

## Samenvatting ondernemingsplan LOKAAL Waddinxveen

LOKAAL Waddinxveen wordt een lichte horecazaak op het Gouweplein: een moderne koffie-, lunch- en borrelplek met een sterke lokale functie. Het concept speelt in op een duidelijk gat in het huidige horeca-aanbod: er is geen toegankelijke dagzaak waar inwoners kunnen landen, werken, ontmoeten of borrelen. De locatie is uitzonderlijk sterk dankzij de hoekligging, het zonnige terras en de open speelruimte direct voor de deur.

De omzetprognoses zijn onderbouwd met landelijke en regionale benchmarks voor lichte horeca (KHN, Misset Horeca, CBS, Van Spronsen & Partners). Omdat er geen bezoekersdata van het Gouweplein beschikbaar zijn, is gewerkt met branchegemiddelden zoals omzet per stoel en omzet per m<sup>2</sup> - de standaardmethode die horeca-adviseurs en financiers gebruiken. De prognoses zijn daarnaast getoetst aan vergelijkbare dagzaken in groeigemeenten met een vergelijkbare doelgroep.

LOKAAL draait vanaf jaar 1 boven break-even en bouwt vanaf jaar 2 structureel buffers op. De totale investering bedraagt €267.500, waarvan €170.000–€250.000 via crowdfunding. Het project kan volledig starten vanaf het minimumbedrag; het verschil zit uitsluitend in het niveau van de inrichting. De aflossingscapaciteit is in alle scenario's voldoende.

LOKAAL wordt geleid door twee complementaire ondernemers die dagelijks aanwezig zijn en het concept, de kwaliteit en de community-functie borgen. De bedrijfsvoering is bewust eenvoudig en schaalbaar: lichte horeca, compacte kaart, lage verspilling, een flexibel, betrokken team en een sterke focus op gastvrijheid en verbinding.

Kortom: LOKAAL is een realistisch, toekomstbestendig horecaconcept op de best denkbare plek - met een solide financiële basis en een sterke lokale vraag.

## 10 belangrijkste vragen

### 1. Waarom werkt dit concept in Waddinxveen, op het Gouweplein?

Omdat er op het Gouweplein geen moderne dagzaak is waar alle doelgroepen welkom zijn. LOKAAL sluit aan bij de behoefte van het hele dorp: kwaliteit, verbinding, gezelligheid, rust én reuring. Door de komst van Park Triangel is de diversiteit in inwoners bovendien sterk toegenomen, met veel jonge gezinnen en werkenden, waardoor de vraag naar een toegankelijke, warme ontmoetingsplek groter is dan ooit.

### 2. Wat maakt deze locatie zo sterk?

Hoekpand, grote zichtbaarheid, zonnig terras, plein met speelruimte en een constante stroom van winkelend publiek.

### 3. Waar zijn de omzetprognoses op gebaseerd?

Op landelijke en regionale benchmarks voor lichte horeca (KHN, Misset Horeca, CBS, Van Spronsen & Partners) en omzet per m<sup>2</sup>.

### 4. Wat is het break-evenpunt?

Circa €270.000 omzet in jaar 1 - ruim onder de verwachte omzet.

### 5. Wat gebeurt er als de crowdfunding lager uitvalt?

Het project start volledig vanaf €170.000; alleen de inrichting wordt eenvoudiger uitgevoerd. Wanneer het doelbedrag van €170.000 niet wordt behaald, zal LOKAAL niet doorgaan.

### 6. Hoe worden risico's beheerst?

Lichte horeca, lage verspilling, sterke startbuffer, flexibele personeelsinzet en jaarlijkse reserveringen.

### 7. Wie zijn de ondernemers?

Jos Nennie (operationeel, dagelijks aanwezig) en Laura ten Doeschate (concept, marketing, community). Complementair, daadkrachtig en realistisch.

## **8. Hoe ziet het verdienmodel eruit?**

Hoge marge op koffie en borrel, lunchgerechten, gebak en kleinschalige evenementen.

## **9. Hoe wordt een stabiele stroom van herhaalbezoek gegarandeerd?**

LOKAAL creëert herhaalbezoek door een combinatie van herkenbare kwaliteit, vaste gezichten in de bediening, een toegankelijke prijsstelling en een activiteitenprogramma dat aansluit op de behoeften van het dorp en meegaan met de seizoenen. Hierdoor ontstaat een voorspelbare, stabiele basisomzet die minder afhankelijk is van seizoensinvloeden.

## **10. Kan ik het volledige ondernemingsplan opvragen?**

Ja, investeerders kunnen het volledige plan opvragen voor extra inzicht in cijfers, risico's en onderbouwing. Opvragen kan via: [lokaalwaddinxveen@hotmail.com](mailto:lokaalwaddinxveen@hotmail.com)