

Profiel nr.

110057

Bakery-café, Leiden**Gevestigd in**

Zuid-Holland

Persoonlijke gegevens**Branche**

Horeca en recreatie

Soort bedrijf

Cafetaria, lunchroom

Rechtsvorm:

Anders

Transactievorm

Nader te bepalen

Levensfase onderneming

Volwassen

Aantal medewerkers (in FTE)

< 5

Type koper:

- MBI kandidaat
- Strategische overname
- Kapitaalverstrekker

Financiële informatie**Omzet indicatie**

€ 500.000 - € 1.000.000

Indicatie overnamebedrag

€ 0 - € 100.000

Resultaat voor belasting

Vertrouwelijk

Bedrijfshistorie / achtergrond

Deze vestiging maakt deel uit van een grotere, internationaal opererende bakery-caféketen die oorspronkelijk is ontstaan in Duitsland. De eerste locatie van deze formule opende zijn deuren in 2001. In Nederland is het concept actief sinds 2009, met de eerste Nederlandse onderneming in Nijmegen. Sindsdien groeide de keten sterk en telt ons land inmiddels meer dan 50 vestigingen.

De moederorganisatie valt onder de Zwitserse Valora Group, die het merk internationaal ondersteunt en helpt

ontwikkelen. Hierdoor profiteert iedere franchisewinkel van schaalvoordelen, kennisdeling en professionele begeleiding.

De vestiging is ingericht als een zelfbedienings-bakery-café, waar gasten de hele dag door kunnen kiezen uit een breed assortiment van vers bereide producten. Het aanbod bestaat onder meer uit:

- Vers belegde broodjes, die continu worden gebakken en belegd.
- Warme snacks, waaronder hot sandwiches en ovenverse pizzapunten.
- Zoete producten zoals gebak en koeken.
- Warme dranken zoals biologische arabica-koffie en een selectie koude dranken, huisgemaakte sappen en smoothies.

Dankzij de zelfbedieningsopzet kunnen klanten snel een keuze maken, hun producten pakken en direct afrekenen. Dit maakt de onderneming aantrekkelijk op drukbezochte locaties met een hoog doorstroomtempo.

Onderscheidend vermogen

Wat deze vestiging onderscheidt van andere lunch- en koffieconcepten, is de combinatie van versheid, scherpe prijzen en hoge omloopsnelheid. Door continu te bakken en verse spreads en salades te gebruiken, biedt het bedrijf een aantrekkelijk alternatief voor traditionele brood- of lunchzaken.

De open keuken creëert transparantie: klanten kunnen precies zien hoe de producten worden samengesteld. Daarnaast is dit model ideaal voor piekmomenten, omdat het merendeel van het aanbod direct beschikbaar is.

De organisatie werkt met een hard franchiseformule, wat betekent dat processen, kwaliteitsnormen en werkwijzen helder en gestructureerd zijn vastgelegd. Hierdoor blijven de winkels onderling consistent, terwijl de franchisenemer kan ondernemen binnen een bewezen systeem.

Horeca-ervaring is geen harde vereiste: ondernemerschap, klantgerichtheid en verantwoordelijkheidsgevoel wegen zwaarder dan technische vakkennis.

Overig

- Franchiseverband: Deze onderneming wordt ter overname aangeboden binnen een franchiseconstructie. Dit houdt in dat de koper zelfstandig ondernemer wordt, maar werkt onder de naam, richtlijnen en ondersteuning van de franchiseorganisatie. Denk aan trainingen, operationele begeleiding, marketing en gezamenlijke inkoop.
- Investering en kosten: De totale investering voor een locatie binnen deze formule bedraagt gemiddeld

€400.000, waarvan circa €50.000 aan eigen vermogen nodig is.

- Opleiding en begeleiding: Nieuwe ondernemers ontvangen voorafgaand aan de start een intensieve training van circa 15 werkdagen. Na de opening kan men rekenen op doorlopende coaching, marketingondersteuning en assistentie bij personeelswerving.
- Ambitie en groei: De bakery-caféketen ontwikkelt zich verder in Nederland, met de focus op drukbezochte binnensteden en winkelgebieden.
- Geschikt voor: De ideale koper is een gedreven ondernemer met affiniteit voor verse foodconcepten, een klantgerichte mentaliteit en de bereidheid om actief aanwezig te zijn op de werkvloer. Horeca-ervaring is niet essentieel; leiderschap en commerciële vaardigheden zijn dat wel.