

Ondernemingsplan Buurtbezorgd

Achtergrond en financiële prognose bij de lancering van een ondernemersplatform



BUURTBEZORGD

LEKKER & LOKAAL

Juni 2021

*St. Vluchtelingen voor Vluchtelingen
Grote Visserijstraat 24C
3026 CK Rotterdam*

A.Pattiwael (0650121602)

*Restaurant Injera Habesha
Hudsonplein 7B
3025 CA Rotterdam*

F.Brihanu (0687680565)

Kerncijfers



1 Inhoudsopgave

KERNCIJFERS	2
1 INHOUDSOPGAVE	3
2 ACHTERGROND BIJ DE PLANNEN	4
2.1 HET ONTSTAAN VAN HET INITIATIEF	4
2.2 HET MONOPOLIE VAN THUISBEZORGD	4
2.3 DE KRACHT VAN LOKAAL.....	5
3 HET BEDRIJFSCONCEPT	6
3.1 HET CONCRETE AANBOD EN DE STRATEGIE BIJ DE LANCERING	6
3.2 DE USP'S	6
3.3 TOELICHTING OP HET VERDIENMODEL	7
3.4 MAATSCHAPPELIJKE MEERWAARDE: 3 THEMA'S.....	7
3.5 DOORKIJK NAAR DE TOEKOMST.....	9
3.6 OVERIGE UITGANGSPUNTEN EN IDEEËN VAN HET INITIATIEF	9
3.7 MENSELIJK/GEZONDHEID	FOUT! BLADWIJZER NIET GEDEFINIEERD.
3.8 OP WIE DE ACTIVITEITEN ZICH RICHTEN.....	
3.9 MENSELIJK/GEZONDHEID	9
4 ORGANISATIE EN DE INITIATIEFNEMER(S).....	9
4.1 STICHTING MET WINSTOOGMERK ALS BASIS.....	9
4.2 OVER INITIATIEFNEMER FASIGA	10
4.3 OVER MIJN NETWERK	10
5 VALIDATIE VAN HET VERDIENMODEL	11
5.1 DE MARKT VOOR THUISBEZORGDMAALTIJDEN.....	11
5.2 MARKTPOTENTIEEL DELFHAVEN (VRAAG).....	11
5.3 HET HORECA-AANBOD	12
6 BIJLAGE I: FINANCIËEL PLAN	13
6.1 DE BELANGRIJKSTE CIJFERS.....	13
6.2 UITGANGSPUNTEN (VANAF CIRCA 12 MAANDEN NA DE START)	13
6.3 TOELICHTING OP HET BEDRIJFSRESULTAAT.....	14
6.4 TOELICHTING OP DE INVESTERING EN FINANCIERING.....	15
6.5 TOELICHTING OP DE OMZET EN KOSTEN VAN DE ONDERNEMING	17
6.6 TOELICHTING BIJ DE LIQUIDITEITSPPOSITIE	19
6.7 TOELICHTING OP DE KASPOSITIE NÁ FINANCIERING	19
6.8 VOLLEDIGE INVESTERINGSBEGROTING	20
6.9 LIQUIDITEITSPROGNOSE 2022	21
6.10 LIQUIDITEITSPROGNOSE 2023	22
7 BIJLAGEN II TOELICHTING EN ACHTERGROND BIJ STICHTING VLUCHTELINGEN VOOR VLUCHTELINGEN 24	
8 BIJLAGE 3 REFERENTIES EN INTENTIEVERKLARINGEN	26
I. REFERENTIEBRIEF GEMEENTE ROTTERDAM.....	26
II. INTENTIEVERKLARINGEN RESTAURANTS	27
BIJLAGE 4: OVERIGE BIJLAGEN.....	35
I. VOORBEELD FACTUUR KOSTEN THUISBEZORGD	35
II. OFFERTE ONTWIKKELING BESTELAPP	36
III. OPDRACHTOMSCHRIJVING BESTEL APP	37
IV. TOELICHTING BIJ PACKBACK (DUURZAAMHEIDSPAKKINGEN).....	38

2 Achtergrond bij de plannen

2.1 Het ontstaan van het initiatief

Door de corona crisis zijn veel horecaondernemers zwaar getroffen. Maandenlang hebben zij hun zaak niet kunnen openen en grote verliezen geleden, velen hebben ook personeel moeten ontslaan en zijn in financiële moeilijkheden gekomen. Tegelijkertijd zijn er wel sectoren die veel winst hebben gemaakt in deze crisis: postorderbedrijven en online winkels, supermarkten en bedrijven zoals Thuisbezorgd.

Thuisbezorgd speelt een grote rol in de horeca. Het is de grootste bezorgservice voor eten en heeft bijna een monopolypositie¹. De meeste restaurants maken hier gebruik van en voor velen is dit in de corona periode met de lock-down maatregelen de enige manier om toch een beetje inkomen te hebben. Natuurlijk lang niet genoeg om de kosten te dekken. Het gebruik van Thuisbezorgd brengt hoge kosten met zich mee: de horecaondernemer betaalt 30% van het factuurbedrag aan Thuisbezorgd en de klanten betalen vaak ook €2,- of €2,50². Al met al grote winsten voor Thuisbezorgd dat een miljarden omzet heeft. Dit moet anders kunnen!

Om horecaondernemers in Delfshaven (ongeveer 50) uit de crisis te helpen is het idee om een eigen bezorgservice voor de restaurants in Delfshaven te starten. Daarnaast kunnen we ook voor jongeren uit Delfshaven een bijbaan creëren. Het mes snijdt aan 2 kanten: De Horeca er bovenop helpen en jongeren aan de slag! Voor en door de buurt: Buurtbezorgd Delfshaven.

2.2 Het monopolie van Thuisbezorgd

Bedrijven zoals thuisbezorgd kunnen jarenlang verlies lijden dankzij de investering van durfkapitaal. Door zich goedkoop aan te bieden zijn alle andere bezorgdiensten de markt uit geconcentreerd. De keuze van bezorgdiensten is zodoende ingeperkt, waarna Thuisbezorgd zich verzekerd zag van een monopolie in de bezorgdiensten en haar prijzen omhoog heeft gedaan tot 30% kosten voor de ondernemer. Bedrijven zoals Thuisbezorgd bekleden daarmee een oneerlijke positie in de markt. Bronnen

Voor kleine ondernemers is dit eigenlijk niet te doen, hier zijn al veel nieuwsitems over geweest. Nu de ondernemers de pandemie moeten overleven wordt de ongelijkheid nog meer zichtbaar; kapitaalkrachtige horecaondernemers en ketens zullen overleven, de rest heeft het nakijken. Thuisbezorgd heeft enorme winsten gemaakt juist door de pandemie. Ook Mac Donalds werkt tegenwoordig met thuisbezorgd. In de praktijk betekend dat dat kleine horeca op de tweede plek worden gezet om te bezorgen.

Fasiga Brihanu, eigenaar restaurant Injera Habesha:

In de praktijk van mijn restaurant hebben wij dat veelvuldig gemerkt. Bezorgers werden eerder naar de grote ondernemers gestuurd, waardoor onze klanten vaak een half uur later dan de geplande bezorging hun maaltijden kregen. Ook werden we vaak ongevraagd op 'gesloten' gezet. Het risico om klanten kwijt te raken is daarmee vergroot en iets wat wij ons zeker nu niet kunnen permitteren. Het is in het belang van het overleven kleine horecaondernemers en hun klanten om deze praktijk te veranderen.

¹ <https://nos.nl/nieuwsuur/artikel/2364260-onaantastbaar-thuisbezorgd-groeit-razendsnel-want-groei-is-lijfsbehoud>

² <https://www.derestaurantkrant.nl/wat-kost-bezorgen-via-thuisbezorgd>

2.3 De kracht van lokaal

Delfshaven is een gebied in ontwikkeling en staat bekend om haar grote diversiteit aan inwoners een afspiegeling van de grote diversiteit aan kleine winkeltjes, eethuisjes en restaurants. Dat maakt Delfshaven uniek. Met het verlies van deze kleine lokale ondernemers zou een hele sociale structuur worden ondermijnd die Delfshaven juist zo karakteriseert; het 'dorpse' karakter in de stad is uniek. Daarnaast is er sprake van veel armoede en werkeloosheid in Delfshaven. Ook veel jongeren in de wijk kunnen wel een steuntje in de rug gebruiken. In plaats van met durfkapitaal alle kleine bezorgdiensten er uit werken willen wij het van de andere kant aanpakken: investeren in lokaal, sociaal en menselijk kapitaal.

3 Het bedrijfsconcept

3.1 Het concrete aanbod en de strategie bij de lancering

Buurtbezorgd wordt een platform voor en door lokale ondernemers met als doel lokaal ondernemerschap te versterken. Om dit haalbaar en uiteindelijk schaalbaar te maken wordt ervoor gekozen om te starten met het uit handen nemen van het bezorgproces van *in eerste instantie* horecaondernemers. De verwachting is dat deze aanpak in korte tijd bekendheid gaat geven aan het initiatief en traffic gaat generen naar het online platform. Het aanbod van Buurtbezorgd bij de lancering ziet er als volgt uit:



- A. Bezorging wordt geregeld via een team van lokale bezorgers uit Delfshaven en omgeving. Alle bezorgers komen bij de stichting in dienst. Uitgaande van de prognose worden binnen een jaar circa 31 arbeidsplaatsen ofwel 23 fte gecreëerd.
- B. De bezorgers zijn onder meer (maar niet uitsluitend) afkomstig uit het netwerk stichting Vluchtelingen voor vluchtelingen, restaurant Injera Habesha, betrokken Welzijnspartners (WMORadar, JOZ, Urban Skillsz) en de gemeentelijke consulente. Daarnaast kan gebruik worden gemaakt van bezorgers uit het netwerk van de betrokken ondernemers zelf en/of mensen uit de buurt die bezorger willen worden.
- C. De commissie voor de bezorging die wordt afgedragen aan de stichtingen bedraagt 11,01 over de bestelwaarde exclusief btw ofwel 12% over de bestelwaarde inclusief btw. Dit is fors lager dan de commissie die bij Thuisbezorgd wordt betaald. Die bedraagt (inclusief bezorging) 30% over de bestelwaarde inclusief btw en 32,7% (!) over de bestelwaarde exclusief btw (zie ook de voorbeeldfactuur op pagina 35).

N.B: Een deel van het verschil is te verklaren doordat Thuisbezorgd bij de ondernemer zelf laat of consumenten ook bezorgkosten moeten betalen. Bij Buurtbezorgd is die mogelijkheid tot keuze er niet.

- D. Consumenten betalen €1,95 bezorgkosten (inclusief btw); daarbij wordt op de website uitleg gegeven waar deze kosten aan worden besteed en waarom ze worden gerekend.
- E. Het voornemen is om betrokken ondernemers inspraak te geven in de besteding van een deel van het (op termijn verwachte) overtollige kasgeld uit het initiatief. De prognose geeft nader inzicht in deze verwachte vrije middelen.
- F. Betrokken ondernemers krijgen hulp en ondersteuning bij het bekend maken van het platform bij hun klanten. Daarnaast dragen de initiatiefnemers van de stichting mede zorg voor het onder de aandacht brengen van de bestelmogelijkheid bij de bewoners van Delfshaven.

👉 De bovenstaande uitgangspunten moeten gaan bijdragen aan de kwaliteit van de dienstverlening, de continuïteit, het beoogde serviceniveau en daarmee in gezamenlijkheid de kwaliteit van het lokale ondernemerschap.

3.2 De USP's (Unique Selling Points)

Het voordeel van Delfshaven is dat de meeste kleine restaurants uniek zijn in hun soort en daarmee gezamenlijk een totaalaanbod voor de wijk vervullen. Dat biedt kansen om elkaar te ondersteunen. We hebben Syrisch, Surinaams, Turks, Ethiopisch, Chinees, Hollands, Marokkaans, Kaapverdiaans, Thais, Libanees, Portugees en Indiaas, kortom een enorme diversiteit waar we trots op zijn en wat we willen behouden.

Diversiteit is onze kracht. Buurtbezorgd wil een verbindende rol spelen tussen de kleine restaurants. Overlevingskansen worden vergroot als we samenwerken. Zeker nu in coronatijd is het belangrijk om verbinding met elkaar te faciliteren en onze krachten te bundelen.

Wij hebben geen durfkapitaal maar wel menselijk kapitaal in Delfshaven. Dat zijn behalve de kleine ondernemers ook de bewoners van Delfshaven.

3.3 Toelichting op het verdienmodel

De stichting (sociale onderneming) verkrijgt opbrengsten vanuit commerciële activiteiten. In eerste instantie is dat een vergoeding per bezorgde maaltijd (€1,95), betaald door de consument) en een commissie op de bestelorder van 11.01% (betaald door de restauranthouder). Uitgaande van een gemiddelde besteding per order van €22,50 bedraagt de totale opbrengst €4,95.

De orders worden door de fietskoeriers naar de klanten gebracht. Omdat dit mensenwerk betreft zijn er, om een gezond verdienmodel te realiseren, voldoende grote volumes nodig om uit de kosten te komen³. Om deze volumes te realiseren is het essentieel dat de organisatie over voldoende gemotiveerde mensen kan beschikken die zich met de bezorging gaan bezighouden.

- A. Er is uitgegaan van 3,25 bezorgingen per koerier per uur.⁴
- B. Er is uitgegaan van 4 bestellingen per restaurant per uur.

Validatie: Restaurant de Resident (Den Haag) had vóór de coronapandemie circa 100 bestellingen per week⁵. Uitgaande van 6 openingsdagen per week komt dit neer op 16,67 bestellingen per avond en circa 4 – 5 per uur. Het cijfer van 4 per uur is verder afkomstig van ervaringscijfers van Restaurant Injera Habesha uit Delfshaven.

- C. Er is een taakstelling van 25 aangesloten restaurants gezet die bereikt wordt na een periode van 12 maanden actieve marketing. In de startmaand is uitgegaan van 8 restaurants. Het aantal van 25 wordt nadrukkelijk dus niet vanaf de start behaald⁶. Op pagina 13 wordt de maandelijkse groei toegelicht.
- D. Uitgaande van de bovenstaande uitgangspunten zijn per avond circa 31 koeriers nodig. Dit is een onvermijdelijke uitkomst die volgt uit de bovenstaande uitgangspunten. De koeriers werken per avond gemiddeld 3 - 4 uur. Omdat er 6 dagen per week wordt gewerkt levert dat in potentie 23 fte op.

3.4 Maatschappelijke meerwaarde: 3 thema's

1. Bijdragen aan het verkleinen van de afstand tot de arbeidsmarkt van kwetsbare groepen

Buurtbezorgd wil laagdrempelige werkgelegenheid bieden voor jongeren/bewoners in de wijk. Via Buurtbezorgd kunnen ze voor een periode aan de slag en werkervaring op doen.

³ <https://www.foodinspiration.com/nl/dominos-maakte-in-60-jaar-geen-cent-winst-op-delivery/>

⁴ Dit ligt 8% hoger dan het gemiddelde bij Ubereats. De reden hiervoor is dat Buurtbezorgd zich zoveel mogelijk lokaal oriënteert en Delfshaven een relatief klein oppervlak betreft.

⁵ <https://www.ed.nl/koken-en-eten/maaltijdbezorging-groeit-als-kool-voor-restaurants-is-het-een-pleister-op-de-wonde~a696a9ab/>

⁶ Dit betreft een taakstellend aantal. Vanwege de hoge personeelskosten binnen de maaltijdbezorging is het van belang een voldoende grote groep restaurants aan te sluiten.

Specifiek daarbij richt de aandacht zich op statushouders die vanuit hun thuisland om wat voor reden dan ook in Nederland terecht zijn gekomen. Het scheppen van kansen en geven van support aan mensen uit deze groep draagt bij aan de integratie, de zelfredzaamheid en taalontwikkeling van statushouders.



Vluchtelingen voor Vluchtelingen heeft uitgebreide ervaring met deze groep en is in staat oplossingen te vinden bij de obstakels die ontegenzeggelijk op het pad gaan komen bij het werken met deze groep. In aanvulling op het werken met statushouders zijn de banenmogelijkheden voor andere mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt beschikbaar. Buurtbezorgd draagt op deze manier bij aan de vergroting van de uitstroom uit uitkeringssituaties.

N.B: *Wij willen een combinatie van direct aan het werk als bezorger en ondersteuning middels trainingen en begeleiding gedurende het eerste jaar van het dienstverband. Het dienstverband zal minimaal 20 uur per week omvatten. De totale (verwachte) hoeveelheid bezorgwerk per week ligt tussen 24 en 30 uur.*

2. Versterken en ondersteunen van ondernemerschap op lokaal niveau.



Tijdens de coronapandemie zijn veel, met name kleinere, ondernemers in onzeker vaarwater terecht gekomen. De voor hen bekende manier van ondernemer kon niet langer doorgang vinden wat heeft geleid tot onzekerheid, veel (onbeantwoorde) vragen en coronastress⁷. Veel ondernemers hebben (al dan niet tijdelijk) hun eigen ondernemerschap opnieuw moeten uitvinden.

Buurtbezorgd wil met haar concept een rol vervullen in het versterken van lokaal ondernemerschap. Op deze manier kunnen ondernemers niet alleen ondersteuning vinden bij het uit de crisis komen, maar worden zij ook sterker gemaakt voor toekomstige ondernemersrisico's. Door op verschillende momenten in het jaar bijeenkomsten te organiseren, actief in contact te blijven met de ondernemers weet het team van Buurtbezorgd wat er speelt. Op termijn kan Buurtbezorgd een rol spelen in het adviseren over lokaal beleid en het verbeteren van het ondernemersklimaat.

3. Vergroten van de toegang tot duurzame alternatieven.

Consumenten stellen in steeds grotere maten eisen aan de manier waarop er met verpakking en derving wordt omgegaan⁸. Het is voor kleine ondernemers niet altijd haalbaar om zelfstandig hier aandacht op te krijgen en te houden. Buurtbezorgd kan daarin een faciliterende rol spelen door gezamenlijk in te kopen of te adviseren. Denk daarbij aan:



- A. Uitnodigen van bedrijven en organisaties die kunnen adviseren over duurzame verpakking, zoals bijvoorbeeld Packback⁹
- B. Geven van voorlichting over duurzame werkprocessen en energiebesparing
- C. Aanbieden van leftovers op de website
- D. Bewustwording verhogen tav voedselverspilling en milieu vriendelijker (verpakkings)materiaal

⁷ <https://www.kvk.nl/corona/zo-krijg-je-meer-grip-op-je-coronastress/>

⁸ <https://www.marketingtribune.nl/food-en-retail/nieuws/2021/01/consument-wil-meer-transparantie-duurzaamheid/index.xml>

⁹ <https://rotterdamcirculair.nl/initiatieven/pack-back/> (Zie ook bijlage)

3.5 Overige uitgangspunten en ideeën van het initiatief

Bij succes kan het platform verder worden uitgebreid met aanvullende diensten voor *niet-horeca gerelateerde* producten en diensten. Belangrijk daarbij is dat aan de bezoekerskant voldoende traffic wordt gegenereerd. Ideeën hieromtrent kunnen samen met de betrokken ondernemers worden vormgegeven. Daarnaast kan gedacht worden aan het helpen/meedenken en of ondersteunen van initiatiefnemers in andere delen van Rotterdam om gelijksoortige initiatieven van de grond te krijgen.

Op de website van buurtbezorgd willen we ruimte maken voor lokale ondernemers om hun producten te verkopen. Alles wat te maken heeft met eten; brood, bestek, borden etc. Duurzaam Restaurants maken veel gebruik van plastic en niet recyclebaar materiaal voor afhaalmaaltijden. Buurtbezorgd wil duurzaam aan de slag. Restaurants die aangesloten zijn bij buurtbezorgd krijgen verpakking en meeneem producten die het liefst lokaal en duurzaam zijn vervaardigd. Omdat de bezorgers in een omgeving van 2,5 kilometer bezorgen, kan er bezorgd worden in afzienbare tijd op een gewone fiets. Daarnaast kunnen we 'leftovers' aanbieden op de website Menselijk kapitaal; diversiteit werkt.

3.6 Gezondheidsaspect

Zoals bekend winnen de fastfoodketens het bijna altijd van de kleine restaurants, terwijl juist de laatste zoveel meer gezonde en voedzame producten aanbieden. Het gevolg bij jongeren is obesitas dat een bekend gezondheidsprobleem is juist onder de armere bevolking. In Delfshaven echter zien we dat ook relatief veel jongeren naar kleine restaurants trekken. Dat willen we graag behouden en stimuleren.

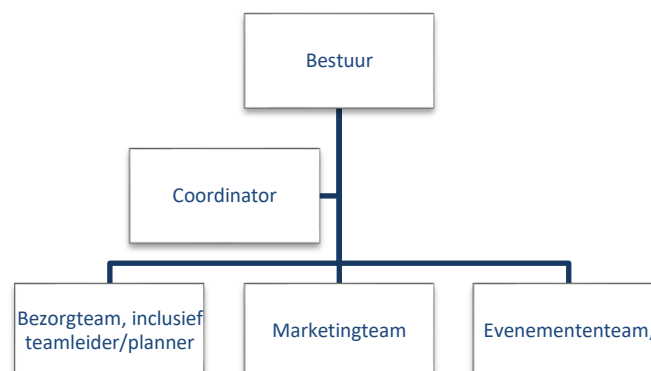
Daarnaast kunnen we de aangesloten ondernemers ook stimuleren om gezonde gerechten op het menu te zetten.

4 Organisatie en de initiatiefnemer(s)

4.1 Stichting als Sociale Onderneming

Het voornemen is om Buurtbezorgd op te richten als stichting waarbinnen commerciële activiteiten plaatsvinden. Daarvoor wordt een bestuur opgericht en worden in de loop van de tweede helft van 2022 de uitgangspunten van het initiatief in statuten vastgelegd.

Het onderstaand organogram geeft een overzicht van de beoogde bedrijfsstructuur.



4.2 Over initiatiefnemer Fasiga

Mijn naam is Fasiga Brihanu, 40 jaar en op dit moment woonachtig in Rotterdam. Ik ben het beste te omschrijven als zelfstandig, enthousiast, betrokken en bevlogen. Ik heb een achtergrond binnen de bedrijfseconomie en ik heb in Nederland enkele jaren gewerkt als financieel administrateur. Op dit moment ben ik voorzitter en een van de oprichters van stichting Vluchtelingen voor vluchtelingen. Daarnaast ben ik eigenaar van Restaurant Injera Habesha in Rotterdam.



Dankzij mijn werk en hobby's kom ik in aanraking met mensen uit verschillende culturen en achtergronden. Ik voel me daar prettig bij en zie de veelheid aan culturen als onderdeel van het Rotterdamse stads DNA. Ik geniet van het ontdekken en verbinden van dit DNA. Ik ben echt een sociaal dier. Ik vind het mooi vindt om iets te kunnen betekenen voor de wereld om me heen.

De liefde voor de horeca is bij mij al heel jong begonnen. Ik ben geboren in een land waar eten, drinken en muziek een grote rol spelen in het dagelijks leven. In Ethiopië is de maaltijd het allerbelangrijkste moment van de dag. Het is de basis van saamhorigheid.

Inmiddels woon ik 22 jaar in Nederland. Ik ben op zestienjarige leeftijd als vluchtelingen naar Nederland gekomen.

4.3 Over mijn netwerk

De afgelopen 15 jaar heb ik in mijn werk en privéleven een groot netwerk in Rotterdam opgebouwd, onder andere binnen de Ethiopische en Eritrese gemeenschappen in Rotterdam en daarbuiten. Door mijn werk binnen Vluchtelingen voor Vluchtelingen sta ik in contact met veel wijkorganisaties, sociale instellingen en de Gemeente Rotterdam. Daarnaast heb ik goed contact met de gebiedscommissie van Centrum en Delfshaven, de Cultuurscout van Centrum, St. Bouwkeet Rotterdam, Pier80, VluchtelingenWerk, RBZ en diverse ondernemers in de wijk.

5 Validatie van de businesscase

5.1 De markt voor thuisbezorgd maaltijden



Al een aantal jaren op een rij groeit de markt voor thuisbezorgd maaltijden. In 2016 al publiceerde ABNAMRO de uitkomsten uit een uitgebreide survey waarin de kansen voor maaltijdbezorging werden onderzocht.¹⁰ Conclusie: De markt voor maaltijd bezorging biedt volop kansen. De corona pandemie heeft de ontwikkelingen alleen maar versneld. Food Service Instituut Nederland berekende dat in 2020 de markt met 43% is gegroeid. 10% van de totale uitgaven aan eten en drinken komt via ‘delivery’.

Zonder corona zou de omzetgroei van maaltijdbezorging naar schatting rond de 14 procent zijn geweest. Vorig jaar was maaltijdbezorging goed voor bijna 23 procent van de totaalmarkt voor buitenshuis eten en drinken¹¹.

5.2 Marktpotentieel Delfshaven (vraag)

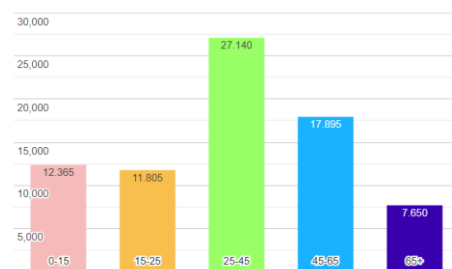
Aantal inwoners

In Delfshaven wonen ongeveer 76.855 personen verspreid over circa 39.250 huishoudens (1,95 personen per huishouden). Het gemiddelde inkomen in het stadsdeel ligt relatief laag. Met €20.600 is dat lager dan de meeste andere wijken in Rotterdam en lager dan het landelijk gemiddelde.

Vraagpotentieel

Het grootste deel van de inwoners heeft een leeftijd tussen de 25 en 45 (27.140 personen) jaar gevolgd door de leeftijdsgroep 45 – 65 (17.895 personen). Beide groepen zijn interessant voor Buurtbezorgd: Deze doelgroepen hebben doorgaans relatief het meest te besteden. Wanneer ook nog de helft van de groep 15 – 25-jarigen in ogenschouw wordt genomen (ongeveer 5.000 personen) dan bedraagt het marktpotentieel circa 50.000 personen, ofwel 25.641 huishoudens.

Inwoners naar leeftijd - wijk Delfshaven



Bevolking, leeftijdsgroepen: aantal en percentage inwoners op 1 januari 2020 per leeftijdscategorie.

Bestelpotentieel Delfshaven (benadering)

In 2016 becijferde de NOS dat er jaarlijks zo'n 315 miljoen maaltijden per jaar werden thuisbezorgd¹². Destijds bedroeg het aantal huishoudend zo'n 7,7 miljoen wat gezamenlijk neerkomt op bijna 41 thuisbezorgd maaltijden per jaar ofwel 0,78 maaltijden per huishouden week.

Voor de Delfshaven betekent dit dat het aantal bestellingen per week op basis van 2016 gegevens rond de 20.000 ligt. Wanneer Buurtbezorgd haar beoogde doelstellingen realiseert komt dit neer op een marktaandeel van circa 13%.

¹⁰ <https://insights.abnamro.nl/2016/04/maaltijdbezorging-een-groeimarkt-vol-kansen/>

¹¹ <https://www.deondernemer.nl/innovatie/groei/coronacrisis-bezorging-maaltijden-boodschappen-deliverymarkt-foodservice-thuisbezorgd~2731963>

¹² <https://nos.nl/artikel/2098871-nederlander-eet-1-afhaalmaaltijd-per-week>


5.3 Het horeca-aanbod




Het exacte aantal horecaondernemers dat in het stadsdeel actief is kan niet goed worden achterhaald, echter, uit een deskresearch is bekend dat in ieder geval 91 ondernemers in de wijk op Thuisbezorgd actief zijn. Dit zijn in potentie allemaal ondernemers die ook van het aanbod van Buurtbezorgd gebruik zouden kunnen maken.

Het is niet bekend hoeveel horecaondernemers uit Delfshaven op andere platforms actief zijn, zoals UberEats of eigen bestelsites. Uit een google search gericht op ‘restaurants in Delfshaven’ komt een aantal van 160 – 180 aanbieders naar voren.

Uit gesprekken met ondernemers blijkt er veel animo om een community op te zetten waarbij kosten gedrukt en gedeeld kunnen worden en wij gezamenlijk zaken kunnen organiseren en krachten kunnen bundelen. Er zijn in alle gebieden in Rotterdam ondernemersverenigingen actief. Een van onze adviseurs ondersteunt de besturen van 5 grote verenigingen die meer dan 1.000 aangesloten leden hebben. Deze verenigingen gaan we nauw betrekken bij onze plannen.

 *Inmiddels zijn er 8 Restaurants die hebben aangegeven interesse te hebben in de plannen van buurtbezorgd. In de bijlage op pagina 27 zijn de intentieverklaringen opgenomen.*

 *Wanneer de primaire doelstelling van 25 aangesloten restaurants wordt behaald zou, uitgaande van de Google search gegevens, een marktaandeel van 13 – 15% worden behaald. Om dit te realiseren wordt in de periode juli 2021– januari 2022 gewerkt aan een gerichte acquisitiestrategie. Dit gebeurt in samenwerking met een marketing & reclamebureau.*

5.4 Arbeidsparticipatie van statushouders

Binnen Buurtbezorgd zijn wij erop gericht om statushouders aan een baan te helpen. De arbeidsparticipatie van statushouders blijft sterk achter bij die van de rest van de Nederlandse beroepsbevolking, op korte en lange termijn. Dit kan negatieve gevolgen hebben voor de lichamelijke en psychische gezondheid, leiden tot armoede en schuldenproblematiek en een beperkt sociaal netwerk. Ook leidt het tot negatieve gevolgen voor de financiën en sociale cohesie.

Vijftien jaar na vestiging in Nederland is die bijvoorbeeld 57%, tegenover zo’n 80% voor autochtonen en 65% voor de overige niet-westerse bevolking. Hiervoor zijn verschillende verklaringen te geven, zoals verschillen tussen groepen (bijvoorbeeld geslacht, leeftijd en land van herkomst). Maar ook verklaringen die te maken hebben met de geschiedenis voordat men naar Nederland kwam, met individuele kwaliteiten en kwalificaties van de statushouder en de ondersteuning in Nederland.

De gevolgen en verklaringen van de geringe arbeidsparticipatie van statushouders kunnen we niet los van elkaar zien. Zo leidt werkloosheid tot armoede en verkleint armoede de kans op het vinden van werk in de toekomst. Ook verschillende oorzaken hangen samen. Wanneer men de Nederlandse taal niet beheerst, is de kans kleiner op het volgen van een geschikte opleiding en/of het aangaan van nieuwe sociale contacten. Deze kunnen beide bepalend zijn voor het vinden van werk. Om het probleem van arbeidsparticipatie voor statushouders aan te pakken, is het zaak om ook de oplossingen niet los van elkaar te zien. De kans op succes is groter wanneer deze zo veel mogelijk geïntegreerd worden.

6 Bijlage I: Financieel Plan

6.1 De belangrijkste cijfers

▪ Totaal benodigd kapitaal:	€ 131.609 (incl. btw)
▪ Eigen vermogen (inbreng):	€ 68.390
▪ Financieringsbehoefte:	€ 63.219
▪ Verwacht operationeel resultaat ¹³ jaar 1:	€ 373 (excl. btw)
▪ Verwacht operationeel resultaat jaar 2:	€ 2.447 (excl. btw)

6.2 Uitgangspunten (vanaf circa 12 maanden na de start)

N.B: De prognose gaat uit van een groeimodel waarbij in 12 maanden naar de onderstaande doelstellingen wordt toegewerkt. In de openingsmaand opereert de onderneming op 32% van deze doelstelling. Na een half jaar op 60%.

Over investeringen

- A. Grote investeringsposten zijn de ontwikkeling van het bestelplatform en de aanschaf van (tweedehands) elektrische fietsen. Ten aanzien van eerstgenoemde is uitgegaan van een offerte die door Yima Resure Network & Technology is geleverd (zie ook pagina 36). Met betrekking tot de fietsen is uitgegaan van het volgende:
- Aanschaf van 15 fietsen bij de start (zie investeringsbegroting)
 - Aangaan van een lease/huurcontract voor 8 fietsen per juli 2022 à €95,- per fiets
 - Aangaan van een nieuw lease/huur voor 8 fietsen per oktober à 95,- per fiets

Door te werken met een combinatie van zowel eigen fietsen als lease/huurfietsen kan worden ingespeeld op de groei van de onderneming.

- B. Ten aanzien van de begroting van de persoonlijke voorbereidingsuren van het team is rekening gehouden met een fictief tarief van €65,- per uur¹⁴. In totaal zijn deze aanloopkosten gewaardeerd op €40.890.
- C. Overige eigen inbreng bestaat uit een waardering voor Goodwill vanuit de stichting Vluchtelingen voor Vluchtelingen/Injera Habesha (€5.000) en een eigen inbreng van €7.500.

Over het verdienmodel

- D. De prognose gaat vanaf januari 2022 van start. De omzet in jaar 1 is dan ook gebaseerd op een restantboekjaar van 12 maanden.
- E. Vanaf januari 2023 zijn 25 restaurants aangesloten die tijdens de bezorgmomenten circa 4 bestellingen per uur verwerken.
- F. Vanaf januari 2023 bedraagt de gemiddelde besteding per order circa €22,75. De commissie per restaurant bedraagt 11,01% over het bedrag exclusief btw en 12% over het bedrag inclusief btw.
- G. Consumenten betalen per order een bijdrage van €1,95 (Inclusief btw) voor de bezorgkosten. Op de website wordt goed uitgelegd waarom dit nodig is.
- H. Er wordt vanuit gegaan dat het team aan bezorgers circa 3,25 bestellingen per uur kan verwerken. Dit ligt vanwege de oppervlakte van het gebied 8% hoger dan het gemiddelde in de markt (3 bestellingen per uur).

¹³ Opbrengst minus operationele kosten

¹⁴ Afgestemd met coach van Citylab

I. er is rekening gehouden met seizoensinvloeden.

De groeiprognoze ziet er als volgt uit:

Aanloofasescenario

Jaar 1	jan-01	feb-01	mrt-01	apr-01	mei-01	jun-01	jul-01	aug-01	sept-01	okt-01	nov-01	dec-01	Gem.
% van de doelstelling	32%	32%	40%	40%	48%	48%	60%	60%	72%	80%	88%	88%	57%
Aantal bezorgers	10	10	12	12	15	15	18	18	22	25	27	27	

6.3 Toelichting op het bedrijfsresultaat

Buurtbezorgd realiseert in het jaar waarin de prognose start (bestaande uit 12 maanden) een positief operationeel resultaat. De voornaamste reden is dat de prognose uitgaat van een volledig boekjaar waarin de volumes dusdanig groot zijn dat de vaste kosten prima worden gedekt. Daarnaast wordt in het eerste jaar uitgegaan van een beperking van het salaris om zo de groei te kunnen faciliteren. In deze periode wordt naar verwachting 57% van de doelafzet en doelomzet behaald. [Het resultaat komt in 2022 uit op € 373.](#)

Financieel overzicht	2022	2023	2024	2025	2026
1 Opbrengsten					
a Omzet	320.836	549.013	640.836	663.457	686.877
b Inkoopwaarde omzet	<u>-4.010</u>	<u>-6.863</u>	<u>-8.010</u>	<u>-8.293</u>	<u>-8.586</u>
2 Brutomarge	316.825	542.150	632.825	655.164	678.291
3 Lonen en salarissen					
a Directe loonkosten	-271.748	-472.639	-551.500	-569.994	-589.126
b Indirecte loonkosten	-	-	-	-	-
4 Operationele kosten					
b Overige bedrijfskosten	-28.946	-48.807	-52.298	-53.082	-53.878
c Afschrijvingen	<u>-3.258</u>	<u>-3.258</u>	<u>-3.258</u>	<u>-3.258</u>	<u>-3.258</u>
5 Totaal indirecte kosten	-316.452	-539.703	-622.281	-641.787	-661.947
Operationeel resultaat (EBIT)	373	2.447	10.544	13.377	16.344

In jaar twee (2023) neemt het resultaat toe naar €2.447. In deze periode wordt (verder) gewerkt naar het behalen van de doelstellingen. De indirecte bedrijfskosten stijgen nauwelijks. [De beoogde omzet- en afzettargets worden vanaf januari 2023 behaald.](#) Er is in de prognose in de eerste twee jaar niet uitgegaan van prijswijzigingen. Vanaf jaar 3 is rekening gehouden met 1,5% inflatie per jaar.



6.4 Toelichting op de investering en financiering

Investerings

Om de bedrijfsactiviteiten te kunnen starten is een investeringskapitaal nodig van € 131.609 (incl. btw). De voornaamste investeringen betreffen:

1. Diverse aanloopkosten (€ 82.090)
2. Transportmiddelen (€ 12.000)
3. Overige reserveringen (€ 6.000)

Naar verwachting is er geen aanvullend werkkapitaal nodig om aan de maandelijkse verplichtingen te kunnen voldoen. De genoemde bedragen zijn exclusief btw. In bijlage I is een volledige investeringsbegroting opgenomen.

Financieringsbegroting			
Vaste Activa		Eigen Vermogen	
Gebouwen en terreinen	-	Eigen inbreng kapitaal	7.500
Machines en installaties	-	Eigen inbreng uren	40.890
Inventaris	5.278	Inbreng VvV	15.000
Bedrijfsmiddelen	4.100	Inbreng goodwill	5.000
Transportmiddelen	12.000		
Goodwill	5.000	Lang vreemd vermogen	-
Deelnemingen	-	Citylab	63.219
		Qredits	-
Vlottende Activa		Achtergestelde lening	-
Vorraden	250	Achtergestelde lening	-
Borgsommen	3.750		
Btw-voorfinanciering	13.141	Kort vreemd vermogen	-
		Voorschieten Btw	-
Aanloopkosten		Crediteuren	-
Diverse aanloopkosten	82.090	Leverancierskredieten	-
Overige reserveringen	6.000		
Totaal	131.609	Totaal	131.609

Financiering

Het team van Buurtbezorgd beschikt voor de financiering van de investeringen over een bedrag van €68.390 aan eigen vermogen, ofwel 52% van het totaal. Een deel van dit bedrag bestaat uit ingebrachte voorbereidingsuren die nodig zijn om het initiatief van de grond te krijgen. De keuze deze uren als 'investering' mee te nemen hangt samen met het verzoek van Citylab om de inspanningen in tijd en netwerk inzichtelijk te maken. De onderstaande uitwerking geeft de verantwoording van de opbouw:

Inbreng eigen vermogen

In de periode juli 2021 – december 2021 wordt gewerkt aan het bijeenbrengen van een bedrag van €7.500 in liquide middelen. De initiatiefnemers zijn in staat dit bedrag zelf bijeen te brengen.

Eigen inbreng uren

I. Voorbereiding algemeen

De post 'Voorbereidingen Algemeen' bevat de uren uit 2021 die naar verwachting nodig zijn om de start van de onderneming te realiseren. Voor de coördinatie voorbereidingen; monitoring ontwikkeling app/platformontwikkeling, managen contacten en onderhouden netwerken van relevante partners, ondernemers, organisaties en bewoners; monitoring & afstemming inhoudelijke, organisatorische en financiële processen; signaleren en oplossen knelpunten in verschillende onderdelen. 6 maanden x 16 uur per week = 416 uur (65,-/uur).

De algemene voorbereidingen vallen onder mede-initiatiefnemer Fasiga Birhanu, eigenaar van Restaurant Injera Habesha

II. Voorbereidingen begeleidingstraject bezorgers

De post 'Voorbereiding Begeleidingstraject Bezorgers' bevat uren uit 2021 die naar verwachting nodig zijn voor: Individuele intake deelnemers; afstemmen met gemeentelijke consultants; maken begeleidingsprogramma: inhoud trainingen en workshops, vastleggen planning en uitvoerders & uitvoering; individueel plan maatschappelijke begeleiding en taalondersteuning maken. 6 maanden x 5 uur per week = 130 uur (65,-/uur)

De voorbereidingen van het begeleidingstraject wordt gedaan door medewerkers uit het team van Vluchtelingen voor vluchtelingen

Voorbereiding operationele activiteiten

III. De post Voorbereiding 'Faciliteiten Bezorgers':

Gesprekken makelaars/verhuurders en bezoeken locaties voor stalling fietsen, opslag materialen, kantoortje teamleider/planner en verblijfsruimte bezorgers. Inrichten en gebruiksklaar maken locatie. Onderzoek en aanschaf fietsen en ondersteunende materialen. Organiseren theoretisch/praktisch fietsexamen, basiscursus fietstechniek & reparatie. 6 x 20 uur = 120 uur (45,-/uur)

De voorbereidingen van het begeleidingstraject wordt gedaan door medewerkers uit het team van Vluchtelingen voor vluchtelingen

Goodwill

De post Goodwill betreft een waardering van inzet/gebruik van het grote netwerk van Stichting Vluchtelingen4vluchtelingen en restaurant Injera Habesha dat zij hebben opgebouwd in de afgelopen jaren onder ondernemers, organisaties en bewoners.

Overige benodigde financiering

Voor het resterende deel is een aanvullend kapitaal benodigd van in totaal €63.219. Het team van Buurtbezorgd wil voor dit deel gebruik maken van een kapitaalinjectie van CityLab. Deze is vooralsnog als vreemd vermogen op de financieringsbegroting opgenomen.

6.5 Toelichting op de omzet en kosten van de onderneming

Uitgangspunten bij de omzetprognose

De omzet van *Buurtbezorgd* komt voort uit voornamelijk één hoofdcategorie, namelijk de opbrengst uit opbrengsten delivery. Daarbij zijn de volgende uitgangspunten gehanteerd:

A. Bezorgdiensten

Algemene uitgangspunten

1	Aantal openingsdagen per week	6	Taakstelling
2	Start dienstverlening	17:00	Taakstelling
3	Einde dienstverlening	21:30	Taakstelling
4	Totaal aantal uren	4,50	Berekening

Doelstellingen (na circa 12 maanden)

1	Beoogd aantal restaurants	25	Taakstelling
2	Gemiddelde bestelwaarde	22,75	Gevalideerd
3	Standaard bestelkosten	1,61	Taakstelling
4	Aantal bestellingen/restaurant/uur	4	Gevalideerd
6	Commissie	11,01%	Taakstelling

Overzicht

1	Aantal bestellingen per uur	100	Berekening
2	Gemiddelde opbrengst per dag	1.852	Berekening
3	Opbrengst per week	11.114	Berekening
4	Opbrengst per maand	48.159	Berekening

B. Benodigd personeel

1	Standaard werkweek	36 uur	CAO
2	Gemiddeld aantal delivery's per uur	3,25	Taakstelling
3	Gemiddeld aantal bestellingen per uur	100	Berekening
4	Aantal delivery's bij piek/uur	100	Berekening
4	Benodigd aantal fietsers	30,77	Berekening
5	Benodigd aantal fte	23,08	Berekening
6	Gemiddeld bruto uurloon	8,25	Gemiddelde
7	Werkgeverslasten	30%	Aanname
8	Totale loonkosten per uur	330,00	Berekening
9	Theoretische loonkosten per dag	1.485,00	Berekening
10	Efficiëntieplanning	10%	Doelstelling
11	Werkelijke loonkosten per dag	1.336,50	Berekening
12	Loonkosten per week	8.019,00	Berekening
13	Loonkosten per maand	34.749,00	Berekening

Bij de berekening van de omzet is rekening gehouden met een seizoensinvloed via het onderstaande model. Dit is van invloed op de liquiditeitspositie van de onderneming.

Jan	Feb	Mrt	Apr	Mei	Jun	Jul	Aug	Sept	Okt	Nov	Dec	Gem.
85%	95%	100%	100%	100%	100%	75%	60%	90%	100%	110%	125%	95%

Exploitatiebegroting

Exploitatiebegroting	2022	2023	2024	2025	2026
<i>Percentage van doelstelling</i>	57%	100%	115%	102%	102%
Opbrengsten					
Opbrengsten delivery	320.836	549.013	640.836	663.457	686.877
Totaal	320.836	549.013	640.836	663.457	686.877

Inkoopwaarde omzet					
Opbrengsten delivery	-4.010	-6.863	-8.010	-8.293	-8.586
Totaal	-4.010	-6.863	-8.010	-8.293	-8.586
Brutomarge	316.825	542.150	632.825	655.164	678.291

Lonen en salarissen					
Salaris Coördinator	-20.000	-36.000	-48.000	-48.720	-49.451
Salaris Teamleider/planner	-20.250	-40.500	-41.108	-42.559	-44.061
Seizoensgebonden lonen	-231.498	-396.139	-462.393	-478.715	-495.614
Totaal	-271.748	-472.639	-551.500	-569.994	-589.126

Overige kosten					
Huisvestingskosten					
Huurkosten	-12.500	-15.000	-15.225	-15.453	-15.685
Onderhoudskosten	-	-	-	-	-
Totaal	-12.500	-15.000	-15.225	-15.453	-15.685

Verzekeringen					
Verzekeringen (eigen) fietsen	-1.800	-1.800	-1.800	-1.827	-1.854
Totaal	-2.160	-2.160	-2.165	-2.198	-2.231

Automatiseringskosten					
Softwarelicenties	-446	-744	-755	-766	-778
Totaal	-446	-744	-755	-766	-778

Marketing en promotie					
Marketingkosten	-2.500	-5.000	-5.000	-5.075	-5.151
Inkoop drukwerk	-496	-496	-503	-511	-519
Representatiekosten	-600	-1.020	-1.800	-1.827	-1.854
Totaal	-3.596	-6.516	-7.303	-7.413	-7.524

Overige kosten					
Accountants- & administratiekosten	-2.000	-2.000	-2.030	-2.060	-2.091
Telefonie & internet	-1.200	-1.200	-1.218	-1.236	-1.255
Algemene kantoorkosten	-600	-600	-609	-618	-627
Bank- & betaalkosten	-446	-982	-997	-1.011	-1.027
Abonnementen	-600	-600	-609	-618	-627
Teambuilding activiteiten	-2.500	-3.500	-3.553	-3.606	-3.660
Onvoorzien kosten	-3.000	-3.000	-3.045	-3.091	-3.137
Afschrijvingen	-3.258	-3.258	-3.258	-3.258	-3.258
Totale overige kosten	-16.854	-21.140	-21.355	-21.627	-21.902
Operationeel resultaat (EBIT)	373	2.447	10.544	13.377	16.344

Financiële lasten KVV

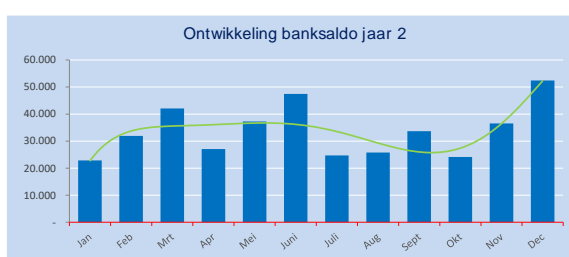
Rente Voorschieten Btw	-	-	-	-	-
Totaal Kort vreemd vermogen	-	-	-	-	-

Resultaat voor belastingen	373	2.447	10.544	13.377	16.344
Cumulatieve winst	373	2.447	10.544	13.377	16.344
Vennootschapsbelasting	-62	-404	-1.740	-2.207	-2.697
Nettoresultaat	312	2.044	8.805	11.170	13.647

6.6 Toelichting bij de liquiditeitspositie

Vanaf de start zijn de de inkomsten direct hoger dan de uitgaven. Er is dan ook sprake van een positieve kasstroom. De belangrijkste oorzaak hiervoor is het feit dat het team erop gebrand is in de eerst periode de kosten laag te houden. Zo zijn de vergoedingen van het management in het eerste jaar laag gehouden en tevens is er vanuit gegaan dat er niet direct een fulltime planner en coördinator nodig zijn. Een ander punt is de uitgestelde huur van twee maanden. Vanaf september 2022 is er sprake van structurele overschotten.

De voornaamste maandelijkse uitgaven betreffen loonkosten (seizoensgebonden), restaurant coördinator en huurkosten. **Het totale bedrag van deze posten bedraagt € 38.262 ofwel 85% van alle maandelijkse uitgaven.** In de prognose is rekening gehouden met het terugvloeien van 95% van de voorgefinancierde btw op de investeringen. De overige 5% is in de cashflowprognose buiten beschouwing gelaten. Hierdoor is de exacte cashflow mogelijk wat conservatief ingeschat. De onderstaande overzichten geven de ontwikkeling van het banksaldo grafisch weer:



6.7 Toelichting op de kaspositie ná financiering

Overzicht

Kasstroomoverzicht	Startsituatie	2022	2023	2024	2025	2026
1 Tekort/overschot voorgaand jaar		-	42.211	52.445	71.244	86.680
2 Operationele kasstroom						
a Winst voor belasting	-	373	2.447	10.544	13.377	16.344
d Wijziging voorraad	-250	-	-	-	-	-
e Aanloopkosten	-91.840					
f Afschrijvingen		3.258	3.258	3.258	3.258	3.258
g Nog te betalen ob		26.095	4.590	5.400	541	-3.654
3 Totaal	-92.090	29.727	10.296	19.203	17.176	15.948
4 Investeringskasstroom						
b Overige vaste activa	-21.378		-	-	-	-
Financiële vaste activa	-5.000					
d BTW-voorfinanciering	-13.141	12.484	-	-	-	
e Herinvesteringen (onderhoud)	-	-	-	-	-	-16.289
5 Totaal	-39.519	12.484	-	-	-	-16.289
6 Financieringskasstroom						
e Financiering Citylab	63.219	-0	-0	-0	-0	-0
5 Totaal	131.609	-0	-0	-0	-0	-0
7 Belastingen						

a	Vennootschapsbelasting (Vpb)	=	=	-62	-404	-1.740	-2.207
7	Totaal	=	=	-62	-404	-1.740	-2.207
8	Kassaldo tekort/overschot	=	=	42.211	52.445	71.244	86.680

Samenvatting

- Aan het eind van jaar één blijft een positief kassaldo over van € 44.970 (regel 8).
- Aan het eind van jaar 2 komt het kassaldo uit op een bedrag van € 61.189 (wederom regel 8). Dit overschot loopt verder op en komt uiteindelijk uit op een saldo van € 91.747 in jaar 5.
- Er blijven gedurende voldoende financiële middelen over om na aftrek van alle bedrijfskosten ook de privéuitgaven (indien van toepassing) en de aflossingen (vanaf regel 6) te kunnen betalen.

Toelichting

Het bedrijfsresultaat na belasting in jaar één (2022) komt uit op € 2.653 (regel 2a). Hierdoor ontstaat in jaar één een overschot van € 32.485 in de *operationele kasstroom* (post 3). Dit overschot neemt verder toe door het aanwezige kassaldo bij de start van de onderneming en via het terugvloeien van de voorgefinancierde btw op de investeringen (post 4d).

6.8 Volledige investeringsbegroting

Investeringen	Totaal (excl. btw)	Totaal (incl. btw)
Financiële activa		
a Goodwill	5.000	6.050
Inventaris		
a Inrichting verzamelplek	2.500	3.025
b Telefoons/tablets	750	908
c Printer	375	454
Bedrijfsmiddelen		
a Kleding + voedseltassen	4.000	4.840
b Bandenplakset en fietspompen	100	121
Transportmiddelen		
a Fietsen (incl. bestickering)	12.000	14.520
Voorraden		
a Verpakkingstasjes	250	303
Waarborgsommen		
a Waarborgsom huur	3.750	4.538
Aanloopkosten		
a Concept ontwikkeling	1.500	1.815
c Budget voor platformontwikkeling	20.200	24.442
d	-	-
e Marketingbudget eerste zes maanden	4.500	5.445
f Voorbereidingen algemeen	27.040	27.040
g Voorbereiding begeleidingstraject bezorgers	8.450	8.450
h Voorbereiding 'Faciliteiten Bezorgers'	5.400	5.400
Te verwachten kosten en reserveringen		
a Werkkapitaal	-	-
c Kosten notaris	750	908
d Advieskosten	1.750	2.118
e Juridische advieskosten	3.500	4.235
Totale investering	118.468	131.609

2 Vreemd vermogen															
a Citylab	63.219	63.219	-0	-0	-0	-0	-0	-0	-0	-0	-0	-0	-0	-0	63.219
k Totaal	<u>131.609</u>	<u>131.609</u>	<u>-0</u>	<u>-0</u>	<u>-0</u>	<u>-0</u>	<u>-0</u>	<u>-0</u>	<u>-0</u>	<u>-0</u>	<u>-0</u>	<u>-0</u>	<u>-0</u>	<u>-0</u>	<u>131.609</u>

15 Saldo	-	3.270	7.270	9.946	16.561	21.060	25.560	14.820	13.884	19.513	15.195	27.198	42.211	42.211
-----------------	---	--------------	--------------	--------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

6.10 Liquiditeitsprognose 2023

	Opening	Jan	Feb	Mrt	Apr	Mei	Juni	Juli	Aug	Sept	Okt	Nov	Dec	Totaal
A Voorgaande periode		42.211	22.876	31.915	42.094	27.081	37.260	47.439	24.729	25.791	33.691	24.170	36.567	42.211

B Operationele kasstroom														
1 Ontvangsten														
a Verkopen incl. btw		49.532	55.359	58.272	58.272	58.272	58.272	43.704	34.963	52.445	58.272	64.100	72.841	664.306
2 Uitgaven														
a Inkoop nieuwe voorraad		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
b Overige directe inkoopkosten		-619	-692	-728	-728	-728	-728	-546	-437	-656	-728	-801	-911	-8.304
c Directe loonkosten		-35.912	-39.387	-41.124	-41.124	-41.124	-41.124	-32.437	-27.224	-37.649	-41.124	-44.599	-49.811	-472.639
e Huisvestingskosten		-1.513	-1.513	-1.513	-1.513	-1.513	-1.513	-1.513	-1.513	-1.513	-1.513	-1.513	-1.513	-18.150
f Verzekeringen		-218	-218	-218	-218	-218	-218	-218	-218	-218	-218	-218	-218	-2.614
g Vervoerskosten		-1.839	-1.839	-1.839	-1.839	-1.839	-1.839	-1.839	-1.839	-1.839	-1.839	-1.839	-1.839	-22.070
h Onderhoudskosten		-136	-136	-136	-136	-136	-136	-136	-136	-136	-136	-136	-136	-1.634
i Automatiseringskosten		-75	-75	-75	-75	-75	-75	-75	-75	-75	-75	-75	-75	-900
j Marketing en promotie		-657	-657	-657	-657	-657	-657	-657	-657	-657	-657	-657	-657	-7.884
k Overige kosten		-1.803	-1.803	-1.803	-1.803	-1.803	-1.803	-1.803	-1.803	-1.803	-1.803	-1.803	-1.803	-21.637
l te betalen/te vorderen OB		-26.095	-	-	-25.193	-	-	-27.190	-	-	-19.700	-	-	-98.179
3 Totaal	-	<u>-19.335</u>	<u>9.040</u>	<u>10.179</u>	<u>-15.014</u>	<u>10.179</u>	<u>10.179</u>	<u>-22.710</u>	<u>1.061</u>	<u>7.900</u>	<u>-9.521</u>	<u>12.459</u>	<u>15.878</u>	<u>10.296</u>

D Financieringskasstroom														
2 Vreemd vermogen														
a Citylab	-	-0	-0	-0	-0	-0	-0	-0	-0	-0	-0	-0	-0	-0

k	Totaal	-	-0	-0	-0	-0	-0	-0	-0	-0	-0	-0	-0	-0	-0
E	Overige ontvangsten/uitgaven														
3	Te betalen VpB	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-62	-	-62
7	Totaal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-62	-	-62
15	Saldo		22.876	31.915	42.094	27.081	37.260	47.439	24.729	25.791	33.691	24.170	36.567	52.445	52.445

7 Bijlagen II Toelichting en achtergrond bij stichting Vluchtelingen voor Vluchtelingen

Begin 2018 is Stichting Vluchtelingen voor Vluchtelingen opgericht met het doel een laagdrempelig plek en brugfunctie creëren voor statushouders die (dreigende) problemen hebben waar ze nergens anders mee terecht konden. De begeleiding van VluchtelingenWerk is meestal 1 of 2 jaar, daarna is men op de reguliere instanties aangewezen. Uit de praktijk in vele steden blijkt dat statushouders de aansluiting naar reguliere hulpverlening niet kunnen vinden, er geen vertrouwen in hebben of zich schamen hulp te vragen.

In eerste instantie richtten wij ons op jongere statushouders, hoofdzakelijk van Eritrese afkomst, die voornamelijk te kampen hadden met werkloosheid, schulden, onvoldoende opleiding, onvoldoende taalvaardigheden.

In de loop van de afgelopen 3 jaar zijn er een aantal verschuivingen geweest. Steeds meer statushouders van Syrische herkomst en uit een aantal Afrikaanse landen waaronder Somalië en Nigeria hebben bij ons aangeklopt voor hulp.

Onze doelgroep jongeren is gedeeltelijk uitgestroomd en op weg geholpen met het op orde brengen van de basis en ondersteund bij het zoeken naar werk en/of opleiding. Momenteel hebben we een groot aantal gezinnen (123) en oudere 50+ statushouders en statushouders die al langer dan 5 jaar in Nederland zijn.

Ons doel

Uiteindelijk willen we een bijdrage leveren aan het welzijn, het verbeteren van de positie en ontwikkelings/opleidingsmogelijkheden van statushouders, die in Nederland wonen. Met als doel te werken aan een betere integratie in de samenleving. Wij willen dat zij zich welkom en begrepen voelen, de nodige praktische ondersteuning ontvangen om hun leven op de rit te houden/krijgen en waar nodig doorverwezen of begeleid worden naar andere (gemeentelijke) instanties.

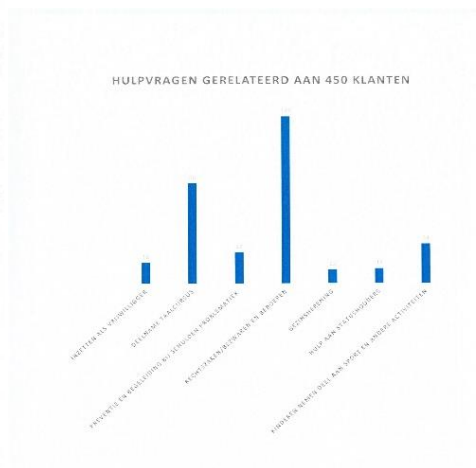
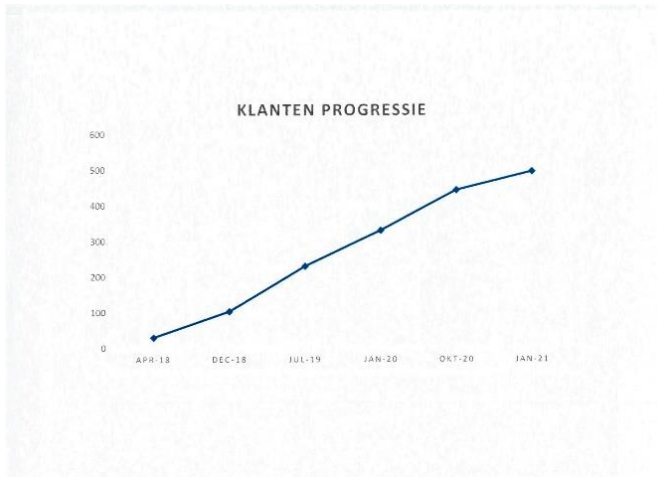
Dat doen wij door middel van:

- *Spreekuren
- *Sociaal-maatschappelijke begeleiding
- *Juridische ondersteuning
- *Toeleiding naar Opleiding & Werk
- *Taallessen
- *Thema-bijeenkomsten
- *Sociale ontmoetingen & (buurt)activiteiten
- *Diverse projecten (vrouwen/kinderen/ouderen)

Onze impact

St. Vluchtelingen voor vluchtelingen is in het voorjaar van 2018 gestart met een inloopsprekkuur en heeft elk jaar een flinke aanwas van nieuwe cliënten gehad:

December 2018	103 klanten
Juli 2019	230 klanten
Januari 2020	330 klanten
Oktober 2020	443 klanten



Onze resultaten:

- Duurzame uitstroom naar werk
(34 personen, waarvan alleen 2 zijn teruggegaan naar de uitkering)
- Deelname aan opleiding
(27 MBO-1 opleiding, 3 Universitair)
- Inzetten als vrijwilliger (18 personen)
- Deelname aan taalcursus (86 personen)
- Preventie en begeleiding bij schuldenproblematiek (27 personen toegeleid tot schuldhulpverlening/bewindvoerder)
- Hulp bij belastingen, toeslagen, water en energiemaatschappijen, gemeentes, die voor statushouders moeilijk te benaderen zijn. (Dit geldt voor alle klanten)
- Juridische bijstand met behulp van onze advocaten.
- (143 rechtszaken/bezwaren en beroepen)
- Gezinsherenigingen (12 personen nagereisd kinderen/echtgenoten/familieleden)
- Hulp aan statushouders die een huurwoning hebben en dreigen deze kwijt te raken door schulden en andere problemen (13 personen)
- Kinderen nemen deel aan sport en andere activiteiten (34 kinderen)

8 Bijlage 3 Referenties en intentieverklaringen

I. Referentiebrief Gemeente Rotterdam



Aan: de organisatie van CityLab010

Rotterdam, 17 jun 2021

Betreft: Buurtbezorgd Delfshaven

Geachte heer/mevrouw,

Middels deze brief wil ik mijn support uitspreken voor het initiatief Buurtbezorgd Delfshaven.

Delfshaven is één van de gebieden in Nederland dat hard is getroffen door de coronacrisis. Veel inwoners van Delfshaven werden ziek, anderen verloren hun baan en daarmee hun inkomen, weer anderen raakten in een isolement. Ook voor de horecaondernemers en winkeliers hakte de lockdown er flink in en velen hielden nauwelijks het hoofd boven water. Tegelijkertijd liet Delfshaven ook een enorme saamhorigheid en veerkracht zien. Talloze initiatieven kwamen binnen no-time op gang waarbij bewoners en ondernemers elkaar een handje hielpen (check verhalenvanbotu.nl voor meer informatie over verschillende initiatieven).

Het initiatief Buurtbezorgd Delfshaven past in een lange traditie van gemeenschapsvorming, lokaal initiatief en ondernemerschap die zo kenmerkend is voor Delfshaven. Het initiatief is veel meer dan alleen een bezorgservice. Het draagt bij aan de positieve identiteit en het eigenaarschap van ondernemers in Delfshaven (en verbetert daarmee hun financiële uitgangspositie) en biedt tegelijkertijd werkgelegenheid voor jongeren. Daarbij stimuleert het initiatief de verbinding tussen ondernemers, die nu vaak nog solistisch opereren. De realisatie van een nieuw ondernemersplatform heeft veel potentie en kan een positief effect hebben op de ontwikkeling van Delfshaven in brede zin.

Initiatiefneemster Fasiga Brihanu is al lange tijd actief in de wijk en staat bekend als een creatieve en ondernemende dame. Nadat zij eerst de stichting Vluchtelingen voor Vluchtelingen had opgericht, ging begin 2019 haar droom in vervulling toen zij met Injera Habesha haar eigen Ethiopisch restaurant opende. Toen het restaurant haar deuren vanwege corona noodgedwongen moest sluiten, ging Fasiga niet bij de pakken neer zitten. Ze bedacht een initiatief voor huis-aan-huis maaltijden, waarbij ze samen met vrijwilligers 3x per week een gezonde maaltijd bereidde voor 40 inwoners uit Delfshaven tegen een sterk gereduceerd tarief. Het toont zowel haar ondernemerschap als haar maatschappelijke betrokkenheid.

Buurtbezorgd Delfshaven is een innovatief concept, lokaal geworteld en gericht op de positieve ontwikkeling van Delfshaven. Ik hoop dat het de kans krijgt om zichzelf te bewijzen.

Met vriendelijke groet,



Marleen ten Vergert
Wijkmanager Bospolder en Tussendijken &
Programmamanager Veerkrachtig BoTu 2028

II. Intentieverklaringen Restaurants

Intentieverklaring: <<naam onderneming>> en Buurtbezorgd

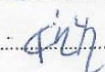
Klik of tik om een datum in te voeren.

1.1 Inleiding/achtergrond

Op Klik of tik om een datum in te voeren. heb ik een gesprek gehad met mw. Brihanu (Buurtbezorgd Delfshaven). In dat gesprek heeft zij een toelichting gegeven op de plannen van Buurtbezorgd om bestellingen van restaurants uit de buurt te gaan bundelen en de bezorging van deze bestellingen in eigen hand te gaan nemen. Op deze manier zijn met name kleinere restaurants niet langer afhankelijk van de diensten van Thuisbezorgd of bijvoorbeeld Uber.

1.2 Verklaring

De plannen van mw. Brihanu spreken me aan en ik ben zeer geïnteresseerd om mee te doen. Ik verklaar hierbij dat ik voornemens ben om reeds tijdens de startfase van het initiatief aan te haken.

Naam: F. Brihanu
Bedrijf: Injera Habesha
Datum: 1 juni 2021
Plaats: Rotterdam
Handtekening: 

Intentieverklaring: <<naam onderneming>> en Buurtbezorgd


Klik of tik om een datum in te voeren.

1.1 Inleiding/achtergrond

Op Klik of tik om een datum in te voeren, heb ik een gesprek gehad met mw. Brihanu (Buurtbezorgd Delfshaven). In dat gesprek heeft zij een toelichting gegeven op de plannen van Buurtbezorgd om bestellingen van restaurants uit de buurt te gaan bundelen en de bezorging van deze bestellingen in eigen hand te gaan nemen. Op deze manier zijn met name kleinere restaurants niet langer afhankelijk van de diensten van Thuisbezorgd of bijvoorbeeld Uber.

1.2 Verklaring

De plannen van mw. Brihanu spreken me aan en ik ben zeer geïnteresseerd om mee te doen. Ik verklaar hierbij dat ik voornemens ben om reeds tijdens de startfase van het initiatief aan te haken.

Naam: Cecilia
Bedrijf: Palop
Datum: 11-06-2021
Plaats: Rotterdam
Handtekening: 

Intentieverklaring: <<naam onderneming>> en Buurtbezorgd

Klik of tik om een datum in te voeren.

1.1 Inleiding/achtergrond

Op Klik of tik om een datum in te voeren. heb ik een gesprek gehad met mw. Brihanu (Buurtbezorgd Delfshaven). In dat gesprek heeft zij een toelichting gegeven op de plannen van Buurtbezorgd om bestellingen van restaurants uit de buurt te gaan bundelen en de bezorging van deze bestellingen in eigen hand te gaan nemen. Op deze manier zijn met name kleinere restaurants niet langer afhankelijk van de diensten van Thuisbezorgd of bijvoorbeeld Uber.

1.2 Verklaring

De plannen van mw. Brihanu spreken me aan en ik ben zeer geïnteresseerd om mee te doen. Ik verklaar hierbij dat ik voornemens ben om reeds tijdens de startfase van het initiatief aan te haken.

Naam:

Paula Vieira

Bedrijf:

Eat Heris Portugal

Datum:

05-06-2021

Plaats:

Rotterdam

Handtekening:

Paula Vieira

Intentieverklaring: <<naam onderneming>> en Buurtbezorgd

Klik of tik om een datum in te voeren.

1.1 Inleiding/achtergrond

Op Klik of tik om een datum in te voeren, heb ik een gesprek gehad met mw. Brihanu (Buurtbezorgd Delfshaven). In dat gesprek heeft zij een toelichting gegeven op de plannen van Buurtbezorgd om bestellingen van restaurants uit de buurt te gaan bundelen en de bezorging van deze bestellingen in eigen hand te gaan nemen. Op deze manier zijn met name kleinere restaurants niet langer afhankelijk van de diensten van Thuisbezorgd of bijvoorbeeld Uber.

1.2 Verklaring

De plannen van mw. Brihanu spreken me aan en ik ben zeer geïnteresseerd om mee te doen. Ik verklaar hierbij dat ik voornemens ben om reeds tijdens de startfase van het initiatief aan te haken.

Naam:

Irving Eleora

Bedrijf:

Le Bandere

Datum:

10-06-2021

Plaats:

Rotterdam

Handtekening:

Eleora

Intentieverklaring: <<naam onderneming>> en Buurtbezorgd

Klik of tik om een datum in te voeren.

1.1 Inleiding/achtergrond

Op Klik of tik om een datum in te voeren. heb ik een gesprek gehad met mw. Brihanu (Buurtbezorgd Delfshaven). In dat gesprek heeft zij een toelichting gegeven op de plannen van Buurtbezorgd om bestellingen van restaurants uit de buurt te gaan bundelen en de bezorging van deze bestellingen in eigen hand te gaan nemen. Op deze manier zijn met name kleinere restaurants niet langer afhankelijk van de diensten van Thuisbezorgd of bijvoorbeeld Uber.

1.2 Verklaring

De plannen van mw. Brihanu spreken me aan en ik ben zeer geïnteresseerd om mee te doen. Ik verklaar hierbij dat ik voornemens ben om reeds tijdens de startfase van het initiatief aan te haken.

Naam:

E. R. Somakhatya

Bedrijf:

Coaching missie

Datum:

10 juni 2021

Plaats:

Rotterdam

Handtekening:



Intentieverklaring:

<<naam onderneming>> en Buurtbezorgd

Klik of tik om een datum in te voeren.

1.1 Inleiding/achtergrond

Op Klik of tik om een datum in te voeren. heb ik een gesprek gehad met mw. Brihanu (Buurtbezorgd Delfshaven). In dat gesprek heeft zij een toelichting gegeven op de plannen van Buurtbezorgd om bestellingen van restaurants uit de buurt te gaan bundelen en de bezorging van deze bestellingen in eigen hand te gaan nemen. Op deze manier zijn met name kleinere restaurants niet langer afhankelijk van de diensten van Thuisbezorgd of bijvoorbeeld Uber.

1.2 Verklaring

De plannen van mw. Brihanu spreken me aan en ik ben zeer geïnteresseerd om mee te doen. Ik verklaar hierbij dat ik voornemens ben om reeds tijdens de startfase van het initiatief aan te haken.

Naam:

..... Liu

Bedrijf:

..... Mie Ho Thai-Food

Datum:

..... 07-06-2021

Plaats:

..... Rotterdam

Handtekening:

..... Liu

Intentieverklaring: <<naam onderneming>> en Buurtbezorgd

Klik of tik om een datum in te voeren.

1.1 Inleiding/achtergrond

Op Klik of tik om een datum in te voeren, heb ik een gesprek gehad met mw. Brihanu (Buurtbezorgd Delfshaven). In dat gesprek heeft zij een toelichting gegeven op de plannen van Buurtbezorgd om bestellingen van restaurants uit de buurt te gaan bundelen en de bezorging van deze bestellingen in eigen hand te gaan nemen. Op deze manier zijn met name kleinere restaurants niet langer afhankelijk van de diensten van Thuisbezorgd of bijvoorbeeld Uber.

1.2 Verklaring

De plannen van mw. Brihanu spreken me aan en ik ben zeer geïnteresseerd om mee te doen. Ik verklaar hierbij dat ik voornemens ben om reeds tijdens de startfase van het initiatief aan te haken.

Naam:

W. Anung Triusno de Anso

Bedrijf:

Datum:

8-6-2020

Plaats:

Rotterdam

Handtekening:



Intentieverklaring: <<naam onderneming>> en Buurtbezorgd

Klik of tik om een datum in te voeren.

1.1 Inleiding/achtergrond

Op Klik of tik om een datum in te voeren. heb ik een gesprek gehad met mw. Brihanu (Buurtbezorgd Delfshaven). In dat gesprek heeft zij een toelichting gegeven op de plannen van Buurtbezorgd om bestellingen van restaurants uit de buurt te gaan bundelen en de bezorging van deze bestellingen in eigen hand te gaan nemen. Op deze manier zijn met name kleinere restaurants niet langer afhankelijk van de diensten van Thuisbezorgd of bijvoorbeeld Uber.

1.2 Verklaring

De plannen van mw. Brihanu spreken me aan en ik ben zeer geïnteresseerd om mee te doen. Ik verklaar hierbij dat ik voornemens ben om reeds tijdens de startfase van het initiatief aan te haken.

Naam:

Farieda Kartoi Kromo

Bedrijf:

Het weepjen van Delfshaven

Datum:

05-06-2021

Plaats:

Rdalen

Handtekening:

F. Kartoi Kromo

9 Bijlage 4: Overige bijlagen

I. Voorbeeld factuur kosten Thuisbezorgd

Factuur

Injera Habesha
t.n.v. Fasiga Brihanu
Houdsonplein 7 B
3025CA Rotterdam

Klantnummer: 3786010

Datum: 13-06-2021

Factuurnummer: 124206308

De volgende diensten brengen wij u in rekening:

Thuisbezorgd.nl (06-06-2021 t/m 12-06-2021): 5 bestellingen t.w.v. € 171,15

Kosten: 30,00% van € 171,15	€	51,35
-----------------------------	---	-------

Administratiekosten (06-06-2021 t/m 12-06-2021): 5 bestellingen t.w.v. € 171,15

Kosten: € 0,19 x 5	€	0,95
--------------------	---	------

Subtotaal	€	52,30
-----------	---	-------

BTW (21% over € 52,30)	€	10,98
------------------------	---	-------

Totaalbedrag van deze factuur	€	63,28
-------------------------------	---	-------

Verrekend met ontvangen online betalingen	€	63,28
---	---	-------

Openstaand factuurbedrag	€	0,00
---------------------------------	----------	-------------

Uw omzet over de periode 06-06-2021 t/m 12-06-2021: € 171,15.

Een compleet overzicht van al uw facturen en bestellingen vindt u op <https://restaurants.thuisbezorgd.nl/>

Gebruikersnaam: injerahabesh

II. Offerte ontwikkeling bestelapp



Offer

17062021OF02

Yima Resure Network & Technology Co., Ltd.

Date: Jun 17, 2021

Offer To:

Valid within: 30 Days

Fasiga

: **€20,200.00**

Item	Quantity	Rate	Amount
Core System (Core Management System)	1	€0.00	€0.00
Platform Website Module (Customer Ordering Portal)	1	€0.00	€0.00
Scepter ® Kitchen Management Module (Platform order processing for kitchen)	1	€0.00	€0.00
Gemini ® Delivery Routing Module (Delivery Route Optimization)	1	€0.00	€0.00
Platform App (Customer Ordering Portal Mobile App)	1	€2,500.00	€2,500.00
Gemini ® Delivery Routing Terminal App (Delivery Routing Mobile App)	1	€2,500.00	€2,500.00
Realtime Database Module	1	€0.00	€0.00
Monthly Infrastructure Cost	1	€200.00	€200.00
Delivery Terminal Device (4G-based communicator with Gemini ® Delivery Terminal App installed) Estimated Cost per Unit	10	€500.00	€5,000.00
Maintenance Cost for Start up	1	€10,000.00	€10,000.00
		Total:	€20,200.00

Notes:

This is NOT an invoice. This offer includes estimated future cost of maintenance service for a period of 1 year and cost of a dedicated hardware terminal device which delivery personnel uses for effective and efficient delivery.

Terms:

This offer shall be valid within 30 days starts from the date that is mentioned at the top. This offer is only valid for the Project "Buurbezorgd".

III. Opdrachtomschrijving bestel app

U geeft aan dat u een soortgelijk systeem als Thuisbezorgd en Deliveroo app wilt laten maken. Om zo een systeem te ontwerpen hebben we hieronder een overzicht van de functies die nodig zijn:

Overzicht van de functies die nodig zijn:

Zoek de dichtstbijzijnde restaurants op basis van GPS

- Klanten kunnen door het restaurant bladeren op basis van hun huidige locatie of ze kunnen op stad en gebied zoeken. Ook kunnen ze het restaurant filteren op categorie, beoordelingen, levertijd en etc ..,

Restaurants gedetailleerde informatie

- Klanten kunnen de volledige informatie van een bepaald restaurant bekijken met de naam van het restaurant, de foto, het adres, de bezorgtijd en etc .., Met een menu, info en recensies sectie.

Voeg toe aan winkelmandje

- Klanten hebben de optie om het menu van het restaurant te bekijken met de optie Naam, Afbeelding en Hoeveelheid toevoegen. Klanten kunnen het menu dus in de winkelmand lijst plaatsen. Ook kunnen ze de hoeveelheid menu in de winkelmand lijst aanpassen.

Afrekenen

- Zodra menu's zijn toegevoegd aan winkelwagen. Ze kunnen verwerken met afrekenen door de leveringstypen zoals levering of afhalen te selecteren. Vervolgens moeten ze de betalingsoptie (Paypal of COD) selecteren om de bestelling te voltooien.

Klanten account

- Gebruikers moeten inloggen om de bestelling te voltooien. Ze beheren ook het account met het bewerkingsprofiel, het adresboek, het wachtwoord wijzigen, mijn bestellingen, nabestellingen en uitloggen.
- **Beoordeel en recenseer**, De klant kan de beoordelingsteller zien met beoordelingen van bepaalde restaurants door andere gebruikers. Ook nadat de klant de succesvolle bestelling heeft ontvangen, kunnen ze de recensies over het restaurant plaatsen.
- **Social media delen**, Optie om de openbare URL van het restaurant te delen op Facebook, Twitter, Google+ en LinkedIn. We hebben ook de mogelijkheid om te registreren en in te loggen met Facebook connect.
- **Volg de bestelling**, De klant kan de status van de bestelling bekijken op de overzichtspagina van de bestelling. Ook ontvangen ze de e-mail en push-melding in de app op basis van updates van de orderstatus.
- **Nieuwsbrief**, Klant kan zich abonneren of zich afmelden voor de nieuwsbrief. Beheerders hebben de mogelijkheid om de nieuwsbrief naar geabonneerde klanten te sturen.

- Responsieve ontwerpintegratie
- **Klanten frontend**, restaurantpanel en admin panel worden geleverd met responsief ontwerp, waarbij specifieke gebruikersrollen toegang tot hun account kunnen krijgen in mobiele browsers.
- **Zoek machine optimalisatie**, Webapplicatie is ontwikkeld door het volgen van alle SEO-standaarden zoals URL, heading-tags, alt-tags, geoptimaliseerde scripts & CSS en etc ..,

Restaurant paneel

- Restauranteigenaren of outlet managers kunnen inloggen op hun account en het menu, bestellingen, profiel en aflevering jongens en etc beheren, ook hebben we een dashboard met grafische weergave en lijstweergave geïmplementeerd.

Administratie Paneel

- Beheerderspaneel voor het beheren van de klanten- en restaurantgegevens, instellingen, rapportage, betalingstransactie, bestellingen, abonnees en etc ..,
- **Meerdere toegangen tot klanten**
- Klant kan het menu bestellen via een web-, iPhone- en Android-applicatie. Account wordt gesynchroniseerd met deze volledige drie platforms.
- **Bezorger applicatie**
- Bezorger kan inloggen in zijn account in de Android-app en de toegewezen bestelling bekijken. Nadat ze het bestelde artikel aan de klant hebben geleverd, werken ze de status van de bestelling bij.

Op basis van deze heb ik ook de offerte opgesteld.

IV. Toelichting bij Packback (duurzaamheidsverpakkingen)

PackBack is een Rotterdamse startup met een missie om een einde te maken aan wegwerpverpakkingen. Dit doen zij door herbruikbare verpakkingen aan te bieden aan de Rotterdamse horeca voor afhaal- en bezorgmaaltijden. In plaats van dat consumenten de bakjes en bekertjes na gebruik weggooien, kunnen zij hun herbruikbare verpakkingen weer inleveren via het PackBack systeem. Op deze manier verkleinen wij de afvalberg die ontstaat uit deze groeiende markt. Op dit moment werkt PackBack samen met 25 restaurants in Rotterdam die nu ruim 4000 maaltijden in herbruikbare verpakkingen hebben verzonden.



De focus van PackBack ligt op het duurzaam verpakking van afhaal- en bezorgmaaltijden. Om deze reden sluiten wij graag aan bij [naam project] om ook de lokale ondernemers uit [regio] te voorzien van een duurzaam alternatief op wegwerpverpakking. Samen naar een circulaire wereld, Pack voor Pack!

