

Veel gestelde vragen over franchising bij de CoffeeCompany

Welke steden zijn er geschikt om een CoffeeCompany te openen?

De CoffeeCompany formule heeft een grootstedelijk karakter. Dat wil zeggen dat we ons het meest thuis voelen in steden met meer dan 250.000 inwoners. Daarnaast dient er voldoende cultureel aanbod te zijn en een hogeschool of universiteit. Op dit moment ligt de prioriteit in Utrecht, Rotterdam en Den Haag.

Moet ik zelf een geschikte locatie zoeken. Doen jullie dat of doet een makelaar dat voor me?

Het ultieme hoekpand op een toplocatie vinden, is een van de lastigste en tegelijkertijd best lonende inspanningen. Dat betekent dat er van iedereen een actieve houding wordt gevraagd. Wij stellen al onze kennis en flink wat tijd beschikbaar om dit te ondersteunen. Dat wil zeggen dat we je onze werkwijze uitleggen, brochuremateriaal, briefpapier, visitekaartjes verstrekken en onze contacten in de vastgoedwereld van onze plannen op de hoogte brengen. Tenslotte is het ons beider belang om het meest geschikte pand te vinden. Uit eigen ervaring weten we dat het erg riskant is het lot in handen van een makelaar te leggen. Zelf zoeken en pro-actief contact met de diverse makelaars hebben is het meest effectief. Zonder exclusiviteit te hebben gegeven, hebben wij tot nog toe prettig zaken gedaan met DTZ Zadelhoff, Cushman en Wakefield en B&O partners. Regelmatig worden ons door diverse partijen locaties aangeboden die wij voorleggen aan de franchisepartners.

De uiteindelijke keuze voor een locatie wordt altijd in overleg bepaald. De onderhandelingen bij huur, koop of eventuele overname van goodwill/inventaris kunnen begeleid worden door de CoffeeCompany. Teken bij voorkeur geen overeenkomst zonder daar eerst met ons overleg te hebben. Op jouw verzoek kunnen wij ook juridische bijstand verlenen ten aanzien van het onderzoeken van de juiste verstrekte informatie over bestemmingsplannen (ambtenaren zeggen dikwijls dat het niet kan, zonder het daadwerkelijk te onderzoeken). Voordat we een locatie gaan openen worden er diverse prognoses gemaakt en in sommige gevallen ook een vestigingsplaats onderzoek. Mocht hieruit blijken

dat er onvoldoende rendement te behalen is voor de franchisenemer, bijvoorbeeld door een te hoge huurprijs, geven we geen groen licht voor die specifieke locatie en zoeken we verder. Het vinden van de droomlocatie is jouw eindverantwoordelijkheid. Onze taak is om je te ondersteunen en te behoeden voor overhaaste beslissingen en/of vergissingen.

Hoe groot is de benodigde investering om een CoffeeCompany te openen?

Dat is afhankelijk van de bouwkundige staat van het pand, het eventueel betalen van een overname en welke formule er zal worden gehanteerd (CoffeeCompany Basic van circa 45m², of CoffeeCompany Complete van circa 110m²). Maar gemiddeld kost het tussen de €140.000,- en €400.000,- om een pand te verbouwen en in te richten conform onze richtlijnen van de (zie ook hiervoor de brochure 'Partner Gezocht'). Vooraf wordt altijd een nauwkeurige investeringsbegroting gemaakt.

Moet ik ook zelf geld inbrengen?

Ja, reken hierbij op minimaal 30% van de totale investering in de vorm van liquide middelen, een lening van familie of bijvoorbeeld overwaarde van een eigen huis. Banken hebben de laatste tijd de regels strakker gemaakt. Wij kunnen je introduceren bij een bank, je kan dit uiteraard ook bij je eigen bank aanvragen.

Hoeveel verdient een CoffeeCompany franchisenemer?

Een belangrijk deel van het succes van een CoffeeCompany vestiging is afhankelijk van de kwaliteit van de ondernemer. Hoe beter men service verleent en kwaliteit levert, hoe hoger de omzet zal zijn. In onze prognoses gaan wij er van uit dat een gemiddelde CoffeeCompany een bedrijfsleider heeft die €28.000 bruto per jaar verdient (dit is dus het basissalaris van de franchisenemer mits hijzelf in de zaak werkt).

Daarbovenop maakt de onderneming echter ook nog winst. Gemiddeld genomen lopen de inkomsten voor belastingen en afschrijvingen op van €30.000 in jaar 1 tot €70.000 in jaar 5.

Moet ik een speciale vooropleiding hebben?

Nee. Wel een gezond stel hersens, enthousiasme voor ondernemerschap, het leuk vinden om met mensen te werken en een (potentiële) liefde voor coffee.

Wat is de Franchise Fee voor CoffeeCompany?

Onze entreefee bedraagt eenmalig €15.000,- voor het exclusieve recht op een CoffeeCompany vestiging in een beschermd gebied en als dekking van de opstart kosten. Daarnaast betaal je een franchisefee van 5% over de netto-omzet voor de doorlopende ondersteuning van de organisatie, 2% promotiefte voor reclame en marketing en dien je 2% te reserveren voor de administratie, welke ondergebracht wordt bij Horeca-Administratiekantoor IFIAC.

Welke ander kosten kan ik verwachten?

Het kan zijn dat er speciale activiteiten nodig zijn bij de bemiddeling van de aanhuur en de juridische orkestratie van bestemmingsplannen. Daarvoor hebben we specialisten die we kunnen inhuren, die de specifieke problematiek van de CoffeeCompany op hun duimpje kennen. De kosten bedragen maximaal €5.000 per verstrekte opdracht.

Hoeveel vrijheid heb ik ten aanzien van aanpassingen van de CoffeeCompany formule?

De vrijheden om de formule aan te passen, te wijzigen dan wel aan te vullen zijn zeer beperkt. Wij hebben er een kleine 10 jaar (lees: veel tijd en nog veel meer lesgeld) over gedaan om de optimale formule te bouwen. De kracht van franchising schuilt hem er in dat je gebruik maakt van deze kennis en zodoende een vliegende start kan maken. Dit geldt zowel voor de winkelrichting welke door Concrete Architectural Associates is ontworpen (<http://www.concrete.archined.nl>), als voor het coffee assortiment en de marketinguitingen van onder andere <http://www.kesselskramer.com>.

De kwaliteit van de coffee en de bijbehorende recepturen zijn niet onderhandelbaar. Uiteraard kunnen we wel spreken over kleinere aanpassingen in het ondersteunende assortiment.

Gewetensvragen gesteld door ons :)

- Ben je er zelf wel eens coffee gaan drinken in een van onze winkels?
- Wat zou in jou beleving de allerbeste 2e stad zijn om CoffeeCompany filialen te openen?
- En waarom denk je dat die stad geschikt is?

Ik ben nog steeds geïnteresseerd. Wat is de volgende stap?

Graag willen we je vragen om (onder het genot van een kop coffee) het 1^{ste} afspraakformulier rustig door te lezen, in te vullen en op te sturen naar het hoofdkantoor aan het 's-Gravenhekje 1A, 1011 TG in Amsterdam. Binnen een aantal dagen nemen we contact op voor een kennismakingsgesprek. Als deze eerste kennismaking wederzijds bevalt, gaan we stap voor stap verder. Het eerste te volgen traject is het formaliseren van onze gezamenlijke plannen. Zo zullen we, voorafgaand aan concrete zaken als het zoeken naar een locatie, een wederzijdse commitment moeten afgeven in de vorm van een intentieverklaring (die eventueel nog ontbonden kan worden) en uiteindelijk een definitieve franchiseovereenkomst van 5 jaar met een optie voor nogmaals 5 jaar.

Maar laten we eerst maar eens coffee gaan drinken!

Coffee  **Company**