 68

Bijlagen **69**

1. Beoordeling uitgangspositie

1. Beoordeling uitgangspositie

1.1 Visie en vigerende bestemming

Visie – projectplan gemeente Heerlen

- Royal is nog niet geschikt als volwaardig filmhuis, daarvoor is de zaal te groot en de beschikbaarheid van de zaal te laag. Om goed te kunnen functioneren zijn aanvullend twee zalen en horeca nodig.
- Toekomstig zal de inrichting, identiteit en service van de Royal eraan bijdragen dat het een prettige plek is voor filmliefhebbers om bijeen te komen.
- Royal moet een creatieve (film)hub worden, waar de thema's beeld, geluid en presentatie worden aangeboden door zowel vaste als incidentele aanbieders.
- De nieuwe horeca in het Royal complex zal zich niet enkel op filmbezoekers richten, maar ook op passanten.

Vigerende bestemming

- We gaan ervan uit dat het bestemmingsplan de beoogde horecabestemming toestaat.





VAN SPRONSEN & PARTNERS
horeca - advies

1. Beoordeling uitgangspositie

1.2 Historie gebouw

Historie Royal

- De Royal werd opgericht door Max van Bergen in 1938.
- Het theater werd ontworpen door Frits Peutz. Naast de Royal heeft Peutz ook andere bekende gebouwen in Heerlen ontworpen als het Glaspaleis en de Stadsschouwburg.
- De eerste film die afgespeeld werd was ‘Mutterlied’, deze Duits-Italiaanse drama film, geproduceerd door Itala Film, was opgenomen in Rome en geregisseerd door de Italiaan Carmine Gallone.
- Nederland was tijdens de Amerikaanse ‘roaring twenties’ een burgerlijk en bekrompen land. In de periode 1920-1945 vliegen er langzaam maar zeker invloeden over uit de Verenigde Staten, de Royal is een resultaat hiervan.

Tweede Wereldoorlog

- Tijdens de Tweede Wereldoorlog wordt de Royal gebruikt door het Nederlands verzet.
- Na de bevrijding van Heerlen wordt de Royal gebruikt als rustplaats voor Amerikaanse soldaten.
- Tijdens deze periode vinden er grote shows plaats met beroemde artiesten als Marlene Dietrich en Bob Hope. Dit waren destijds wereldberoemdheden.





VAN SPRONSEN & PARTNERS
horeca - advies

1. Beoordeling uitgangspositie

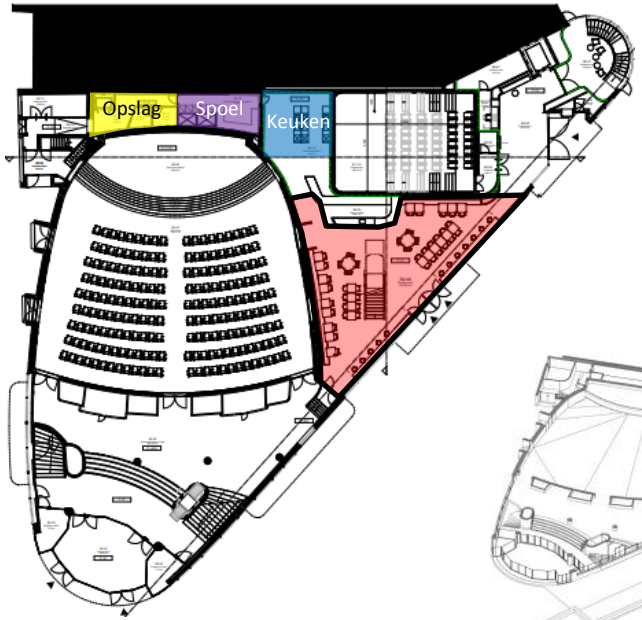
1.3 Beoordeling pand en locatie

Ruimtelijke indeling

- De VVO (verkoop vloer oppervlakte) zal 150 M² bedragen.
- Daarnaast is er ruimte voor opslag, een spoelkeuken, keuken (42 M²), en bar (26 M²).
- De balans tussen VVO en functionele ruimte is in orde.

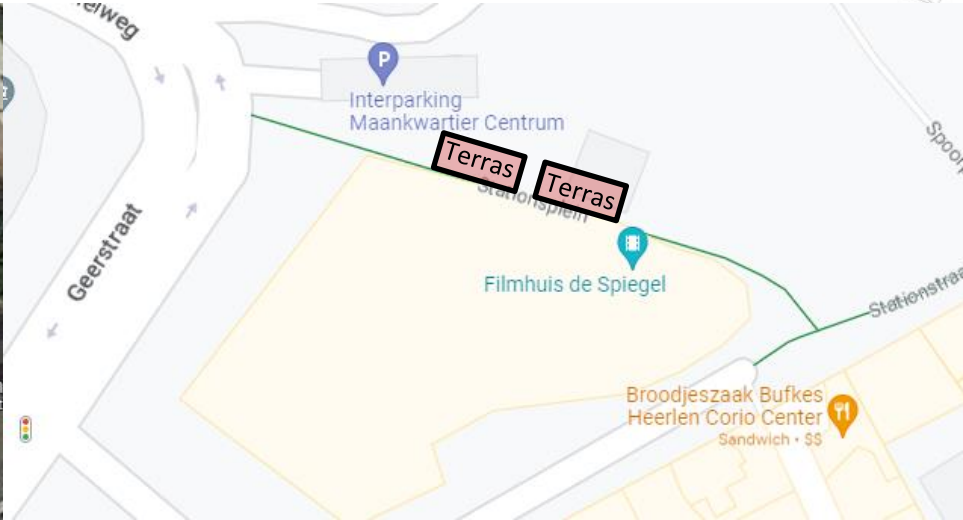
Terras

- Aan de voorzijde van het gebouw zal er ruimte zijn voor een terras, de locatie waar dit ongeveer moet komen is duidelijk maar de exacte locatie is nog niet vastgesteld.
- Het terras zal plaats bieden aan circa 50 stoelen, met een terrasnorm per stoel bedraagt de oppervlakte van het terras circa 65 M².
- Het terras zal in de zomer alleen in de ochtend in de zon liggen, de rest van de dag zit de zon verscholen achter het filmhuis.
- Zon op het terras is zeer belangrijk voor de slagingskans van de terrasexploitatie, hieronder een weergave van de zonneligging van het terras. Het rode gedeelte is de door het jaar heen gemiddelde schaduwhinder. Het hoge gebouw zorgt voor veel schaduw.
- Alleen hoogzomer zal de schaduwhinder iets beperkter zijn, mits het terras niet direct tegen de gevel ligt.







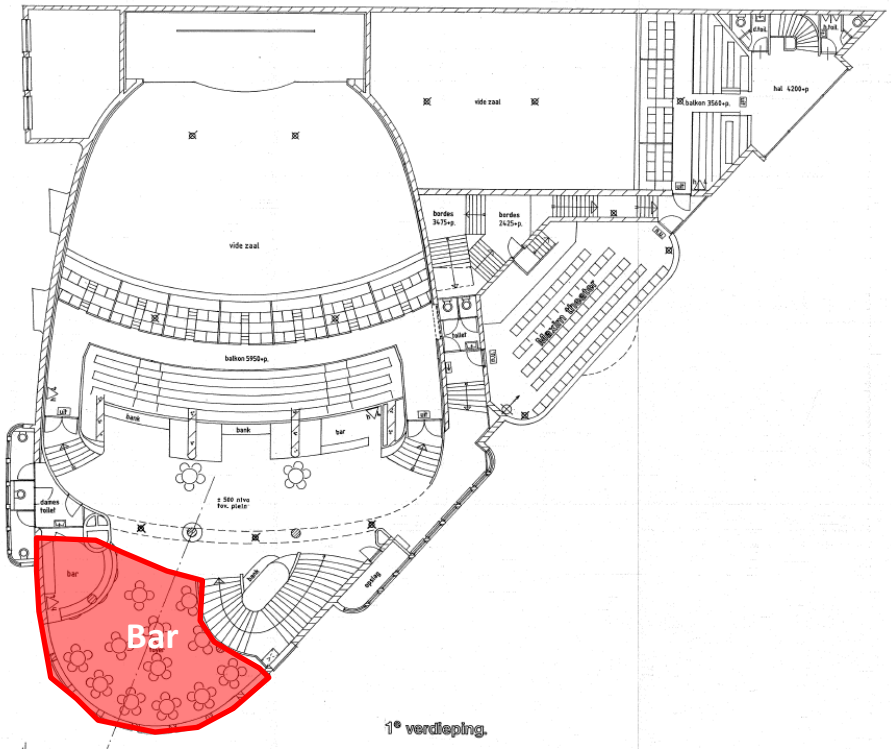


1. Beoordeling uitgangspositie

1.3 Beoordeling pand en locatie

Bar

- Op de eerste verdieping van het Royal Complex (in het oude Royal gebouw) zal de inpandige bar tegenover de originele zaal nog altijd worden benut. Deze bar heeft een oppervlakte van circa 92 M².
- De bar is geen onafhankelijke horecazaak die van buitenaf te bezoeken is omdat door de inpandige ligging op de verdieping een dergelijke invulling niet kansrijk is.
- De bar zal enkel in worden gezet voor evenementen en drukke avonden in de filmhub.
- Het ontwerp en de inrichting van de bar zal in lijn moeten liggen met de uitstraling van het restaurant.



1. Beoordeling uitgangspositie

1.3 Beoordeling pand en locatie

Inrichting,

- De inrichting van het bestaande gebouw wordt zoveel mogelijk bewaard.
- Het interieur van het restaurant zal een witte stucafwerking hebben, met een wisseling van lichten en projectie op de muur. De inrichting zal bestaan uit onderdelen die passen bij het Royal Complex.
- De nieuwe bioscoopzalen krijgen een warme, houten afwerking.
- Materialen als natuursteen uit de oude Rivoli worden in het nieuwe interieur hergebruikt.

Uitstraling

- Het pand heeft een moderne en open uitstraling door het gebruik van veel glas. In combinatie met de openheid van het plein heeft het gebouw een groots aanzicht.
- De toevoeging van led verlichting ‘Rivoli Theater’ signing aan de gevel in oud-Amerikaanse stijl geeft het gebouw tevens een retro uitstraling.
- Het stadsdeel Maankwartier is de in 2019 afgeronde nieuwe stationsomgeving. Dit stadsdeel is direct gelegen aan het vernieuwde plein rond het filmhuis, wat het gebied een vernieuwde uitstraling geeft.





1. Beoordeling uitgangspositie

1.3 Beoordeling pand en locatie

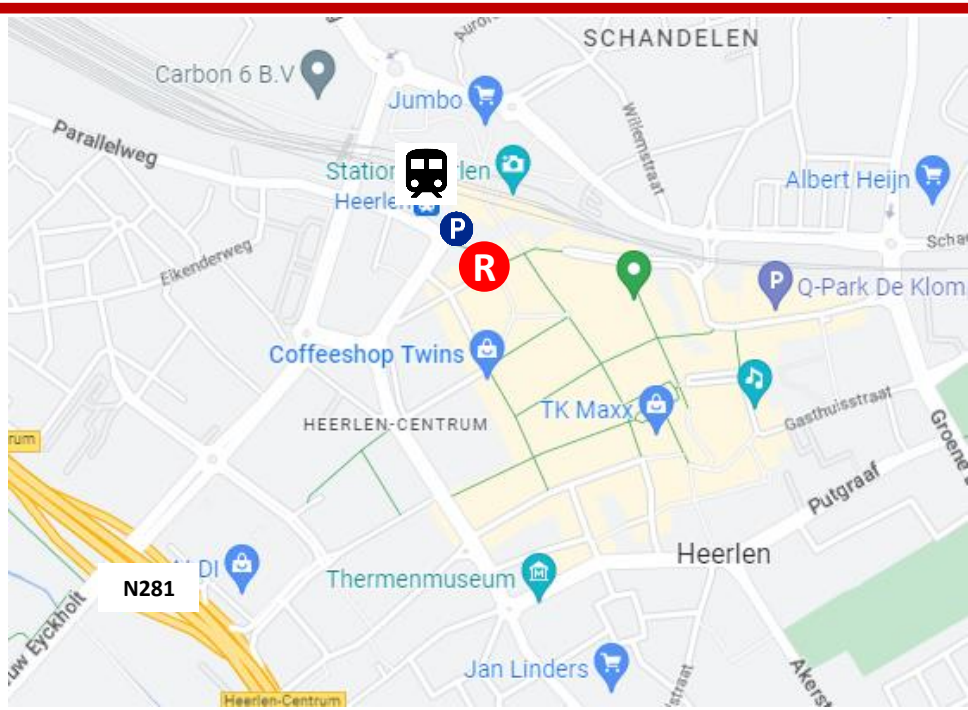
Locatie
- Het Royal Complex is gelegen aan Stationsplein 5 te Heerlen, deze locatie is aangeduid als een rode stip.
- Het pand is gelegen aan de noordzijde van het centrum van Heerlen.

Zichtbaarheid
- Vanwege de open ligging aan het Stationsplein is het gebouw goed zichtbaar bij het in- en uitlopen van het centrum.
- Het Royal Complex is goed zichtbaar vanaf de parallelweg aan de westzijde van het gebouw, deze parallelweg voert langs het centrum en is doorgaand verkeer.

Bereikbaarheid
- Gezien de centrale ligging in Heerlen is de locatie goed bereikbaar met de fiets.
- Met de auto is de locatie goed bereikbaar. Het ligt op drie minuten rijden vanaf de N281 en vijf minuten rijden vanaf knooppunt Kunderberg, de verbinding tussen de A76 en A79.
- Er is een parkeergarage onder het Stationsplein.
- Met het openbaar vervoer is de locatie zeer goed bereikbaar, vanaf het trein- en busstation is het Royal Complex enkele minuten lopen.

Passanten
- Passanten zullen voornamelijk bestaan uit voetgangers en fietsers van en naar het centrum.
- Voetgangers lopen langs het Royal Complex van het station naar de stad, daarnaast zullen fietsers vanaf de noordwestzijde van Heerlen langs het Royal Complex naar de stad fietsen.

Aantrekkelijkheid omgeving
- Het Royal Complex grenst aan het winkelgebied, ook bevindt zich aan de rechterkant winkelcentrum Corio Center.
- De wijk Heerlen-Centrum heeft 5.270 inwoners. Hoewel het aantal inwoners van Heerlen al jaren daalt, stijgt het inwoneraantal van het centrum, wat positief is voor de aantrekkelijkheid van de omgeving.



Conclusie
- **De centrale locatie is goed zichtbaar en goed bereikbaar.**
- **Door de zichtbaarheid voor de passantenstroom van het station naar het stadshart wordt de horecazaak snel bekend.**

1. Beoordeling uitgangspositie

1.4 Faciliteiten en programmering

Faciliteiten Royal Complex

- Het Royal Complex krijgt meerdere zalen, waarvan drie zalen zullen vallen onder programmering van Filmhuis De Spiegel.
- De grote zaal biedt 400 zitplaatsen, de tweede zaal biedt 90 zitplaatsen en de derde zaal biedt 50 zitplaatsen.
- Verder zal er een workshopruimte zijn voor talent, verbinders en kenners die bijeenkomen in het complex.
- Culturele organisatie Cinesud zal ook intrek nemen in het gebouw met vaste kantoren.
- Om deze interne doelgroepen en passanten te verwelkomen wordt er ook horeca geboden in het gebouw.

Programmering & prijsniveau

- De programmering van het Royal Complex zal net als momenteel bij Filmhuis De Spiegel alternatief zijn aan de normale bioscoop, films die onafhankelijk en vrijzinnig zijn gemaakt. De doelstelling van deze films is veelal informeren, inspireren en debat losmaken.
- De films momenteel in Filmhuis De Spiegel zijn voor een deel uit Nederland, maar omvat ook films uit de VS, IJsland, Mexico, China, Engeland en andere Europese landen.
- De gemiddelde film duurt zo'n 100 minuten en tickets kosten regulier € 8,50, hier komt wel een toeslag op als films langer duren dan 150 minuten.
- Voor € 15,= per jaar is een spiegelpas verkrijgbaar, met deze pas krijgt men korting op films bij De Spiegel en kost een kaartje € 6,50.
- Deze prijzen gaan stijgen wanneer het Royal Complex opent in 2025, maar er is nu enkel nog een inschatting: € 11,= voor een kaartje en € 17,50 voor een spiegelpas.

1. Beoordeling uitgangspositie

1.5 Bezoekers Filmhuis – Filmhuizen Nederland

Doelgroep

In de markt worden de termen filmhuis en filmtheater door elkaar heen gebruikt, de bron van de volgende gegevens (de bioscoopmonitor) hanteert de term filmtheater, dit gaat echter over filmhuizen daarom hanteren wij die term. Alle reflecties hieronder gaan over filmhuisbezoekers in heel Nederland.
De meest recente cijfers zijn gebruikt, echter was 2021 een jaar dat geplaagd was door de corona crisis, hierdoor zijn deze cijfers niet helemaal indicatief voor de toekomst. Ten tijde van publicatie van dit rapport waren cijfers van 2022 nog niet beschikbaar.

- Het bereik van bioscopen steeg in 2021, het bereik van filmhuizen bleef gelijk. Dit betekent dat meer mensen van de bevolking naar de bioscoop gingen maar er niet meer mensen van de bevolking naar het filmhuis kwamen.
- In het algemeen daalde het aandeel van ouderen die films bezochten en steeg het jongeren aandeel, dit geldt voor zowel bioscoopbezoek als filmhuisbezoek.
- Veruit het grootste deel van filmhuis bezoekers valt onder de “incidentele bezoeker” die 1-4 keer per jaar een filmhuis bezoekt. Dat is positief voor een horecazaak op zo’n locatie want dit betekent dat het echt een uitje is waar men voor uitpakt.
- Van 2020 op 2021 namen de bezoekers uit de doelgroepen 55+ enigszins af terwijl de doelgroepen “16-23 jaar” en de groepen tussen de 30 en 54 jaar toenamen. Het is goed mogelijk dat de corona hier invloed op heeft gehad.
- Het profiel van de filmhuisbezoeker van de bioscoopmonitor kwam voornamelijk het volgende naar voren: ”Over het algemeen waren bezoekers van filmhuizen in 2021 vaker hoger opgeleid en ouder dan de totale groep bezoekers van bioscopen en filmhuizen. Daarnaast gingen ze relatief gezien vaker naar de film.”

Conclusie

- **De gemiddelde bezoeker is hoogopgeleid en gaat veelal 1-4 keer per jaar naar de film, waardoor dat voor de meesten zal gelden als een uitje waar uit eten goed mee gecombineerd kan worden.**

1. Beoordeling uitgangspositie

1.5 Bezoekers filmhuis – Het Royal Complex

Aantal bezoekers

- De directie van Filmhuis De Spiegel prognosticeert voor het Royal Complex in het eerste jaar 20.000 bezoekers.
- In de jaren daarna verwacht de directie dat er groei plaatsvindt dat vanaf jaar 4 zal stabiliseren op circa 33.000 bezoekers per jaar.

Doelgroep en positionering

- De directie geeft aan dat Filmhuis de Spiegel veelal wordt bezocht door vrouwen, hoger opgeleiden en (bijna) gepensioneerden.
- De doelstelling is om deze doelgroep uit te breiden. Om dit te realiseren worden er gevarieerde films met bijzondere betekenis geprogrammeerd en (innovatieve) audiovisuele activiteiten georganiseerd.

Positionering

- Het Royal Complex wil zich positioneren als een als ontmoetingsplek voor audiovisuele kunst en functioneren als hub voor filmmakers.
- Naast actuele arthouse-programmering moeten vernieuwende en grensverleggende film en media zorgen voor een breed scala aan filmaanbod, dat moet gaan zorgen voor het aantrekken van een brede doelgroep.
- Een culturele broedplaats zal worden gecreëerd door culturele organisaties zoals CineSud (gefocust op audiovisuele kunst) inpandig te hebben. Deze zullen evenementen rondom publiek debat en filmfestivals organiseren.

1. Beoordeling uitgangspositie

1.6 Toekomstige ontwikkelingen

Toekomstige plannen gemeente Heerlen

- In de structuurvisie 2035 van de gemeente Heerlen staat het verbeteren van de leefbaarheid van de stad centraal.
- Er wordt geïnvesteerd in nieuwe woningen en asfalt moet plaats maken voor meer groen.
- Voorzieningen als het stadskantoor, zwembad en poppodium worden vernieuwd, het stadskantoor en poppodium zijn reeds al opgeleverd. Ook het filmhuis is vermeld in deze plannen.

Toekomstige ontwikkelingen centrum Heerlen

De volgende punten staan in de structuurvisie 2035 als belangrijkste ontwikkelingen voor het centrum:

- Een compacter kernwinkelgebied met een completer winkelaanbod.
- ‘Couleur Locale’ in de aanloopstraten.
- Het ontwikkelen van ‘Smart Services’ ofwel slimme product- en diensteninnovaties die als gevolg van het effectief en innovatief gebruik van informatie/data een bron zijn van economische meerwaarde voor organisaties en hun klanten.
- Ontmoeten en beleven, het eigentijds inrichten van de openbare ruimten.
- Het versterken van de creatieve sector.
- Het versterken van de woonfunctie in Heerlen centrum.
- Geen concurrerende retail meer buiten het kernwinkelgebied.

Conclusie

- **De toekomstige ontwikkelingen in Heerlen zullen qua vraagontwikkeling nagenoeg geen invloed hebben, hoewel Royal wel baat heeft bij een aantrekkelijker centrum.**



VAN SPRONSEN & PARTNERS
horeca - advies

1. Beoordeling uitgangspositie

1.7 Trechtermethode

Methodiek

- In dit adviestraject onderzoeken we verschillende horecafuncties voor de De Spiegel. Hiervoor gebruiken wij een trechtermethodiek die is opgedeeld in 4 lagen.
- In de trechter worden alle mogelijke horecafuncties geanalyseerd die op een locatie geëxploiteerd kunnen worden.
- In iedere laag van de trechter vallen onhaalbare horecafuncties af. De functies zijn verdeeld over drie sectoren van de horeca (zie tabel).

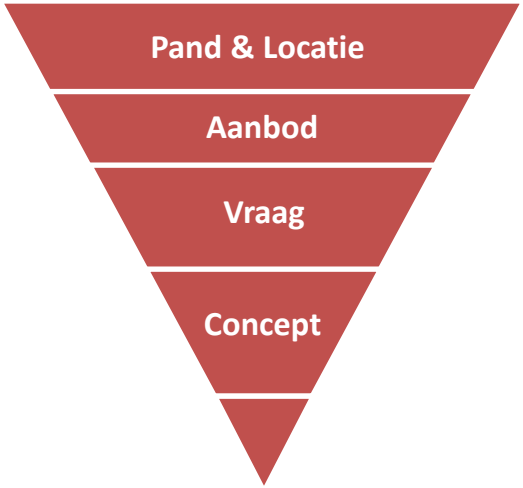
Pand & Locatie

Op basis van het pand, de locatie van het pand, de functies van het pand en de doelgroep die de filmhub zal trekken kan er al een aantal horecatypes worden afgeschreven voor de nieuwe horeca in het Royal Complex:

- Nachtclub/discotheek: vanwege de vereiste openingstijden, in combinatie met de luide muziek tot diep in de nacht van een discotheek/nachtclub, zal het niet mogelijk zijn dit concept te exploiteren op de beoogde locatie.
- Aangezien in de toekomstige filmhub de filmzalen al worden verhuurd is het niet interessant om de horecaruimte ook primair voor zaalverhuur aan te bieden, dit concept valt daarom af.
- De openingstijden van de filmhub zullen dagelijks vanaf 10:00/11:00 tot ongeveer 22:00/23:00 zijn. Dit betekent dat de horeca maaltijden zal gaan serveren, daarom vallen alle overige dranken concepten af.
- Door de sfeer, de doelgroep van een filmhuis en de functie die de horeca zal vervullen (namelijk het verlengen van de gemiddelde verblijfsduur) zijn fastservice concepten zoals cafetaria's, snackbars, fastfoodrestaurants, ijssalons of grillrooms of shoarmazaken niet geschikt zijn voor de horeca invulling van het Royal Complex. Het doel van de horeca in het filmhuis is een aangename plek waar men tijd kan doorbrengen.
- Door de doelgroep & functie is ook het pannenkoekenrestaurant niet geschikt voor deze horecalocatie. Een pannenkoekenrestaurant heeft overigens ook behoefte aan kinderfaciliteiten, meer ruimte en veel parkeermogelijkheden.

Dit betekent dat de marktanalyse zal focussen op restaurants.

Sector	Deelsector
Drank	~~Café/bar~~
	~~Nachtclub/Discotheken~~
	~~Koffie- en theehuis~~
	~~Zalen/party/congrescentrum~~
Fastservice	~~Broodjeszaak/Lunchroom~~
	~~Cafetaria/snackbar/automatiek~~
	~~Fastfoodrestaurant~~
	~~Grillroom/shoarmazaak~~
	~~Ijssalon~~
	~~Pannenkoekenrestaurants~~
Restaurant	Nederlands-Frans restaurant
	Italiaans restaurant
	Zuid-Europees restaurant
	Chinees-Indisch restaurant
	Overig Aziatisch restaurant
	Overige restaurants



2. Benchmark

VAN SPRONSEN & PARTNERS
horeca - advies

2. Benchmark

2.1 Overzicht filmhuizen met restaurant

Om een beeld te verkrijgen van hoe de horeca wordt ingevuld in filmhuizen in Nederland is er een verkenning gedaan van de markt.
Hierin zijn slechts filmhuizen opgenomen die een restaurant bieden met een volledig menu.

Nr.	Naam Filmhuis	Stad	Type locatie	Naam Horeca	Keukenrichting	Menu opbouw	Open voor lunch	Open voor diner	Bezoekers
1	De Fabriek	Zaandam	Stadscentrum	Café Fabriek	Internationaal	Hoofdgerechten	JA	JA	32.000
2	Filmhuis Cameo	Zoetermeer	Rand stadscentrum	Stage Kitchen & Café	Internationaal	Volledige menukaart	Enkel zondags	JA	13.260
3	Filmhuis De Zwarte Doos	Eindhoven	Universiteitscampus	De Zwart Doos	Internationaal	Volledige menukaart	JA	JA	n.b.
4	Filmhuis Lisse	Lisse	Rand stadscentrum	Grand Café Cineac	Internationaal	Volledige menukaart	NEE	JA	6.661
5	Focus Filmtheater	Arnhem	Stadscentrum	Focus Eten + Drinken	Internationaal	Volledige menukaart	JA	JA	158.339
6	Het Ketelhuis	Amsterdam	Recreatie gebied	Het Ketelhuis	Internationaal	Volledige menukaart	JA	JA	107.000
7	KINO Rotterdam	Rotterdam	Rand stadscentrum	NIKO's Resto	Amerikaans	Burgers	NEE	JA	n.b.
8	Louis Hartlooper Complex	Utrecht	Rand winkelgebeid	Louis Hartlooper	Internationaal	Volledige menukaart	JA	JA	n.b.
9	Lumíere	Maastricht	Horeca cluster	Restaurant Café	Internationaal	Volledige menukaart	JA	JA	100.000+
10	MIMIK	Deventer	Stadscentrum	MIMIK Eten & Drinken	Internationaal	Volledige menukaart	JA	JA	69.678

2. Benchmark

2.2 Impressies filmhuizen met restaurant

1. Café Fabriek, De Fabriek, Zaandam





2. Stage kitchen & Café, Filmhuis Cameo, Zoetermeer





2. Benchmark

2.2 Impressies filmhuizen met restaurant

3. De Zwarte Doos, Filmhuis De Zwarte Doos, Eindhoven





4. Grand Café Cineac, Filmhuis Lisse, Lisse





2. Benchmark

2.2 Impressies filmhuizen met restaurant

5. Focus Eten & Drinken, Focus Filmtheater, Arnhem





6. Het Ketelhuis, Het Ketelhuis, Amsterdam





2. Benchmark

2.2 Impressies filmhuizen met restaurant

7. NIKO's Resto, KINO Rotterdam, Rotterdam





8. Louis hartlooper, Louis Hartlooper Complex, Utrecht





2. Benchmark

2.2 Impressies filmhuizen met restaurant

9. Restaurant Café, Lumíere, Maastricht





10. MIMIK Eten & Drinken, MIMIK, Deventer





2. Benchmark
2.3 Conclusies

- Uit de analyse van filmhuizen in Nederland blijkt dat slechts een klein deel van deze locaties een volwaardig restaurant aanbied, slechts tien filmhuizen komen hier duidelijk uit naar voren. Zelfs binnen deze tien restaurants is het duidelijk dat niet elke zaak zich richt op bezoekers van buitenaf, het zijn veelal echt ondersteunende faciliteiten.
- Relatief veel toegankelijke menu's met Nederlands-Franse klassiekers – enkel Niko's Resto in Rotterdam valt op door het aanbod van burgers only.
- Weinig opvallende interieurs, over het algemeen ruime, relatief moderne open ruimtes. Uitzonderingen zijn Lumiere in Maastricht, met een mix van het aantrekkelijke historische pand en industriële inrichting en MIMIK in Deventer met een simpele maar duidelijke verwijzing naar (Amerikaanse) bioscopen van weleer.
- Enkel filmhuizen met centrumlocaties bieden lunch en diner, filmhuizen aan de rand of buiten het centrum serveren veelal slechts diner.

3. Marktanalyse

3. Marktanalyse

3.1 Onderzoeksgebied

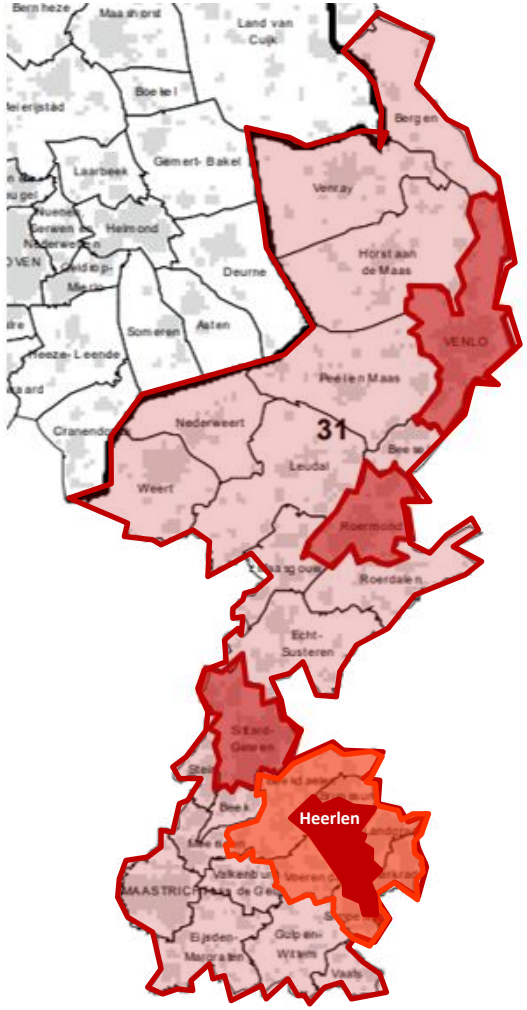
Onderzoeksgebied
Voor de marktanalyse onderscheiden we de volgende gebieden: het verzorgingsgebied (in dit geval de vestigingsgemeente), de omliggende gemeenten, de vergelijkbare gemeenten en een referentie gebied.

Vestigingsgemeente
De beoogde locatie bevindt zich in de gemeente Heerlen in de provincie Limburg, met circa 87.000 inwoners. Voor de kwalitatieve analyse wordt het stadshart onderzocht.

Omliggende gemeenten
Heerlen is onderdeel van Stadsregio Parkstad Limburg, deze regio bestaat verder uit de gemeenten Brunssum, Beekdaelen, Kerkrade, Landgraaf, Simpelveld en Voerendaal. Deze regio heeft exclusief Heerlen circa 170.000 inwoners.

Vergelijkbare gemeenten
Als vergelijkbare gemeenten is gekozen voor Sittard-Geleen, Venlo en Roermond. Deze zijn gekozen door de gelijkwaardige ligging in Limburg nabij de grens met Duitsland, een vergelijkbaar aantal inwoners en gemiddeld inkomen.

Referentie
De provincie Limburg wordt ook vergeleken ter referentie.



Kwantitatieve analyse

- Ter beoordeling van de marktsituatie is het restaurantaanbod in Heerlen in beeld gebracht.
- De dichtheid is het aantal inwoners per restaurant.
- Heerlen telt in totaal 59 restaurants, de gemeente kent hiermee een iets lagere dichtheid dan de vergelijkbare gemeentes en de provincie Limburg. De dichtheid in de Stadsregio Parkstad is ruim lager.
- De oppervlaktedichtheid van restaurants in Heerlen is laag, wat betekent dat er relatief kleine restaurants zijn in Heerlen vergeleken met de andere gemeentes en Limburg. In Stadsregio Parkstad is de oppervlaktedichtheid nog lager.
- De restaurants met een Zuid-Europese of Chinees-Indische keukenrichting hebben de hoogste dichtheid in Heerlen, ruim hoger dan in Stadsregio Parkstad, de vergelijkbare gemeenten en Limburg. Notabene: Zuid-Europese keukenrichtingen zijn Grieks, Spaans & Portugees.
- Zowel de restaurants met Italiaanse en overige Aziatische keukenrichting hebben een relatief hoge dichtheid.
- De dichtheid van de Nederlands-Franse keukenrichting is in de bovenste tabel geanalyseerd voor bedrijven die zich als restaurant hebben geregistreerd. De tabel hiernaast geeft ook cafés en kroegen in het stadshart weer die maaltijden serveren van een Nederlands-Franse kaart, en dus tot op zekere hoogte ook concurreren met restaurants met een Nederlands-Franse keukenrichting. Voor een realistisch beeld is de dichtheid vertoond van zowel restaurants als cafés als beiden.
- De dichtheid Nederlandse-Franse keukenrichting in Heerlen is ook met toevoeging van deze (eet)cafés laag in verhouding tot de vergelijkbare gemeentes en Limburg. Dit biedt theoretisch de meeste ruimte voor een horecabedrijf met een Nederlands-Franse kaart.

Conclusie

- **Heerlen biedt theoretisch gezien enigszins ruimte voor uitbreiding van het restaurantaanbod.**
- **Veel keukenrichtingen zijn reeds sterk vertegenwoordigd, dit onderschrijft de noodzaak voor een onderscheidend concept.**

Restaurantaanbod	Heerlen		Parkstad excl. Heerlen		Vergelijkbare gemeenten		Limburg	
Aanbod en dichtheid								
Aantal Inwoners	86.936		169.382		84.165		1.115.872	
Restaurants	59		83		61		833	
Restaurantdichtheid	1.473		2.041		1.387		1.340	
Oppervlakte restaurants	6.444		9.455		8.064		107.819	
Oppervlaktedichtheid	13		18		10		10	
Bedrijfstype	**Aanbod**	**Dichtheid**	**Aanbod**	**Dichtheid**	**Aanbod**	**Dichtheid**	**Aanbod**	**Dichtheid**
Nederlands-Frans	9	9.660	22	7.699	19	4.430	304	3.671
Italiaans	10	8.694	16	10.586	8	10.978	105	10.627
Zuid-europees	14	6.210	15	11.292	7	12.625	106	10.527
Chinees-Indisch	10	8.694	15	11.292	9	9.711	115	9.703
Overig Aziatisch	4	21.734	5	33.876	6	13.289	51	21.880
Overige keukenrichtingen	12	7.245	10	16.938	12	6.824	152	7.341
Totaal restaurantsector	**59**	**1.473**	**83**	**2.041**	**61**	**1.387**	**833**	**1.340**

Nederlands-Franse Dichtheid	Restaurants	Cafés	Totaal
Aantallen	9	8	17
Dichtheid	9.648	10.854	5.108

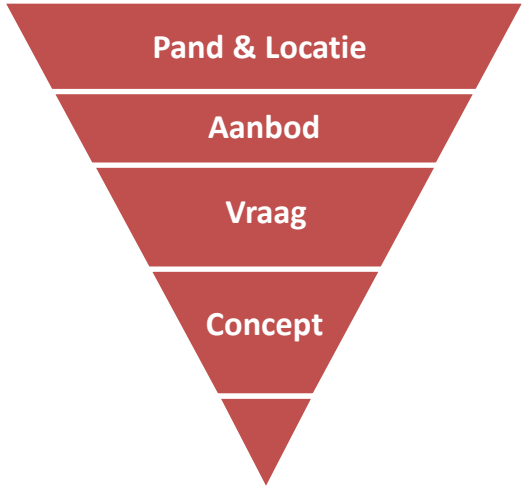
3. Marktanalyse

3.3 Trechtermethode – Kwantitatief aanbod

Restaurants

De kwantitatieve analyse wijst uit dat restaurants met Zuid-Europese en Chinees-Indische keukenrichtingen sterk oververtegenwoordigd zijn in Heerlen. Daarom vallen deze keukenrichtingen af voor een mogelijk horeca concept.

Sector	Deelsector
Drank	~~Café/bar~~
	~~Nachtclub/Discotheken~~
	~~Koffie- en theehuis~~
	~~Zalen/party/congrescentrum~~
Fastservice	~~Broodjeszaak/Lunchroom~~
	~~Cafetaria/snackbar/automatiek~~
	~~Fastfoodrestaurant~~
	~~Grillroom/shoarmazaak~~
	~~Ijssalon~~
	~~Pannenkoekenrestaurants~~
Restaurant	Nederlands-Frans restaurant
	Italiaans restaurant
	~~Zuid-Europees restaurant~~
	~~Chinees-Indisch restaurant~~
	Overig Aziatisch restaurant
	Overige restaurants



Kwalitatieve analyse

- Voor de kwalitatieve analyse zijn de restaurants met Nederlands-Franse, Italiaanse, overig Aziatische en overige keukenrichtingen in kaart gebracht. Deze 29 restaurants bevinden zich in en rondom het stadscentrum omdat dit directe concurrenten zijn, restaurants met een ligging in de natuur of verder buiten het centrum zijn gefocust op een ander type bezoek en daarom buiten beschouwing gelaten.
- In de bijlagen staan impressies van het aanbod om inzicht te geven in het uitstralingsniveau.
- Op de volgende pagina staat een tabel met de totale analyse van de bedrijven. Hierin is gekeken naar het uitstralingsniveau, locatie, openingstijden en prijsniveau van een lunch- en dinergerecht.

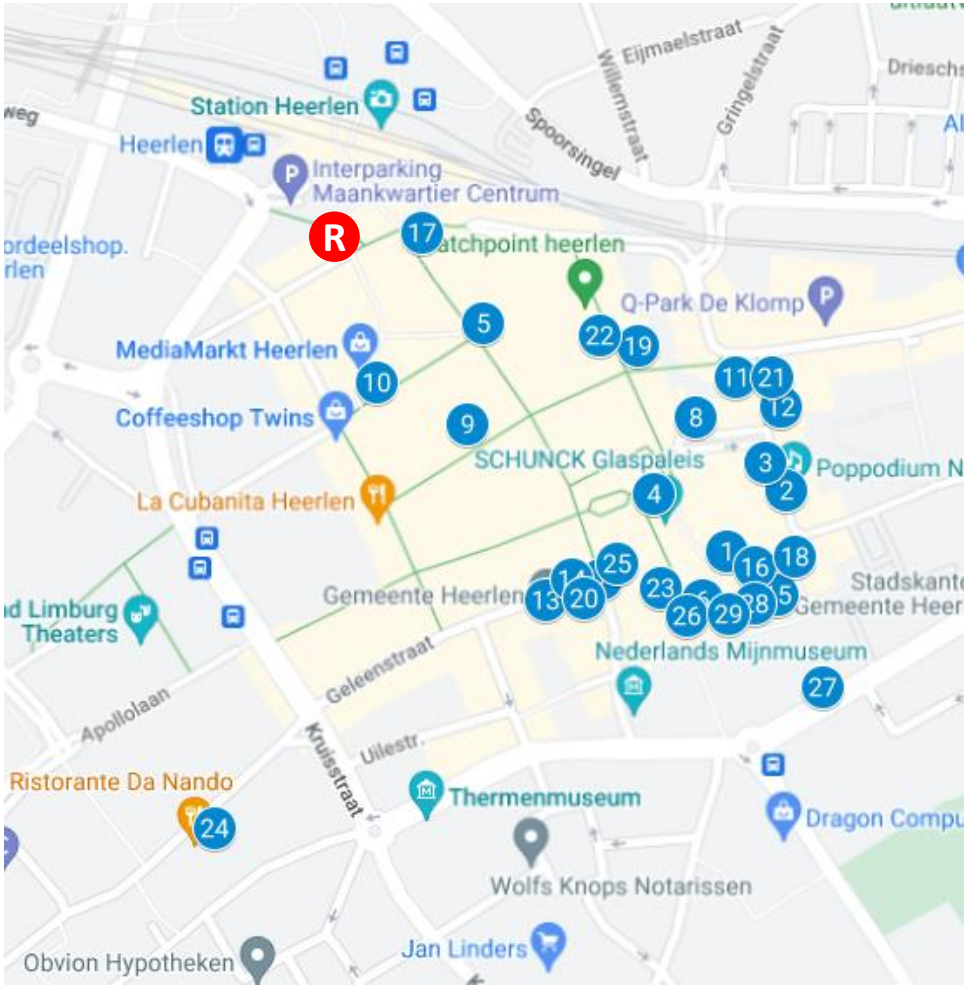
Concurrentie

De markt wordt getypeerd door de volgende aspecten:

- Twee restaurants hebben een bovengemiddelde uitstraling met een modern interieur, echter springt er geen enkel restaurant uit met een bijzonder, aantrekkelijk of onderscheidend interieur. Over het algemeen zien we veel standaard en/of oubollige interieurs.
- Het uitstralingsniveau van de gevel en/of terras is bij drie restaurants bovengemiddeld, dit gaat om Brasserie Mijn Streek met prachtig uitzicht over Heerlen, Ciao Mimi en Good People die actief werk maken van een attractieve gevel. De rest straalt weinig bijzonders uit.
- Van de 29 restaurants, zijn er tien open tijdens de lunch. De gemiddelde prijs voor een lunchgerecht, zoals kroketten op brood, is circa € 8,50.
- De gemiddelde prijs van een diner hoofdgerecht (er is gekeken naar kipgerechten of het equivalent bij een gebrek daaraan) is circa € 17,50.
- Twintig restaurants bieden een terras, er is geen bedrijf dat werk heeft gemaakt van een onderscheidend, aantrekkelijk terras.

Conclusie

- **Als het Royal Complex inzet om een nieuwe hotspot in Heerlen te worden met een hoge uitstraling, een aantrekkelijk interieur en goed toegankelijk eten & dranken zijn er geen directe concurrenten.**



3. Marktanalyse

3.4 Kwalitatieve analyse

Nr.	Handelsnaam	Locatie	Uitstralingsniveau binnen	Uitstralingsniveau buiten	Lunch	Diner	Cuisine	Lunchgerecht	Hoofdgerecht diner	Terras
1	Grandcafé De Vrienden	Stadscentrum	Gemiddeld	Gemiddeld	JA	JA	Nederlands-Frans	€ 8,50	€ 16,50	JA
2	Steakhouse Eldorado	Stadscentrum	Laag	Laag	NEE	JA	Argentijns	-	€ 19,50	JA
3	Omnomnom Heerlen	Stadscentrum	Laag	Gemiddeld	NEE	JA	Aziatisch	-	€ 12,50	NEE
4	Brasserie Mijn Streek	Stadscentrum	Gemiddeld	Bovengemiddeld	JA	JA	Internationaal	€ 9,50	€ 19,50	NEE
5	Grandcafé Zwart Goud	Stadscentrum	Laag	Gemiddeld	JA	JA	Nederlands	€ 7,75	€ 19,25	JA
6	Smaak en vermaak	Stadscentrum	Bovengemiddeld	Gemiddeld	NEE	JA	Internationaal	-	€ 23,75	JA
7	Bar & Bistro Quatro Cinema	Stadscentrum	Gemiddeld	Gemiddeld	NEE	JA	Internationaal	-	€ 12,50	NEE
8	Italiaans Restaurant La Bella Sera	Stadscentrum	Laag	Gemiddeld	NEE	JA	Italiaans	-	€ 22,50	JA
9	COEN	Stadscentrum	Gemiddeld	Gemiddeld	NEE	JA	Nederlands	-	€ 16,50	JA
10	Brasserie Goya	Stadscentrum	Laag	Gemiddeld	JA	JA	Nederlands	€ 7,95	€ 15,65	JA
11	Grand Turquoise	Stadscentrum	Gemiddeld	Gemiddeld	NEE	JA	Internationaal	-	€ 17,50	JA
12	Indiaas Restaurant Zafran	Stadscentrum	Laag	Laag	NEE	JA	Indiaas	-	€ 18,50	JA
13	Trattoria Da Peco	Stadscentrum	Gemiddeld	Laag	NEE	JA	Italiaans	-	€ 16,50	NEE
14	Ristorante Pizzeria Il Castello	Stadscentrum	Gemiddeld	Gemiddeld	NEE	JA	Italiaans	-	€ 14,50	NEE
15	Fresco Pasta Bar	Stadscentrum	Gemiddeld	Gemiddeld	NEE	JA	Italiaans	-	€ 17,00	JA
16	Ristorante Enoteca La Passione	Stadscentrum	Gemiddeld	Gemiddeld	NEE	JA	Italiaans	-	€ 22,00	JA
17	De Poort van Herle	Stadscentrum	Laag	Gemiddeld	JA	JA	Italiaans	€ 11,50	-	JA
18	Sushi Vandaag Heerlen	Stadscentrum	Gemiddeld	Gemiddeld	NEE	JA	Japans	-	€ 29,00	NEE
19	Ciao Mimi	Stadscentrum	Gemiddeld	Bovengemiddeld	NEE	JA	Italiaans	-	€ 18,15	NEE
20	Toko Mie & More	Stadscentrum	Laag	Gemiddeld	NEE	JA	Indisch	-	€ 14,50	NEE
21	Toko-Patja	Stadscentrum	Laag	Gemiddeld	JA	JA	Indisch	€ 8,45	€ 18,95	NEE
22	Khun Kaew Authentiek Thai	Stadscentrum	Laag	Laag	NEE	JA	Thais	-	€ 13,50	JA
23	Eetlokaal Zaartje Heerlen	Stadscentrum	Gemiddeld	Gemiddeld	JA	JA	Nederlands	€ 8,50	€ 13,50	JA
24	Ristorante Da Nando	Rand-stadscentrum	Laag	Laag	NEE	JA	Italiaans	-	€ 18,50	JA
25	Good People Heerlen	Stadscentrum	Bovengemiddeld	Bovengemiddeld	NEE	JA	Internationaal	-	€ 25,50	JA
26	Kromme Toeter Heerlen	Stadscentrum	Gemiddeld	Gemiddeld	JA	JA	Internationaal	€ 9,00	€ 16,50	JA
27	De Twee Gezusters	Rand centrum	Gemiddeld	Gemiddeld	JA	JA	Nederlands	€ 6,85	€ 12,75	JA
28	Café Pelt	Stadscentrum	Laag	Gemiddeld	NEE	JA	Nederlands	-	€ 16,00	JA
29	Café Pancraat	Stadscentrum	Gemiddeld	Gemiddeld	JA	JA	Nederlands	€ 7,50	€ 12,50	JA

3. Marktanalyse

3.5 Toekomstige ontwikkelingen

Toekomstige ontwikkelingen horeca

- In 2024 staat de opening van Foodhall Limburg gepland. De locatie is op 400 meter van de beoogde locatie gesitueerd. Het word een foodhall met ongeveer 15 verschillende concepten. Op dit moment is nog niet duidelijk wat de concepten worden en wat de signatuur van het bedrijf zal worden.
- Oud café Bijsmans is al 7 jaar gesloten maar er wordt nu toch weer gesproken over een mogelijke nieuwe horeca-invulling. Er is momenteel nog niet bekend wat dit precies voor een bedrijf zal moeten worden, de locatie is echter relatief ver van het Royal Complex en zal als het een café blijft geen concurrentie vormen.
- In het Stadshotel op het Pancratiusplein wordt de horeca verbouwd en komt er weer een grandcafé bij. Naar verwachting wordt dit vergelijkbaar met de concurrentie op dit plein en wordt dit niet een concurrent voor de horeca in het Royal Complex.
- Het pand van voormalig elektronicahandel Vogelzang aan de zuidrand van het centrum van Heerlen is de locatie voor een nieuw restaurant met cocktailbar. Jonge ondernemers zijn bezig dit op te zetten. Wat de precieze invulling zal zijn van dit horecabedrijf is nog niet bekend, echter met jonge ondernemers is de kans groot dat er wordt ingezet op het worden van een nieuwe hotspot. Dit zou een mogelijke concurrent kunnen worden.

Conclusie

Zowel de toekomstige foodhall als het nieuwe restaurant met cocktailbar zouden concurrenten kunnen worden van de horeca in het Royal Complex. Deze concepten zullen beiden ongetwijfeld inzetten op een doorsnede van de markt met een nadruk op de gast die jong is (van geest). Hier moet naar de toekomst toe rekening mee worden gehouden.



3. Marktanalyse

3.6 Trechtermethode – Kwalitatief aanbod

Restaurants met een overige Aziatische keukenrichting

- Restaurants met een overige Aziatische keukenrichting in Heerlen bestaan uit restaurants met een Thaise, Indiase, Indische cuisine of een combinatie van deze cuisines.
- Als een dergelijke cuisine of een variatie hierop wordt gekozen voor het concept in het Royal Complex bestaat er een kans dat het restaurant vervreemd van de thuismarkt in de Stadsregio Parkstad. Dat is niet gewenst.
- Daarom valt een restaurant met overige Aziatische keukenrichtingen af.

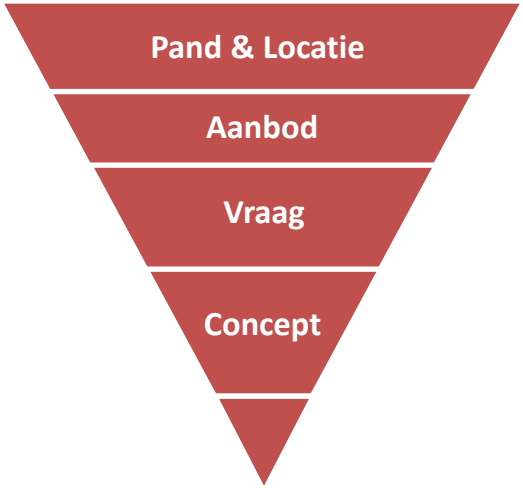
Restaurants met een overige keukenrichting

- Restaurants met een overige keukenrichting in Heerlen bestaat uit een Argentijns restaurant of internationale menukaarten.
- Als er voor een Argentijnse cuisine of een variatie hierop (de meeste overige keukenrichtingen komen weinig voor in Nederland) wordt gekozen voor het concept voor het Royal Complex bestaat er een kans dat het restaurant vervreemd van de thuismarkt. Dat is niet gewenst.
- Daarnaast zijn er de “internationale” cuisines, wat niet meer betekent dan meerdere cuisines gecombineerd. Een dergelijke menukaart zorgt ervoor dat een restaurantconcept zich niet dusdanig onderscheid, het is gauw een allegaar aan stijlen. Dat is niet gewenst.
- Echter zijn er geen restaurants met een echte Amerikaanse signatuur, deze cuisine is in grote mate herkenbaar en toegankelijk voor de meeste mensen.
- Daarom blijft uit deze keukenrichting enkel Amerikaans over.

Na de kwalitatieve analyse blijven de volgende drie keukenrichtingen over:

- Nederlands-Frans, Italiaans en Amerikaans.
- Voor dit concept is het van groot belang om een hoogwaardige uitstraling te hebben om zich te kunnen onderscheiden van de rest van de markt.

Sector	Deelsector
Drank	~~Café/bar~~
	~~Nachtclub/Discotheken~~
	~~Koffie- en theehuis~~
	~~Zalen/party/congrescentrum~~
Fastservice	~~Broodjeszaak/Lunchroom~~
	~~Cafetaria/snackbar/automatiek~~
	~~Fastfoodrestaurant~~
	~~Grillroom/shoarmazaak~~
	~~Ijssalon~~
	~~Pannenkoekenrestaurants~~
Restaurant	Nederlands-Frans restaurant
	Italiaans restaurant
	~~Zuid-Europees restaurant~~
	~~Chinees-Indisch restaurant~~
	~~Overig Aziatisch restaurant~~
	Overige restaurants



Particuliere vraag

Om de particuliere vraag te beoordelen worden demografische en economische kenmerken van de bevolking van Heerlen & Stadsregio Parkstad geanalyseerd en vergeleken met de vergelijkbare gemeentes en de provincie Limburg.

- De doelgroep die de horeca het meest bezoekt is de leeftijdsgroep van 25 tot 65 jaar. Deze groep is in Heerlen en Stadsregio Parkstad vergelijkbaar vertegenwoordigd, wat een neutraal effect heeft op de horecavraag.
- Inwoners met een Nederlandse-of westerse migratieachtergrond besteden over het algemeen meer in de horeca. Deze groep is in Heerlen en Stadsregio Parkstad vergelijkbaar vertegenwoordigd als in de vergelijkbare gemeenten en de provincie. Dit heeft een neutraal effect op de vraag.
- Het inkomensniveau ligt in Heerlen ruim lager dan in de vergelijkbare gemeenten en Limburg, in Stadsregio Parkstad ligt het inkomen net onder het gemiddeld niveau voor Limburg. Dat is licht negatief voor de horecavraag.

Conclusie

De particuliere vraag beoordelen wij als redelijk.

Particuliere vraag (2021)	Heerlen	Parkstad excl. Heerlen	Vergelijkbare gemeentes	Limburg
Inwoners en leeftijdsverdeling (2021)	**86.936**	**169.382**	**84.165**	**1.115.872**
0-15 jaar %	13%	13%	13%	13%
15-25 jaar %	10%	9%	11%	11%
25-45 jaar %	24%	21%	24%	22%
45-65 jaar %	30%	31%	29%	30%
65+ %	24%	26%	23%	24%
Studenten %	3%	3%	3%	4%
Herkomst (2021)				
Nederlandse achtergrond %	71%	77%	73%	77%
Westerse migratieachtergrond %	18%	18%	16%	15%
Niet-westerse migratieachtergrond %	11%	5%	11%	8%
Huishoudsamenstelling (2021)				
Eénpersoonshuishoudens %	46%	36%	40%	38%
Tweepersoonshuishoudens %	27%	34%	31%	32%
Huishoudens met kinderen %	26%	30%	30%	29%
Gemiddeld inkomen (2020)	€ 28.700	€ 31.317	€ 31.200	€ 31.997

3. Marktanalyse

3.6 Vraaganalyse - zakelijk

Zakelijke vraag

Teneinde de zakelijke vraag te beoordelen worden kenmerken van de bedrijvigheid geanalyseerd. Zakelijke bezoeken zijn met name te verwachten in de vorm van personeelsuitjes en zakelijke maaltijden.

- De bedrijvigheid (aantal bedrijven per 1.000 inwoners) ligt in de gemeente Heerlen en Stadsregio Parkstad onder dat van de vergelijkbare gemeentes en Limburg, dit heeft een negatief effect op de vraag.
- Het aandeel handel en zakelijke diensten is gemiddeld over Heerlen en de Stadsregio Parkstad gelijk aan de vergelijkbare gemeenten en Limburg, dit is neutraal voor de vraag naar zakelijke maaltijden.
- De gemiddelde bedrijfsgrootte is in de gemeente Heerlen relatief groot, dit heeft een positief effect op de vraag. De gemiddelde grootte van bedrijven in de Stadsregio Parkstad is echter heel laag, dat is negatief voor de vraag.
- Heerlen heeft een negatieve ontwikkeling van arbeidsplaatsen, dit is negatief voor de vraag, Stadsregio Parkstad heeft echter een hele positieve ontwikkeling aan arbeidsplaatsen. Dit is ook nadrukkelijk nodig om op het niveau van Limburg te komen.

Conclusie

De zakelijke vraag beoordelen wij als matig.

Zakelijke vraag (CBS, 2020)	Heerlen	Parkstad excl. Heerlen	Vergelijkbare gemeentes	Limburg
Bedrijvigheid (2020)				
Bedrijven	7.090	13.345	8.062	107.245
Aandeel ZZP'ers	75%	75%	74%	74%
Bedrijven ex. ZZP'ers	1.745	3.285	2.099	27.551
Bedrijven ex. ZZP per 1.000 inwoners	20	19	25	25
Aandeel handel	23%	20%	23%	21%
Aandeel zakelijke diensten	20%	19%	20%	20%
Aandeel overige branches	57%	61%	57%	60%
Arbeidsplaatsen (2020)				
Aantal arbeidsplaatsen	51.600	44.100	52.100	511.300
Aantal arbeidsplaatsen ex. ZZP	46.255	34.040	46.137	431.606
Gemiddelde bedrijfsgrootte	26,5	10,4	22,0	15,7
Arbeidsplaatsen t.o.v. inwoners	59%	26%	62%	46%
Ontwikkeling arbeidsplaatsen	-2,1%	27,5%	8,5%	5,9%

3. Marktanalyse

3.6 Vraaganalyse - zakelijk

Zakelijke vraag

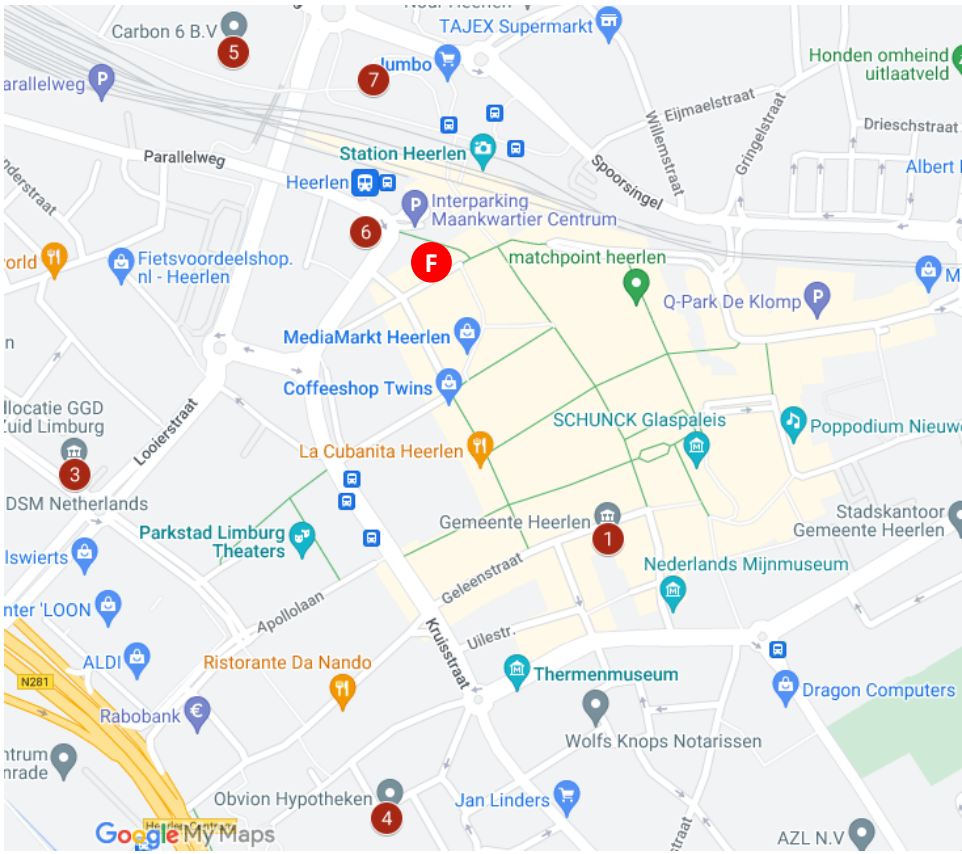
- Op loopafstand van het Royal Complex is een aantal grote bedrijven en kantoorpanden gevestigd.
- Er is geen data beschikbaar over het aantal werknemers in de aanwezige kantoorpanden, daarom maken we een inschatting op basis van 20m² per werknemer. Dit gaat om Carbon6.
- In totaal werken er op deze locaties circa 3.500 mensen.
- Dit zijn voornamelijk kantoor medewerkers, zij hebben de mogelijkheid om uitgaven te doen in de horeca, echter staan de aanwezige sectoren over het algemeen niet bekend om hun overmatige horecagedrag.

Toekomstige ontwikkelingen

- De Open Universiteit in Heerlen is voornemens van de rand van de stad te verhuizen naar het Maankwartier. Deze verhuizing zal ervoor zorgen dat ze zich recht tegenover het Royal Complex vestigen. Zij hebben al aangegeven in ieder geval vraag naar zalen met zich mee te brengen.
- Ook de Zuyd Hogeschool in Heerlen wil verhuizen naar de binnenstad, de gemeente gaat de beoogde panden hiervoor proberen op te kopen.

Conclusie

- **Er is een aantal grote bedrijven en bedrijfspanden in de directe omgeving maar deze aantallen zijn niet enorm.**
- **In combinatie met het algemene beeld van de zakelijke markt in Heerlen zal er in kleine mate zakelijke vraag naar het restaurant kunnen worden verwacht.**



Nr.	Bedrijf	Afstand te voet (min)	Personeel	Sector
1	Stadhuis Heerlen	6	500	Gemeente
2	CBS	11	500	Overheid
3	Hoofdlocatie GGD Zuid Limburg	8	335	Zorg
4	Obvion hypotheken	11	600	Financieel instituut
5	Carbon6	7	525	Kantoorruimtes
6	UWV	2	510	Overheid
7	UWV werkplein	7	625	Overheid

3. Marktanalyse

3.6 Vraaganalyse - toeristisch

Toeristische vraag
Om de toeristische vraag te beoordelen worden de kenmerken van het toerisme in Heerlen geanalyseerd.

Limburg

- Limburg zag in 2022 een groei van 1,5% ten opzichte van 2019 van toeristen uit binnen- en buitenland.
- De corona pandemie van 2020 en 2021 heeft een grote invloed gehad op de toeristische vraag en de cijfers van 2022 zijn voor het grootste deel nog niet bekend, daarom wordt er vooral gekeken naar 2019 als benchmark.
- In 2019 telde Nederland 6,2 miljoen verblijfsgasten (één of meer nachten verblijf) uit Duitsland, 566.000 hiervan verbleven in Limburg.
- In totaal kwamen er bijna 46,8 miljoen bezoekers vanuit Duitsland voor een dagbezoek in Nederland. Hiervan kwam 31% naar de provincie Limburg. Dit zijn ruim 15 miljoen dagtoeristen.

Heerlen
Voor Heerlen zijn de meeste recente toeristische cijfers uit 2018 bekend:

- In 2018 werd door toeristen 103,7 miljoen euro uitgegeven aan dagbesteding in Heerlen. Dit is circa 10% van de totale toeristische uitgaven van heel Limburg. De vergelijkbare gemeentes Sittard-Geleen en Kerkrade hebben beide 8% van Limburgse uitgave. De enige stad waar meer werd uitgegeven dan Heerlen was Maastricht in Limburg. Hiermee is de toerisme besteding in Heerlen relatief hoog.

Conclusie
De toeristische vraag wordt beoordeeld als goed.





4. Kansrijke conceptrichtingen

4. Kansrijke conceptrichtingen

4.1 Doelgroepen en conflicten

Kansrijke doelgroepen

Op basis van de vraaganalyse en beoordeling van de gewenste marktpositie is een aantal kansrijke doelgroepen vastgesteld:

Doelbezoek restaurant lokale markt

- De meest belangrijke horecadoelgroep (leeftijdsgroep 25-65 jarigen) is goed vertegenwoordigd.
- Traditionele bevolking, laag inkomen.
- Locaties voor avondje uit zijn beperkt & gewenst.



Toeristische bezoekers

- Gezinnen en senioren
- Veel Duitse bezoekers
- Deze groep komt voor een dagje in de stad of omgeving Heerlen.
- Interesse in een toegankelijk assortiment dat zich onderscheidt.



Filmhuis bezoekers

- Deze doelgroep kan bestaan uit een brede leeftijdsgroep maar zal voornamelijk bestaan uit een iets oudere groep mensen die veelal hoogopgeleid zijn.
- Behoefte aan een ondersteunend horeca concept dat een aanvulling is op hun bezoek aan het filmhuis.
- Een doelgroep die op zoek is naar onderscheidend aanbod.



Conflicterende doelgroepen

Filmhuisbezoek wordt voornamelijk gedaan door hoogopgeleide mensen en vaak door een wat oudere bezoeker. Door de focus op het trekken van nieuwe en jongere doelgroepen in het Royal Complex wordt de doelgroep echter meer representatief voor de samenleving. Daardoor zal het verschil tussen de restaurant bezoeker en de filmhuisbezoeker die ook het restaurant bezoekt minimaal zijn. Deze doelgroepen zullen geen conflicten opleveren.

Tijdsspreiding

De filmhuis bezoekers zullen voornamelijk plaatsnemen in de horeca op vaste tijden in het uur voor en na de voorstellingen. De lokale markt en toeristische bezoekers vullen de andere uren en kunnen ook zo worden geleid. Bijvoorbeeld: als er op zaterdagavond in drie zalen een film begint om 20:00, dan kunnen de tafels tot die tijd worden ingezet voor arrangementen in combinatie met een filmticket en vanaf 20:00 kunnen reserveringen worden aangenomen.

Omdat de filmhuisbezoeker zo'n specifieke tijdsspreiding kent moet een restaurant ook op zoek naar andere gasten die de rest van de tijd bezoekt.

Kansrijke doelgroepen en product-markt combinaties
Op basis van de marktanalyse van vraag en aanbod is onderstaand per functie en sub segment (lokale/particuliere markt, toeristische markt en de interne vraag vanuit filmhuis bezoekers) de vraagverwachting en kracht van de concurrentie weergegeven. Op basis hiervan is de succesverwachting voor het toekomstige concept bepaald.

Restaurant lunch
- Vanuit de particuliere markt verwachten we dat enkel in het zomerseizoen en op woensdag- en weekenddagen de lunch enigszins kansrijk is, op overige momenten absoluut niet.
- Toeristische vraag is te verwachten in weekenden en vakanties.
- De interne vraag is vooral te verwachten in weekenden, alhoewel er ook bezoekers aan het filmhuis overdag doordeweeks zullen zijn.
- Overall redelijke succesverwachting in het weekend.

Restaurant diner
- Particulier doelbezoek vanuit de stad en regio is kansrijk.
- Toeristisch bezoek is met name in weekenden en vakanties kansrijk.
- De interne vraag is voornamelijk te verwachten voor diner, een klassiek uitje is immers uit eten en naar de film.
- Overall goede succesverwachting.

Terras overdag
- Het Pancratiusplein is een grote horecaconcentratie met veel terrassen met een goede zonneligging. De concurrentie qua terrasbezoek komt voornamelijk hier vandaan.
- Particulier doel- en impulsbezoek heeft op zich een redelijke kans van slagen door de bezoekersstroom vanaf het station naar het stadshart, echter door de zonneligging zal de locatie relatief onaantrekkelijk zijn.
- De toeristische bezoeker die Heerlen met de trein bezoekt heeft een gelijkmatige vraagverwachting maar over de linie is de vraagverwachting beperkt door de ligging op de rand van het centrum.
- De interne vraag is redelijkerwijs hoog, een filmbezoeker die direct voor de deur kan neerploffen zal vermoedelijk niet uitwijken naar het plein.
- Algemeen matige succesverwachting met sterke seizoensinvloed.

Functie	Subsegment	Vraag-verwachting	Concurrentie	Succes-verwachting
Restaurant lunch	Particuliere markt	Matig	Matig	Matig
	Toeristische markt	Redelijk	Matig	Redelijk
	Interne vraag	Redelijk	Matig	Redelijk
Restaurant diner	Particuliere markt	Goed	Redelijk	Positief
	Toeristische markt	Goed	Redelijk	Positief
	Interne vraag	Goed	Redelijk	Positief
Passantenterras	Particuliere markt	Matig	Sterk	Matig
	Toeristische markt	Matig	Sterk	Slecht
	Interne vraag	Goed	Redelijk	Redelijk

4. Kansrijke conceptrichtingen

4.3 Kansrijke conceptrichtingen - Introductie

De marktanalyse maakt duidelijk dat, met de weinig diverse en onuitgesproken markt in Heerlen, er ruimte is voor een nieuw horeca concept met de volgende conceptrichtlijnen:

- Een concept dat aansluit bij het verleden en de toekomst van filmhub het Royal Complex.
- Een concept met een hoogwaardige uitstraling en/of opvallend interieur.
- Een concept met een (enigszins) afwijkende kaart.
- Een concept dat een toegankelijk prijsniveau heeft maar waar ook de optie is om wat meer te besteden.

Het uiteindelijke concept zal goed moeten aansluiten bij het hoofddoel van de filmhub. Het thema cinema staat dan ook centraal, om de historie van het Royal Complex te onderstrepen wordt gecombineerd met de sfeer van de tijd van het opkomen van de populariteit van film met onder andere invloeden van kopstukken als bijvoorbeeld Marlène Dietrich uit die tijd. Het feit dat zij Royal nog heeft bezocht geeft daar een mooie aanleiding voor.

De landen waar de film origineel voornamelijk vandaan kwamen waren Duitsland, Italië, Frankrijk en vervolgens uit Amerika. Cinema ontwikkelde zich eerst voornamelijk in deze Europese landen en in de jaren 20 werd het echt groot gemaakt door de opkomst van Hollywood.
Dit zijn gelukkigerwijs ook keukenrichtingen die niet, beperkt of enkel in eenvoudige vorm worden vertegenwoordigd op de restaurantmarkt in Heerlen.

Door de sfeer van die tijd op een moderne manier terug te laten komen, het interieur het pronkstuk te laten zijn en innovatieve en toegankelijke gerechten te serveren wordt een concept gecreëerd dat zich compleet onderscheidt van haar concurrenten in Heerlen.



4. Kansrijke conceptrichtingen

4.3 Kansrijke conceptrichtingen – Praktische kenmerken

Openingstijden

- De horeca is elke dag open voor diner wanneer er films draaien.
- Tijdens het zomerseizoen is het terras geopend op dezelfde dagen en uren als het restaurant.
- Op woensdag, zaterdag & zondag zal er ook lunch worden geserveerd.

Coffee/Snack corner

De horecagelegenheid zal beschikken over een bar/uitgifte waar er dranken en kleine snacks kunnen worden verkocht als counterverkoop met zitplaatsen in het restaurant buiten de openingstijden van het restaurant.

Prijsniveau

Het prijsniveau zal toegankelijk moeten zijn zodat het aansluit bij de vraag uit de markt. Dit moet niet ten kosten gaan van de variatie van keuze en kwaliteit op het menu en de mogelijkheid om een uitgebreide maaltijd te nuttigen.



4. Kansrijke conceptrichtingen

4.3 Kansrijke conceptrichtingen – Thema - Opkomst cinema







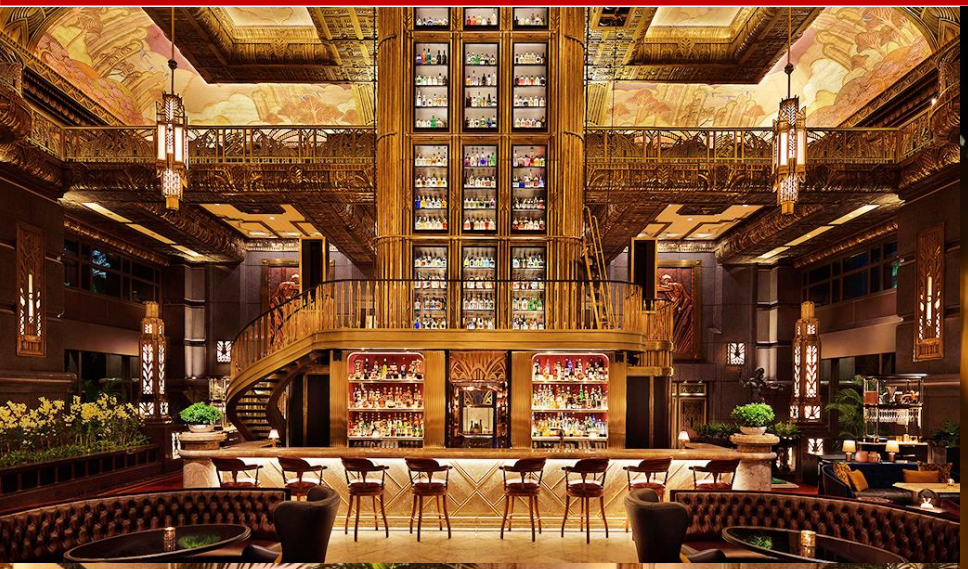






4. Kansrijke conceptrichtingen

4.3 Conceptrichtingen – The Rise of Hollywood







4. Kansrijke conceptrichtingen

4.3 Conceptrichtingen – The Rise of Hollywood

Menu

Het aanbod zal gevarieerd zijn en gebaseerd op de Amerikaanse keuken met variatie tussen burgers en steakhouse gerechten. Ter inspiratie zullen er gerechten zijn als:

- Voorgerechten: pretzelbites, verse nachos, chicken wings, bloemkool bites, chopped salade, caesar salad, sliders en garnalen cocktail.
- Hoofdgerechten: verschillende soorten burgers, verschillende steaks, vernieuwende groentesteaks met bijpassende sauzen en bijgerechten als friet, gepofte aardappel, uienringen en creatieve groentegerechten zoals courgette chips & kale (boerenkool) salades.
- Desserts: cheesecake, key lime pie, pecan pie, chocolade mousse, fruitsalade, milkshakes of ijs.

Inrichting

- De inrichting is sfeervol, met veel sfeerverlichting, veel ronde vormen, veel velours en goed benutten van de beschikbare hoogte.
- De indruk die er moet gelden is vergelijkbaar met de beelden die men heeft bij “The Great Gatsby”.
- De stijlvolle inrichting wordt opgebouwd uit smakelijke verlichting, chique meubels, gebruik van hout en veel foto’s en posters van historische films.

Prijsniveau

- Het prijsniveau is gemiddeld.
- Voorgerechten als de snacks voor € 10,=, caesar salade voor € 12,50 en garnalen cocktail voor € 15,=.
- Hoofdgerechten als de burgers voor € 10,= tot € 16,= afhankelijk van de ingrediënten, groentesteaks voor € 15,= en steaks voor € 20,= tot € 30,=. Bijgerechten als friet, uienringen of groenten kosten € 4,= tot € 8,=.
- Desserts zoals cheesecake of key lime pie (per stuk) vanaf € 5,50, fruitsalade voor € 6,= en milkshakes vanaf € 5,=.





4. Kansrijke conceptrichtingen

4.3 Conceptrichtingen – Cinema Italo









4. Kansrijke conceptrichtingen

4.3 Conceptrichtingen – Cinema Italo

Menu

Het aanbod zal focust zijn rondom smaakvolle, simpele gerechten met goede ingrediënten. De kwaliteit zit in de ingrediënten zelf en niet in de complexiteit;

- Lunch bestaat uit Italiaanse broodjes, focaccia en salades.
- Voorgerechten zoals burrata, parmaham of gefrituurde artisjok.
- Hoofdgerechten bestaan uit een breed scala aan pasta's, enkele vlees en visgerechten en goede steenoven pizza's.
- Desserts zoals tiramisu, nutella pizza of vers ijs.

Inrichting

- De inrichting in dit concept heeft de nadruk, met veel rood dat aansluit bij het historische karakter van de Royal maar in een nieuw jasje. Het interieur bestaat uit foto's, grote glazen stellages en chique meubilair. Dit extravagante creëert de sfeer die samen valt met de simpelere kaart tot een aantrekkelijk geheel.

Prijsniveau

- Het prijsniveau is gemiddeld.
- Lunchgerechten tussen de € 8,= en € 14,= en salades tussen de € 13,50 en € 15,=.
- Voorgerechten als de burrata voor € 7,50, parmaham voor € 8,= of gefrituurde artisjok van € 8,50.
- Hoofdgerechten als de pasta's tussen € 13,50 en € 19,50 of pizza van € 7,= tot € 14,=.
- Desserts vanaf € 5,= tot € 9,=.







4. Kansrijke conceptrichtingen

4.3 Conceptrichtingen – Avant-Garde Cinéma









4. Kansrijke conceptrichtingen

4.3 Conceptrichtingen – Avant-Garde Cinéma

Menu

Het aanbod zal gevarieerd zijn met bekende klassiekers, maar ook gerechten die zich onderscheiden van de Nederlands-Franse restaurants in Heerlen. Ter inspiratie zullen er gerechten zijn als:

- Voorgerechten: Franse uiensoep, franse oeuf mayonaise, slakken & klassieke groentegerechten zoals gemarineerde prei.
- Hoofdgerechten: verse worst met puree, boeuf bourguignon, gegratineerde courgette met blauwe kaas en noten, parmentier de boeuf, steak frites, macaroni 'Parisian-style' of bietentartaar met frites.
- Desserts: kazen, soesjes met chocoladesaus, citroentaartje, vers ijs of chocolade mousse.

Inrichting

- De Franse inrichting is net, schoon en zonder teveel extra's. Dit betekent robuuste houten meubels, samen met wit linnen en geen extravagante tafel accessoires maar alleen het nodige.
- De sfeer rondom in de richting zal ook gefocust zijn op Marlene Diettrich, stijlvol, chique met hout, smakelijke verlichting en veel foto's en posters van historische films.

Prijsniveau

- Het prijsniveau is gematigd.
- Voorgerechten als de soep voor € 6,= , oeuf mayonaise voor € 6,50 en slakken voor € 10,=.
- Hoofdgerechten als de macaroni voor € 15,=, boeuf bourguignon voor € 16,= , vegetarische hoofdgerechten voor € 12,50,= en € 20,= voor steak frites.
- Desserts zoals kazen (per stuk) vanaf € 5,50, soesjes voor € 6,50 en chocolademousse voor € 7,=.







5. Exploitatievormen

5. Exploitatievormen

5.1 Mogelijke types exploitatievormen

Opties exploitatievormen

Er zijn meerdere opties om het toekomstige restaurant te organiseren. Om de meest geschikte oplossing te onderscheiden, zetten we de kenmerken, voor- en nadelen en aandachtspunten per exploitatievorm uiteen. De opties zijn als volgt:

- Verhuur aan externe partij: de vierkante meters worden verhuurd aan een externe partij (horecaondernemer). Het filmhuis krijgt maandelijks huurinkomsten.
- Verpachten aan externe partij: de vierkante meters worden verpacht aan een horecaondernemer of cateraar, hierbij investeert het filmhuis in de inrichting, het concept en alle inventaris en komt er een externe partij die het bedrijf exploiteert en maandelijks pacht betaald aan het filmhuis.
- Joint venture: het filmhuis richt samen met een cateraar of horecaondernemer een joint venture op, oftewel een nieuwe BV. Hierin wordt afgesproken hoe de verantwoordelijkheden verdeeld worden, waarin elke partij haar sterktes inzet om het bedrijf tot een succes te maken. In deze constructie moet worden afgestemd wie wat investeert.
- Exploitatie in eigen beheer: het filmhuis investeert, exploiteert en organiseert alles zelf.

5. Exploitatievormen

5.2 Verhuur aan externe partij

Verhuur aan externe partij
Externe partij huurt vierkante meters, het filmhuis krijgt maandelijks huur betaald.

Verantwoordelijkheden Filmhuis De Spiegel
- Ruimte casco opleveren.
- Onderhoud aan casco, installaties en, afhankelijk van het huurcontract, overige zaken.

Voordelen
- Geen/weinig verantwoordelijkheden.
- Geen investeringen.

Nadelen
- Geen zeggenschap over concept & niveau.
- Weinig risico, maar ook weinig opbrengsten.
- Leegstandsrisico als huurder vertrekt.

Impact exploitatievorm
Gevolgen van exploitatievorm op het merk van de filmhub.

Continuïteit
- Filmhuis De Spiegel is afhankelijk van de huurder met betrekking tot continuïteit van het horeca-aanbod.
- Dit is een onzekere situatie in verhouding tot de continuïteit.

Contractuele belangen
- In deze setup heeft Filmhuis De Spiegel geen zeggenschap over welke belangen op welk moment zwaarder wegen. De kans is groot dat in deze situatie automatisch altijd de commerciële belangen van de huurder voorgaan. In de onderhandeling van de contracten kan en wellicht moet hier een clausule over worden opgenomen.
- De enige manier om deze exploitatievorm veilig uit te voeren (merk technisch) is door het uitkiezen van een huurder die alles te verliezen heeft, een bekend merk, zij zijn er bij gebaat om hier een goede prestatie te leveren.

Uitstraling
- Doordat Filmhuis De Spiegel de ruimte verhuurt en niets te maken heeft met de invulling, draagt dit niet bij aan de uitstraling van het merk.

Conclusie
- **Geen gunstige situatie voor het merk Filmhuis De Spiegel.**
- **Meest simpele exploitatievorm en vergt geen investeringen.**

5. Exploitatievormen

5.3 Verpachten aan externe partij

Verpachten aan externe partij
Externe partij pacht de vierkante meters, hierbij investeert het filmhuis in de inrichting, het concept en alle inventaris en komt er een externe partij die het bedrijf exploiteert en maandelijks pacht betaald aan het filmhuis.

Verantwoordelijkheden Filmhuis de Spiegel
- Concept ontwikkelen.
- Investeren & realiseren concept.

Voordelen
- Zeggenschap over concept & niveau – vast te leggen in een SLA (Service Level Agreement).
- Pacht inkomsten voor Filmhuis De Spiegel.
- Geen exploitatiekosten & verantwoordelijkheden.
- Weinig risico.
- Leegstandsrisico lager dan bij verhuur, switch naar eigen beheer of tussentijdse uitbesteding aan een andere partij is makkelijker dan bij casco verhuur.

Nadelen
- Alle investeringen voor het filmhuis.
- Overgeleverd aan exploitant voor naleven SLA.
- Relatief weinig risico, relatief weinig opbrengsten.

Impact exploitatievorm
Gevolgen van exploitatievorm op het merk van de filmhub.

Continuïteit
- Filmhuis De Spiegel is afhankelijk van de pachter met betrekking tot continuïteit van het horeca-aanbod, maar doordat het concept van het filmhuis is kan een nieuwe pachter doorgaan met hetzelfde concept.
- Dit is een relatief onzekere situatie in verhouding tot de continuïteit.

Contractuele belangen
- In deze setup heeft Filmhuis De Spiegel weinig tot geen zeggenschap over welke belangen op welk moment zwaarder wegen. De kans is groot dat in deze situatie automatisch altijd de commerciële belangen voorgaan. In de onderhandeling van de contracten kan en wellicht moet hier een clausule over worden opgenomen.

Uitstraling
- Filmhuis De Spiegel heeft in dit scenario invloed op het concept van de ruimte, dit lijkt interessanter maar door dat er geen controle is op uitvoering is het relatief gevaarlijk voor het merk.

Conclusie
- **Relatief gevaarlijke situatie voor het merk Filmhuis De Spiegel, het risico bestaat dat het merk wordt afgerekend op slechte prestaties van de pachter.**
- **Eenvoudige exploitatievorm om uit te voeren.**

5. Exploitatievormen

5.4 Joint venture

Joint venture
Het filmhuis richt samen met een cateraar/horecaondernemer een joint venture op, oftewel een nieuwe BV. Hierin wordt afgesproken hoe de verantwoordelijkheden verdeeld worden, waarin elke partij haar sterktes inzet om het bedrijf tot een succes te maken. In deze constructie moet dus worden afgestemd wie wat investeert.

Verantwoordelijkheden Filmhuis de Spiegel zijn allen gedeeld met partner
- Concept ontwikkelen.
- Investeren & realiseren concept.
- Team aannemen & managen.
- Exploiteren van concept.

Voordelen
- Beide partijen in de joint venture doen waar zij goed in zijn.
- Beide partijen hebben volledig zeggenschap over concept & niveau.
- Beide partijen verdelen de kosten en winst.

Nadelen
- Winst moet worden gedeeld met joint venture partner
- Sommige verantwoordelijkheden die het filmhuis op zich moet nemen zullen niet in een logisch verlengde van hun huidige team en hun sterktes liggen.
- Alle investeringen voor het filmhuis & partner.
- Alle risico is voor het filmhuis & partner, daarmee ook risico op verlieslatende exploitatie.

Impact exploitatievorm
Gevolgen van exploitatievorm op het merk van de filmhub.

Continuïteit
- Filmhuis de Spiegel is verantwoordelijk samen met haar venture partner voor de continuïteit van het horeca-aanbod.
- Dit is een zekere situatie in verhouding tot de continuïteit.

Contractuele belangen
- In deze setup heeft Filmhuis de Spiegel veel zeggenschap over welke belangen op welk moment zwaarder wegen, door het “ownership” dat het filmhuis heeft kan dat casus per casus met de venture partner worden afgewogen.

Uitstraling
- Filmhuis de Spiegel heeft in dit scenario invloed op het concept van de ruimte en op de uitvoering, dit is gunstig voor het merk. Door de invloed kunnen ze zorgen dat deze ruimte het merk versterken.

Conclusie
Dit is een gunstige situatie voor het merk Filmhuis de Spiegel maar wellicht wel lastig uitvoerbaar met het huidige team.

5. Exploitatievormen

5.5 Exploitatie in eigen beheer

Exploitatie in eigen beheer
Het filmhuis investeert, exploiteert en organiseert alles zelf.

Verantwoordelijkheden Filmhuis De Spiegel
- Concept ontwikkelen.
- Investeren & realiseren concept.
- Team aannemen & managen.
- Exploiteren van concept.

Voordelen
- Volledig zeggenschap over concept & niveau.
- Volledige winst voor Filmhuis De Spiegel, hoogste winstpotentie van alle vormen.

Nadelen
- Rekruteren, aannemen en managen van het gehele team.
- Aansturen van het nieuwe team in een branchevreemde activiteit.
- Sommige verantwoordelijkheden die het filmhuis op zich moet nemen zullen niet in een logisch verlengde van het huidige team en hun sterktes liggen.
- Alle investeringen voor het filmhuis.
- Alle risico is voor het filmhuis, daarmee ook kans op een verlieslatende exploitatie.

Impact exploitatievorm
Gevolgen van exploitatievorm op het merk van de filmhub.

Continuïteit
- Filmhuis De Spiegel is van niemand afhankelijk met betrekking tot continuïteit van het horeca-aanbod.
- Dit is de meest zekere situatie in verhouding tot de continuïteit.

Contractuele belangen
- In deze setup heeft Filmhuis De Spiegel volledige zeggenschap over welke belangen op welk moment zwaarder wegen. Filmhuis De Spiegel kan per casus afwegen welke belangen zwaarder wegen.

Uitstraling
- Doordat Filmhuis De Spiegel volledige zeggenschap heeft over wat er gebeurd in de ruimte kan de uitstraling van de ruimte, het type evenement en alles wat daar wordt uitgedragen, worden aangepast aan het merk Filmhuis De Spiegel. Dit werkt versterkend.

Conclusie
- **Meest gunstige situatie voor het merk Filmhuis De Spiegel.**
- **Meest ingewikkelde vorm qua uitvoering met het hoogste risico.**

6. Financiële projectie – eigen beheer

6. Financiële projectie – eigen beheer

6.1 Omzetbepaling

Omzet lokale markt

- Alle stappen van de omzetbepaling worden apart behandeld voor de inwoners van Heerlen en Stadsregio Parkstad (exclusief Heerlen).
- Op basis van de bezoekfrequentie is de omvang van de markt bepaald, deze bezoekfrequentie in Nederland is gemiddeld 14 restaurantbezoeken per inwoner per jaar.
- Op basis van uitkomsten van de vraaganalyse verwachten we in Heerlen een participatie die 10% onder het landelijk gemiddelde ligt, in Stadsregio Parkstad verwachten we een participatie die 5% lager ligt. Dit wordt voornamelijk beïnvloed door het relatief lage inkomen.
- Een deel van de horecavraag vloeit af naar grote steden in de omgeving en voornamelijk ook naar Aken & Maastricht, we gaan uit van afvloei van 30%.
- Het fair marketshare is het aantal restaurantbezoeken evenredig verdeeld over het aantal bedrijven. Dit is derhalve het gemiddeld aantal bezoeken per restaurant (huidige markt inclusief het restaurant in het Royal Complex).
- Op basis van de concurrentiepositie wordt het actual marketshare bepaald. Voor inwoners van Heerlen zal de locatie buiten het horecaconcentratiegebied een negatief effect hebben en de kracht van het concept een positief effect. In totaal verwachten wij dat het actual marketshare voor inwoners van Heerlen 10% hoger ligt.
- Voor inwoners van Stadsregio Parkstad zal de afstand tot Heerlen een negatief effect hebben en de kracht van het concept een positief effect. In totaal verwachten wij dat het actual marketshare voor inwoners van Stadsregio Parkstad 55% lager ligt.
- Uitgaande van een verdeling tussen lunch en diner en bijbehorende gemiddelde besteding bedraagt de restaurantomzet vanuit de lokale markt circa € 790.500,= per jaar.
- Aangezien uit eten gaan bij filmhuisbezoek ook onder het gemiddelde aantal maal uit eten per jaar valt, is ook het deel van filmhuisbezoekers die de horeca bezoeken hier onderdeel van. Wij zetten dit omzetdeel wel verder uiteen op de volgende pagina.
- Dit is de omzetverwachting voor jaar 3, voor jaar 1 en 2 geldt respectievelijk 105% en 90% van deze omzet.

Fair marketshare	Heerlen	Parkstad
Inwoners Heerlen	86.832	169.382
Gemiddelde bezoekfrequentie	14	14
Invloed vraaganalyse	-10,00%	-5,00%
Aantal bezoeken	1.094.083	2.252.781
Toe- of afvloeiing	-30,00%	-30,00%
Toe- of afvloeiing bezoeken	-328.225	-675.834
Bezoeken lokaal	765.858	1.576.946
Aantal restaurants	60	83
Fair share %	1,67%	1,20%
Fair marketshare bezoeken	12.764	18.999

Actual marketshare	Heerlen	Parkstad
Spectaculair decor/hoog uitstralingsniveau	20,00%	20,00%
Buiten horecaconcentratie	-10,00%	
Afstand		-75,00%
Invloed marketshare	10,00%	-55,00%
Actual marketshare	1,83%	0,54%
Actual aantal bezoeken	14.041	8.550
Gemiddelde besteding ex btw	€ 35,00	€ 35,00
Omzet	€ 491.426	€ 299.240
Totaal omzet	**€ 790.666**	

6. Financiële projectie – eigen beheer

6.1 Omzetbepaling

Omzet interne markt

- Op basis van een inschatting van de verdeling van bezoekers over de dag kunnen we een verdeling van het aanlegpercentage weergeven van de filmhuisbezoekers die ook de horeca zullen bezoeken.
- Op basis van uitkomsten van de vraaganalyse van filmhuisbezoekers en norm- en ervaringscijfers ten aanzien van vergelijkbare bedrijfstypes verwachten we een aanlegpercentage van 20% onder mensen die overdag naar de film gaan. Onder bezoekers van films 's avonds in het Royal Complex verwachten we een aanlegpercentage van 30%.
- Op basis van de kracht van dit concept gaan we er vanuit dat deze bezoekers niet zullen afvloeien naar andere restaurants in de stad.
- Uitgaande van de gemiddelde besteding (lunch en diner) bedraagt de restaurantomzet vanuit de interne markt circa € 150.000,= tot € 250.000,= per jaar.
- Deze omzet is gerelateerd aan het aantal geprognosticeerde bezoekers aan het filmhuis. De omzet vanuit deze markt is daarmee flink afhankelijk van het succes van het Royal Complex.
- Deze omzet is zoals genoemd onderdeel van de totale omzet uit de lokale markt (€ 790.000,= in jaar 3) en komt daar niet bovenop.
- De horeca in het Royal Complex volgt het omzetverloop van Lumière in Maastricht, over de jaren wordt het omzetaandeel van de lokale externe markt minder en het omzetaandeel van de lokale interne markt (filmhuisbezoekers) meer.

Filmhuis bezoekers	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 4	Jaar 5
Aantallen bezoekers	20.000	25.000	30.000	33.000	33.000
Aantal bez. overdag %	30%	30%	30%	30%	30%
Aantal bez. overdag	6.000	7.500	9.000	9.900	9.900
Aantal bez. avond %	70%	70%	70%	70%	70%
Aantal bez. avond	14.000	17.500	21.000	23.100	23.100
Aanleg lunch	20%	20%	20%	20%	20%
Bezoekers horeca lunch	1.200	1.500	1.800	1.980	1.980
Besteding horeca lunch ex btw	€ 13	€ 13	€ 13	€ 13	€ 13
Aanleg diner	30%	30%	30%	30%	30%
Bezoekers horeca diner	4.200	5.250	6.300	6.930	6.930
Besteding horeca diner ex btw	€ 33	€ 33	€ 33	€ 33	€ 33
Omzet lunch	€ 15.000	€ 18.750	€ 22.500	€ 24.750	€ 24.750
Omzet diner	€ 136.500	€ 170.625	€ 204.750	€ 225.225	€ 225.225
Totaal restaurant bezoekers	**€ 151.500**	**€ 189.375**	**€ 227.250**	**€ 249.975**	**€ 249.975**

6. Financiële projectie – eigen beheer

6.1 Omzetbepaling

Omzet partijen

- In de tabel is per type bijeenkomst het verwachte aantal bijeenkomsten genoemd dat is geprognosticeerd door de directie van Filmhuis De Spiegel. Deze gegevens hebben wij niet onderzocht en nemen wij in deze prognose voor waar aan.
- Vervolgens hebben wij een inschatting van de gemiddelde groepsgrootte en gemiddelde besteding toegevoegd. De gegevens ten aanzien van deze groepsgrootte en bijbehorende bestedingen zijn gebaseerd op norm- en ervaringscijfers van vergelijkbare locaties. In de bijlagen staat een uiteenzetting van de verdeling over verschillende type arrangementen.
- De totale omzet vanuit bijeenkomsten bedraagt circa € 187.500,= per jaar.

Omzet terras

- De hier geprognosticeerde omzet van het terras is aanvullend aan de omzet van de lokale markt en filmhuisbezoekers die zich zullen verplaatsen naar het terras bij goed weer.
- Voor het terras is er uit gegaan van 50 zitplaatsen en een stoelbezetting tijden zomerse dagen (+25°C), warme dagen (+20°C) en andere dagen in de zomer.
- In totaal verwachten we circa 3.000 terrasbezoekers die gemiddeld € 11,50 per persoon besteden (verspreid over bestedingen aan borrel, lunch en diner).
- De omzet van het terras/pleisterplaats bedraagt circa € 35.000,= per jaar.

Omzet totaal

- In totaal verwachten we een omzet van circa € 1.060.000,= per jaar vanaf jaar 3.

Evenementen	Filmzaal 1	Filmzaal 2	Filmzaal 3	Workshopruimte
Evenementen	80	30	30	20
Aanname groepsgrootte	100	45	20	8
Bezoekers	8.000	1.350	600	160
Besteding	€ 17,50	€ 22,50	€ 22,50	€ 22,50
Omzet	€ 140.000	€ 30.375	€ 13.500	€ 3.600
Omzet totaal	**€ 187.475**			

Passantenterras	
Stoelen	50
Warme dagen per jaar (20+, exclusief 25+)	57
Zomerse dagen per jaar (25+)	35
Andere dagen	122
Totaal dagen open	214
Bezetting warme dagen	50%
Bezetting zomerse dagen	75%
Bezetting andere dagen	5%
Gasten per dag warme dagen	25
Gasten per jaar warme dagen	1.425
Gasten per dag zomerse dagen	37,5
Gasten per jaar zomerse dagen	1.313
Gasten per dag andere dagen	2,5
Gasten per jaar andere dagen	305
Totaal gasten	3.043
Gemiddelde besteding exclusief btw	€ 11,50
Totale omzet passantenterras	**€ 34.989**

Omzet horeca Royal Complex	Jaar 3
Lokale markt	€ 790.666
Terras	€ 34.989
Evenementen	€ 234.950
Totaal omzet	**€ 1.060.604**

6. Financiële projectie – eigen beheer

6.2 Investering en financiering

Investeringen

- Het team achter het Royal Complex gebruikt dit project om uit te laten zoeken of en hoe een horecazaak in het Royal Complex conceptueel kan en moet worden ingericht en heeft derhalve nog geen ondernemer aangetrokken. Deze investering wordt dan ook opgebouwd uit norm-en ervaringscijfers van Van Spronsen & Partners horeca-advies.
- De horecazaak wordt gerealiseerd op 150m² VVO (verkoopbaar vloeroppervlakte) in het Royal Complex. Aan de hand van een gemiddelde omzet per m² hebben wij berekend dat dit aantal meters afdoende zal zijn. De horecaruimte moet casco worden opgeleverd met alle benodigde aansluitingen voor een horecazaak en sanitair blokken onderdeel zullen zijn van het complex.
- De onderneming moet derhalve nog worden ingericht, er moet een keuken worden gerealiseerd en er moet een terras worden ingericht.
- De keuken wordt opgenomen als stelpost, voor € 100.000,= kan dit naar behoren worden ingericht.
- Uitgaande van de benodigde 50 terrasstoelen berekenen we met een “relatief hoge” norm per stoel zodat ook het terras echt een aantrekkelijk geheel kan worden dat aansluit bij het interieur binnen (dekt stoelen, tafels en aankleding) van € 400,= een investering in de buitenruimte van € 20.000,=.
- Voor de verkoopvloer oppervlakte rekenen we met van de m² norm van € 650,=, hoger dan de normale norm om het voorgestelde uitvoeringsniveau te realiseren, in totaal een investering in de inrichting van € 162.500,=.
- Vervolgens gaan we uit van een post aanloopkosten en 10% diversen/onvoorzien, dit i.v.m. met de onduidelijkheid omtrent het uiteindelijke exacte concept, de ondernemer en het feit dat deze begroting nog niet is onderbouwd met offertes.

Financieringsopzet

- Het eigen vermogen wordt vastgesteld op de bancaire norm van 30%, circa € 111.000,=.
- De rest wordt bancair gefinancierd met een combinatie van een bankleningen van 5 & 10 jaar. We gaan uit van een rekenrente van 4,5%.
- De investering is exclusief btw. Voor de voorfinanciering van BTW dient een tijdelijke kredietfaciliteit te komen.
- In de bijlagen staan afschrijvingen, rentekosten en balansprognose.

Investeringsbegroting	Investering	Afschrijvings-termijn	Afschrijving
Pand	€ 0	50 jaar	€ 0
Installaties	€ 0	10 jaar	€ 0
Keuken	€ 100.000	10 jaar	€ 10.000
Inventaris	€ 162.500	5 jaar	€ 32.500
Buitenruimte en terras	€ 20.000	5 jaar	€ 4.000
Aanloopkosten	€ 47.500	5 jaar	€ 9.500
Diversen/onvoorzien	€ 33.000	5 jaar	€ 6.600
Totaal	**€ 363.000**		€ 62.600

Financieringsopzet	Financiering	Rente	Aflossing
Eigen vermogen	€ 108.900	€ 0	€ 0
Banklening 10 jaar	€ 100.000	€ 4.500	€ 10.000
Banklening 5 jaar	€ 154.100	€ 6.935	€ 30.820
Totaal	**€ 363.000**	**€ 11.435**	**€ 40.820**

6. Financiële projectie – eigen beheer

6.3 Exploitatieprognose

Toelichting exploitatieprognose

- Als de horeca in eigen beheer zal worden geëxploiteerd, dan zal er een aparte B.V. moeten worden opgericht aangezien het van belang is dat de horeca CAO van kracht is.
- De inkomsten voor het Royal Complex vanuit de horeca B.V. bestaan dan dus uit de marktconforme huur en het resultaat.
- In deze prognose worden inflatie-effecten op zowel kosten als omzet buiten beschouwing gelaten.
- Bij de inkoop gaan wij uit van branche-gemiddelden en ervaringscijfers.
- De personeelskosten zijn bepaald op basis van benodigde personele bezetting, gebaseerd op openstelling en omzetniveau. De verdeling van deze werknemers staat in de bijlagen.
- De huisvestings- en algemene kosten zijn ingeschaald op basis van kennis-en ervaringscijfers van Van Spronsen & Partners.
- De verkoopkosten zijn ingeschaald op normniveau in de eerste twee jaar om te zorgen dat de zaak bekendheid krijgt. Daarna verwachten we dat door de locatie en de bekendheid van de locatie de noodzaak van marketing steeds minder wordt.
- De rentekosten en afschrijvingen zijn berekend aan de hand van de investering en financieringsopzet. Hierin zijn de vervangingsinvesteringen meegenomen.
- De huur is marktconform, een beknopte analyse van huur in horeca in Limburg (exclusief Maastricht) staat in de bijlagen.
- Netto resultaat en betalingscapaciteit de eerste vijf jaar cumulatief positief.

EXPLOITATIEPROGNOSE	JAAR 1		JAAR 2		JAAR 3		JAAR 4		JAAR 5	
	€	%	€	%	€	%	€	%	€	%
Omzet										
Omzet keuken	609.867	57,9%	532.777	57,0%	584.171	57,7%	584.171	57,7%	584.171	57,7%
Omzet dranken	442.795	42,1%	401.285	43,0%	428.959	42,3%	428.959	42,3%	428.959	42,3%
Omzet totaal	**1.052.663**	**100,0%**	**934.063**	**100,0%**	**1.013.129**	**100,0%**	**1.013.129**	**100,0%**	**1.013.129**	**100,0%**
Inkoop										
Keuken	182.960	30,0%	159.833	30,0%	175.251	30,0%	175.251	30,0%	175.251	30,0%
Dranken	115.127	26,0%	104.334	26,0%	111.529	26,0%	111.529	26,0%	111.529	26,0%
Inkoop totaal	**298.087**	**28,3%**	**264.167**	**28,3%**	**286.780**	**28,3%**	**286.780**	**28,3%**	**286.780**	**28,3%**
Bruto-winst	**754.576**	**71,7%**	**669.895**	**71,7%**	**726.349**	**71,7%**	**726.349**	**71,7%**	**726.349**	**71,7%**
Exploitatiekosten										
Personeelskosten	439.378	41,7%	389.875	41,7%	422.877	41,7%	422.877	41,7%	422.877	41,7%
Managementfee	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Huisvestingskosten	63.160	6,0%	56.044	6,0%	60.788	6,0%	60.788	6,0%	60.788	6,0%
Verkoopkosten	42.107	4,0%	28.022	3,0%	20.263	2,0%	15.197	1,5%	10.131	1,0%
Algemene kosten	52.633	5,0%	44.368	4,8%	45.591	4,5%	40.525	4,0%	40.525	4,0%
Totale kosten	**597.278**	**56,7%**	**518.309**	**55,5%**	**549.518**	**54,2%**	**539.387**	**53,2%**	**534.322**	**52,7%**
Resultaat voor kapitaallasten	**157.298**	**14,9%**	**151.587**	**16,2%**	**176.830**	**17,5%**	**186.962**	**18,5%**	**192.027**	**19,0%**
Kapitaallasten										
Rentekosten	10.516	1,0%	8.679	0,9%	6.842	0,7%	5.005	0,5%	3.168	0,3%
Huur	41.250	3,9%	41.250	4,4%	41.250	4,1%	41.250	4,1%	41.250	4,1%
Afschrijvingen	63.600	6,0%	65.100	7,0%	67.100	6,6%	69.600	6,9%	72.600	7,2%
Totale kapitaallasten	**115.366**	**11,0%**	**115.029**	**12,3%**	**115.192**	**11,4%**	**115.855**	**11,4%**	**117.018**	**11,6%**
Netto-resultaat	**41.932**	**4,0%**	**36.557**	**3,9%**	**61.638**	**6,1%**	**71.106**	**7,0%**	**75.009**	**7,4%**

BETALINGSCAPACITEIT	JAAR 1	JAAR 2	JAAR 3	JAAR 4	JAAR 5
Netto resultaat	41.932	36.557	61.638	71.106	75.009
Afschrijvingen	63.600	65.100	67.100	69.600	72.600
Cash-flow	**105.532**	**101.657**	**128.738**	**140.706**	**147.609**
Aflossingen	40.820	40.820	40.820	40.820	40.820
Vennootschapsbelasting	6.290	5.484	9.246	10.666	11.251
Vervangingsinvesteringen	5.000	7.500	10.000	12.500	15.000
Betalingscapaciteit	**53.422**	**47.854**	**68.672**	**76.720**	**80.538**

6. Financiële projectie – eigen beheer

6.3 Exploitatieprognose slecht-weer

Toelichting slecht-weer scenario

Het slecht-weer scenario dient als toetsing van de weerbaarheid van de exploitatie bij tegenvallende resultaten als gevolg van onvoorziene daling in de marktvraag.

Uitgangspunten

- Wij gaan in dit scenario uit van een omzetniveau dat in het eerste jaar 15% lager uitkomt dan het verwachte scenario, in jaar 2 is dat 5% en in jaar 3 herstelt het zich.
- De exploitatiekosten zullen in de praktijk relatief hoger uitvallen vanwege een lager rendement en een gedeelte vaste kosten.
- In dit model wordt volledig aan de bancaire aflossingen voldaan.

Uitkomsten

Netto resultaat en betalingscapaciteit de eerste vijf jaar cumulatief positief.

EXPLOITATIEPROGNOSE	JAAR 1		JAAR 2		JAAR 3		JAAR 4		JAAR 5	
	€	%	€	%	€	%	€	%	€	%
Omzet										
Omzet keuken	518.387	57,9%	506.138	57,0%	584.171	57,7%	584.171	57,7%	584.171	57,7%
Omzet dranken	376.376	42,1%	381.221	43,0%	428.959	42,3%	428.959	42,3%	428.959	42,3%
Omzet totaal	**894.763**	**100,0%**	**887.360**	**100,0%**	**1.013.129**	**100,0%**	**1.013.129**	**100,0%**	**1.013.129**	**100,0%**
Inkoop										
Omzet keuken	155.516	30,0%	151.842	30,0%	175.251	30,0%	175.251	30,0%	175.251	30,0%
Omzet dranken	97.858	26,0%	99.117	26,0%	111.529	26,0%	111.529	26,0%	111.529	26,0%
TOTALE INKOOP	**253.374**	**28,3%**	**250.959**	**28,3%**	**286.780**	**28,3%**	**286.780**	**28,3%**	**286.780**	**28,3%**
Bruto-winst	**641.389**	**71,7%**	**636.401**	**71,7%**	**726.349**	**71,7%**	**726.349**	**71,7%**	**726.349**	**71,7%**
Exploitatiekosten										
Personeelskosten	373.472	41,7%	370.381	41,7%	422.877	41,7%	422.877	41,7%	422.877	41,7%
Managementfee	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Huisvestingskosten	53.686	6,0%	53.242	6,0%	60.788	6,0%	60.788	6,0%	60.788	6,0%
Verkoopkosten	37.896	4,2%	28.022	3,2%	20.263	2,0%	15.197	1,5%	10.131	1,0%
Algemene kosten	44.738	5,0%	42.150	4,8%	45.591	4,5%	40.525	4,0%	40.525	4,0%
TOTALE KOSTEN	**509.791**	**57,0%**	**493.794**	**55,6%**	**549.518**	**54,2%**	**539.387**	**53,2%**	**534.322**	**52,7%**
Resultaat voor kapitaallasten	**131.598**	**14,7%**	**142.606**	**16,1%**	**176.830**	**17,5%**	**186.962**	**18,5%**	**192.027**	**19,0%**
Kapitaallasten										
Rentekosten	10.516	1,2%	8.679	1,0%	6.842	0,7%	5.005	0,5%	3.168	0,3%
Huur	41.250	4,6%	41.250	4,6%	41.250	4,1%	41.250	4,1%	41.250	4,1%
Afschrijvingen	63.600	7,1%	65.100	7,3%	67.100	6,6%	69.600	6,9%	72.600	7,2%
Totale kapitaallasten	**115.366**	**12,9%**	**115.029**	**13,0%**	**115.192**	**11,4%**	**115.855**	**11,4%**	**117.018**	**11,6%**
Netto-resultaat	**16.232**	**1,8%**	**27.577**	**3,1%**	**61.638**	**6,1%**	**71.106**	**7,0%**	**75.009**	**7,4%**

BETALINGSCAPACITEIT	JAAR 1		JAAR 2		JAAR 3		JAAR 4		JAAR 5	
Netto resultaat	16.232		27.577		61.638		71.106		75.009	
Afschrijvingen	63.600		65.100		67.100		69.600		72.600	
Cash-flow	**79.832**		**92.677**		**128.738**		**140.706**		**147.609**	
Aflossingen	40.820		40.820		40.820		40.820		40.820	
Vennootschapsbelasting	2.435		4.137		9.246		10.666		11.251	
Vervangingsinvesteringen	5.000		7.500		10.000		12.500		15.000	
Betalingscapaciteit	**31.577**		**40.220**		**68.672**		**76.720**		**80.538**	

6. Financiële projectie – eigen beheer

6.4 Haalbaarheidstoets

Toelichting haalbaarheidsbepaling
De haalbaarheid wordt op drie onderdelen getoetst:

1. Solvabiliteit
In de uitgangspositie wordt voldaan aan reguliere eisen van de bank ten aanzien van de solvabiliteitspositie voor de beoogde bancaire financiering. De solvabiliteit neemt toe van 30% vanaf de start tot circa 88% na het vijfde exploitatiejaar.

2. Eigen vermogen
De eigen vermogenspositie dient jaarlijks te verbeteren. Het eigen vermogen start op circa € 109.000,= en neemt de navolgende jaren toe tot € 352.000,= na jaar 5, wat een zeer goed rendement is.

3. Betalingscapaciteit
De cumulatieve betalingscapaciteit over de eerste jaren is meer dan voldoende om eventuele tegenslagen op te vangen.
Het slecht-weer scenario laat zien dat er voldoende buffer is om gedurende de eerste vijf jaar ook bij slecht weer vanuit de cashflow de aflossingen, belastingen en vervangingsinvesteringen te kunnen doen.

Conclusie
Gezien de uitkomsten beoordelen we het beoogde plan bedrijfseconomisch haalbaar.

7. Financiële projectie – pachter

VAN SPRONSEN & PARTNERS
horeca - advies

7. Financiële projectie – pachter

7.1 Exploitatieprognose

Toelichting exploitatieprognose

- De omzet is niet afhankelijk van de exploitatievorm en is dus gelijk in dit scenario.
- In deze prognose worden inflatie-effecten op zowel kosten als omzet buiten beschouwing gelaten.
- Bij de inkoop gaan wij uit van branche-gemiddelden en ervaringscijfers.
- De personeelskosten zijn bepaald op basis van benodigde personele bezetting, gebaseerd op openstelling en omzetniveau. De verdeling van deze werknemers staat in de bijlagen. We gaan uit van één fulltime meewerkende ondernemer en nemen hiervoor ook managementvergoeding op.
- De huisvestings- en algemene kosten zijn ingeschaald op basis van kennis-en ervaringscijfers van Van Spronsen & Partners.
- De verkoopkosten zijn ingeschaald op normniveau in de eerste twee jaar om te zorgen dat de zaak bekendheid krijgt. Daarna verwachten we dat door de locatie en de bekendheid van de locatie de noodzaak van marketing steeds minder wordt.
- De pacht is opgebouwd uit een marktconforme huur en een vergoeding voor het gebruik van de inventaris.
- Aangezien de pachter niet investeert is de pacht de enige kapitaallast.
- Netto resultaat en betalingscapaciteit de eerste vijf jaar cumulatief positief.

EXPLOITATIEPROGNOSE	JAAR 1		JAAR 2		JAAR 3		JAAR 4		JAAR 5	
	€	%	€	%	€	%	€	%	€	%
Omzet										
Omzet keuken	609.867	57,9%	532.777	57,0%	584.171	57,7%	584.171	57,7%	584.171	57,7%
Omzet dranken	442.795	42,1%	401.285	43,0%	428.959	42,3%	428.959	42,3%	428.959	42,3%
Omzet totaal	**1.052.663**	**100,0%**	**934.063**	**100,0%**	**1.013.129**	**100,0%**	**1.013.129**	**100,0%**	**1.013.129**	**100,0%**
Inkoop										
Keuken	182.960	30,0%	159.833	30,0%	175.251	30,0%	175.251	30,0%	175.251	30,0%
Dranken	115.127	26,0%	104.334	26,0%	111.529	26,0%	111.529	26,0%	111.529	26,0%
Inkoop totaal	**298.087**	**28,3%**	**264.167**	**28,3%**	**286.780**	**28,3%**	**286.780**	**28,3%**	**286.780**	**28,3%**
Bruto-winst	**754.576**	**71,7%**	**669.895**	**71,7%**	**726.349**	**71,7%**	**726.349**	**71,7%**	**726.349**	**71,7%**
Exploitatiekosten										
Personeelskosten	373.809	35,5%	331.694	35,5%	359.771	35,5%	359.771	35,5%	359.771	35,5%
Managementfee	60.000	5,7%	60.000	6,4%	60.000	5,9%	60.000	5,9%	60.000	5,9%
Huisvestingskosten	63.160	6,0%	56.044	6,0%	60.788	6,0%	60.788	6,0%	60.788	6,0%
Verkoopkosten	42.107	4,0%	28.022	3,0%	20.263	2,0%	15.197	1,5%	10.131	1,0%
Algemene kosten	52.633	5,0%	44.368	4,8%	45.591	4,5%	40.525	4,0%	40.525	4,0%
Totale kosten	**591.709**	**56,2%**	**520.127**	**55,7%**	**546.412**	**53,9%**	**536.281**	**52,9%**	**531.215**	**52,4%**
Resultaat voor kapitaallasten	**162.867**	**15,5%**	**149.768**	**16,0%**	**179.937**	**17,8%**	**190.068**	**18,8%**	**195.134**	**19,3%**
Kapitaallasten										
Rentekosten	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Pacht	125.529	11,9%	125.529	13,4%	125.529	12,4%	125.529	12,4%	125.529	12,4%
Afschrijvingen	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Totale kapitaallasten	**125.529**	**11,9%**	**125.529**	**13,4%**	**125.529**	**12,4%**	**125.529**	**12,4%**	**125.529**	**12,4%**
Netto-resultaat	**37.338**	**3,5%**	**24.239**	**2,6%**	**54.408**	**5,4%**	**64.539**	**6,4%**	**69.605**	**6,9%**

BETALINGSCAPACITEIT	JAAR 1	JAAR 2	JAAR 3	JAAR 4	JAAR 5
Netto resultaat	37.338	24.239	54.408	64.539	69.605
Afschrijvingen	0	0	0	0	0
Cash-flow	**37.338**	**24.239**	**54.408**	**64.539**	**69.605**
Aflossingen	0	0	0	0	0
Vennootschapsbelasting	5.601	3.636	8.161	9.681	10.441
Vervangingsinvesteringen	0	0	0	0	0
Betalingscapaciteit	**31.737**	**20.603**	**46.247**	**54.858**	**59.164**

7. Financiële projectie – pachter

7.2 Exploitatieprognose slecht-weer

Toelichting slecht-weer scenario

Het slecht-weer scenario dient als toetsing van de weerbaarheid van de exploitatie bij tegenvallende resultaten als gevolg van onvoorziene daling in de marktvraag.

Uitgangspunten

- Wij gaan in dit scenario uit van een omzetniveau dat in het eerste jaar 15% lager uitkomt dan het verwachte scenario, in jaar 2 is dat 5% en in jaar 3 herstelt het zich.
- De exploitatiekosten zullen in de praktijk relatief hoger uitvallen vanwege een lager rendement en een gedeelte vaste kosten.
- In dit model wordt volledig aan de bancaire aflossingen voldaan.

Uitkomsten

Netto resultaat en betalingscapaciteit de eerste vijf jaar cumulatief positief.

EXPLOITATIEPROGNOSE	JAAR 1		JAAR 2		JAAR 3		JAAR 4		JAAR 5	
	€	%	€	%	€	%	€	%	€	%
Omzet										
Omzet keuken	518.387	57,9%	506.138	57,0%	584.171	57,7%	584.171	57,7%	584.171	57,7%
Omzet dranken	376.376	42,1%	381.221	43,0%	428.959	42,3%	428.959	42,3%	428.959	42,3%
Omzet totaal	**894.763**	**100,0%**	**887.360**	**100,0%**	**1.013.129**	**100,0%**	**1.013.129**	**100,0%**	**1.013.129**	**100,0%**
Inkoop										
Omzet keuken	155.516	30,0%	151.842	30,0%	175.251	30,0%	175.251	30,0%	175.251	30,0%
Omzet dranken	97.858	26,0%	99.117	26,0%	111.529	26,0%	111.529	26,0%	111.529	26,0%
TOTALE INKOOP	**253.374**	**28,3%**	**250.959**	**28,3%**	**286.780**	**28,3%**	**286.780**	**28,3%**	**286.780**	**28,3%**
Bruto-winst	**641.389**	**71,7%**	**636.401**	**71,7%**	**726.349**	**71,7%**	**726.349**	**71,7%**	**726.349**	**71,7%**
Exploitatiekosten										
Personeelskosten	317.738	35,5%	315.109	35,5%	359.771	35,5%	359.771	35,5%	359.771	35,5%
Managementfee	60.000	6,7%	60.000	6,8%	60.000	5,9%	60.000	5,9%	60.000	5,9%
Huisvestingskosten	53.686	6,0%	53.242	6,0%	60.788	6,0%	60.788	6,0%	60.788	6,0%
Verkoopkosten	37.896	4,2%	28.022	3,2%	20.263	2,0%	15.197	1,5%	10.131	1,0%
Algemene kosten	44.738	5,0%	42.150	4,8%	45.591	4,5%	40.525	4,0%	40.525	4,0%
TOTALE KOSTEN	**514.058**	**57,5%**	**498.522**	**56,2%**	**546.412**	**53,9%**	**536.281**	**52,9%**	**531.215**	**52,4%**
Resultaat voor kapitaallasten	**127.332**	**14,2%**	**137.879**	**15,5%**	**179.937**	**17,8%**	**190.068**	**18,8%**	**195.134**	**19,3%**
Kapitaallasten										
Rentekosten	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Pacht	125.529	14,0%	125.529	14,1%	125.529	12,4%	125.529	12,4%	125.529	12,4%
Afschrijvingen	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Totale kapitaallasten	**125.529**	**14,0%**	**125.529**	**14,1%**	**125.529**	**12,4%**	**125.529**	**12,4%**	**125.529**	**12,4%**
Netto-resultaat	**1.802**	**0,2%**	**12.349**	**1,4%**	**54.408**	**5,4%**	**64.539**	**6,4%**	**69.605**	**6,9%**

BETALINGSCAPACITEIT	JAAR 1		JAAR 2		JAAR 3		JAAR 4		JAAR 5	
Netto resultaat	1.802		12.349		54.408		64.539		69.605	
Afschrijvingen	0		0		0		0		0	
Cash-flow	**1.802**		**12.349**		**54.408**		**64.539**		**69.605**	
Aflossingen	0		0		0		0		0	
Vennootschapsbelasting	270		1.852		8.161		9.681		10.441	
Vervangingsinvesteringen	0		0		0		0		0	
Betalingscapaciteit	**1.532**		**10.497**		**46.247**		**54.858**		**59.164**	

7. Financiële projectie – pachter

7.3 Haalbaarheidstoets pachter

Toelichting haalbaarheidsbepaling
De haalbaarheid wordt op drie onderdelen getoetst:

1. Solvabiliteit
In de uitgangspositie doet de pachter geen eigen investeringen en daarom hoeft zij of hij niet te voldoen aan een solvabiliteitseis.

2. Eigen vermogen
De eigen vermogenspositie dient jaarlijks te verbeteren. Het eigen vermogen start op € 0,= en neemt de navolgende jaren toe tot € 213.000,= na jaar 5, wat een zeer goed rendement is.

3. Betalingscapaciteit
De cumulatieve betalingscapaciteit over de eerste jaren is voldoende om eventuele tegenslagen op te vangen.
Het slecht-weer scenario laat zien dat er voldoende buffer is om gedurende de eerste vijf jaar ook bij slecht weer vanuit de cashflow de aflossingen, belastingen en vervangingsinvesteringen te kunnen doen.

Conclusie
Gezien de uitkomsten beoordelen we het beoogde plan bedrijfseconomisch haalbaar voor de pachter.

7. Financiële projectie – pachter

7.4 Investering en financiering pachtinkomsten

Investeringen

- Het team achter het Royal Complex gebruikt dit project om uit te laten zoeken of en hoe een horecazaak in het Royal Complex conceptueel kan en moet worden ingericht en heeft derhalve nog geen ondernemer aangetrokken. Deze investering wordt dan ook opgebouwd uit norm-en ervaringscijfers van Van Spronsen & Partners horeca-advies.
- De horecazaak wordt gerealiseerd op 150m² VVO (verkoopbaar vloeroppervlakte) in het Royal Complex. Aan de hand van een gemiddelde omzet per m² hebben wij berekend dat dit aantal meters afdoende zal zijn. Wij gaan eruit van dat de horecaruimte casco wordt opgeleverd met alle benodigde aansluitingen voor een horecazaak en sanitair blokken onderdeel zullen zijn van het complex.
- De onderneming moet derhalve nog worden ingericht, er moet een keuken worden gerealiseerd en er moet een terras worden ingericht.
- De keuken wordt opgenomen als stelpost, voor € 100.000,= kan dit naar behoren worden ingericht.
- Uitgaande van de benodigde 50 terrasstoelen berekenen we met een “relatief hoge” norm per stoel zodat ook het terras echt een aantrekkelijk geheel kan worden dat aansluit bij het interieur binnen (dekt stoelen, tafels en aankleding) van € 400,= een investering in de buitenruimte van € 20.000,=.
- Voor de verkoopvloer oppervlakte rekenen we met van de m² norm van € 650,=, hoger dan de normale norm om het voorgestelde uitvoeringsniveau te realiseren, in totaal een investering in de inrichting van € 162.500,=.
- Vervolgens gaan we uit van een post aanloopkosten en 10% diversen/onvoorzien, dit i.v.m. met de onduidelijkheid omtrent het uiteindelijke exacte concept, de ondernemer en het feit dat deze begroting nog niet is onderbouwd met offertes.

Financieringsopzet

- Het eigen vermogen wordt vastgesteld op de bancaire norm van 30%, circa € 109.000,=.
- De rest wordt bancair gefinancierd met een combinatie van een bankleningen van 5 & 10 jaar. We gaan uit van een rekenrente van 4,5%.
- De investering is exclusief btw. Voor de voorfinanciering van BTW dient een tijdelijke kredietfaciliteit te komen.
- In de bijlagen staan afschrijvingen, rentekosten en balansprognose.

Investeringsbegroting	Investering	Afschrijvings-termijn	Afschrijving
Pand	€ 0	50 jaar	€ 0
Installaties	€ 0	20 jaar	€ 0
Keuken	€ 100.000	10 jaar	€ 10.000
Inventaris	€ 162.500	5 jaar	€ 32.500
Buitenruimte en terras	€ 20.000	5 jaar	€ 4.000
Aanloopkosten	€ 47.500	5 jaar	€ 9.500
Diversen/onvoorzien	€ 33.000	5 jaar	€ 6.600
Totaal	**€ 363.000**		€ 62.600

Financieringsopzet	Financiering	Rente	Aflossing
Eigen vermogen	€ 108.900	€ 0	€ 0
Banklening 10 jaar	€ 100.000	€ 4.500	€ 10.000
Banklening 5 jaar	€ 154.100	€ 6.935	€ 30.820
Totaal	**€ 363.000**	**€ 11.435**	**€ 40.820**

7. Financiële projectie – pachter

7.5 Exploitatieprognose pachtinkomsten

Toelichting exploitatieprognose

- Als omzet gaan we uit van de pachtinkomsten voor de horeca van het Royal Complex. De marktconforme huur van € 41.250,= is hierop in mindering gebracht en bestemd voor de kapitaallasten van het vastgoed. Het restbedrag moet voldoende zijn voor de kapitaallasten vanuit de investering in de exploitatie (€ 363.000,=).
- In deze prognose worden inflatie-effecten op zowel kosten als omzet buiten beschouwing gelaten.
- De relevante kosten voor deze opzet zijn huisvestingskosten voor onderhoud aan de inventaris.
- De rentekosten en afschrijvingen zijn berekend aan de hand van de investering en financieringsopzet. Hierin zijn de vervangingsinvesteringen meegenomen.
- Netto resultaat en betalingscapaciteit de eerste vijf jaar cumulatief voldoende.

- De pachtinkomsten zijn jaarlijks stabiel en niet afhankelijk van de omzet. Daarom is een slecht-weer scenario niet aan de orde.

EXPLOITATIEPROGNOSE	JAAR 1		JAAR 2		JAAR 3		JAAR 4		JAAR 5	
	€	%	€	%	€	%	€	%	€	%
Omzet										
Pachtinkomsten	84.279	100,0%	84.279	100,0%	84.279	100,0%	84.279	100,0%	84.279	100,0%
Omzet totaal	**84.279**	**100,0%**	**84.279**	**100,0%**	**84.279**	**100,0%**	**84.279**	**100,0%**	**84.279**	**100,0%**
Bruto-winst	**84.279**	**100,0%**	**84.279**	**100,0%**	**84.279**	**100,0%**	**84.279**	**100,0%**	**84.279**	**100,0%**
Exploitatiekosten										
Personeelskosten	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Managementfee	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Huisvestingskosten	4.214	5,0%	4.214	5,0%	4.214	5,0%	4.214	5,0%	4.214	5,0%
Verkoopkosten	0	4,0%	0	3,0%	0	2,0%	0	1,5%	0	1,0%
Algemene kosten	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Totale kosten	**4.214**	**5,0%**	**4.214**	**5,0%**	**4.214**	**5,0%**	**4.214**	**5,0%**	**4.214**	**5,0%**
Resultaat voor kapitaallasten	**80.065**	**95,0%**	**80.065**	**95,0%**	**80.065**	**95,0%**	**80.065**	**95,0%**	**80.065**	**95,0%**
Kapitaallasten										
Rentekosten	10.516	12,5%	8.679	10,3%	6.842	8,1%	5.005	5,9%	3.168	3,8%
Huur	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Afschrijvingen	63.600	75,5%	65.100	77,2%	67.100	79,6%	69.600	82,6%	72.600	86,1%
Totale kapitaallasten	**74.116**	**87,9%**	**73.779**	**87,5%**	**73.942**	**87,7%**	**74.605**	**88,5%**	**75.768**	**89,9%**
Netto-resultaat	**5.949**	**7,1%**	**6.286**	**7,5%**	**6.123**	**7,3%**	**5.460**	**6,5%**	**4.297**	**5,1%**

BETALINGSCAPACITEIT	JAAR 1	JAAR 2	JAAR 3	JAAR 4	JAAR 5
Netto resultaat	5.949	6.286	6.123	5.460	4.297
Afschrijvingen	63.600	65.100	67.100	69.600	72.600
Cash-flow	**69.549**	**71.386**	**73.223**	**75.060**	**76.897**
Aflossingen	40.820	40.820	40.820	40.820	40.820
Vennootschapsbelasting	892	943	918	819	644
Vervangingsinvesteringen	5.000	7.500	10.000	12.500	15.000
Betalingscapaciteit	**22.837**	**22.123**	**21.484**	**20.921**	**20.432**

7. Financiële projectie – pachter

7.6 Haalbaarheidstoets pachtinkomsten

Toelichting haalbaarheidsbepaling
De haalbaarheid wordt op drie onderdelen getoetst:

1. Solvabiliteit
In de uitgangspositie wordt voldaan aan reguliere eisen van de bank ten aanzien van de solvabiliteitspositie voor de beoogde bancaire financiering. De solvabiliteit neemt toe van 30% vanaf de start tot circa 73% na het vijfde exploitatiejaar.

2. Eigen vermogen
De eigen vermogenspositie dient jaarlijks te verbeteren. Het eigen vermogen start op € 109.000,= en neemt de navolgende jaren toe tot circa € 133.000,= na jaar 5.

3. Betalingscapaciteit
De cumulatieve betalingscapaciteit over de eerste jaren is voldoende om eventuele tegenslagen op te vangen.

Conclusie
Gezien de uitkomsten beoordelen we het beoogde plan bedrijfseconomisch haalbaar voor de verpachter (Royal Complex).

Bijlagen

Bijlagen

Bijlage I - Impressies concurrentie

1. Grandcafé De Vrienden





2. Steakhouse Eldorado





Bijlagen

Bijlage I - Impressies concurrentie

3. Omnomnom Heerlen





4. Brasserie Mijn Streek





Bijlagen

Bijlage I - Impressies concurrentie

5. Grandcafé Zwart Goud





6. Smaak en vermaak





Bijlagen

Bijlage I - Impressies concurrentie

7. Bar & Bistro Quatro Cinema





8. Italiaans Restaurant La Bella Sera





Bijlagen

Bijlage I - Impressies concurrentie

9. COEN restaurant





10. Brasserie Goya





Bijlagen

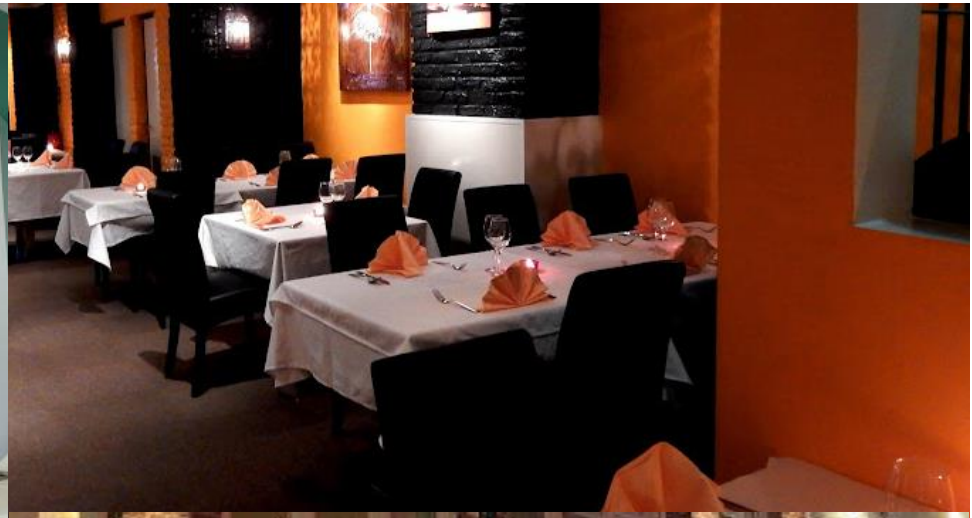
Bijlage I - Impressies concurrentie

11. Grand Turquoise





12. Indiaas Restaurant Zafran





Bijlagen

Bijlage I - Impressies concurrentie

13. Trattoria Da Peco





14. Ristorante Pizzeria Il Castello

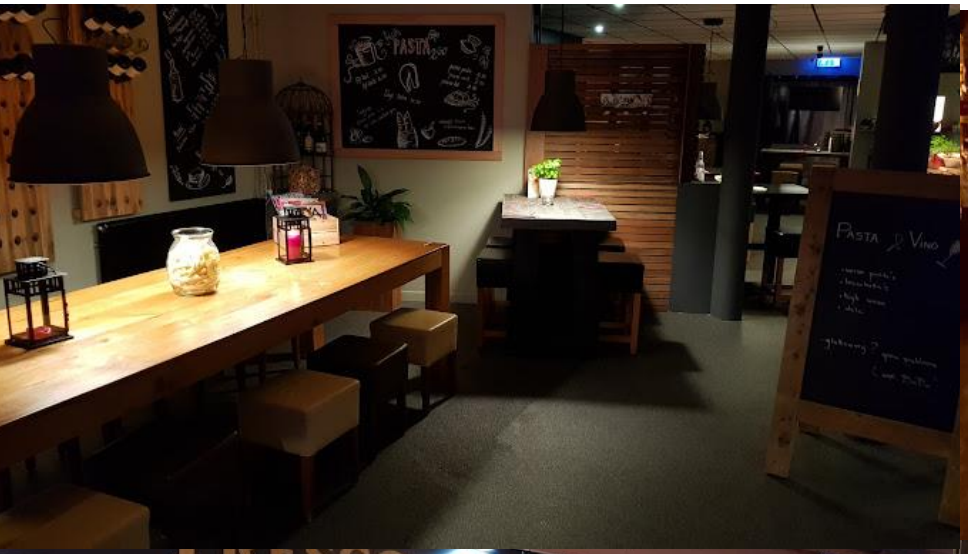




Bijlagen

Bijlage I - Impressies concurrentie

15. Fresco Pasta Bar





16. Ristorante Enoteca La Passione





Bijlagen

Bijlage I - Impressies concurrentie

17. De Poort van Herle





18. Sushi Vandaag Heerlen





Bijlagen

Bijlage I - Impressies concurrentie

19. Ciao Mimi





20. Toko Mie & More





Bijlagen

Bijlage I - Impressies concurrentie

21. Toko-Patja





22. Khun Kaew Authentiek Thai





Bijlagen

Bijlage I - Impressies concurrentie

23. Eetlokaal Zaartje Heerlen





24. Ristorante Da Nando





Bijlagen

Bijlage I - Impressies concurrentie

25. Good People Heerlen





26. Kromme Toeter Heerlen





27. De Twee Gezusters





28. Café Pelt





29. Café Pancraat





Bijlagen

Bijlage II – Overzicht arrangementen verdeling evenementen

Totaal	80					
Evenementen filmzaal 1	**Koffie arr.**	**Borrel arr.**	**Koffie+lunch**	**Koffie+walking dinner**	**Totaal**	**Gemiddeld**
Percentage	15%	75%	5%	5%	100%	
Aantal evenementen	12	60	4	4	80	
Prijs	€ 10	€ 18	€ 25	€ 35		
Horecaomzet	€ 12.000	€ 105.000	€ 10.000	€ 14.000	€ 141.000	**€ 17,63**

Totaal	30					
Evenementen filmzaal 2	**Koffie arr.**	**Borrel arr.**	**Koffie+lunch**	**Koffie+walking dinner**	**Totaal**	**Gemiddeld**
Percentage	30%	10%	30%	30%	100%	
Aantal evenementen	9	3	9	9	30	
Prijs	€ 10	€ 18	€ 25	€ 35		
Horecaomzet	€ 4.050	€ 2.363	€ 10.125	€ 14.175	€ 30.713	**€ 22,75**

Totaal	30					
Evenementen filmzaal 3	**Koffie arr.**	**Borrel arr.**	**Koffie+lunch**	**Koffie+walking dinner**	**Totaal**	**Gemiddeld**
Percentage	30%	10%	30%	30%	100%	
Aantal evenementen	9	3	9	9	30	
Prijs	€ 10	€ 18	€ 25	€ 35		
Horecaomzet	€ 1.800	€ 1.050	€ 4.500	€ 6.300	€ 13.650	**€ 22,75**

Totaal	20					
Evenementen workshop	**Koffie arr.**	**Borrel arr.**	**Koffie+lunch**	**Koffie+walking dinner**	**Totaal**	**Gemiddeld**
Percentage	30%	10%	30%	30%	100%	
Aantal evenementen	6	2	6	6	20	
Prijs	€ 10	€ 18	€ 25	€ 35		
Horecaomzet	€ 480	€ 280	€ 1.200	€ 1.680	€ 3.640	**€ 22,75**

Bijlagen

Bijlage III – Overzicht personeelskosten eigen beheer

	Chef bediening	Medewerker I	Chef	Kok	Bedrijfsmanager
Aantal	1		1		1
Maandloon CAO	€ 2.333,45	€ 1.973,09	€ 2.826,13	€ 2.026,51	€ 2.826,13
Vermenigvuldiging	1,33	1,33	1,33	1,33	1,33
Maandloon inclusief sociaal	€ 3.103,49	€ 2.624,21	€ 3.758,75	€ 2.695,26	€ 3.758,75
Jaarloon	€ 37.242	€ 31.491	€ 45.105,03	€ 32.343	€ 45.105,03

FTE	
Werkdagen per jaar	260
Vakantiedagen	25
Ziekte dagen	5
Nationale vrije dagen	7
Netto werkdagen p.j.	223
Uren per dag	7,6
Uren per jaar	1.695

Openingstijden resto	Maandag	Dinsdag	Woensdag	Donderdag	Vrijdag	Zaterdag	Zondag
Open	17:00	17:00	12:00	17:00	17:00	12:00	12:00
Dicht	23:00	23:00	23:00	23:00	23:00	23:00	23:00
Uren geopend	6	6	11	6	6	11	11
Extra tijd voor en na shift	1	1	1	1	1	1	1
Totaal werkuren	**7**	**7**	**12**	**7**	**7**	**12**	**12**

Poppetjes	Maandag	Dinsdag	Woensdag	Donderdag	Vrijdag	Zaterdag	Zondag
Bedrijfsmanager	0,5	0,5	1	1	1	1	1
Chef bediening	1	1	1	0	0	1	1
Bediening	2,5	2,5	3	3	3	3	3
Chef	0	0	1	1	1	1	1
Kok	2	2	2	2	2,5	2,5	2,5

Uren per dag	Maandag	Dinsdag	Woensdag	Donderdag	Vrijdag	Zaterdag	Zondag
Bedrijfsmanager	3,8	3,8	7,6	7,6	7,6	7,6	7,6
Chef bediening	7,6	7,6	7,6	0	0	7,6	7,6
Bediening	19	19	22,8	22,8	22,8	22,8	22,8
Chef	0	0	7,6	7,6	7,6	7,6	7,6
Kok	15,2	15,2	15,2	15,2	19	19	19

Uren per week/jaar	Week	Jaar	FTE benodigd	LL	
Bedrijfsmanager	45,6	2.371	*1,40*	€ 63.107	
Chef bediening	38	1.976	1,17	€ 43.421	
Bediening	152	7.904	4,66	€ 146.862	
Chef	38	1.976	1,17	€ 52.589	
Kok	117,8	6.126	3,61	€ 116.899	**Gemiddelde LL**
Totaal	**391,4**	**20.353**	**10,61**	**€ 422.877**	**€ 39.857**

Bijlagen

Bijlage IV – Beknopte huuranalyse horeca in Limburg

Pand	Plaats	Prijs p/j	M² totale ruimte	Prijs per m²
Raadhuisstraat 6	Venray	€ 39.000	807	€ 48
Roerkade 39 - 41	*Roermond*	*€ 36.000*	*160*	*€ 225*
Geulhemmerweg 49	Berg en Terblijt	€ 96.000	1.233	€ 78
Geleenstraat 37	*Heerlen*	*€ 42.000*	*250*	*€ 168*
Roda J.C. Ring 2 H	Kerkrade	€ 150.000	581	€ 258
Grotestraat Centrum 34	Valkenburg	€ 43.200	576	€ 75
Dorpsstraat 13	Gulpen	€ 37.500	375	€ 100
Bogenstraat 8	Thorn	€ 18.000	261	€ 69
Feurthstraat 13	Susteren	€ 13.080	165	€ 79
Roerkade 15	*Roermond*	*€ 45.000*	*355*	*€ 127*
Parade 25	*Venlo*	*€ 72.000*	*265*	*€ 272*
Markt 2	Hoensbroek	€ 25.875	345	€ 75
Grote Markt 7	Venray	€ 29.725	205	€ 145
Langstraat 48	Weert	€ 36.000	313	€ 115
Vleesstraat 27 a	*Venlo*	*€ 28.740*	*140*	*€ 205*
Voorstad 25	*Sittard*	*€ 48.000*	*480*	*€ 100*
Totaal		**€ 760.120**	**6.511**	
Gewogen gemiddelde				**€ 116,74**
Gewogen gemiddelde relevante vergelijkbare objecten				***€ 165***

Bijlagen

Bijlage V – Afschrijving en rentekosten eigen beheer

AFSCHRIJVINGEN	Boekwaarde na investering	Afschrijving in % per jaar	Afschrijvingen				
			JAAR 1	JAAR 2	JAAR 3	JAAR 4	JAAR 5
Investering							
Grond	0	0,0%	0	0	0	0	0
Pand	0	2,0%	0	0	0	0	0
Verbouwing	0	4,0%	0	0	0	0	0
Installaties	0	5,0%	0	0	0	0	0
Keuken en afzuiging	100.000	10,0%	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
Inventaris	162.500	20,0%	32.500	32.500	32.500	32.500	32.500
Buitenruimte en terras	20.000	20,0%	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
Aanloopkosten	47.500	20,0%	9.500	9.500	9.500	9.500	9.500
Diversen/onvoorzien	33.000	20,0%	6.600	6.600	6.600	6.600	6.600
Vlottende activa	0	0,0%	0	0	0	0	0
Subtotaal	363.000		*62.600*	*62.600*	*62.600*	*62.600*	*62.600*
TOTALE INVESTERING	**363.000**						
Vervangingsinvesteringen							
Vervanging jaar 1	5.000	20,0%	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Vervanging jaar 2	7.500	20,0%		1.500	1.500	1.500	1.500
Vervanging jaar 3	10.000	20,0%			2.000	2.000	2.000
Vervanging jaar 4	12.500	20,0%				2.500	2.500
Vervanging jaar 5	15.000	20,0%					3.000
TOTALE AFSCHRIJVINGEN	**413.000**		**63.600**	**65.100**	**67.100**	**69.600**	**72.600**

RENTEKOSTEN/AFLOSSINGEN	Hoofdsom	Looptijd	Aflossing vol jaar	Rente percentage	Rente				
					JAAR 1	JAAR 2	JAAR 3	JAAR 4	JAAR 5
Financiering									
Eigen vermogen	108.900	0	0	0,0%	0	0	0	0	0
Banklening 10 jaar	100.000	10	10.000	4,5%	4.275	3.825	3.375	2.925	2.475
Banklening 5 jaar	154.100	5	30.820	4,5%	6.241	4.854	3.467	2.080	693
Rekening courant	0	0	0	7,0%	0	0	0	0	0
Subtotaal	*363.000*								
TOTAAL	**363.000**		**40.820**		**10.516**	**8.679**	**6.842**	**5.005**	**3.168**

Bijlagen

Bijlage VI – Balansprognose eigen beheer

ACTIVA	Boekwaarde start balans	Boekwaarde 31 december				
		JAAR 1	JAAR 2	JAAR 3	JAAR 4	JAAR 5
Huidige activa						
Installaties	0	0	0	0	0	0
Keuken en afzuiging	100.000	90.000	80.000	70.000	60.000	50.000
Inventaris	162.500	130.000	97.500	65.000	32.500	0
Buitenruimte en terras	20.000	16.000	12.000	8.000	4.000	0
Aanloopkosten	47.500	38.000	28.500	19.000	9.500	0
Diversen/onvoorzien	33.000	26.400	19.800	13.200	6.600	0
Subtotaal	*363.000*	*300.400*	*237.800*	*175.200*	*112.600*	*50.000*
Vervangingsinvesteringen						
Vervanging jaar 1	*5.000*	4.000	3.000	2.000	1.000	0
Vervanging jaar 2	*7.500*	0	6.000	4.500	3.000	1.500
Vervanging jaar 3	*10.000*	0	0	8.000	6.000	4.000
Vervanging jaar 4	*12.500*	0	0	0	10.000	7.500
Vervanging jaar 5	*15.000*	0	0	0	0	12.000
Vervanging jaar 6	*15.000*	0	0	0	0	0
TOTALE VASTE ACTIVA	**363.000**	**304.400**	**246.800**	**189.700**	**132.600**	**75.000**
Vlottende activa						
Rekening courant	0	53.422	101.276	169.948	246.669	327.206
TOTALE VLOTTENDE ACTIVA	**0**	**53.422**	**101.276**	**169.948**	**246.669**	**327.206**
TOTAAL ACTIVA	**363.000**	**357.822**	**348.076**	**359.648**	**379.269**	**402.206**

PASSIVA	Boekwaarde start balans	Boekwaarde 31 december				
		JAAR 1	JAAR 2	JAAR 3	JAAR 4	JAAR 5
Eigen vermogen en voorzieningen						
Eigen vermogen	108.900	144.542	175.616	228.008	288.449	352.206
TOTAAL EIGEN VERMOGEN & VOORZIENINGEN	**108.900**	**144.542**	**175.616**	**228.008**	**288.449**	**352.206**
Vreemd vermogen lang						
Banklening 10 jaar	100.000	90.000	80.000	70.000	60.000	50.000
Banklening 5 jaar	154.100	123.280	92.460	61.640	30.820	0
TOTAAL VREEMD VERMOGEN LANG	**254.100**	**213.280**	**172.460**	**131.640**	**90.820**	**50.000**
Vreemd vermogen kort						
Rekening courant	0	0	0	0	0	0
TOTAAL VREEMD VERMOGEN KORT	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
TOTAAL PASSIVA	**363.000**	**357.822**	**348.076**	**359.648**	**379.269**	**402.206**

Bijlagen

Bijlage VII – Overzicht personeelskosten pachter

	Chef bediening	Medewerker	Chef	Kok
Aantal	1		1	
Maandloon CAO	€ 2.333,45	€ 1.973,09	€ 2.826,13	€ 2.026,51
Vermenigvuldiging	1,33	1,33	1,33	1,33
Maandloon inclusief sociaal	€ 3.103,49	€ 2.624,21	€ 3.758,75	€ 2.695,26
Jaarloon	€ 37.242	€ 31.491	€ 45.105,03	€ 32.343

FTE	
Werkdagen per jaar	260
Vakantiedagen	25
Ziekte dagen	5
Nationale vrije dagen	7
Netto werkdagen p.j.	223
Uren per dag	7,6
Uren per jaar	1.695

Openingstijden resto	Maandag	Dinsdag	Woensdag	Donderdag	Vrijdag	Zaterdag	Zondag
Open	17:00	17:00	12:00	17:00	17:00	12:00	12:00
Dicht	23:00	23:00	23:00	23:00	23:00	23:00	23:00
Uren geopend	6	6	11	6	6	11	11
Extra tijd voor en na shift	1	1	1	1	1	1	1
Totaal werkuren	**7**	**7**	**12**	**7**	**7**	**12**	**12**

Poppetjes	Maandag	Dinsdag	Woensdag	Donderdag	Vrijdag	Zaterdag	Zondag
Ondernemer	0	0	1	1	1	1	1
Chef bediening	1	1	1	0	0	1	1
Bediening	2,5	2,5	3	3	3	3	3
Chef	0	0	1	1	1	1	1
Kok	2	2	2	2	2,5	2,5	2,5

Uren per dag	Maandag	Dinsdag	Woensdag	Donderdag	Vrijdag	Zaterdag	Zondag
Ondernemer	0	0	7,6	7,6	7,6	7,6	7,6
Chef bediening	7,6	7,6	7,6	0	0	7,6	7,6
Bediening	19	19	22,8	22,8	22,8	22,8	22,8
Chef	0	0	7,6	7,6	7,6	7,6	7,6
Kok	15,2	15,2	15,2	15,2	19	19	19

Uren per week/jaar	Week	Jaar	FTE benodigd	LL	
Ondernemer	38	1.976	*1,17*	€ 60.000	
Chef bediening	38	1.976	1,17	€ 43.421	
Bediening	152	7.904	4,66	€ 146.862	
Chef	38	1.976	1,17	€ 52.589	
Kok	117,8	6.126	3,61	€ 116.899	**Gemiddelde LL**
Totaal	**383,8**	**19.958**	**10,61**	**€ 359.771**	**€ 33.909**

Bijlagen

Bijlage VIII – Balansprognose pachter

ACTIVA	Boekwaarde start balans	Boekwaarde 31 december				
		JAAR 1	JAAR 2	JAAR 3	JAAR 4	JAAR 5
Huidige activa						
Installaties	0	0	0	0	0	0
Keuken en afzuiging	0	0	0	0	0	0
Inventaris	0	0	0	0	0	0
Buitenruimte en terras	0	0	0	0	0	0
Aanloopkosten	0	0	0	0	0	0
Diversen/onvoorzien	0	0	0	0	0	0
Subtotaal	*0*	*0*	*0*	*0*	*0*	*0*
Vervangingsinvesteringen						
Vervanging jaar 1	*0*	0	0	0	0	0
Vervanging jaar 2	*0*	0	0	0	0	0
Vervanging jaar 3	*0*	0	0	0	0	0
Vervanging jaar 4	*0*	0	0	0	0	0
Vervanging jaar 5	*0*	0	0	0	0	0
Vervanging jaar 6	*15.000*	0	0	0	0	0
TOTALE VASTE ACTIVA	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Vlottende activa						
Rekening courant	0	31.737	52.340	98.587	153.445	212.609
TOTALE VLOTTENDE ACTIVA	**0**	**31.737**	**52.340**	**98.587**	**153.445**	**212.609**
TOTAAL ACTIVA	**0**	**31.737**	**52.340**	**98.587**	**153.445**	**212.609**

PASSIVA	Boekwaarde start balans	Boekwaarde 31 december				
		JAAR 1	JAAR 2	JAAR 3	JAAR 4	JAAR 5
Eigen vermogen en voorzieningen						
Eigen vermogen	0	31.737	52.340	98.587	153.445	212.609
TOTAAL EIGEN VERMOGEN & VOORZIENINGEN	**0**	**31.737**	**52.340**	**98.587**	**153.445**	**212.609**
Vreemd vermogen lang						
Banklening 10 jaar	0	0	0	0	0	0
Banklening 5 jaar	0	0	0	0	0	0
TOTAAL VREEMD VERMOGEN LANG	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Vreemd vermogen kort						
Rekening courant	0	0	0	0	0	0
TOTAAL VREEMD VERMOGEN KORT	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
TOTAAL PASSIVA	**0**	**31.737**	**52.340**	**98.587**	**153.445**	**212.609**

Bijlagen

Bijlage IX – Afschrijving en rentekosten pachtinkomsten

AFSCHRIJVINGEN	Boekwaarde na investering	Afschrijving in % per jaar	Afschrijvingen				
			JAAR 1	JAAR 2	JAAR 3	JAAR 4	JAAR 5
Investering							
Grond	0	0,0%	0	0	0	0	0
Pand	0	2,0%	0	0	0	0	0
Verbouwing	0	4,0%	0	0	0	0	0
Installaties	0	5,0%	0	0	0	0	0
Keuken en afzuiging	100.000	10,0%	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
Inventaris	162.500	20,0%	32.500	32.500	32.500	32.500	32.500
Buitenruimte en terras	20.000	20,0%	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
Aanloopkosten	47.500	20,0%	9.500	9.500	9.500	9.500	9.500
Diversen/onvoorzien	33.000	20,0%	6.600	6.600	6.600	6.600	6.600
Vlottende activa	0	0,0%	0	0	0	0	0
Subtotaal	363.000		*62.600*	*62.600*	*62.600*	*62.600*	*62.600*
TOTALE INVESTERING	**363.000**						
Vervangingsinvesteringen							
Vervanging jaar 1	5.000	20,0%	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Vervanging jaar 2	7.500	20,0%		1.500	1.500	1.500	1.500
Vervanging jaar 3	10.000	20,0%			2.000	2.000	2.000
Vervanging jaar 4	12.500	20,0%				2.500	2.500
Vervanging jaar 5	15.000	20,0%					3.000
TOTALE AFSCHRIJVINGEN	**413.000**		**63.600**	**65.100**	**67.100**	**69.600**	**72.600**

RENTEKOSTEN/AFLOSSINGEN	Hoofdsom	Looptijd	Aflossing vol jaar	Rente percentage	Rente				
					JAAR 1	JAAR 2	JAAR 3	JAAR 4	JAAR 5
Financiering									
Eigen vermogen	108.900	0	0	0,0%	0	0	0	0	0
Banklening 10 jaar	100.000	10	10.000	4,5%	4.275	3.825	3.375	2.925	2.475
Banklening 5 jaar	154.100	5	30.820	4,5%	6.241	4.854	3.467	2.080	693
Rekening courant	0	0	0	7,0%	0	0	0	0	0
Subtotaal	*363.000*								
TOTAAL	**363.000**		**40.820**		**10.516**	**8.679**	**6.842**	**5.005**	**3.168**

Bijlagen

Bijlage X – Balansprognose pachtinkomsten

ACTIVA	Boekwaarde start balans	Boekwaarde 31 december				
		JAAR 1	JAAR 2	JAAR 3	JAAR 4	JAAR 5
Huidige activa						
Installaties	0	0	0	0	0	0
Keuken en afzuiging	100.000	90.000	80.000	70.000	60.000	50.000
Inventaris	162.500	130.000	97.500	65.000	32.500	0
Buitenruimte en terras	20.000	16.000	12.000	8.000	4.000	0
Aanloopkosten	47.500	38.000	28.500	19.000	9.500	0
Diversen/onvoorzien	33.000	26.400	19.800	13.200	6.600	0
Subtotaal	*363.000*	*300.400*	*237.800*	*175.200*	*112.600*	*50.000*
Vervangingsinvesteringen						
Vervanging jaar 1	*5.000*	4.000	3.000	2.000	1.000	0
Vervanging jaar 2	*7.500*	0	6.000	4.500	3.000	1.500
Vervanging jaar 3	*10.000*	0	0	8.000	6.000	4.000
Vervanging jaar 4	*12.500*	0	0	0	10.000	7.500
Vervanging jaar 5	*15.000*	0	0	0	0	12.000
Vervanging jaar 6	*15.000*	0	0	0	0	0
TOTALE VASTE ACTIVA	**363.000**	**304.400**	**246.800**	**189.700**	**132.600**	**75.000**
Vlottende activa						
Rekening courant	0	22.837	44.960	66.444	87.365	107.797
TOTALE VLOTTENDE ACTIVA	**0**	**22.837**	**44.960**	**66.444**	**87.365**	**107.797**
TOTAAL ACTIVA	**363.000**	**327.237**	**291.760**	**256.144**	**219.965**	**182.797**

PASSIVA	Boekwaarde start balans	Boekwaarde 31 december				
		JAAR 1	JAAR 2	JAAR 3	JAAR 4	JAAR 5
Eigen vermogen en voorzieningen						
Eigen vermogen	108.900	113.957	119.300	124.504	129.145	132.797
TOTAAL EIGEN VERMOGEN & VOORZIENINGEN	**108.900**	**113.957**	**119.300**	**124.504**	**129.145**	**132.797**
Vreemd vermogen lang						
Banklening 10 jaar	100.000	90.000	80.000	70.000	60.000	50.000
Banklening 5 jaar	154.100	123.280	92.460	61.640	30.820	0
TOTAAL VREEMD VERMOGEN LANG	**254.100**	**213.280**	**172.460**	**131.640**	**90.820**	**50.000**
Vreemd vermogen kort						
Rekening courant	0	0	0	0	0	0
TOTAAL VREEMD VERMOGEN KORT	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
TOTAAL PASSIVA	**363.000**	**327.237**	**291.760**	**256.144**	**219.965**	**182.797**