

# ALBA

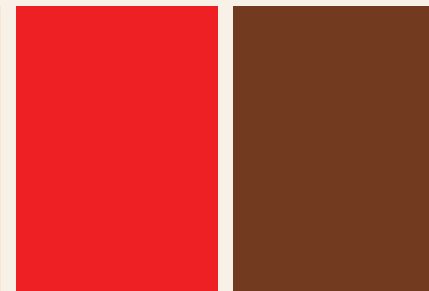
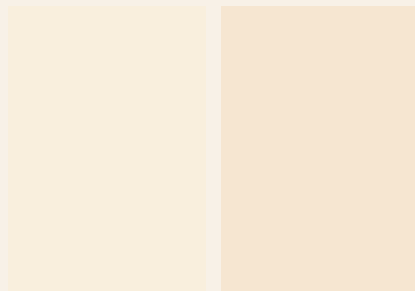
specialty coffee

## Businessplan & Financiële Onderbouwing

*Ter ondersteuning van de CrowdAboutNow-campagne*

Anne Rozemond

Floortje van den Berg



IN HET KORT

# Overview



## LOCATIE

Piet Heinstraat 99, Den Haag



## CONCEPT

Specialty coffee & eenvoudige lunch



## GEPLANDE OPENING

December 2026



## EIGENAREN

Anne Rozemond & Floortje van den Berg



## OPTIMALE INVESTERING

€87.850



## CROWDFUNDING

€75.000 – €100.000



## STARTCAPACITEIT

32 gasten per dag



## DOEL JAAR 1

70+ gasten per dag

*Openingstijden: 7:00 – 16:00 (wo t/m ma)*

WAAROM ALBA

# Missie

In een wereld die steeds digitaler wordt, geloven wij in de kracht van echte ontmoetingen.

Met ALBA bouwen we aan een warme *third place*: een plek naast thuis en werk waar je je welkom voelt, mensen ontmoet en geniet van écht goede koffie en een eenvoudige, heerlijke lunch.

Of je nu langskomt voor een coffee to go voordat je werkdag begint, een rustig moment voor jezelf zoekt of neerstrijkt op het terras met vrienden; we hopen dat ALBA een plek wordt waar je graag terugkomt. We maken graag een praatje, willen onze gasten echt leren kennen en geloven dat juist dat contact het verschil maakt.

ALBA

*De mascotte van ALBA*





**PIET HEINSTRAAAT 99**

Den Haag

## DE LOCATIE

# Waar?

De Piet Heinstraat is een levendige straat waar buurtbewoners, forenzen en bezoekers elkaar dagelijks ontmoeten. De mix van lokale ondernemers, creatieve makers en betrokken bewoners sluit naadloos aan bij de visie van ALBA.

- **Voor wie?**

Voor iedereen die waarde hecht aan kwaliteit en gastvrijheid, van forenzen tot buurtbewoners die langskomen voor lunch, een gesprek of een moment voor zichzelf.

- **Van dageraad tot de middag**

ALBA betekent dageraad. We openen om 07:00 voor de vroege vogels en sluiten rond 16:00, wanneer de buurt overgaat in de avond. Binnen of op het zonnige terras.



# Over ons



## Anne Rozemond (26)

Opleiding: Bachelor of Science: Architecture and the Built Environment · Post HBO Ruimtelijk Projectmanagement

Werkervaring: Team coaching · Management Horeca · Projectmanager Dienst Stadsbeheer Gemeente Den Haag · Architectuur + Branding



## Floortje van den Berg (25)

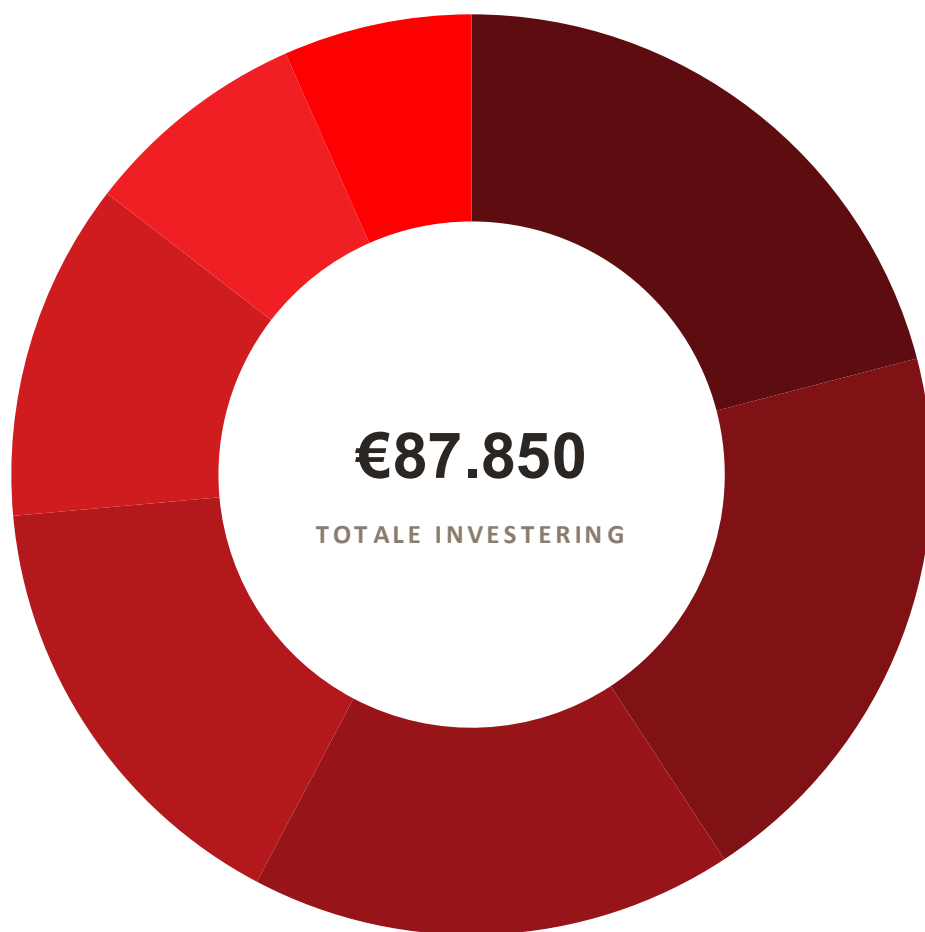
Opleiding: Master of Science: Sociology · Bachelor of Business Administration in Fashion

Werkervaring: Projectmanager Sociaal Ontwerp · Management Horeca Marketing + Finance

## SAMEN ZORGEN WIJ VOOR

- Complementaire skills: operatie ↔ marketing ↔ techniek ↔ creatiekracht
- 24/7 continuïteit & besluitvorming
- Lagere afhankelijkheid van personeel
- Gedeelde verantwoordelijkheid = lager risico
- Volledige commitment (geen 9-tot-5 mentaliteit)

# Investering



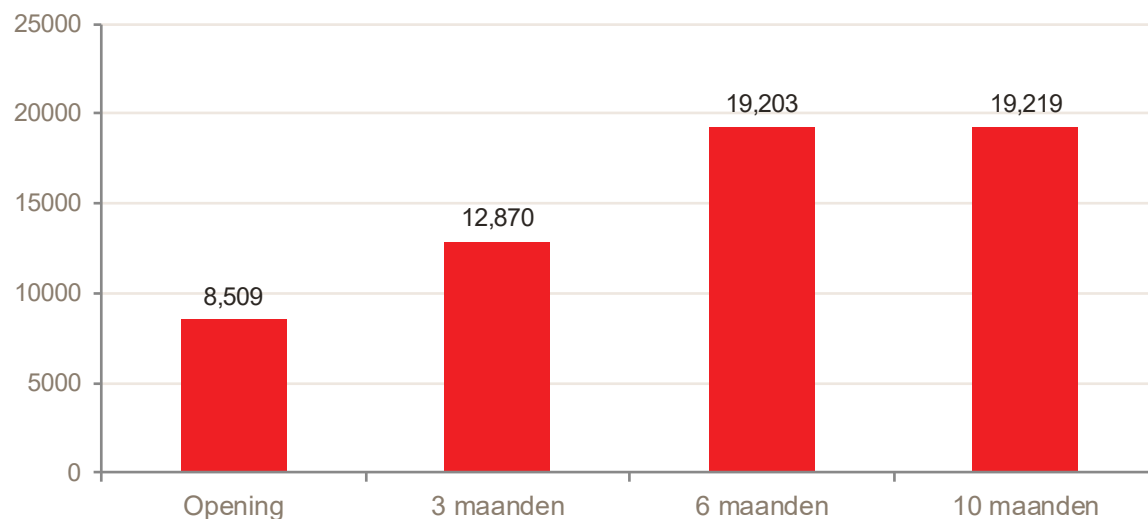
|   |                                    |         |     |
|---|------------------------------------|---------|-----|
| ■ | Interieur & maatwerk               | €18.500 | 21% |
| ■ | Verbouwing & installaties          | €17.500 | 20% |
| ■ | Werkkapitaal                       | €15.000 | 17% |
| ■ | Koffie- & keukenapparatuur         | €14.000 | 16% |
| ■ | Vergunningen, marketing & opstart  | €10.500 | 12% |
| ■ | Voorraad & operationele inrichting | €7.000  | 8%  |
| ■ | Borg                               | €5.850  | 7%  |

*\*Optimale investeringsscenario. In de CrowdAboutNow-campagne wordt een bandbreedte van €75.000–€100.000 gehanteerd, afhankelijk van het uiteindelijke crowdfundingbedrag.*

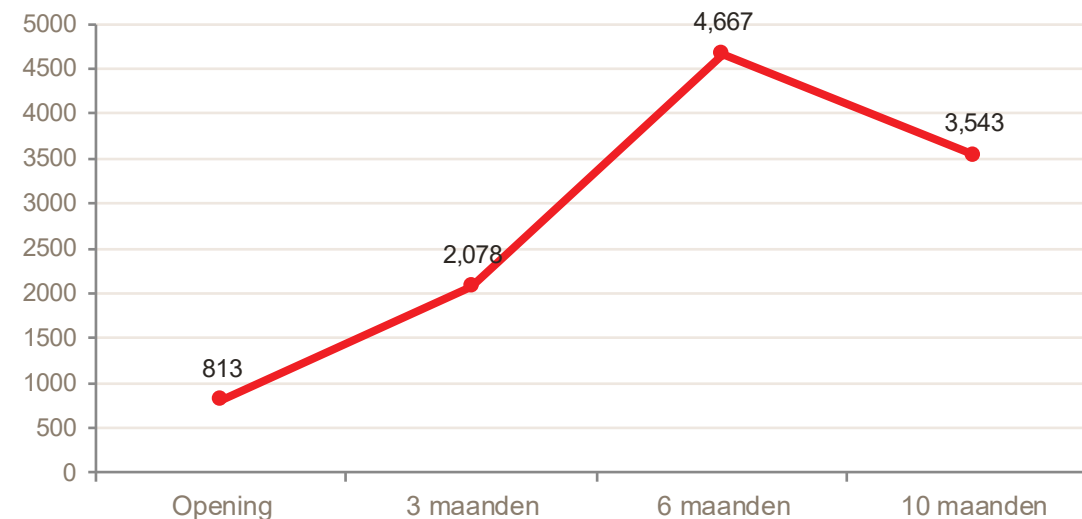
## PROGNOSE

# Financiële prognose

Maandomzet per fase



Netto kasstroom per fase



**64**

GASTEN/DAG (10 MND)

**€11**

GEM. BESTEDING

**€6.685**

OPERATIONEEL RESULTAAT (10 MND)

**€3.543**

NETTO KASSTROOM (10 MND)

*Bewust conservatief opgesteld: geleidelijke groei in bezoekersaantallen. De dip na 10 maanden komt door de start van de aflossing van de crowdfundingfinanciering.*

# SWOT-analyse



## STRENGTHS

- Complementaire skills van beide eigenaren (operatie, marketing, techniek, creatiekracht)
- Sterk uitgewerkte merkidentiteit en missie
- Hoge betrokkenheid van beide eigenaren (100% operationeel actief)
- Opgebouwde community via crowdfunding
- Conservatieve prognose met financiële buffers



## WEAKNESSES

- Startende onderneming zonder trackrecord op deze locatie
- Afhankelijk van crowdfundingbandbreedte
- Beperkte naamsbekendheid bij opening
- Afhankelijkheid van het terras voor extra capaciteit



## OPPORTUNITIES

- Sterke locatie in de Piet Heinstraat met hoge zichtbaarheid en een levendige mix van bewoners, ondernemers en bezoekers.
- Groeiende vraag naar third spaces voor ontmoeting
- Sterke buurtgemeenschap die mond-tot-mondreclame stimuleert
- Samenwerkingen met ondernemers in de Piet Heinstraat en Zeeheldenkwartier
- Uitbreiding van omzet via retail (koffiebonen, merchandise, cadeaubonnen)



## THREATS

- Langzamere bezoekersgroei dan geprognoseerd
- Hogere operationele kosten dan begroot
- Seizoensinvloeden op bezoekersaantallen
- Vertraging in opening of tegenvallende crowdfunding
- Onvoorziene uitgaven



# Risico's & Beheersing

*We geloven dat een sterke onderneming niet ontstaat door optimistische aannames, maar door realistische keuzes: een conservatieve financiële opzet, gefaseerde groei en een gezonde buffer vanaf de start.*

## Langzamere groei in bezoekers

Conservatieve prognose, beheersbare vaste kosten en financiële buffer.

## Hogere operationele kosten

Personeelskosten groeien mee met omzet en kasstroom; overige kosten zijn ruim begroot.

## Seizoensinvloeden

Prognose houdt rekening met seizoensinvloeden en fluctuaties in bezoekersaantallen.

## Vertraging in opening

Realistische planning, vroegtijdige afstemming met leveranciers/installateurs/aannemer en voldoende werkkapitaal.

## Crowdfunding niet behaald

Investeerders krijgen investering terug. Minimale kosten gemaakt voorafgaand aan afronding crowdfunding.

## Onvoorziene uitgaven

Reserve voor onvoorziene kosten en een ondernemersbuffer in de exploitatie.

# Marketingstrategie

**AUG–SEPT 2026**

## Crowdfunding

Missie & concept delen, voortgang funding, CrowdAboutNow-campagne als hart van het verhaal.

**OKT–NOV 2026**

## Verbouwing

Behind-the-scenes van de verbouwing; momentum en following opbouwen.

**DEC 2026 +**

## Opening & doorgroei

Countdown, opening, community-content.

### KANALEN



#### Instagram

Hoofdkanaal: missie, behind-the-scenes, Reels & Stories met funding-updates.



#### Website

Verhaal, menu en locatie; centrale plek waar mensen meer over ALBA vinden



#### CrowdAboutNow

Centrale plek voor het verhaal, financiële onderbouwing en voortgang



#### Etalage

In de voorbereidingsfase en tijdens de crowdfundingcampagne inzetten om met de buurt te communiceren



#### Nieuwsbrief

1x per kwartaal naar alle investeerders van de crowdfundingcampagne



#### SEO & SEA

Vindbaarheid in Google en gerichte advertenties rond de opening

WIE KOMT ER BINNEN?

# Doelgroep



## De ochtendstarter

07:00 – 09:00

---

Werkenden die hun dag bewust beginnen met een goede kop koffie. Snel, consistent, herkenning.



## De bijpratERS

10:00 – 14:00

---

Vrienden, collega's of familie die bewust afspreken. Comfortabele zitplekken, persoonlijke service.



## De ondernemer

De hele dag

---

Zelfstandigen en freelancers tussen afspraken door. Kwaliteit, rust, maar niet stil.



## Studenten & thuiswerkers

09:00 – 16:00

---

Op zoek naar inspirerende omgeving om te werken of studeren. Geen coworkingplek.



## De buurtbewoner

De hele dag

---

Ziet ALBA als vaste koffiebar. Herkenning, continuïteit, onderdeel van de buurt.

# Planning

*De voorbereidingen zijn al in volle gang. Met een duidelijke planning en gefaseerde aanpak werken we stap voor stap toe naar de opening van ALBA in december 2026.*



*Afhankelijkheden: verlenen omgevingsvergunning (reeds aangevraagd + positieve beginseluitspraak ontvangen) en volledig behalen financieringsdoel.*

# Bedankt voor jullie vertrouwen!

Anne Rozemond & Floortje van den Berg

ALBA specialty coffee · Piet Heinstraat 99, Den Haag