

HOEVE DE HEIHOF

Het is haalbaar om een bed&breakfast te exploiteren aan de Bodemsweg 3AII in Maastricht.



STADSONTWIKKELING, ECONOMIE EN BEHEER GEMEENTE MAASTRICHT SECTOR VERGUNNEN, TOEZICHT EN HANDHAVEN	
Ontvangen op	
03 JULI 2014	
Behoort bij besluit van	05 MEI 2015
B&W nr.	14 - 0970 WB
d.d.	

Adviesrapport

Authors

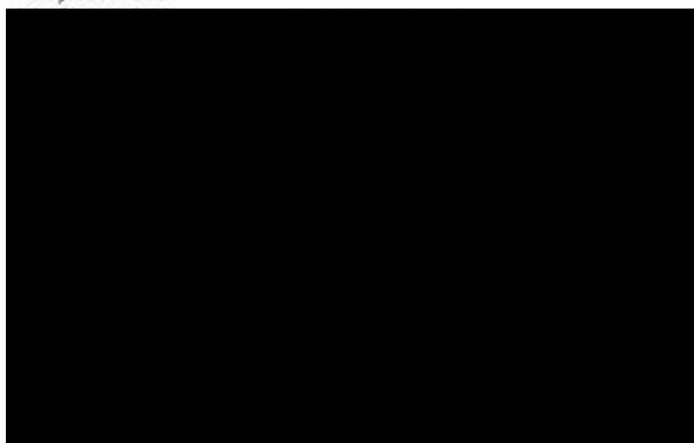
Project Group	Project Period	Last change	Status
21	Februari 2014	30.6.2014	Open Source
Version			
1			



Projectgegevens

Project: 21
Hoeve de Heihof

Projectteam



Werkadres
Hotel Management School Maastricht
Postbus 3900
6202 NX Maastricht
Lokaal 1.35
Tel: +31 433528350
Email: project21@zuyl.nl

Opdrachtgever


Bodemsweg 3All
6225 ND Maastricht

Begeleiders Hotel Management School Maastricht

1^e Begeleider:



Werklocatie: Flexruimte

2^{de} Begeleider:



Werklocatie: Flexruimte

Voorwoord

Voor u ligt het adviesrapport geschreven door projectgroep 21. Gedurende de afgelopen 16 weken hebben wij gewerkt aan het afstudeerproject Hoeve de Heihof, waarbij we onderzoek hebben gedaan naar de hotel en bed&breakfast markt van Maastricht en omgeving. Middels desk- en fieldresearch is er op verschillende manieren informatie verworven om tot een conclusie te komen, welke beschreven staat in het onderzoeksrapport. De aanbevelingen zijn geschreven aan de hand van de conclusies en verwerkt in dit adviesrapport.

In dit adviesrapport wordt het ontwikkelde concept beschreven. Daarnaast wordt de financiële haalbaarheid toegelicht aan de hand van een exploitatiebegroting en een prognose voor de komende tien jaar.

Wij, vierdejaarsstudenten, hebben dit rapport met passie en toewijding geschreven. Dit hadden wij niet kunnen doen zonder hulp van derden. Via deze weg wordt bijzondere dank uitgesproken naar de heer [REDACTED] eerste projectbegeleider en de heer [REDACTED] tweede projectbegeleider. Daarnaast gaat onze dank uit naar [REDACTED] voor het mogelijk maken van het project, de heer [REDACTED] voor de creatieve brainstormsessie, de heer [REDACTED] voor de ondersteuning en adviezen, de [REDACTED] algemeen directeur van de VVV Maastricht, de heer [REDACTED] en de heer en mevrouw [REDACTED] voor de inspiratie, [REDACTED] oprichter van Le Bon Vivant, [REDACTED] oprichter van Le Salonard en tenslotte Stichting Bed&Breakfast Nederland.

Wij wensen u veel plezier met het lezen van dit adviesrapport.

Namens,

Projectgroep 21: Hoeve de Heihof

[REDACTED]

Maastricht, 9 juni 2014

Inhoud

Projectgegevens.....	3
Voorwoord.....	4
Inleiding.....	6
1. Het concept van Hoeve de Heihof.....	7
1.1 Het concept.....	7
1.2 Doelgroep.....	8
2. Het concept van Hoeve de Heihof sluit aan bij de trends en ontwikkelingen van dit moment.....	9
3. In de Maastrichtse hotelmarkt is er ruimte voor het concept van Hoeve de Heihof.....	10
4. De locatie en omgeving van Hoeve de Heihof zijn zeer geschikt voor de exploitatie van een bed&breakfast.....	11
5. De exploitatie van bed&breakfast Hoeve de Heihof is financieel haalbaar.....	12
Exploitatiebegroting eerste tien jaar.....	16
Netto Contante Waarde berekening.....	17
6. Aanbevelingen.....	18
6.1 Kernactiviteiten.....	18
6.2 Nevenactiviteiten.....	19
6.3 Key partners.....	20
6.4 Promotiekanalen.....	20
6.5 Investerings.....	22
Begrippen.....	23
Bijlage 1 Tekeningen.....	25
Bijlage 2 Voorbeeld e-mail customization.....	30
Bijlage 3 Annuïteit.....	31

Inleiding

Hoeve de Heihof* is een rijks monumentale hoeve gelegen aan een beboste helling aan het einde van de Bodemsweg, vlakbij de Ambyerheide te Maastricht. In 2009 heeft de huidige eigenaar, [REDACTED] een gedeelte van Hoeve de Heihof gekocht (3A1; privé en 3A11; zakelijk). In het zakelijke deel is zijn onderneming, een werving en selectie bureau, gevestigd. Wegens economische omstandigheden is het niet langer rendabel om het kantoorpand te behouden. [REDACTED] heeft plannen om een bed&breakfast* te starten in het kantoorgedeelte van de hoeve. In mei 2013 heeft [REDACTED] een principe verzoek ingediend bij de gemeente Maastricht om een bed&breakfast met zes kamers te starten. De gemeente Maastricht hanteert de hotelnota* 2009 – 2013 en dit beleid beperkt het aantal nieuw te realiseren hotelbedden in Maastricht, omdat de markt met ruim 2000 hotelkamers verzadigd is. Deze nota biedt wel ruimte voor een (thema)hotel, welke iets toevoegt aan de huidige markt.

Tijdens de afgelopen zestien weken is er onderzoek gedaan naar de haalbaarheid van een bed&breakfast aan de Bodemsweg 3A te Maastricht. De resultaten van het onderzoek zijn opgenomen in het onderzoeksrapport en de daarbij horende bijlagen. Dit adviesrapport bevat aanbevelingen voor [REDACTED] met betrekking tot de exploitatie van de bed&breakfast.

Met de uitgevoerde haalbaarheidsstudie hoopt [REDACTED] zijn vergunning aanvraag positief af te ronden. Hieronder zijn de situatie, het probleem, de vraag en het antwoord van het onderzoek beschreven:

- Situatie:** De opdrachtgever, [REDACTED] wil een bed&breakfast openen met zes kamers aan de Bodemsweg 3A te Maastricht.
- Probleem:** [REDACTED] krijgt geen vergunning van de gemeente Maastricht vanwege de hotelnota die de gemeente hanteert.
- Vraag:** Is het haalbaar om een bed&breakfast met zes kamers te exploiteren aan de Bodemsweg 3A te Maastricht?
- Antwoord:** Ja, het is haalbaar om een bed&breakfast te exploiteren aan de Bodemsweg 3A te Maastricht.

In dit rapport wordt de haalbaarheidsstudie toegelicht aan de hand van het onderzoek. Het ontwikkelde concept voor de bed&breakfast wordt omschreven in hoofdstuk 1. In hoofdstuk 2 wordt toegelicht dat het concept aansluit bij de trends en ontwikkelingen van dit moment. De Maastrichtse gastvrijheidsmarkt staat open voor een bed&breakfast met een uniek concept. Deze marktruimte wordt toegelicht in hoofdstuk 3. Uit het onderzoek blijkt dat de locatie en omgeving van Hoeve de Heihof zeer geschikt zijn voor een exploitatie van een bed&breakfast. Op welke manier hier gebruik van kan worden gemaakt wordt uitgelegd in hoofdstuk 4. Tenslotte is de exploitatie ook financieel haalbaar. De financiële haalbaarheid wordt toegelicht in hoofdstuk 5 aan de hand van een prognose voor de komende tien jaar en de investeringsbegroting. Daarnaast is de netto contante waarde* berekend om de investering te toetsen.

Het advies aan de gemeente en [REDACTED] is om de exploitatie van de bed&breakfast uit te voeren/ toe te staan, omdat het een toegevoegde waarde biedt aan de hotelmarkt, aansluit bij de huidige trends en ontwikkelingen en de locatie en omgeving geschikt zijn voor de exploitatie van een bed&breakfast. Daarnaast worden er nu geen inkomsten onttrokken uit het kantoorgedeelte. Dit gaat ten koste van het rijks monumentale pand. Het openen van een bed&breakfast kan door de financiële haalbaarheid de hypotheek en het onderhoud dekken.

De exploitatie van de bed&breakfast is haalbaar mits de gemeente Maastricht een vergunning verleend. Dit is een randvoorwaarde van de haalbaarheid.

1. Het concept van Hoeve de Heihof

1.1 Het concept

Aan de hand van de resultaten en conclusies van de trends en ontwikkelingen uit het onderzoek is het concept ontwikkeld. Dit concept is mede tot stand gekomen door de brainstormsessies met dhr. [REDACTED] en de ideeën die voort zijn gekomen uit de interviews en de onderzochte bijzondere concepten. Verder is er ter inspiratie gebruik gemaakt van verschillende literatuur. Aan de hand van de concurrentieanalyse is gekeken welke concepten al bestaan in en rondom Maastricht. Het concept wordt hieronder beschreven, de omschrijving is opgebouwd uit de vijf waardenproposities* van het concept.

Rust en ontspanning

Hoeve de Heihof is gelegen naast twee natuurgebieden, welke de ideale mogelijkheden bieden om helemaal tot rust te komen. De bed&breakfast ligt bovenaan een rustige weg, die tevens hoger ligt dan de rest van de stad waardoor het beschikt over een prachtig uitzicht over Maastricht. Op deze plek kunnen de stress en de werkdruk van het dagelijks leven even vergeten worden. Daarnaast is er de mogelijkheid voor de gast om in de tuin volledig te ontspannen en te genieten van de rustieke omgeving.

Urban farming

Om de bourgondische sfeer van Maastricht en Zuid-Limburg te benadrukken wordt de gast bij ontvangst een aperitief met streekproducten aangeboden. Daarnaast is er de mogelijkheid om als gast zelf brood te leren bakken in de steenoven gelegen in de tuin. Het ontbijt zal in bourgondische sfeer geserveerd worden met zelf gebakken brood en streekproducten van Le Salonard, een ambachtelijke speciaalzaak in Maastricht. Tevens zullen er bij het ontbijt verse eieren van eigen kippen, groente en fruit van het seizoen uit eigen tuin geserveerd worden. De gast heeft de mogelijkheid om een picknickmand met streekproducten mee te nemen voor bijvoorbeeld een wandeling in de omgeving. Bij het verlaten van de bed&breakfast zal de gast een kleine specialiteit uit de omgeving ontvangen.

Oog voor de omgeving

Door de unieke ligging heeft de gast volop keuze uit verschillende activiteiten tijdens het verblijf. Zo zijn er verschillende fiets-, wandel- en ruteroutes door de twee natuurgebieden de Dellen en de Curfsgroeve. Er wordt een culinaire route uitgestippeld langs diverse lokale ondernemers met streekproducten, zodat men de omgeving beter leert kennen. Uiteraard is er de mogelijkheid om het historische centrum van Maastricht of Valkenburg te verkennen. Er is een optie om een kruidenworkshop in de natuurgebieden te volgen. Met de gevonden kruiden tijdens de workshop wordt vervolgens gekookt onder leiding van een chef kok.

Customization

Persoonlijke aandacht staat centraal bij Hoeve de Heihof. Dit wordt extra benadrukt door de mogelijkheid van customization voor de gast. Door middel van een aantal vragen die de gast voorafgaand aan het verblijf invult, wordt het verblijf aangepast aan de persoonlijke voorkeuren. De kleur van de verlichting, de bloemen en eventuele geur zijn hiervoor aan te passen naar de wensen van iedere gast. Naast deze aspecten, die de beleving van de gast positief beïnvloeden, wordt er rekening gehouden met eventuele andere wensen. Het is belangrijk dat de gast zich thuis voelt tijdens zijn/haar verblijf.

Luxe en comfort

Bij de inrichting van de kamers staan design en comfort centraal. Dit komt naar voren in de afwerking en de indeling van de kamers, ontworpen door architectenbureau Studio Spazio. Alle kamers zijn voorzien van een luxe bed voor de ultieme nachtrust en een eigen badkamer met regendouche en toilet. Bij elke overnachting zal er gezorgd worden voor luxe ecologische doucheartikelen, handdoeken en een badjas op de kamer. Naast de kamers is er op de begane grond een gemeenschappelijke ruimte waar het ontbijt wordt geserveerd.

1.2 Doelgroep

De passende doelgroepen waar het concept zich op richt staan hier onder beschreven. Deze doelgroepen zijn gevormd aan de hand van het concept en de trends en ontwikkelingen. Er is gekeken wat het concept te bieden heeft en welke wensen en behoeften hierbij passen. De trends en ontwikkelingen waar de doelgroepen op gebaseerd zijn, zijn weergegeven in hoofdstuk 2. Deze wensen en behoeften en trends en ontwikkelingen samen zijn vormgegeven in de ideale gast voor de bed&breakfast, oftewel de bourgondische vrijetijds-genietters en de ontspanners. Ook is er meegenomen dat bed&breakfast gasten bewuste consumenten zijn en liefhebbers van natuur en cultuur. Zij zijn milieubewust, natuurbewust en hebben interesse in streekproducten.

Bourgondische vrijetijds-genietters (stellen)

De bourgondische vrijetijds-genietter komt voor zijn/haar behoefte naar een nieuwe beleving, ontspanning, natuur en om nieuwe mensen te ontmoeten. Deze doelgroep is bijna of net met pensioen, waardoor ze veel vrije tijd hebben. Deze gast wil zijn vrije tijd graag vullen met nieuwe ervaringen en belevingen. Verder heerst er de behoefte aan een comfortabel verblijf met een persoonlijke touch. Ook heeft deze gast een bewuste levensstijl.

Ontspanners (stellen)

De ontspanners bevinden zich midden in hun carrière. Zij hebben behoefte aan ontspanning en rust. Zij gaan naar een bed&breakfast om te kunnen ontsnappen aan het drukke dagelijkse leven. Zij willen graag tijd aan elkaar besteden tijdens het verblijf omdat ze hier normaal gesproken geen tijd voor hebben. Dit zijn de optimale levensgenietters die de middelen hebben om zich dit te kunnen permitteren.

2. Het concept van Hoeve de Heihof sluit aan bij de trends en ontwikkelingen van dit moment

Het concept voor Hoeve de Heihof is ontwikkeld aan de hand van de huidige trends en ontwikkelingen. In dit hoofdstuk zal beargumenteerd worden op welke huidige trends en ontwikkelingen het concept inspeelt.

Zelfvoorzienend, behoefte aan biologische producten

Een belangrijke trend op dit moment is dat men veel behoefte heeft aan natuurlijke producten. Belangrijke begrippen hierbij zijn biologische- en streekproducten. Het concept speelt hierop in doordat tijdens het gehele verblijf deze begrippen centraal staan. Zo zal het ontbijt en het aperitief bestaan uit biologische producten. Er wordt gebruik gemaakt van ecologische verzorgingsproducten en er wordt rekening gehouden met afval scheiding. Een andere trend is urban farming. Hierbij wordt de band met de natuur hersteld en wil men steeds meer zelfvoorzienend zijn. Hoeve de Heihof zal zorgen voor zelf verbouwde groenten en fruit, zelf gebakken brood en eieren van eigen kippen.

Comfort, luxe en kwaliteit

De huidige consument is steeds meer op zoek naar kwaliteit. Bij de vraag naar kwaliteit is de rol van luxe en comfort van groot belang. Luxe en comfort staan centraal in het design van de kamers en de gemeenschappelijke ruimte, ontworpen door Studio Spazio. Dit is terug te vinden in de afwerking en in het gebruik van moderne materialen. Alle kamers zijn voorzien van een luxe bed voor de ultieme nachtrust en een eigen badkamer met regendouche en toilet. De prijs- kwaliteitverhouding is belangrijk voor de consument. Voor kwaliteit is men bereid een hogere prijs te betalen.

Vergrijzing

Door de vergrijzing ontstaat er ook een groeiende groep welvarende ouderen, die relatief meer te besteden hebben, veel vrije tijd hebben en daar steeds meer van willen genieten. Dit wordt gezien als een kans en het concept zal zich in de toekomst gaan richten op deze doelgroep.

Beleving

Tegenwoordig is de consument naast de bovengenoemde trends steeds op zoek naar een beleving in een product of dienst. Men wil dat het product of de dienst iets met hen doet, een beleving opwekt of hen raakt. Het is van belang om in te spelen op de behoefte van bestaande en nieuwe klanten. Het gehele concept draait om het bieden van deze beleving. De consument moet het verblijf als één geheel ervaren. Het zijn de kleine onverwachte aspecten die samen een bijzondere ervaring creëren. Alle aspecten van het concept, waaronder customization, zorgen samen voor een unieke beleving.

3. In de Maastrichtse hotelmarkt is er ruimte voor het concept van Hoeve de Heihof

Tot 2020 is er ruimte voor 321 extra kamers

Uit het onderzoek is gebleken dat er tot 2020 in het realistische scenario ruimte is voor 321 extra kamers in Maastricht. De zes kamers van de bed&breakfast van [REDACTED] hebben een invloed op de markt van 0,27 procent. Dit betekent dat het aandeel van de bed&breakfast in de hotelmarkt minimaal is. Uit het onderzoek blijkt dat in Nederland meer bed&breakfasts dan hotels zijn, maar de bed&breakfast markt wordt gezien als 'een speler van beperkte betekenis'. Een bed&breakfast heeft namelijk gemiddeld 2,4 kamers, tegenover een hotel die er gemiddeld 34,7 heeft. Ter bevestiging stelt het CBS dat een bed&breakfast kleinschalig en qua activiteit, persoonlijkheid, omvang, vorm en schaalgrootte niet vergelijkbaar is met een horecaonderneming.

De gemeente Maastricht trekt in de gehele logiesmarkt een rechte lijn. De hotelnota 2009-2013 stelt dat er nog ruimte in de markt is voor hotels met een bijzonder concept/thema hotel. Op dit moment is er in de regio Maastricht nog geen bed&breakfast die hetzelfde concept heeft als Hoeve de Heihof. De unieke combinatie van luxe én comfort, met oog voor de omgeving én urban farming, bieden op deze locatie een bijzondere beleving.

Er is aangegeven dat er een verzadiging heerst in de middenklasse bed&breakfasts maar niet in de hogere klasse. Het concept sluit aan bij het hogere segment. Daarnaast is uit het onderzoek gebleken dat de kwaliteit en uitstraling belangrijker zijn dan sterren classificatie*. De prijs- kwaliteitverhouding van Hoeve de Heihof moet daarom optimaal zijn.

Naar verwachting groeit de vraag vanuit het toeristisch segment

De jaarlijkse groei voor het toeristisch segment is vanaf 2014 tot 2020 voorspeld op 3 procent. Dit is een positieve ontwikkeling voor het concept dat zich voornamelijk richt op het toeristisch segment. Naast de groei in het toeristisch segment, blijkt dat er in de komende jaren ook een stijging plaatsvindt in het zakelijk segment. Uit het onderzoek blijkt dat 76 procent van de gasten die een bed&breakfast bezoekt, het toeristisch segment betreft. Deze gast is milieu bewust en een liefhebber van natuur en cultuur.

4. De locatie en omgeving van Hoeve de Heihof zijn zeer geschikt voor de exploitatie van een bed&breakfast.

Omgeving

Het rijks monumentale pand is gelegen naast twee natuurgebieden, de Dellen en de Curfsgroeven. De Dellen is een natuurgebied van 167 hectare, bestaande uit helling- en plateaubos. In het dal liggen bossen en graslanden langs de Geul en onder de grond bevinden zich enkele mergelgrotten. De Curfsgroeven ligt tussen Berg en Meeressen en is een voormalige mergelgroeven, hier werd ruim 70 jaar mergel gewonnen. Een deel van de groeven is uit veiligheidsoverwegingen afgesloten voor publiek. Wel zijn er rondleidingen met een ervaren gids mogelijk. In de natuurgebieden bevinden zich speciale ruiterroutes en zijn er meerdere fiets- en wandelroutes.

De buitenkant van het rijksmonument moet intact blijven, de binnenkant mag wel worden verbouwd. Bijlage 1 is een schets hoe de indeling binnen in het bed&breakfast er uit kan zien.

Na contact met Puur Aroma* blijkt het mogelijk een kruidenworkshop in de natuurgebieden te volgen. Tijdens de wandeling krijgen gasten tekst en uitleg over de verschillende producten die in de natuur groeien. Vervolgens wordt er met deze producten gekookt onder leiding van een chefkok. Dit is een unieke toevoeging aan de bed&breakfast.

Maastricht staat bekend vanwege het uitgebreide winkelaanbod, het historische rijkdom en de bourgondische sfeer. Maastricht kent een rijke historie met ruim 1600 rijksmonumenten en de stad staat daarnaast bekend als culinaire hoofdstad van Nederland. De jaarlijkse evenementen het 'Preuvenemint', André Rieu, 'The European Fine Art Fair', Magisch Maastricht en de Amstel Gold Race trekken veel bezoekers naar de stad. Het Maastricht Exhibition & Congress Centre is gespecialiseerd in het organiseren van (inter)nationale congressen, beurzen en evenementen. Het behoort tot de top 3 meest populaire congreslocaties van Nederland.

Vanuit het pand is de skyline van de stad Maastricht zichtbaar

Hoeve de Heihof ligt aan de grens van gemeente Maastricht. Aangezien de Bodemsweg hoog ligt, beschikt het over een fenomenaal uitzicht over de hele stad Maastricht. Dit is een unique selling point voor de toekomstige bed&breakfast.

De bereikbaarheid per auto is goed

Hoeve de Heihof is goed bereikbaar per auto. Vanuit de A2 richting Berg en Terblijt via de wijk Amby is de Bodemsweg te bereiken. Daarnaast is er ruim voldoende parkeergelegenheid aanwezig op het erf van Hoeve de Heihof. Zowel het centrum van Maastricht als Valkenburg zijn in minder dan een kwartier bereikbaar.

Rijksmonumentaal pand

Hoeve de Heihof is een rijks monumentaal pand. Dit houdt in dat aan de buitenkant van het rijksmonument intact moet blijven. Aan de binnenkant mag wel worden verbouwd. Dit heeft ook financiële voordelen. [REDACTED] kan in aanmerking komen voor subsidies voor het monumentale pand. Daarnaast wordt door de exploitatie van de bed&breakfast inkomsten gegenereerd zodat het pand ook onderhouden wordt. Op het moment dat er geen invulling komt voor het pand kan op ten duur het pand niet meer in de staat gewaarborgd worden zoals die nu verkeerd.

5. De exploitatie van bed&breakfast Hoeve de Heihof is financieel haalbaar

De investering is rendabel

Aan de hand van de netto contante waarde wordt geanalyseerd of een investering rendabel is. De EBITDA* van de eerste tien jaar zijn hiervoor gebruikt. In tabel 3 is de netto contante waarde weergegeven aan de hand van de exploitatiebegroting in tabel 2. Omdat [REDACTED] zijn investering wil financieren door middel van crowdfunding* is het gemiddelde rentepercentage van 8 procent, dat gebruikelijk is bij crowdfunding projecten, gebruikt.

De netto contante waarde van de investering van [REDACTED] is €1.197. Deze netto contante waarde is positief. Er is gekozen voor een prognose van 10 jaar omdat dit gevraagd wordt in de checklist van de hotelnota 2009-2013 van de gemeente Maastricht. Op het moment dat Dhr. De Vet een gedeelte van zijn eigen vermogen investeert, zal de netto contante waarde logischerwijs hoger zijn en de maandelijkse annuïteit lager.

Tabel 1

Investeringsbegroting		
Verbouwing	€ 60.000	Wanden Sanitair
Inventaris	€ 18.900	Meubels Stoffering
Overig	€ 5.505	Broodoven (€2000) Tuinkas (€1200) Kippenren+ kippen(€400) Website (€1500) Badjassen (€255 21.25*12) Folders (€150)
Totale investering	€ 84.405	

In bovenstaande tabel 1 is de begrote investering voor de verbouwing weergegeven. De kosten zijn opgesplitst in verbouwings-, inventaris- en overige kosten. De totale investering bedraagt €84.405. De tekeningen van de indeling na verbouwing worden weergegeven in bijlage 1.

Deze investering wordt door middel van crowdfunding gefinancierd. Het advies aan [REDACTED] is om een deel van deze investering te financieren middels zijn eigen vermogen aangezien hierdoor de lening lager wordt, hiernaast wekt dit ook vertrouwen bij andere investeerders. In hoofdstuk 6.5 vindt u een overzicht van de voor- en nadelen van crowdfunding voor Dhr. De Vet en voor de participanten.

Voor de investering is er aan annuïteitenlening uitgewerkt met een rentepercentage van 8%. We hebben hiervoor gekozen aan de opdrachtgever te laten zien wat de kosten zijn voor de komende 10 jaar op het moment dat het hele bedrag geleend zal worden om een redelijk beeld te schetsen. In feite is de onderneming vanaf jaar 3 in staat om zijn aflossingen en rente te betalen. Er kan dus gekozen worden om later te beginnen met aflossen. Echter zal er voor de crowdfunders een tegenpresentatie tegen overmoeten staan, door bijvoorbeeld overnachtingen aan te bieden.

De prognose voor de winst- en verliesrekening van de komende 10 jaar is positief

Geadviseerd wordt om een kamerprijs te hanteren van €79,-. Deze prijs is bepaald aan de hand van de prijzen van de directe concurrenten, die zijn vastgesteld gedurende het onderzoek. De prijs van €79,- exclusief ontbijt is in verhouding met datgene Hoeve de Heihof aanbiedt. De prijs inclusief ontbijt wordt €99,-. Vervolgens zal deze prijs geleidelijk stijgen met 1,06 procent, rekening houdend met de te verwachten inflatie. Deze inflatie wordt ook doorberekend in de variabele kosten.

De omzet van de kamers is berekend aan de hand van een bezettingsgraad van 43 procent. Uit het onderzoek is gebleken dat de gemiddelde bezettingsgraad in Maastricht op 62 procent ligt. Er wordt verwacht dat [REDACTED] in het eerst jaar nog geen bezettingsgraad van 65 procent zal behalen. Naar

schatting zal Hoeve de Heihof na vijf jaar haar stabilisatiejaar bereiken. Vanaf dat jaar zal de bezettingsgraad 53 procent blijven, dit is voorzichtigheidshalve bepaald. Omdat [REDACTED] geen personeel heeft, wordt het niet haalbaar geacht om 365 dagen per jaar open te zijn, daarom is er bij het berekenen van de bezetting van uitgegaan dat de bed&breakfast 325 per jaar geopend is, dit is het gemiddelde van een bed&breakfast in Nederland. In het geval dat de bed&breakfast meer dagen per jaar open is, zal de omzet stijgen. Mocht de bed&breakfast minder dagen open zijn dan zal dit te merken zijn aan een daling in de omzet (mits alle andere factoren ongewijzigd blijven).

Bekend is dat [REDACTED] eigen vermogen bezit. Dit bedrag heeft hij gereserveerd voor het geval dat zijn partner, mevrouw Costongs, haar huidige baan opzegt en fulltime werkzaam zal zijn in de bed&breakfast. Om een beter beeld van de werkelijkheid te schetsen is echter in de onderstaande begroting een minimum aan loonkosten ingecalculeerd. Dit zou betekenen dat dhr. De Vet een deel van het eigen gereserveerde vermogen kan investeren, waardoor er minder geld geleend hoeft te worden en de annuïteit logischerwijs lager wordt. In de calculatie is te zien dat [REDACTED] een positieve EBITDA heeft vanaf het eerste jaar.

Voor [REDACTED] is het van groot belang dat er opnieuw inkomsten gegenereerd worden uit het kantoorgedeelte van het rijks monumentale pand. Dit betekent dat hij de goede staat van het pand kan blijven waarborgen.

Hieronder zal beschreven worden waaruit de exploitatiebegroting bestaat met aansluitend het overzicht van de begroting. De exploitatiebegroting is opgebouwd vanuit een aantal factoren zoals het aantal kamers, aantal dagen geopend, bezettingsgraad en de kamerprijs.

Bezettingsgraad

Uit het interview met [REDACTED] bleek dat de kamer bezetting van logiesverstrekkende bedrijven in Maastricht gedurende de drie dagen in het weekend 100% is. Wanneer uit wordt gegaan van geen bezetting op de overige dagen, is daarom een bezetting van 43% als basisjaar haalbaar. Vanuit het basisjaar zal de bezettingsgraad jaarlijks met 2 procent stijgen en stabiliseren op 53% na vijf jaar. De gemiddelde kamer bezetting van de hotels buiten het centrum van Maastricht was in 2012, 62%. Dit maakt een begrote bezettingspercentage van 53% na vijf jaar ook realistisch. Wanneer het bezettingspercentage uiteindelijk hoger is dan 53% zal de omzet hoger zijn, wat een positieve uitwerking heeft op de netto contante waarde.

Inflatie

De kamerprijs wordt ieder jaar verhoogd met een inflatie van 1,06%, dit is het gemiddelde van de afgelopen vijf maanden (januari tot en met mei 2014). Deze inflatie wordt ook verder door berekend in de variabele kosten.

Aantal dagen open

In de exploitatiebegroting is er vanuit gegaan dat de bed&breakfast 325 dagen per jaar is geopend, wat volgens stichting bed&breakfast Nederland het gemiddelde aantal dagen in Nederland is. In het geval dat de bed&breakfast meer dagen per jaar open zal zijn zal de kameromzet stijgen, wat resulteert in een hogere netto contante waarde.

Kamerprijs

De kamerprijs is gebaseerd op de directe concurrenten. De kamerprijs inclusief ontbijt van de directe concurrenten, weergegeven in de concurrentieanalyse loopt uiteen van 80 tot 165 euro per nacht voor twee personen. Hieruit blijkt dat de 99 euro die gevraagd wordt voor een overnachting inclusief ontbijt voor twee personen een realistische prijs is.

Omzet

Omzet kamer

De kameromzet wordt berekend aan de hand van de bezettingsgraad van het desbetreffende jaar, de gemiddelde kamerprijs in hetzelfde jaar en het aantal dagen dat de bed&breakfast geopend is.

Omzet ontbijt

De bed&breakfast zal aan iedere gast ontbijt aanbieden. De prijs van het ontbijt zal in de verkoopprijs verwerkt zijn en is namelijk €10,- per gast. Het is niet mogelijk een verblijf te boeken zonder ontbijt. De omzet ontbijt zal dan ook afhankelijk zijn van de bezettingsgraad en het aantal dagen dat de bed&breakfast open is. In dit geval zal er hetzelfde gelden als bij de omzet kamers, mocht de bed&breakfast meer/minder vaak geopend zijn heeft dit invloed op de omzet.

Omzet picknickmanden

Voor het berekenen van de omzet picknickmanden is er gekozen voor een percentage van 10%. Dit betekent dat 10% van de gasten ervoor zal kiezen een picknickmand te huren á 15 euro. Dit percentage is voorzichtigheidshalve gekozen, mocht dit percentage hoger liggen dan 10% dan zal dit natuurlijk een positieve verandering opleveren bij de omzet.

Variabele kostenInslag ontbijt

De inslag ontbijt is gebudgetteerd op €4,- per gast. Het brood voor het ontbijt zal zelf gebakken worden en heeft daardoor een lage inslag, net als de eieren die van eigen kippen afkomstig zijn. De rest van de producten zullen worden ingekocht bij 'Le Salonard'. Het inslagpercentage ontbijt ligt hierdoor op 30%. Dit is ook het gemiddelde percentage in de horeca.

Kosten kamers

De kosten kamers bestaat uit €4,40 voor de wasserette, €4,- voor verse bloemen en €1,44 voor de hotelcosmetica. Deze kosten zijn variabel per kamer. De kosten zijn gebaseerd op verschillende opties van leveranciers, hier is een gemiddelde van genomen. De kosten worden ook weer berekend aan de hand van de berekening van de omzet kamer.

Kosten picknickmanden

De kosten picknickmanden is gebudgetteerd op €7,50 per twee gasten. Hierbij wordt ook weer zelfgebakken brood gebruikt en zelfgemaakte sappen, beleg en vlees/kaas producten van 'Le Salonard'.

Geschenk

De kosten voor de extra giften bestaan uit €5,- voor het aperitief dat de gasten ontvangen bij aankomst en €2,- voor het afscheidspakketje wat de gasten ontvangen bij vertrek. De kosten zijn per kamer berekend. Aangezien de gasten dit van het huis ontvangen en er dus niet voor hoeven te betalen, worden hier geen inkomsten uit gegenereerd.

Marketing kostenCommissie kosten

Uit onderzoek is gebleken dat gemiddeld 65% van de overnachtingen worden geboekt via boekingswebsites. De gemiddelde commissiekosten zijn vastgesteld op 20% omdat booking.com een gemiddelde commissie heeft van 15% en Bongo.nl een gemiddelde commissie heeft van 25%. Het gemiddelde daarvan, de 65% van het aandeel boekingen, het bezettingspercentage en de kamerprijs zijn gebruikt om tot de commissiekosten te komen.

Website kosten

De kosten voor het onderhouden van de website zijn als volgt berekend:

Website onderhoud	Prijs per maand
Aanbieder 1: DTG	€29,-
Aanbieder 2: De Websmid	€22,90
Aanbieder 3: KdW Webdesign	€45,83
Aanbieder 4: Twelve Trains	€29,-
Aanbieder 5: Blauwboom Media	€14,95
Gemiddeld per maand	€28,34*12= 340 p/j

Overhead variabel

De variabele overhead kosten zijn opgebouwd uit drie verschillende kostenposten. De eerste is de channel manager, de variabele kosten hiervan zijn €0,50 per boeking, deze zijn voor ieder jaar berekend met de bij dat jaar horende bezettingsgraad.

De toeristenbelasting is niet opgenomen in de winst- en verliesrekening omdat dit ook niet in de kamerprijs is inbegrepen. Deze toeristenbelasting wordt door de gast apart betaald en wordt door de bed&breakfast afgedragen aan de gemeente.

Vaste kostenHuur

In de exploitatiebegroting is de maandelijkse hypotheek betaling opgenomen als spreekwoordelijke huur. De opdrachtgever [REDACTED] heeft aangegeven dat de exploitatie van de bed&breakfast voor hem haalbaar is als hij op zijn minst zijn maandelijkse hypotheek er mee kan dekken. Daarom is er voor gekozen om de hypotheek op te nemen als huur, omdat er van een daadwerkelijke huur geen sprake is.

Loon

De kosten voor het loon zijn berekend met het minimum brutoloon voor horecamedewerkers van 23 jaar en ouder. Het minimum bruto maandloon is €1.485,60 en dit komt neer op €17.827. Uiteindelijk is de winst uit de eenmanszaak, in dit geval de bed&breakfast, het inkomen voor [REDACTED]. In het geval dat mevrouw [REDACTED] haar baan op zegt om zich fulltime te richten op de bed&breakfast, is er een brutominimumloon voor 1 FTE gereserveerd in de exploitatiebegroting. Daarnaast wordt er boven op het bruto maandloon een percentage gepakt van 30% wat de KvK constateert berekend. Deze extra loonkosten bestaan uit indirecte loonkosten en verschillende premies en bijdragen.

Energiekosten

Om de energiekosten te berekenen in de exploitatiebegroting is er een kengetal van 4% gebruikt om de energie kosten (gas/water/elektra) mee te laten fluctueren met de omzet. Het kengetal van 4% is verkregen uit de HOSTA 2013, opgesteld door Horwath HTL. Omdat een bed&breakfast moeilijk te vergelijken is met de hotelserie benchmark van HOSTA, is er voorzichtigheidshalve gekozen voor het hoogst genoemde percentage van 4%.

Verzekeringen

De kosten voor de verzekeringen zijn verkregen van de opdrachtgever.

Bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering	€ 604,80 (verzekerd bedrag € 1.135.000,-)
Uitgebreide opstalverzekering	€ 1134,70 totale pand
Uitgebreide inboedelverzekering,	Zekerheidscombinatie bedrijven (€ 15.000,-) € 16,82
Rechtsbijstandsverzekering	€ 307,34

Overhead vast

De eerste post bestaat uit de kosten voor het opstellen van een verplichte jaarrekening. Deze wordt gedaan door een accountant. De eenmalige kosten hiervoor zijn begroot op 500 euro.

De waterschapslasten en de gemeentebelasting, deze zijn begroot op respectievelijk €134,- en €758,-. Deze informatie is verkregen van de huidige situatie van de opdrachtgever.

Voor het lidmaatschap en de uitgebreide vermelding op de website van de Stichting Bed&breakfast wordt een bedrag van €185,- gerekend.

Exploitatiebegroting eerste tien jaar

	325 6	dagen	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Kamers	€											
Gemiddelde kamerpijs			79,00	79,84	80,68	81,54	82,40	83,28	84,16	85,05	85,95	86,86
Gemiddelde bezettingsgraad			43	45	47	49	51	53	53	53	53	53
Omzet kamers			66.242	70.057	73.947	77.910	81.950	86.066	86.979	87.901	88.833	89.774
Omzet ontbijt			16.770	17.736	18.721	19.724	20.747	21.789	22.020	22.253	22.489	22.728
Omzet picknickmanden			1.258	1.316	1.375	1.433	1.492	1.550	1.550	1.550	1.550	1.550
Totale omzet			84.269	89.110	94.042	99.068	104.189	109.406	110.549	111.704	112.872	114.052
Inslag ontbijt			6708	7170	7648	8143	8656	9187	9383	9583	9787	9996
Overige kosten kamers			8251	8726	9211	9704	10207	10720	10834	10949	11065	11182
Overige kosten Picknickmanden			629	665	702	740	778	817	826	835	843	852
Geschenken			5870	6208	6552	6903	7261	7626	7707	7789	7871	7955
Marketing kosten			8951	9548	10165	10805	11467	12153	12408	12668	12935	13206
Overhead variabel			419	443	468	493	519	545	550	556	562	568
Totale variabele kosten			30.828	32.759	34.746	36.789	38.889	41.048	41.708	42.380	43.064	43.759
Inkomen voor vaste kosten			53.441	56.350	59.296	62.279	65.300	68.357	68.841	69.325	69.808	70.293
Overhead vast			1.577	1.577	1.577	1.577	1.577	1.577	1.577	1.577	1.577	1.577
Huur			16.884	16.884	16.884	16.884	16.884	16.884	16.884	16.884	16.884	16.884
Loonkosten			23175	23421	23669	26.178	26.455	26.736	27.019	27.306	27.595	27.888
Verzekeringen			2.249	2.249	2.249	2.249	2.249	2.249	2.249	2.249	2.249	2.249
Energie kosten			3.371	3.564	3.762	3.963	4.168	4.376	4.422	4.468	4.515	4.562
Totale vasten kosten			47.255	47.695	48.140	50.850	51.333	51.822	52.151	52.483	52.820	53.159
Ebitda			6.186	8.655	11.156	11.429	13.967	16.536	16.690	16.841	16.989	17.133

Tabel 2

Netto Contante Waarde berekening¹

2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
€ 6.188	€ 8.655	€ 11.156	€ 11.429	€ 13.967	€ 16.536	€ 16.690	€ 16.841	€ 16.989	€ 17.133
€ 5.728	€ 7.420	€ 8.856	€ 8.401	€ 9.506	€ 10.420	€ 9.738	€ 9.099	€ 8.499	€ 7.936

Totale cashflow € 85.602

Netto contante waarde € 1.197

Investerings:	€ 84.405,00
Rente	
percentage	8%

0 €	84.405
1 €	5.728
2 €	7.420
3 €	8.856
4 €	8.401
5 €	9.506
6 €	10.420
7 €	9.738
8 €	9.099
9 €	8.499
10 €	7.936

NCW 1.197

Tabel 3

¹ De cashflow die wordt aangegeven is feitelijk de bruto contante waarde van de cashflows.

6. Aanbevelingen

Aan de hand van de resultaten, analyses en conclusies uit het onderzoeksrapport zijn verschillende aanbevelingen naar voren gekomen voor [REDACTED]. Deze aanbevelingen zijn onderverdeeld in kernactiviteiten en nevenactiviteiten. Daarnaast wordt er advies gegeven met betrekking tot de promotiekanalen en investeringen voor de toekomstige bed&breakfast.

6.1 Kernactiviteiten

Er is gekozen om het aspect food terug te laten komen in een groot gedeelte van de activiteiten van de bed&breakfast. Uit de trends en ontwikkelingen is gebleken dat veel consumenten geïnteresseerd zijn in gezonde en biologische producten en dan met name streekproducten. Omdat de bed&breakfast een specifiek ontbijt aanbiedt, zelf zijn brood en/of pizza's kan bakken op een leuke manier en gebruik maakt van urban farming zullen de behoeften van de gasten wat betreft food voorzien zijn.

Ontbijt met streekproducten

Streekproducten zijn de basis voor het bourgondische ontbijt. Deze kunnen onder andere geleverd worden door Le Salonard. Le Salonard bereidt veel van de producten zelf. Daarnaast is Le Salonard betrokken bij het bakken van het verse brood in de steenoven van Hoeve de Heihof.

Zelf brood bakken in de steenoven

In de tuin van Hoeve de Heihof wordt een steenoven geplaatst. Hiermee wordt vers ambachtelijk brood gebakken. Voor de gasten is het mogelijk zelf brood en/of pizza's te bakken samen met de eigenaren. Op deze wijze vindt er interactie plaats tussen de gasten en de gastheer en gastvrouw, welke bijdraagt aan de persoonlijke benadering van een bed&breakfast.

Urban Farming

Met het oog op de vraag naar biologische producten, duurzame accommodaties en de trends back to basic en urban farming is het een kans om hierop in te spelen. [REDACTED] wordt geadviseerd een kippenren te plaatsen en een kruiden- en groentetuin aan te leggen. De eieren van de kippen, de groenten en de kruiden kunnen gebruikt worden bij het ontbijt. De kippen kunnen gevoerd worden met resten van plantaardig voedsel.

Uit het diepteonderzoek is tevens gebleken dat gasten op zoek zijn naar persoonlijkheid wanneer ze op zoek zijn naar een accommodatie. Gasten vinden dit dermate belangrijk dat we er voor gekozen hebben om het verblijf van de gast te 'customizen'. Customization betekend dat het verblijf van de gasten wordt aangepast op de manifeste behoeften van de gasten.

Customization

Uit de trends blijkt dat er steeds meer vraag is naar persoonlijke aandacht. Producten en diensten worden gecustomized naar de wensen en behoeften van individuele gasten.

Wanneer de gast een reservering maakt wordt er een e-mail gestuurd met daarin een aantal vragen betreffende zijn/haar persoonlijke wensen en behoeften. Deze vragen gaan over het ontbijt, de lievelingskleur, de favoriete bloemen, het favoriete tijdschrift en de favoriete geur. Per vraag zijn er keuze opties, zodat het in de praktijk uitvoerbaar blijft. [REDACTED] kan een 'Philips LivingColors Light' aanschaffen, middels deze lamp is het mogelijk om de kamer te verlichten in de favoriete kleur van de gast. De bloemen en het tijdschrift worden op de dag van aankomst op de kamer geplaatst. Middels geurstokjes van bijvoorbeeld 'Rituals' is het mogelijk om de gewenste geur op de kamer te creëren. In bijlage 2 is een voorbeeld weergegeven met een welkom e-mail die naar de gasten verzonden kan

worden nadat de reservering gemaakt is.

Bovenstaande opties zijn ervaringen die gasten zullen onthouden en waarmee het bedrijf zich kan onderscheiden ten opzichte van de concurrent. Door het opzetten van een goed gastenbestand met persoonlijke gegevens van klanten is het onderhouden van gastrelaties makkelijker. Wanneer gasten vaker terugkomen naar de bed&breakfast staan de wensen en behoeften al in het gastenbestand.

Tijdens het verblijf van de gast is het belangrijk dat de bed&breakfast ook kan voldoen aan de latente behoeften van de gasten. Deze kunnen vervuld worden door het aanbieden van onderstaande neven activiteiten.

6.2 Nevenactiviteiten

De onderstaande nevenactiviteiten zijn ontwikkeld om te voorzien in de latente behoeften van de toekomstige gasten van bed&breakfast Hoeve de Heihof. Alle nevenactiviteiten zijn door ons ontwikkeld vanuit de onderzoeksresultaten en brainstormsessies. Met deze nevenactiviteiten kan bed&breakfast Hoeve de Heihof zich extra onderscheiden van de directe en indirecte concurrentie in Maastricht en omgeving.

Culinaire route

Om de bourgondische stijl en de beleving rondom de bed&breakfast te vergroten kan een culinaire route uitgestippeld worden. Deze route gaat langs verschillende lokale leveranciers of boeren waar de gasten een rondleiding en eventueel een kleine proeverij van verschillende streekproducten krijgen. Op deze manier worden de gasten betrokken bij de natuur, de streekproducten en de eigenheid en cultuur van de omgeving van Maastricht.

Kruiden workshops

Om workshops aan te bieden aan de gast bevelen we aan om afspraken te maken met [REDACTED] van Puur Aroma. [REDACTED] is gespecialiseerd in het geven van workshops met kruiden uit de natuur, met deze kruiden is het mogelijk een kookworkshop te doen onder leiding van een chef-kok. De omgeving en locatie zijn uitermate geschikt om deze mogelijkheid te bieden.

Green Key

Door het gebruik van de producten van Le Salonard en de workshops van [REDACTED] wordt er gebruik gemaakt van biologische producten. Voor MVO, Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen, is het mogelijk een Green Key te behalen. De checklist waaraan voldaan moet worden is te vinden op de website van de Green Key.²

Fiets- en scooterverhuur

[REDACTED] kan gaan samenwerken met fiets- en scooterverhuurbedrijven in Maastricht. [REDACTED] kan bijvoorbeeld partner worden van La Dolce Vespa/Cyclecenter Valkenburg, een fiets- en scooterverhuurbedrijf in Maastricht en Valkenburg. In de omgeving zijn er fietsroutes en de omgeving is geschikt voor scootertochten. Mocht er in de toekomst veel vraag naar het huren van fietsen en scooters zijn, dan kan [REDACTED] zelf fietsen en scooters aanschaffen zodat hij deze kan verhuren.

Haal- en brengservice

Aangezien de bed&breakfast minder goed bereikbaar is per openbaar vervoer, wordt er geadviseerd om een haal- en brengservice aan te bieden aan de gasten die reizen per openbaar vervoer. [REDACTED] kan de gasten die dit van te voren aangeven halen en brengen van en naar het station of bushalte en de stad.

² www.greenkey.nl

Arrangementen aanbieden

Door de samenwerking met [REDACTED] van Puur Aroma en de steenoven in de tuin van Hoeve de Heihof is het mogelijk om verschillende arrangementen aan te bieden aan de gasten. Deze arrangementen zijn een aanvulling op het hoofddoel van de bed&breakfast; de overnachting en het ontbijt. Naast de arrangementen met betrekking tot workshops kunnen er ook arrangementen aangeboden worden in combinatie met de culinaire route.

6.3 Key partners

Onderstaande key partners zijn ontwikkeld om de kern- en nevenactiviteiten die bed&breakfast Hoeve de Heihof aanbiedt te realiseren. Wij adviseren [REDACTED] om samenwerkingen aan te gaan met onderstaande bedrijven en/of personen omdat zij de sterke punten van Hoeve de Heihof goed aanvullen en onderdeel uit maken van het concept.

Le Salonard

Zoals bovengenoemd worden de streekproducten verwerkt in het concept, geleverd door Le Salonard. [REDACTED] heeft al contact met [REDACTED] van Le Salonard*, wij adviseren dit in stand te houden.

Puur Aroma

Door een samenwerking aan te gaan met [REDACTED] van Puur Aroma worden de kruidenworkshops aangeboden aan de gasten.

Plaatselijke ondernemers/samenwerkingsverbanden

[REDACTED] kan een samenwerking aangaan met plaatselijke ondernemers. Deze lokale leveranciers worden betrokken bij het initiatief van de bed&breakfast. Ondernemers blijken steeds meer te zoeken naar alternatieve manieren van reclame en promotie. Zij kunnen meubels en kunst plaatsen in de kamers van Hoeve de Heihof. Als tegenprestatie vanuit de bed&breakfast is alles wat er in de kamers staat te koop. Deze manier van reclame voor de plaatselijke ondernemers drukt de financiering voor de bed&breakfast en daarmee de investering. De meubels die in de gastenkamers staan zullen een zichtbaar prijskaartje hebben. Dit is een originele innovatieve manier om samen te werken met lokale aanbieders.

6.4 Promotiekanalen

De promotiekanalen voor bed&breakfast Hoeve de Heihof zijn opgesteld om de processen te verduidelijken die komen kijken bij het tot stand brengen en in stand houden van de relaties met de gasten.

Directe kanalen

Hoeve de Heihof zal naast telefonische of reserveringen via e-mail ook een goede website moeten bijhouden, waarop boekingen gemaakt kunnen worden. Hoeve de Heihof zal vóór de opening beginnen met een goede website om bekendheid bij nieuwe gasten te creëren. Bij het bezoeken van deze website zal het voor consumenten meteen duidelijk zijn wat Hoeve de Heihof te bieden heeft en welk product zij op de markt zet. De taal moet men in kunnen stellen op Nederlands, Engels, Duits of Frans zodat de website voor de internationale gast ook toegankelijk is. Op de website kunnen de partners waarmee Hoeve de Heihof samenwerkingsverbanden aan gaat weergegeven worden. Daarnaast zal er een gastenboek komen waar gasten het verblijf kunnen beoordelen. De foto's op de website moeten professioneel zijn en de toekomstige gasten nieuwsgierig maken naar de bed&breakfast. Op de website kan een kort filmpje geplaatst worden waarin een rondleiding in de bed&breakfast wordt getoond. Middels een filmpje blijft men langer op de website en krijgt men een beter beeld van het verblijf. De

lay-out van de website zal responsive webdesign zijn, dit houdt in dat de website niet alleen geschikt is voor computers en laptops, maar ook voor tablets en smartphones. Tenslotte is het van belang dat de website goed vindbaar is via zoekmachines. Dit is mogelijk door gebruik te maken van search engine optimization*, een webdesigner die hier verstand van heeft kan dit optimaliseren voor de website van de bed&breakfast.

Indirecte kanalen

Naast het directe kanaal kan Hoeve de Heihof de kamers ook op andere boekingskanalen aanbieden. Deze indirecte kanalen zijn booking.com en bedandbreakfast.nl. Op deze websites krijgen gasten de kans om een review over het verblijf te schrijven. Deze indirecte kanalen vragen commissiekosten per boeking of jaarlijkse kosten voor het aanbieden van het product. Desondanks zijn er via deze kanalen veel potentiële gasten te bereiken omdat deze websites beschikken over een groot bereik.

Daarnaast kan Hoeve de Heihof partner worden van Bongo. Bongo's zijn originele beleveniscadeaus. De gast bepaalt zelf wanneer de belevenis wordt ingezet. Een nadeel van de Bongo is dat de commissiekosten erg hoog zijn, namelijk 25 procent. Een voordeel is dat een Bongo altijd voor 2 nachten ingezet moet worden, de exploitatiekosten zijn dan lager. Daarnaast is de Bongo beperkt geldig, namelijk 1 jaar. De geldigheidsduur loopt van 1 april tot 31 maart. Daarom worden Bongo's veel ingezet in februari en maart terwijl dit normaal gesproken rustige maanden zijn. Hoeve de Heihof kan meebepalen in de condities van de Bongo. Zo kunnen zij bijvoorbeeld vaststellen dat de bon niet geldig is in drukke perioden als de TEFAF en [REDACTED] et geld wordt pas anderhalve maand na gebruik van de Bongo uitgekeerd aan het bedrijf, dit is wel een nadeel voor de cashflow van deze maanden.

Er worden brochures van de bed&breakfast onder de key partners verspreid. Deze key partners bestaan onder andere uit Le Salonard, Puur Aroma en de nader te bepalen lokale leveranciers.

Channel management

Om de boekingskanalen met elkaar te koppelen wordt er geadviseerd om gebruik te maken van channel management. Hierbij worden alle communicatie kanalen die hierboven genoemd zijn met elkaar verbonden. Het systeem houdt de beschikbaarheid van de kamers bij. Het SmartHotel systeem kan worden gebruikt. SmartHotel heeft brede distributiekkanalen, waarin zelf gekozen kan worden aan welke deelgenomen kunnen worden. Dit systeem sluit aan bij de genoemde boekingskanalen. Dit is van belang om het, het boekingssysteem vergemakkelijkt. Op het moment dat er niet wordt gekozen voor channel management is [REDACTED] zelf verantwoordelijk voor het afboeken van de kamers, ook tijdens vrije dagen moet er beschikbaar zijn vanuit [REDACTED] om overboekingen te voorkomen.

Stichting Bed&Breakfast

Het is verstandig om aangemeld te zijn bij Stichting Bed&Breakfast Nederland. Het biedt het grootste aanbod aan Bed&Breakfasts in Nederland en vervult een promotionele rol voor de bed&breakfast. Naast dat beschikt de Stichting over eigen doelen met betrekking tot de aangeschreven bed&breakfast. De stichting zet mystery guest in voor de kwaliteitscontrole. Daarnaast spoort de stichting aan tot kwaliteitsverbeteringen in het belang van de consument en de bed&breakfast sector. Daarnaast is het mogelijk om binnen de stichting deel te nemen aan een classificatie, genaamd de tulpenclassificatie*. Echter is het niet verstandig om daaraan deel te nemen. Hoeve de Heihof wordt een bed&breakfast met een uitstraling van luxe en comfort. Het is dan zonde als de bed&breakfast qua tulpen een lagere beoordeling krijgt omdat de vierkante meters van de kamers niet voldoen aan de eisen voor vier- of vijf tulpen. Daarnaast is er uit het onderzoek gebleken dat gasten meer waarde hechten aan uitstraling en kwaliteit dan aan een sterrenclassificatie.

6.5 Investering

Er wordt geadviseerd aan [REDACTED] om een gedeelte van het eigen vermogen te investeren zodat het benodigde geleende bedrag lager zal uitvallen. Dit heeft logischerwijs tot gevolg dat de rente die [REDACTED] moet betalen over de lening lager uit zal vallen en hij hierdoor ook meer kan aflossen. De lening wordt dan ook sneller afbetaald.

De kamerprijs wordt geadviseerd om onder de €100,- te houden. Wij hebben het gebudgetteerd op €79,- exclusief ontbijt, omdat deze prijs schappelijk is vergeleken met de concurrentie en de prijs/kwaliteitsverhouding.

In de exploitatie is rekening gehouden met loonkosten. Echter adviseren wij niet om [REDACTED] in loondienst te zetten bij de bed&breakfast. In het bedrag van de loonkosten zijn indirecte kosten en premies en bijdragen meegenomen. Wij adviseren wel om over een andere manier na te denken van pensioen opbouw.

Daarnaast is er bekend dat er bepaalde fiscale regelingen zijn. Op het moment dat [REDACTED] wordt aangegeven bij de belastingdienst, bepaald de belastingdienst voor welke regelingen [REDACTED] in aanmerking komt.

Hieronder vindt u de voor- en nadelen van crowdfunding.

Voor- en nadelen crowdfunding

Voordelen voor de investeerder:

- De tegenprestatie in de vorm van rendement, een korting en/of medezeggenschap,
- De rendementen liggen een stuk hoger dan bij een spaarrekening
- De participant kiest bewust voor een project waar hij of zij verstand en interesse in heeft,
- Investeren in crowdfunding zorgt voor een continue inkomstenstroom.

Nadelen voor de investeerder:

- De risico's, bijvoorbeeld een faillissement,
- Het is niet mogelijk om tussentijds het geïnvesteerde bedrag terug te krijgen, men moet wachten tot het einde van de looptijd voordat het hele bedrag terug is.

Voordelen voor de initiatiefnemer:

- De participant is een ambassadeur van het bedrijf,
- De initiatiefnemer en de participanten kunnen samen de regels en voorwaarden opstellen,
- De ondernemer is niet afhankelijk van slechts één of enkele investeerders.

Nadelen voor initiatiefnemer:

- Het is een tijdsintensieve campagne,
- De ondernemer is afhankelijk van de investeerders.

Begrippen

Bed&breakfast

Een bed&breakfast is een overnachtingaccommodatie gericht op het bieden van een kortdurend verblijf met het serveren van ontbijt. Een bed&breakfast is gevestigd in een woonhuis of bijhuis, wordt gerund door de eigenaar van het betreffende huis en heeft maximaal zeven kamers.³

Crowdfunding

Crowdfunding is een vorm van projectfinanciering waarbij meerdere partijen betrokken zijn bij het zelfde project. Hierbij investeert het publiek een relatief klein bedrag in de opstartfase van het nieuwe project. De tegenprestaties hiervoor zijn divers, bijvoorbeeld een rente of een overnachting.

EBITDA

De Engelse term EBITDA staat voor 'Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization', oftewel verdiensten voor interest, belastingen, afschrijvingen op activa en afschrijvingen op leningen en goodwill. Deze term wordt gebruikt om de operationele kasstroom te benoemen, zonder rekening te houden met de opbrengsten en kosten van de financiering.

Exploitatiebegroting

Een exploitatiebegroting geeft de verwachte winst of verlies weer van een onderneming. Alle opbrengsten en kosten die de onderneming maakt worden exclusief BTW ingevuld.

FF&E Reserve

De Engelse term FF&E Reserve staat voor 'Furnitures, Fixtures & Equipment Reserve', oftewel een reserve voor reparatie of vervanging van alle zaken die in de onderneming worden geplaatst die verplaatsbaar zijn. Zoals meubels, lampen, maar ook servies.

Hoeve de Heihof

Dit is het pand waar het project om draait. Het pand is een monumentale hoeve gelegen aan de beboste helling aan het einde van de Bodemsweg, vlakbij de Ambyerheide te Maastricht. Adres: [REDACTED] Hoeve de Heihof wordt in dit project gebruikt als naam voor de toekomstige bed&breakfast.

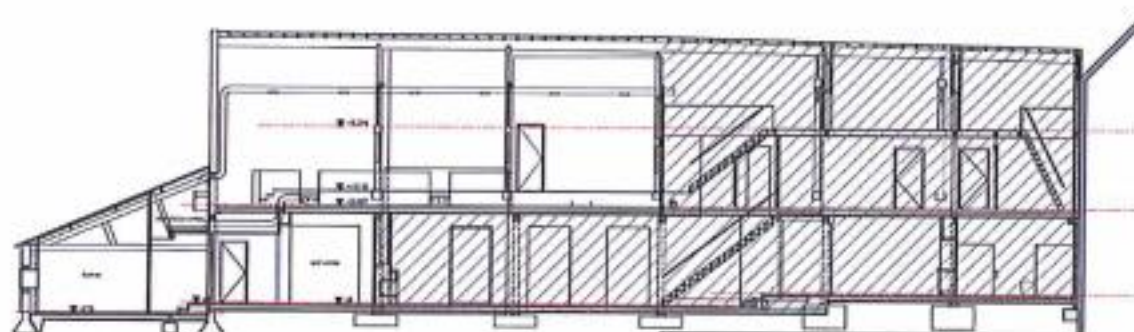
Hotelnota

In een hotelnota staat een hotelbeleid van een gemeente. Wanneer er in dit project gesproken wordt over een hotel nota gaat het over de hotelnota 2009-2013 van de gemeente Maastricht.

³ Bed & Breakfast Nederland, 'Handboek Bed & Breakfast (2012)

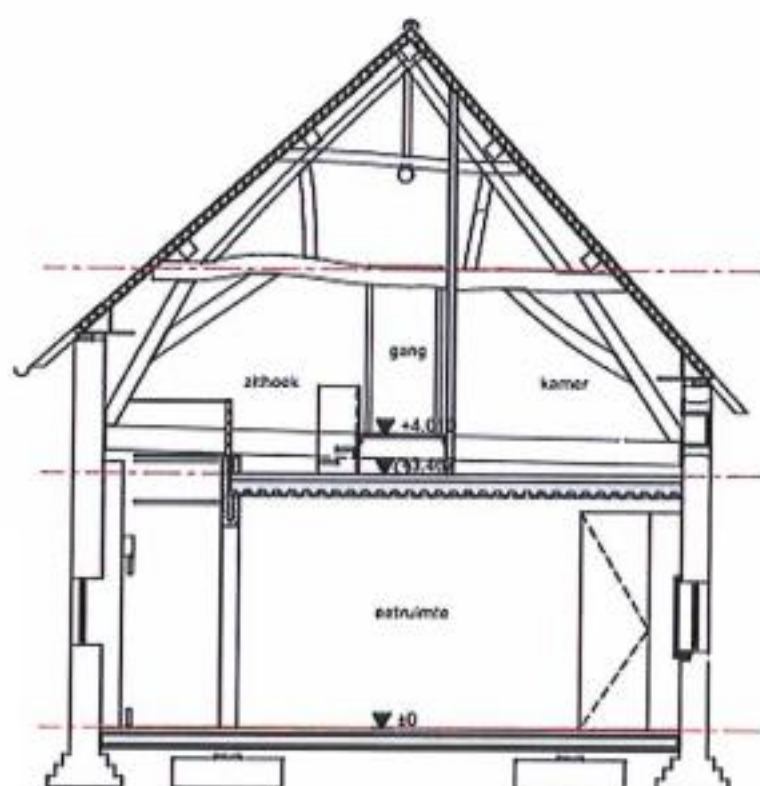
IBFC	De Engelse term IBFC staat voor "Income Before Fixed Charges", oftewel het inkomen voordat deze is verminderd met de vaste kosten. Deze term staat vaak als tussenstap op een winst- en verliesrekening.
Le Salonard	Le Salonard is een ambachtelijke zuurdesembakkerij gelegen in de Rechtstraat te Maastricht. Naast brood biedt Le Salonard ook patisserie, kaas, charcuterie, oliën, wijnen en andere producten uit eigen keuken aan.
NCW (Netto Contante Waarde)	Met de netto contante waarde kan worden berekend of de exploitatie van een nieuwe onderneming financieel haalbaar zal zijn of niet. De netto contante waarde methode corrigeert de EBITDA's naar de huidige waarde. Dit wordt gedaan door de investering van de som van de gecorrigeerde EBITDA's af te trekken. Het project is financieel haalbaar wanneer de netto contante waarde groter is dan nul.
Puur Aroma	Puur Aroma is een bedrijf dat kruidenworkshops in de vrije natuur aanbiedt. De invloed van plantaardige voeding, biologisch en gezondheid zijn hierbij de uitgangspunten.
Search Engine Optimazation	Search Engine Optimization (SEO) is een middel van zoekmachine marketing en betreft de activiteiten die er voor zorgen dat een webpagina zo hoog mogelijk scoort in de zoekresultaten van een zoekmachine.
Sterrenclassificatie	De voorzieningen en kwaliteitsnormen wordt binnen de hotellerie officieel aangeduid met sterren. Het minimaal aantal te behalen sterren is 1 ster en het maximum is 5 sterren. Standaard normen bepalen binnen welke classificatie een hotel valt.
Tulpenclassificatie	De tulpenclassificatie is een classificatiesysteem voor bed&breakfasts en is te vergelijken met de sterrenclassificatie van hotels. De tulpen worden geclassificeerd op schaal van 1 tot 5 tulpen met de daarbij behorende eisen.
Waarden propositie	De waarden propositie is de reden dat de klanten het ene bedrijf boven het andere kiezen. Elke waarden propositie bestaat uit een geselecteerde bundel van producten en of diensten, die voorziet in de eisen van een specifiek klant segment. Het is een verzameling of bundel van voordelen.

Bijlage 1 Tekeningen ⁴



Doorsnede A

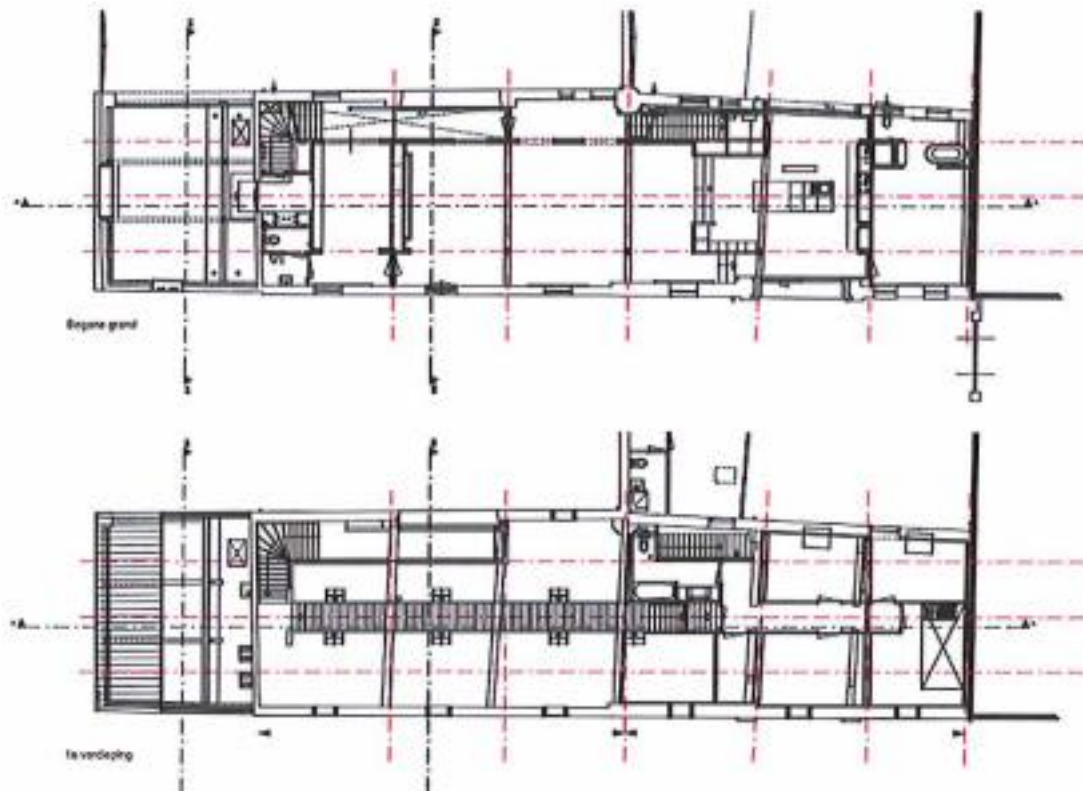
Tekening 1 Doorsnede A



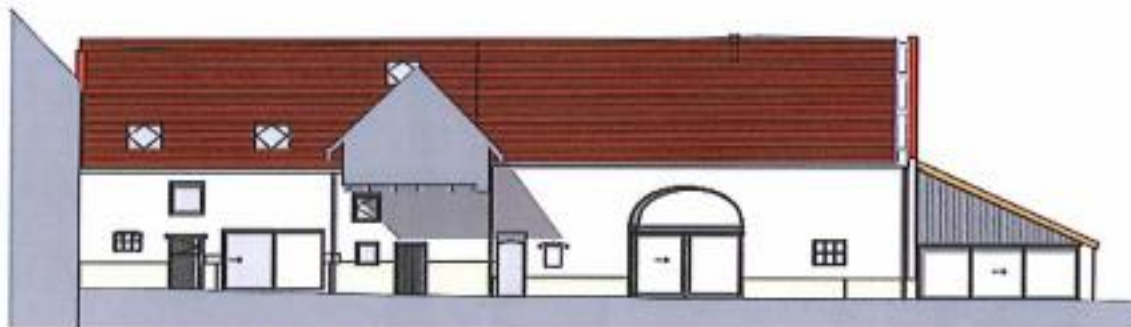
Doorsnede B

Tekening 2 Doorsnede B

⁴ Tekeningen afkomstig van Dankers Slimmer Bouwen, Eindhoven, 9 mei 2014



Tekening 3 Bestaande situatie



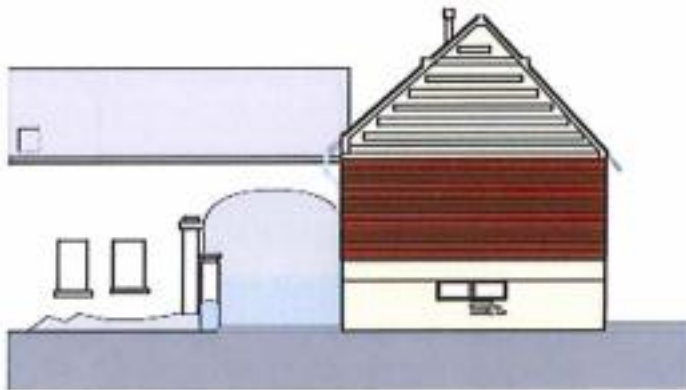
Noordgevel (ongewijzigd)

Tekening 4 Noordgevel



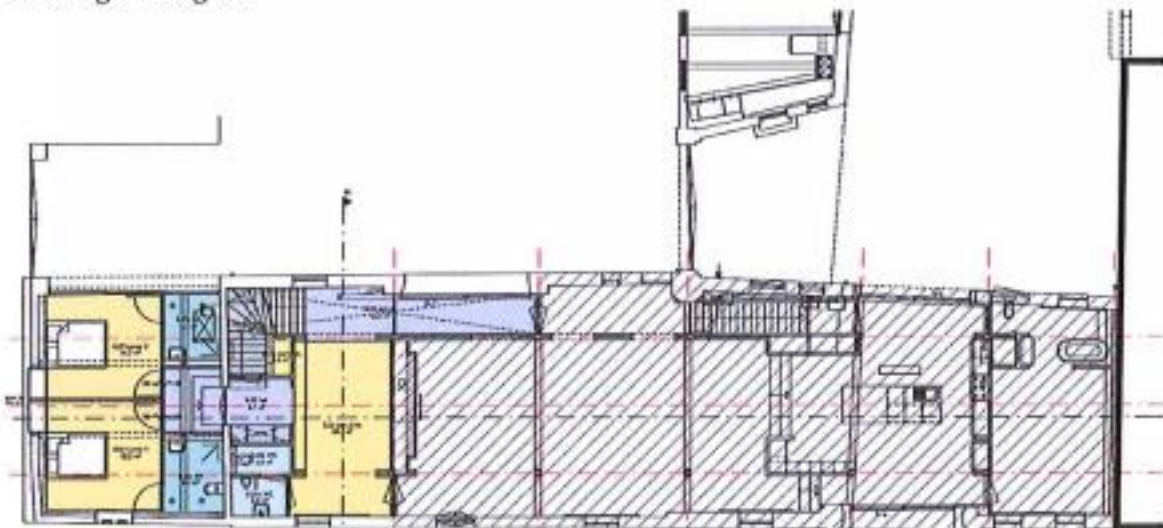
Zuidgevel (ongewijzigd)

Tekening 5 Zuidgevel

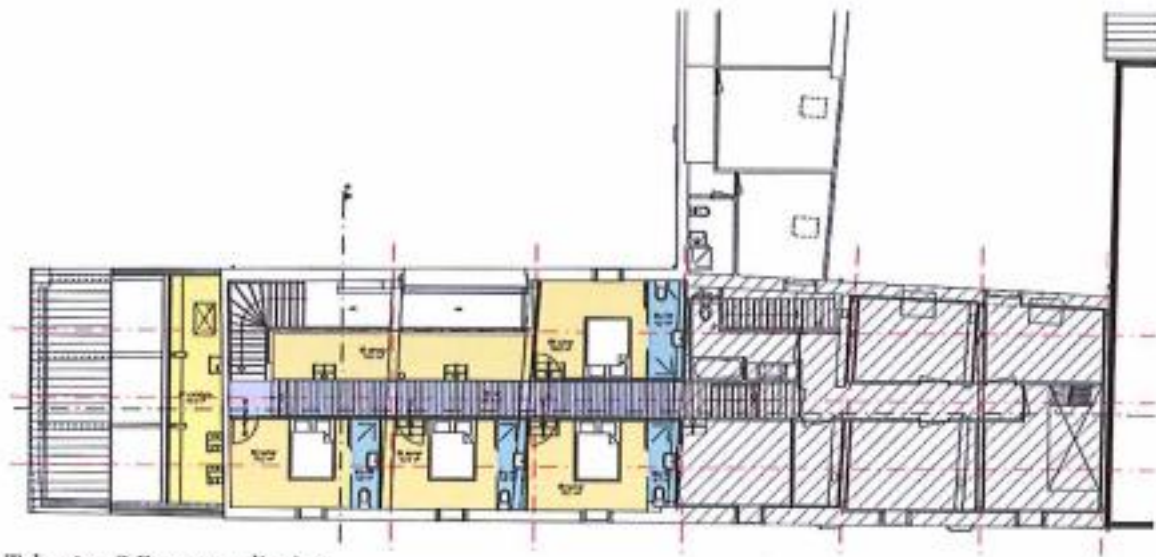


Westgevel

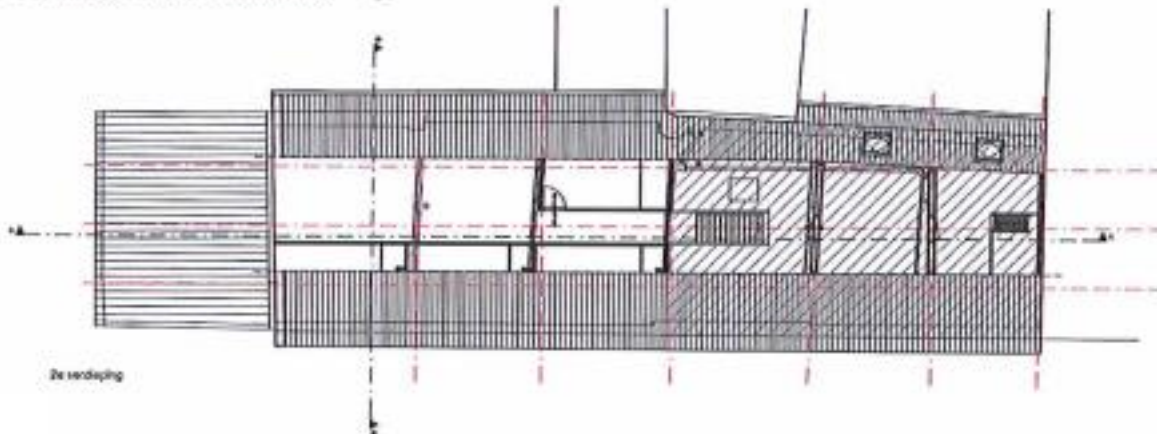
Tekening 6 Westgevel



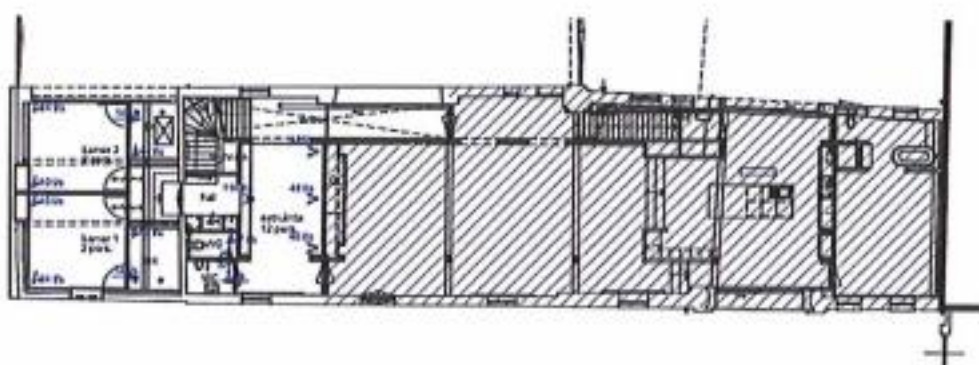
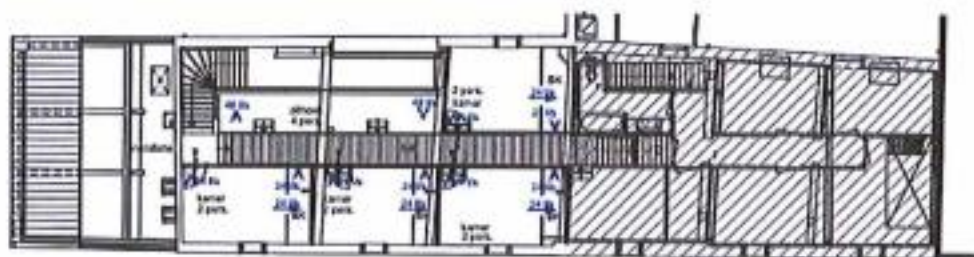
Tekening 7 Begane grond



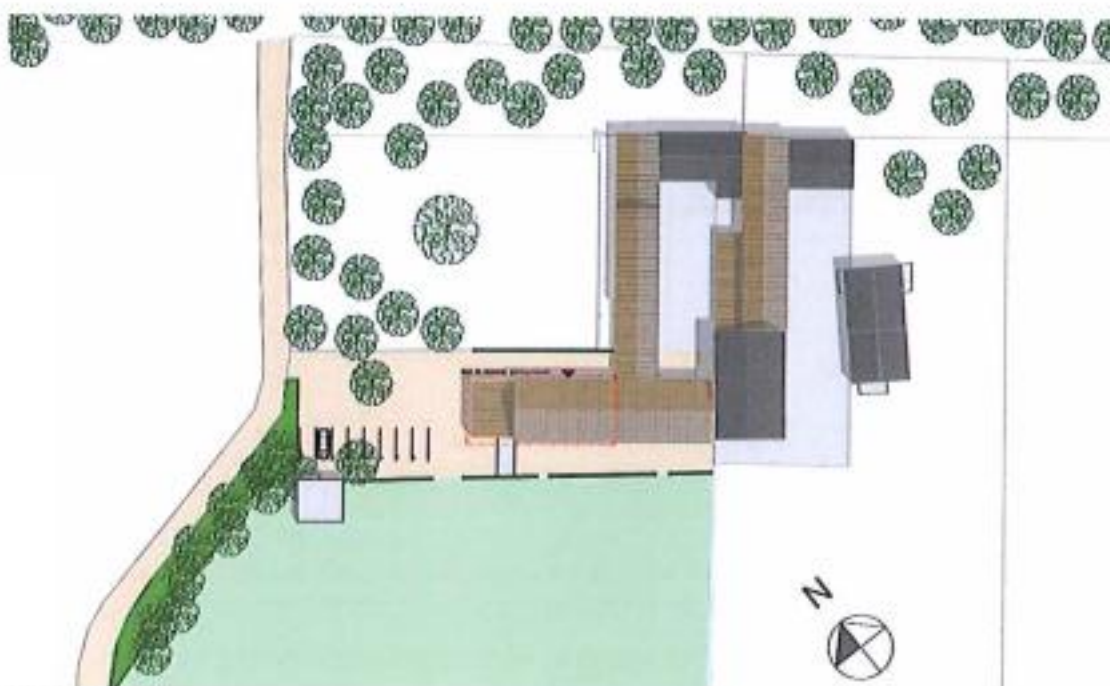
Tekening 8 Eerste verdieping



Tekening 9 Tweede verdieping



Tekening 10 Luchtverversing



Tekening u Erf

Bijlage 2 Voorbeeld e-mail customization

Voorbeeld welkom e-mail

Geachte ,

Allereerst hartelijk dank voor uw interesse in onze Bed&Breakfast en uw reservering.

In de bijlage treft u uw reservering met betalingsspecificatie aan.

Graag willen wij uw verblijf zo aangenaam mogelijk maken. Daarom willen wij u een paar vragen stellen;

- Wat zijn uw ontbijtwensen? Normaal gesproken serveren wij vers zelf gebakken brood met vleeswaren, kaas en jam, een croissantje, een gekookt ei, yoghurt, verse jus d'orange en koffie of thee. Maar als u andere wensen heeft zeg het gerust.
- Kunnen wij iets voor u doen zoals een reservering of suggesties voor een restaurant? Laat het ons weten.
- Wat is uw favoriete kleur? Rood, Geel, Blauw, Groen, Paars, Roze, Oranje (*maak een keuze uit een van deze kleuren*).
- Wat is uw favoriete bloem? Roos, Tulp, Gerbera (*maak een keuze uit een van deze bloemen*).
- Welk tijdschrift leest u graag? Linda, Esquire, National Geographic, VT Wonen (*maak een keuze uit een van deze tijdschriften*).
- Wat is uw favoriete geur? lotus, sinaasappel, eucalyptus, vijgen, salie, rozen (*maak een keuze uit een van deze geuren*).
- U kunt inchecken na 15:00 uur. Gelieve uw verwachte aankomsttijd aan ons door te geven . Dit in verband met onze eigen planning. Als u nu nog niet weet hoe laat u aankomt dan horen wij dat graag op een later tijdstip van u.
- Mogen wij uw mobiele nummer waarop u op de dag van aankomst op te bereiken bent?

Door bovengenoemde vragen te beantwoorden kunnen wij uw verblijf nog aangenamer maken. Tevens gaat u dan akkoord met de betalingsspecificatie.

Wij zijn blij dat dat u rechtstreeks bij ons geboekt heeft. Kunt u aangeven hoe u bij ons terecht bent gekomen? Welke site(s) heeft u bezocht voor u op onze site terecht kwam?

Met vriendelijke groet,
Hoeve de Heihof



Bijlage 3 Annuïteit

Aanvang jaar:	2018	Lening	€ 84,405
Maand:	1	Rente	8,00%
		Looptijd	8

m	j		Niet aflos	Storten		Storten	Aflos.	Annu.Rent	Aflos.pm.	Gem.: NietAfl.Rente	SOM Rentes	Bruto/mnd	Netto/mnd
				nAfl.	Aflossen								
1	1	2018	€0	€0	€84.405	€0	€0	€ 563	€631	€0	€563	€1.193	€1.193
2	2		€0	€0	€83.774	€0	€0	€ 558	€635	€0	€558	€1.193	€1.193
3	3		€0	€0	€83.140	€0	€0	€ 554	€639	€0	€554	€1.193	€1.193
4	4		€0	€0	€82.501	€0	€0	€ 550	€643	€0	€550	€1.193	€1.193
5	5		€0	€0	€81.858	€0	€0	€ 546	€647	€0	€546	€1.193	€1.193
6	6		€0	€0	€81.210	€0	€0	€ 541	€652	€0	€541	€1.193	€1.193
7	7		€0	€0	€80.558	€0	€0	€ 537	€656	€0	€537	€1.193	€1.193
8	8		€0	€0	€79.902	€0	€0	€ 533	€661	€0	€533	€1.193	€1.193
9	9		€0	€0	€79.242	€0	€0	€ 528	€665	€0	€528	€1.193	€1.193
10	10		€0	€0	€78.577	€0	€0	€ 524	€669	€0	€524	€1.193	€1.193
11	11		€0	€0	€77.907	€0	€0	€ 519	€674	€0	€519	€1.193	€1.193
12	12		€0	€0	€77.234	€0	€0	€ 515	€678	€0	€515	€1.193	€1.193
13	1	2019	€0	€0	€76.555	€0	€0	€ 510	€683	€0	€510	€1.193	€1.193
14	2		€0	€0	€75.872	€0	€0	€ 506	€687	€0	€506	€1.193	€1.193
15	3		€0	€0	€75.185	€0	€0	€ 501	€692	€0	€501	€1.193	€1.193
16	4		€0	€0	€74.493	€0	€0	€ 497	€697	€0	€497	€1.193	€1.193

17	5		€0	€0	€73.796	€0	€	492	€701	€0	€492	€1.193	€1.193
18	6		€0	€0	€73.095	€0	€	487	€706	€0	€487	€1.193	€1.193
19	7		€0	€0	€72.389	€0	€	483	€711	€0	€483	€1.193	€1.193
20	8		€0	€0	€71.679	€0	€	478	€715	€0	€478	€1.193	€1.193
21	9		€0	€0	€70.963	€0	€	473	€720	€0	€473	€1.193	€1.193
22	10		€0	€0	€70.243	€0	€	468	€725	€0	€468	€1.193	€1.193
23	11		€0	€0	€69.518	€0	€	463	€730	€0	€463	€1.193	€1.193
24	12		€0	€0	€68.789	€0	€	459	€735	€0	€459	€1.193	€1.193
25	1	2020	€0	€0	€68.054	€0	€	454	€740	€0	€454	€1.193	€1.193
26	2		€0	€0	€67.314	€0	€	449	€744	€0	€449	€1.193	€1.193
27	3		€0	€0	€66.570	€0	€	444	€749	€0	€444	€1.193	€1.193
28	4		€0	€0	€65.821	€0	€	439	€754	€0	€439	€1.193	€1.193
29	5		€0	€0	€65.066	€0	€	434	€759	€0	€434	€1.193	€1.193
30	6		€0	€0	€64.307	€0	€	429	€764	€0	€429	€1.193	€1.193
31	7		€0	€0	€63.542	€0	€	424	€770	€0	€424	€1.193	€1.193
32	8		€0	€0	€62.773	€0	€	418	€775	€0	€418	€1.193	€1.193
33	9		€0	€0	€61.998	€0	€	413	€780	€0	€413	€1.193	€1.193
34	10		€0	€0	€61.218	€0	€	408	€785	€0	€408	€1.193	€1.193
35	11		€0	€0	€60.433	€0	€	403	€790	€0	€403	€1.193	€1.193
36	12		€0	€0	€59.643	€0	€	398	€796	€0	€398	€1.193	€1.193
37	1	2021	€0	€0	€58.847	€0	€	392	€801	€0	€392	€1.193	€1.193
38	2		€0	€0	€58.046	€0	€	387	€806	€0	€387	€1.193	€1.193
39	3		€0	€0	€57.240	€0	€	382	€812	€0	€382	€1.193	€1.193
40	4		€0	€0	€56.428	€0	€	376	€817	€0	€376	€1.193	€1.193
41	5		€0	€0	€55.611	€0	€	371	€822	€0	€371	€1.193	€1.193
42	6		€0	€0	€54.789	€0	€	365	€828	€0	€365	€1.193	€1.193
43	7		€0	€0	€53.961	€0	€	360	€833	€0	€360	€1.193	€1.193
44	8		€0	€0	€53.127	€0	€	354	€839	€0	€354	€1.193	€1.193
45	9		€0	€0	€52.288	€0	€	349	€845	€0	€349	€1.193	€1.193

46	10		€0	€0	€51.444	€0	€	343	€850	€0	€343	€1.193	€1.193
47	11		€0	€0	€50.594	€0	€	337	€856	€0	€337	€1.193	€1.193
48	12		€0	€0	€49.738	€0	€	332	€862	€0	€332	€1.193	€1.193
49	1	2022	€0	€0	€48.876	€0	€	326	€867	€0	€326	€1.193	€1.193
50	2		€0	€0	€48.009	€0	€	320	€873	€0	€320	€1.193	€1.193
51	3		€0	€0	€47.136	€0	€	314	€879	€0	€314	€1.193	€1.193
52	4		€0	€0	€46.257	€0	€	308	€885	€0	€308	€1.193	€1.193
53	5		€0	€0	€45.372	€0	€	302	€891	€0	€302	€1.193	€1.193
54	6		€0	€0	€44.481	€0	€	297	€897	€0	€297	€1.193	€1.193
55	7		€0	€0	€43.584	€0	€	291	€903	€0	€291	€1.193	€1.193
56	8		€0	€0	€42.682	€0	€	285	€909	€0	€285	€1.193	€1.193
57	9		€0	€0	€41.773	€0	€	278	€915	€0	€278	€1.193	€1.193
58	10		€0	€0	€40.858	€0	€	272	€921	€0	€272	€1.193	€1.193
59	11		€0	€0	€39.937	€0	€	266	€927	€0	€266	€1.193	€1.193
60	12		€0	€0	€39.011	€0	€	260	€933	€0	€260	€1.193	€1.193
61	1	2023	€0	€0	€38.077	€0	€	254	€939	€0	€254	€1.193	€1.193
62	2		€0	€0	€37.138	€0	€	248	€946	€0	€248	€1.193	€1.193
63	3		€0	€0	€36.192	€0	€	241	€952	€0	€241	€1.193	€1.193
64	4		€0	€0	€35.240	€0	€	235	€958	€0	€235	€1.193	€1.193
65	5		€0	€0	€34.282	€0	€	229	€965	€0	€229	€1.193	€1.193
66	6		€0	€0	€33.318	€0	€	222	€971	€0	€222	€1.193	€1.193
67	7		€0	€0	€32.346	€0	€	216	€978	€0	€216	€1.193	€1.193
68	8		€0	€0	€31.369	€0	€	209	€984	€0	€209	€1.193	€1.193
69	9		€0	€0	€30.385	€0	€	203	€991	€0	€203	€1.193	€1.193
70	10		€0	€0	€29.394	€0	€	196	€997	€0	€196	€1.193	€1.193
71	11		€0	€0	€28.397	€0	€	189	€1.004	€0	€189	€1.193	€1.193
72	12		€0	€0	€27.393	€0	€	183	€1.011	€0	€183	€1.193	€1.193
73	1	2024	€0	€0	€26.382	€0	€	176	€1.017	€0	€176	€1.193	€1.193