



Theeschenkerij De Wynbrekker

Een haalbaarheidsstudie voor uitbreiding

**Sabine Beisterveld
Rick Bruins
Marianne de Leeuw**

Theeschenkerij De Wynbrekker

Een haalbaarheidsstudie voor uitbreiding

Hogeschool Van Hall Larenstein, Leeuwarden
HHG22 Recreation and Tourism
Begeleider: Angelique Kuiper
April 2011

Sabine Beisterveld	780121002
Rick Bruins	880130004
Marianne de Leeuw	881121002

Inhoudsopgave

1. Inleiding	3
2. 'De Wynbrekker'	4
3. De opdracht	5
4. De Theeschenkerij en uitbreiding.....	6
4.1 Het assortiment.....	6
4.2 Concurrentie	6
4.3 De invulling van de winkel	7
4.4 Sfeer	7
4.5 Activiteiten	8
5. Veranderingen Wynbrekker	10
5.1 Indeling.....	10
5.2 Verbouwing	11
5.3 Aantal bezoekers	11
6. Unique selling point	12
7. Financiering.....	13
8. Vergunningen	14
9. Conclusie en aanbevelingen	15
9.1 Aanbevelingen.....	15
Literatuurlijst.....	17
Bijlage I.....	18
Bijlage II.....	19
Bijlage III	21
Bijlage IV	22

1. Inleiding

Voor HHG22 wordt er een opdracht uitgevoerd voor De Wynbrekker. De Wynbrekker is een theeschenkerij in Jelsum, wat ten noorden van Leeuwarden ligt. Zomers (mei t/m september) is De Wynbrekker op zondag geopend en bieden voor fietsers en wandelaars de gelegenheid om een tussenstop te maken. De Wynbrekker trekt in het seizoen op een drukke dag ongeveer 75 klanten (bezoekers die daadwerkelijk iets kopen).

De Wynbrekker biedt naast de genoemde versnaperingen ook nog andere producten aan zoals pruimen uit eigen tuin en eieren van eigen scharrelkippen. In de toekomst zou het bedrijf wel een binnenterras en een eigen winkeltje willen opzetten, met bijvoorbeeld de zelfgemaakte taart van Maya (eigenaresse), pruimen, eieren en andere (biologische-) producten, maar ook producten op het gebied van wonen/styling/brocante.

Tenslotte is het gebouw/huis deels in oorspronkelijke staat. In de toekomst willen de ondernemers het hele gebouw terug brengen in de oorspronkelijke en landelijke stijl. Om de klanten zo goed mogelijk van dienst te zijn, zijn zij bereid aanpassingen door te voeren in het gebouw, om bijvoorbeeld een goede ruimte te creëren voor een winkel.

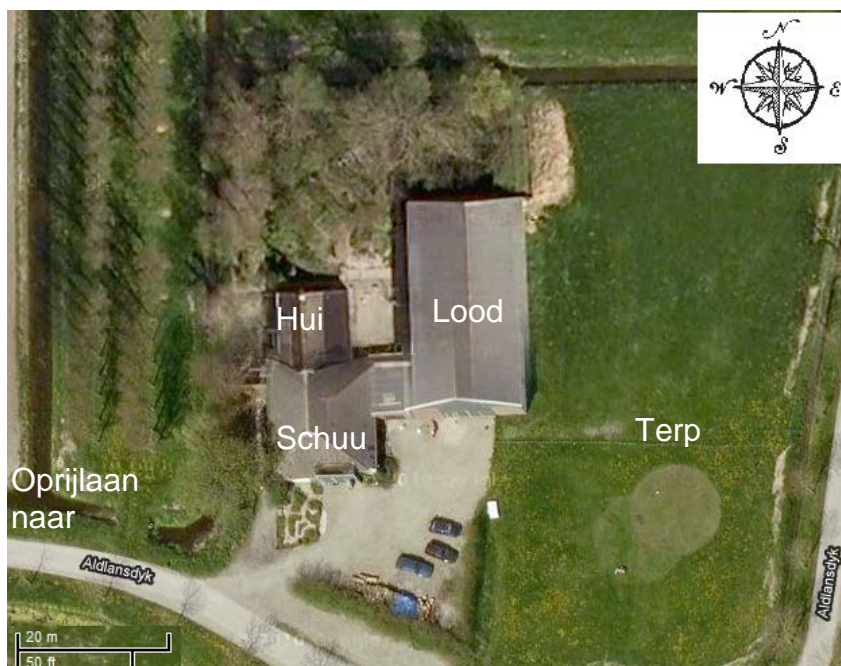
In dit verslag is te lezen hoe deze verandering kunnen doorgevoerd worden en of het gehele plan haalbaar is. Als eerste zal een algemene beschrijving worden gegeven van De Wynbrekker dit zal gevolgd worden door een uitgebreide opdrachtbeschrijving. Er zijn verschillende onderzoeksvragen opgesteld die in het vervolg van het verslag besproken zullen worden, dit alles eindigt in een conclusie en aanbevelingen.

2. 'De Wynbrekker'

De Wynbrekker is een theeschenkerij in Jelsum waar ook koffie, frisdrank, gebak en ijs wordt verkocht. Deze theeschenkerij bevindt zich aan de voorkant van het huis/boerderij van de eigenaren. In de periode van 1 mei t/m 1 september is er een terras geopend voor de klanten op de oprit van het terrein. De klanten worden bediend vanuit de eigen keuken. Er is dus geen apart gebouw voor de theeschenkerij. In de toekomst is de wens om de schuur, die ook aan het huis vastzit, te verbouwen tot een klein café annex kleine winkel, zodat de mensen ook binnen kunnen zitten, voor het geval het zou gaan regenen. Een klein gedeelte van de schuur, waar de koeien vroeger stonden, is nu de galerie. De eigenaren gaan vanuit hun eigen keuken door een bijkeuken en dan door de schuur om bij het terras te komen. Dit is een relatief lang stuk lopen en hier zal een verandering plaats moeten vinden.

Aan de rechterkant van het huis ligt een kleine terp. De terp is een grasveld waar 's zomers kippen lopen. Aan de linker kant van de boerderij is een lange oprit met bomen erlangs naar waar vroeger het landhuis Hinnemastate stond. Het hele gebied waar de boerderij op staat plus de terp en het voormalig landhuis Hinnemastate is archeologisch waardevolle grond.

In Jelsum is nog een landhuis genaamd Dekemastate. Dit is wel een bestaand huis en kan worden bezocht. Verder heeft Jelsum nog een middeleeuwse kerk, die ook op een terp staat. Jelsum heeft veel rijksmonumenten en is daarom een beschermd dorpsgezicht. Jelsum ligt niet ver ten noorden van Leeuwarden, zo'n 5 km. Er is een fietsroute vanuit het Leeuwarder bos, genaamd Trimdielpaad, die langs Jelsum gaat over de Aldlansdyk. Deze fietsroute komt dus langs De Wynbrekker.



Op deze foto is de boerderij te zien met aan de linkerkant de laan naar het vroegere Hinnemastate. Rechts van de boerderij is het stuk land waar zomers kippen lopen, dit is de terp.

(google maps,2011)

3. De opdracht

De opdracht is om na te gaan hoe de ondernemers meer van het bedrijf kunnen maken. Het uiteindelijke doel is dan ook een haalbaarheidsstudie met daaruit voortvloeiend een plan om te komen tot een verdere 'upgrading' van De Wynbrekker. Er zal worden gekeken naar verschillende mogelijkheden om meer gasten aan te trekken en deze langer vast te houden.

De volgende onderzoeksvragen zullen worden gebruikt:

Hoofdvraag:

Hoe kan er een grotere en constantere omzet gegenereerd worden uit De Wynbrekker?

In het algemeen zijn er na de probleembeschrijving drie deelvragen ontstaan:

1. Hoe kan de archeologische waarde van het terrein ingezet worden om klanten aan te trekken en klanten langer vast te houden?
2. Wat is er nodig om een winkel op te starten?
3. Hoe kan het terras uitgebreid worden zodat er een grotere omzet wordt behaald?

Vanwege het tijdsbestek is er besloten om vraag één niet uit te werken. Er zal daarom alleen worden gekeken naar de mogelijkheden voor het starten van een eigen winkel met bijbehorende binnenterras (vraag 2 en 3)

Subvragen:

- 1) Hoeveel bezoekers kunnen de theeschenkerij met de huidige situatie aan?
- 2) Wat is een logische en aantrekkelijke indeling voor de theeschenkerij en winkel?
 - 2.1) Wat moet er verbouwd worden om een aantrekkelijk en praktisch uiterlijk te creëren?
 - 2.2) Wat gaat het kosten en wat is het budget?
- 3) Hoeveel bezoekers zal de theeschenkerij en winkel aan kunnen na deze aanpassingen?
- 4) Hoe kunnen de seizoenswisselingen/-sferen makkelijk worden aangepast in de winkel?
 - 4.1) Welke seizoenswisselingen/-sferen moet gecreëerd worden?
- 5) Wat voor artikelen op het gebied van wonen, styling, natuur en brocante zijn geschikt om aan te bieden?
 - 5.1) Welke leveranciers kunnen de gewenste producten aanleveren?
- 6) Welke/Zijn er vergunningen nodig voor het opzetten van het binnenterras/winkel?

4. De Theeschenkerij en uitbreiding

Een winkel dient niet alleen de juiste uitstraling te hebben, maar zeker ook het juiste assortiment. De winkel van De Wynbrekker dient daarom gevuld te worden met passende producten. De vraag is wat voor artikelen geschikt zijn om aan te bieden?

4.1 Het assortiment

De eigenaren van De Wynbrekker hebben aangegeven dat de producten lang houdbaar en makkelijk op te slaan moeten zijn (in verband met seizoensgebonden producten). Wanneer ze nu in het zomerseizoen open zijn bieden ze ook al pruimen en eieren aan vanuit hun eigen productie. Het uitbreiden van deze artikelen is echter niet gewenst. Ten eerste zijn vele ook seizoensgebonden en niet lang houdbaar, maar bovenal zit in Koarnjum al de Tunmanswente (concurrentie). Gekozen als doel is om exclusieve producten aan te bieden op het gebied van wonen, styling, natuur en brocante.

4.2 Concurrentie

Om een beeld te vormen van de al aanwezige bedrijvigheden op het gebied van interieur/woning/styling, is er binnen een straal van 10 kilometer rond Jelsum gekeken. Door te kijken naar de verschillende bedrijven kan er gekeken worden of er al iets soortgelijks bestaat, en waar dus geen behoefte aan is.

De Tunmanswente (Cornjum) is een kilometer verwijderd van Jelsum en biedt biologische- en streekproducten, Bread & Breakfast, vergaderaccommodatie en theetuin aan. Daarbij komt dat deze de gehele week geopend zijn, wat het tot een (te sterke) concurrentie maakt, helemaal als het gaat over levensmiddelen. Hierdoor heeft De Wynbrekker besloten zich niet op deze producten te gaan richten, wat heel verstandig is.

Meubelmakerij Paul de Haas is ook gesitueerd in Cornjum en dit bedrijf is erg gericht op het ambachtelijk produceren van woonmeubels. Het assortiment van De Wynbrekker is onder andere gericht op wonen en styling en daarmee heeft het dus deels dezelfde doelgroep. Echter zal de bezoeker van De Wynbrekker niet specifiek op zoek zijn naar (grote kasten) woonmeubels, maar meer naar kleinere meubels (die bij het al bestaande interieur passen). Daarbij komt dat een gemiddelde bezoeker (op de fiets) in het hoog seizoen nooit grote woonmeubels zal meenemen. Als De Wynbrekker zich (voornamelijk) richt op brocante en handelbare woon/interieur/styling producten zal dit bedrijf geen concurrentie vormen.

Woonwinkel de Huismus te Lekkum richt zich op interieur en kleding. Meer informatie is op het internet niet direct verkrijgbaar. Het enige dat concurrent kan zijn is dat ze ook producten verkopen op het gebied van interieur. De afstand is echter zeven kilometer, en daarbij trekken zij (waarschijnlijk) niet de toeristische bezoekers door middel van een terras/theeschenkerij. Daarmee wordt dit gezien als een niet direct bedreigende concurrent.

Martenastate (Cornjum) en Dekemastate (Jelsum) zijn allebij dicht bij De Wynbrekker gelegen. Op het gebied van verkoop/winkel hebben ze geen vaste activiteiten. Wel is er jaarlijks (op Dekemastate) een fair, waar op het gebied van bloemen, tuindecoratie, brocante en dranken worden aangeboden. Doordat dit echter maar een dag in het jaar is hoeft dit niet gezien te worden als concurrentie. Het zou zelfs zo kunnen zijn dat er meer bezoekers naar het gebied worden getrokken, en daarmee ook indirect naar De Wynbrekker. Verder is het mogelijk om er zomer's een oranjeboek en wat drinken te kopen.

De grootste concurrentie is de Tunmanswente in Cornjum, deze heeft ook een theetuin met daarnaast diverse activiteiten. De andere interieur/meubelzaken zijn niet direct van belang, omdat De Wynbrekker alleen maar exclusieve producten wil verkopen. Met exclusief wordt bedoeld, dat er maar 1 á 2 exemplaren zijn. Dit maakt direct een onderscheid tussen De Wynbrekker en de andere (meubel) bedrijven.

4.3 De invulling van de winkel

De winkel zal het gehele jaar geopend zijn, met producten op het gebied van wonen, styling, natuur en brocante. De doelgroep zijn de wat oudere mensen (niet direct gezinnen). In de zomer (het hoogseizoen) komen er veelal bezoekers uit de omgeving, maar ook echte toeristen vanuit buiten Friesland, die van het Friese landschap en de cultuur komen genieten.

Op het gebied van wonen e.d. zijn er vele artikelen die aangeboden kunnen worden. De criteria waar het volgens De Wynbrekker aan moet voldoen zijn:

- Lang houdbaar (dus geen levensmiddelen)
- Makkelijk opbergbaar

Daarmee is het verstandig rekening te houden met de bezoekers. In het hoogseizoen zullen veel mensen op de fiets komen. Hierdoor is het verstandig ook (kleinere) woonartikelen aan te bieden die gelijk vervoerbaar zijn op de fiets.

Specificatie assortiment

De Wynbrekker heeft aangegeven zelf een goed idee te hebben wat betreft het assortiment. Het assortiment zal bestaan uit exclusieve woonartikelen en meubels. Doordat het exclusief dient te zijn, vallen de reguliere woonartikel leveranciers af. De Wynbrekker heeft zelf al aangegeven de artikelen van www.ptmd.nl zeer geschikt te vinden.

4.4 Sfeer

Een winkel/etalage kan aantrekkelijk gemaakt worden, en blijven, door regelmatige de sfeer ervan te veranderen. Dit kan gedaan worden door de jaargetijden terug te laten komen in de winkel. Door middel van schilderijen kan de winkel afgestemd worden op het jaargetijde. Ook door in te spelen op feestdagen, zoals bijvoorbeeld pasen en kerst, wordt de winkel gekoppeld aan een periode van het jaar. Voor de rest is ook het assortiment zelf onderhevig aan jaargetijden.

4.5 Activiteiten

Het idee tot nu toe is om De Wynbrekker in de toekomst te laten bestaan uit een buitenterras, een binnenterras en een winkel. De vraag is echter of dit in het laag seizoen genoeg mensen aantrekt. Andere theeschenkerijen (door heel Nederland), bieden diverse activiteiten aan naast het hebben van een theeschenkerij/-tuin. Ook de grootste concurrent, de Tunmansente in Cornjum, biedt diverse activiteiten aan. Het is niet de bedoeling hetzelfde te worden als de Tunmanswente, maar wel om De Wynbrekker te onderscheiden van de concurrentie. Daarom is er gekeken naar diverse mogelijkheden om de activiteiten uit te breiden.

De Tunmanswente biedt aan: een theetuin (vanaf april), High Tea, een B&B, bakkerij, streekproducten en bloembollen en een vergaderaccomodatie (25 pers. In overleg ook partijen mogelijk). Dit bedrijf wordt gerund door leerlingen/studenten in opleiding van de hotelschool en het AOC.

De Wynbrekker biedt als theeschenkerij aan: een buitenterras met persoonlijke aandacht, met in de toekomst een binnenterras met winkel. Om zich te onderscheiden kunnen er verschillende activiteiten opgezet worden.

Gedacht kan worden aan:

Arrangementen:

- ✚ Een mogelijkheid is om met verschillende boerderijen/bedrijven samen te werken, om voor toeristen een dagvulling te organiseren. Een opzet zou kunnen zijn (op de fiets):

Een rondleiding door het boerenlandschap, wat inhoudt dat de mensen een rondleiding krijgen op een boerderij, vervolgens doorfietsen voor een kop thee naar De Wynbrekker, waarna ze doorfietsen naar een volgende boerderij, waar bijvoorbeeld nog boerengolf gespeeld kan worden.

- ✚ Een andere mogelijkheid is om High Tea's te gaan organiseren. Hiermee gaat de leeftijd van de doelgroep wel omlaag, omdat dit meer families/vriendinnen zal aantrekken. Daarbij komt dat de Tunmanswente deze mogelijkheid ook aanbiedt.
- ✚ Ook het aanbieden van workshops kan een interessante activiteit zijn om aan te bieden. Workshop zijn niet afhankelijk van het weer, en kunnen daardoor het gehele jaar gegeven worden.
- ✚ De binnenacomodatie zou ook beschikbaar gesteld kunnen worden voor verhuur. Het doel zou dan zijn om voor partijen de ruimte beschikbaar te stellen.
- ✚ GPS-puzzeltochten zijn in opkomst de laatste jaren. Door middel van GPS kan er een route uitgezet worden, een puzzeltocht. Ook dit kan weer gecombineerd worden door bijvoorbeeld De Wynbrekker als start-eind punt neer te zetten, waar de bezoekers een versnapering/pauze moment hebben.

Door verschillende activiteiten aan te bieden wordt de doelgroep van De Wynbrekker ook groter, ze spreken een grotere groep mensen aan. Een logische gedachte is om uit bovenstaande activiteiten de workshops, verhuur en GPS-puzzeltochten als prioriteit te zetten. Deze activiteiten zijn in de directe omgeving niet direct verkrijgbaar. Daarbij komt dat wanneer de binnenaccommodatie niet alleen als binnenterras gebruiken wordt, maar ook als workshop ruimte en voor verhuur, wordt de ruimte multifunctioneel, en krijgt het daarmee meerdere inkomstbronnen.

5. Veranderingen Wynbrekker

Om activiteiten zoals een theeschenkerij en winkel mogelijk en aantrekkelijk te maken, dient het een en ander verbouwd te worden. In dit hoofdstuk wordt gekeken naar een logische en aantrekkelijke indeling voor de theeschenkerij en winkel.

5.1 Indeling

Het is zeer van belang om een goede indeling te hebben van een (binnen)terras. Dit is het eerste wat de klanten zien en de eerste indruk is zeer belangrijk. Aan de andere kant moet er niet alleen maar aan de klant gedacht worden maar ook aan de werknemers. Voor hun moet het geheel ook logisch zijn en gemakkelijk om in te werken. Dit komt ten goede aan het werkplezier, kwaliteit en kwantiteit van de onderneming en als dit goed is wordt dit uitgestraald naar de klanten wat ook zeer belangrijk is.

Voor een goede functionaliteit is er na gedacht over verschillende indelingen van de theeschenkerij. Er is onderzoek gedaan naar andere vergelijkbare ondernemingen. Door deze met elkaar te vergelijken is geprobeerd de filosofie achter de ontwerpen te achter halen.

Als eerste is er bedacht welke voorzieningen er aanwezig moeten zijn voor een goed functioneren van de theeschenkerij. Hier valt te denken aan een keuken, bar en toiletten. Dit zijn drie voorzieningen die nieuw moeten komen omdat deze op dit moment niet professioneel genoeg zijn. Ook zijn dit de belangrijkste voorzieningen voor de gasten en zullen ze op logische plekken moeten komen.

In de bijlage is een plattegrond opgenomen waarin de toekomstige indeling van de theeschenkerij is opgenomen. Hierin is te zien dat de bar, toiletten en de keuken direct tegenover de ingang zitten. Hier is voor gekozen omdat dit een mooi geheel geeft en ook een gemakkelijke indeling voor de klanten. Het is direct duidelijk wat waar zit en waar iets besteld kan worden.

Voor de keuken is gekozen om deze direct achter de bar te maken. Dit is een logische plek omdat van achter de bar direct naar de keuken gelopen kan worden.

Door deze indeling heeft het voor het personeel ook een duidelijk overzicht over de gehele ruimte zodat alles gemakkelijk in de gaten gehouden kan worden. Dit is zeer belangrijk omdat op deze manier de klanten een goede service geboden kan worden.

Op de tekening is alleen het binnenterras zichtbaar. Het buitenterras wat in de zomer uitgestald zal zijn is geplaatst direct na de in en uitgang van het binnenterras. Het terras was hier al geplaatst en met de goede resultaten zal dit niet veranderen.

5.2 Verbouwing

Zoals eerder is beschreven zullen de grootste verbouwingen plaats vinden aan de keuken, bar en toiletten. Andere verbouwingen die nog plaats zullen vinden zijn aan de schuur in zijn geheel. Dit betreft kleine aanpassingen om de oude staat/stijl van het gebouw weer terug te brengen en een mooier uiterlijk te creëren. Omdat dit kleine aanpassingen zijn wordt hier niet uitgebreid op in gegaan.

In de bijlage is een tekening opgenomen waar de verbouwingen in opgenomen zijn. Het gaat hier voornamelijk om de bar, toiletten en de keuken.

De kosten voor deze verbouwing zullen rond de € 80.000 tot € 100.000 liggen. Dit is een schatting gemaakt op basis van vergelijkbare verbouwingen. Er is geïnformeerd bij verschillende andere vergelijkbare accommodaties die kort geleden een verbouwing hebben gehad. De werkelijke kosten zullen nader berekend moeten worden als er meer definitieve plannen zijn.

5.3 Aantal bezoekers

De hoeveelheid bezoekers die de theeschenkerij aan kan na alle aanpassingen is afhankelijk van verschillende factoren. De eigenaren gaven op dit moment al aan met 75 bezoekers op een dag het al druk is. Er zal dus ook rekening gehouden moeten worden met het eventueel aannemen van extra personeel.

Met de verbouwingen aan de schuur voor het creëren van een binnen terras zal de kwantiteit van de theeschenkerij zeer omhoog gaan. De schuur die hiervoor gebruikt gaat worden is 15 meter breed en ook 15 meter lang. Dit levert een ruime 200 m², dit oppervlak is geschikt om ongeveer 100 tot 150 gasten te ontvangen volgens de richtlijnen van Horeca Nederland.

Zoals eerder gezegd zal er met deze aantallen extra personeel aangetrokken moeten worden. Dit personeel zal voornamelijk in het weekend nodig zijn en in de zomer, de verwachting is dat het voornamelijk in deze tijden druk zal zijn.

Er moet ook rekening gehouden worden met het feit dat de aantallen 100 tot 150 alleen voor het binnenterras gelden. Het buiten terras is ook beschikbaar en hier kunnen de gasten ook zitten. Hiermee kan het aantal gemakkelijk tot over de 200 bezoekers, per dag, oplopen.

6. Unique selling point

Omdat het belangrijk is om als onderneming een unique selling point te hebben en te weten wat dit is zal hier nader ingegaan worden op het unique selling point van De Wynbrekker.

Theeschenkerij De Wynbrekker ligt net buiten het dorp Jelsum wat een paar kilometer buiten Leeuwarden ligt. Het is gelegen op het platteland en De Wynbrekker heeft een breed panorama. Dit is een van de belangrijke punten van De Wynbrekker waar een groot voordeel mee te halen is. Het buiten terras is gelegen aan de zuid kant van de boerderij, dit geeft veel zon in de zomer waardoor het aantrekkelijk is om op het terras te zitten. Het uitzicht op het zuiden is ook zeer aantrekkelijk omdat het uitkijkt op het Leeuwarderbos. Het uitzicht strekt zich zo'n 5 kilometer over weilanden wat doorloopt naar het Leeuwarderbos. Het uitzicht is zeer uniek en erg mooi om te zien. Vooral in de zomer is het een 'bewegend schilderij'. Veel mensen komen voor de natuurlijke rust terug naar De Wynbrekker.

Een ander belangrijk punt wat betreft de ligging van De Wynbrekker is de afstand tot Leeuwarden. Het ligt zo'n 4 á 5 kilometer van de stad af. Voor veel mensen is dit een fijne afstand om te fietsen of te lopen. Door de afstand tot Leeuwarden is het voor veel mensen een goed punt voor een tussenstop van de fiets- of wandeltocht. De Wynbrekker biedt de mogelijkheid om even rustig en te genieten van de natuur. Uit eigen zeggen van de gasten verwachten de bezoekers op dit punt/deze locatie geen mogelijkheid om wat te drinken. Na een eerste kennismaking met De Wynbrekker komen veel gasten weer terug zodra ze weten dat de theeschenkerij open is.

Deze twee punten, de afstand tot Leeuwarden en het unieke uitzicht en ligging van De Wynbrekker zijn erg belangrijke unique selling points. Het is dan ook zaak om deze punten uit te buiten ten goede van De Wynbrekker.

7. Financiering

In dit hoofdstuk zal ingegaan worden op het financiële gedeelte van De Wynbrekker. Hier moet bij gezegd worden dat alle getallen schattingen zijn om zo een goede indruk te krijgen van de inkomsten na de verbouwing.

De Wynbrekker zal het gehele jaar open zijn maar de verwachting is dat De Wynbrekker voornamelijk klanten zal trekken in de weekenden in de zomermaanden, hier is uit gegaan van de periode mei tot en met september. Dit komt neer op 20 weekenden van 2 dagen. Op deze dagen zullen gemiddeld 200 klanten komen die elk zo'n 3 euro uitgeven, de inkoop prijs hiervan is 1 euro, dit houdt in dat er 2 euro winst gemaakt wordt.

Verder wordt er verwacht dat er op andere dagen gemiddeld 25 mensen per dag komen met hetzelfde bestedingspatroon, voor het gemak is uit gegaan van 300 dagen.

De winkel die ook gevestigd is in De Wynbrekker zal ongeveer zo'n 1000 euro winst opbrengen per jaar.

Hier komt uit dat er zo'n 31000 euro winst gemaakt wordt per jaar.

Om al deze gasten te bedienen zal er extra personeel aangenomen worden. Dit personeel zal alleen nodig zijn in de weekenden in de zomer, totaal 40 dagen. Er zal gezocht worden naar jong personeel omdat dit het goedkoopste is, de kosten per uur zullen 10 euro per persoon zijn. Er zullen 4 extra medewerkers nodig zijn, gemiddeld zullen zij 8 uur op een dag werken. De personeelskosten zullen dus zijn: 12800

Hieronder zijn de kosten en opbrengsten schematisch naast elkaar gezet.

Kosten		Opbrengsten	
Afschrijving inventaris	1000	Theeschenkerij	31000
Afschrijving duurzame productie middelen	500	Winkel	1000
Energie	1200		
Water	750		
Belastingen	500		
Onderhoudskosten	1000		
Verzekeringen	1000		
Reclame	1000		
Personeelskosten	12800		
Totaal	19750	Totaal	32000

Uit deze berekeningen blijkt dat er een redelijke winst wordt gemaakt na het uitbreiden van De Wynbrekker. De winst is helaas nog niet de gewenste hoeveelheid van 1 fulltime baan. Dit kan misschien bereikt worden door het assortiment aan te vullen met workshops en verhuur van het pand. Dit is op dit moment nog niet meegenomen in de berekeningen.

8. Vergunningen

Als er uitgebreid gaat worden moet eerst worden nagegaan of dit wel mag van de gemeente. Dit staat in het bestemmingsplan. De woning/boerderij op Aldlansdyk 9 valt buiten het gebied waarop het bestemmingsplan Jelsum betrekking heeft. In de toelichting van het bestemmingsplan staat tevens dat de woning/boerderij buiten het beschermde dorpsgezicht valt. Voor bebouwing buiten het beschermde dorpsgezicht staat het volgende geschreven: "Bijgebouwen zullen in principe door situering, oppervlakte en maatvoering ondergeschikt moeten blijven aan de hoofdbebouwing. In het algemeen betekent dit, dat gestreefd wordt naar een beeld waarbij bijgebouwen achter (het verlengde van) de voorveelrooilijn moeten worden gebouwd".

Ook moet er rekening gehouden worden met de algemene plaatselijke verordening van de gemeente. Hierin staat regelgeving op het gebied van openbare orde en veiligheid. Er staat bijvoorbeeld wat in over handel in een horecabedrijf, regels omtrent parkeren en regels voor het organiseren van evenementen.

Als er wordt uitgebreid zijn de volgende vergunningen nodig voor het starten/uitbreiden van een horecabedrijf:

Benodigde droge (geen alcohol) horeca vergunningen

1. Omgevingsvergunning voor bouwen aanvragen
 2. Exploitatievergunning horecabedrijf aanvragen
 3. HACCP-plan opstellen
 4. Terrasvergunning aanvragen
-
1. De omgevingsvergunning voor bouwen is nodig voor het verbouwen van de schuur tot horecabedrijf.
 2. De exploitatievergunning moet worden aangevraagd omdat er wijzigingen plaats gaan vinden. Er zal worden uitgebreid, verbouwd en er zullen nieuwe activiteiten worden uitgevoerd.
 3. Er moet een voedselveiligheidsplan zijn omdat in het bedrijf eet- en drinkwaren worden bereid. Dit is wettelijk verplicht.
 4. Om een terras te exploiteren bij een gevestigde horecabedrijf is een terrasvergunning nodig. De voorwaarden die verbonden zijn aan de terrasvergunning kunnen verschillen per gemeente. Dit terras moet ook staan vermeld in de exploitatievergunning.

9. Conclusie en aanbevelingen

Op dit moment biedt De Wynbrekker zomers een theeschenkerij aan en een galerie, met een persoonlijke service. Om de activiteiten uit te breiden, dient het een en ander te veranderen. De unique selling points van De Wynbrekker (locatie en afstand), maakt het een geschikte locatie om in de toekomst meer toeristen aan te trekken.

Het realiseren van een winkel in combinatie met een binnenterras is een goed idee. Hiermee worden de activiteiten uitgebreid en wordt de Wynbrekker aantrekkelijker gemaakt voor het publiek. Om de winkel 'up-to-date' te houden kunnen de verschillende jaargetijden en feestdagen gekoppeld worden aan de winkel. Hiermee blijft de winkel afwisseling houden, en nemen mensen sneller de moeite om terug te komen, dan wanneer het altijd hetzelfde is.

Om de winkel en binnenterras te realiseren, dient het een ander verbouwd te worden. Hiermee gaat de functionaliteit, kwantiteit en kwaliteit omhoog. Door het gebruik van een binnenterras kan het gasten aantal met zo'n 100-150 personen groeien. Voor een binnenterras en de verbouwing zijn diverse vergunningen nodig. Deze zijn: Omgevingsvergunning voor bouwen, een exploitatievergunning, een horecabedrijf vergunning en een terrasvergunning.

Dat er in de nabije toekomst genoeg inkomsten (voor een fulltime-baan) uit alleen de theeschenkerij wordt gegenereerd is haalbaar. Hierdoor wordt het aangeraden om het binnenterras voor verschillende doeleinden aan te wenden (zie aanbevelingen).

9.1 Aanbevelingen

Om genoeg inkomsten te creëren uit De Wynbrekker wordt er aangeraden om de activiteiten uit te breiden. Door diverse activiteiten aan te bieden wordt er niet alleen een grotere groep mensen aangesproken, maar ook verschillende doelgroepen. **Zoals in hoofdstuk 3.1.1. te lezen is**, worden de volgende activiteiten aangeraden: diverse workshops, verhuur van de ruimte en GPS-puzzeltochten. Deze activiteiten zijn in de directe omgeving niet direct als zodanig te verkrijgen. Daarbij is het een feit dat door de ruimte van het binnenterras multifunctioneel te gebruiken, deze meerdere inkomst bronnen krijgt. Ten slotte zijn de activiteiten van te voren te reserveren waardoor er meer zekerheid is over het gebruik van het binnenterras.

Een veel gebruikt media-middel is het internet. Veel mensen/toeristen zoeken het internet af naar activiteiten en mogelijke rustpunten en fiets- en looproutes, al voor dat ze vertrekken. Voor bedrijven is het dan ook een erg goed communicatiemiddel om bezoekers/klanten te lokken. Daarom wordt De Wynbrekker ook aangeraden om een goed functionerende, 'up to date' website op te zetten. Hierdoor zijn ze, voor mensen die nog niet bekend zijn met de theeschenkerij, makkelijker vindbaar. Ook voor de mensen die al wel bekend zijn met de theeschenkerij is het aantrekkelijk, omdat de website kan laten zien wat ze als theeschenkerij te bieden hebben, en welke activiteiten of andere mogelijkheden ze nog meer bieden.

Om de archeologische waarde van het terrein/ de omgeving in te zetten, zijn er verschillende manieren waarop dat gedaan kan worden. Zo kunnen er informatie borden gezet worden bij de betreffende locaties (de terp en Hinnemastate). Ook een deel van de website zou kunnen gaan over de archeologische waarde, hiermee wordt het geheel weer uitgebreid en aantrekkelijker gemaakt voor omstanders.

Al met al kan gezegd worden dat een uitbreiding zeker mogelijk is. Om het echt realiseerbaar te maken, en winstgevend, dienen er echter wel diverse activiteiten (naast de winkel en binnenterras) worden aangeboden. De Wynbrekker wil de theeschenkerij persoonlijk houden. Wanneer de uitbreiding plaatsvindt en dan extra bezoekers zullen komen, gaat het persoonlijke aspect automatisch omlaag. Om dit op te vangen en de kwaliteit voldoende te houden dient er in de toekomst wel personeel ingehuurd te worden.

Literatuurlijst

Bronnen vergunningen:

- Wegwijs in regels, vergunningen en subsidies:

<http://www.antwoordvoorbedrijven.nl/branche?branch=56>

- Kamer van koophandel

http://www.kvk.nl/bedrijf_starten/verplichtingen_en_vergunningen/vergunningen/#

- Bestemmingsplan Jelsum

http://bugelhajema.nl/bestanden/Leeuwarderadeel/Jelsum/embfiles/T_Jelsum.pdf

Websites andere bedrijven:

- <http://www.boerderijsterrenberg.nl/hotel.html>

- <http://www.boeren-goed.nl/>

- <http://www.tea-at-hamtinghs.nl/>

- <http://boerderij-mossel.nl/nl/content/theeschenkerij>

- <http://www.plattelandvakantieland.nl/gelderland/loenen-gld/boerderij-de-groote-modderkolk-boerderijwinkel-theeschenkerij-75862>

- <http://www.fluitenkruid.nl/>

- <http://www.theeschenkerijjinkepaed.nl/index.php?p=Home>

- enzovoort zie: http://places.tomtom.com/nl_nl/rubriek/koffie-en-theehuizen

Brocante spullen voor de winkel:

<http://www.detuinkamer-brocante.nl/>

horeca meubilair:

<http://www.okidobv.nl>

Bijlage I

Afspraak met Ytje Hoekstra van het AOC Friesland

Datum: 11-02-11

Aanwezig: Ytje Hoekstra, Sabine Beisterveld en Marianne de Leeuw

Uitwerking:

Ytje werkt bij het AOC Friesland als projectcoördinator/Cursus en Contract. Hierbij is zij de link tussen de opdrachtgever en de studenten/scholen. De projecten zijn voornamelijk gericht op de plattelandsontwikkeling van Friesland.

Er was een vraag van ondernemers in het (buiten-) gebied van Leeuwarderadeel, de vraag was hoe ze samen daadkrachtiger/sterker konden worden op het gebied van toerisme. Ze (Ytje en AOC werknemers) hebben als antwoord daarop workshops georganiseerd voor de ondernemers, om ze te informeren over verschillende vlakken van het ondernemerschap. Uiteindelijk is er bij elk bedrijf/ondernemer nog een kort interview afgenomen, over hun eigen ideeën en wensen. Één van deze ondernemers is de Theeschenkerij de Wynbrekker. Deze kleinschalige onderneming heeft verschillende verbeterpunten en ideeën om hun onderneming te kunnen optimaliseren. De steekwoorden die bij de (opdracht-) omschrijving horen zijn het vervangen van de lelijke loods op het terrein, uitbreiden van de galerij, beginnen van een logies, beter inzetten van het cultureel erfgoed (Hinnemastate): oftewel het optimaliseren van het bedrijf.

De informatie over de terp kunnen we halen bij de gemeente Leeuwarderadeel en de provincie Friesland. Verder is de opdracht is dat de mogelijkheden moeten worden uitgezocht wat betreft de uitbreiding van het bedrijf, en het gebruik van de terp. Hierbij kan er een plan bedacht worden voor de terp, om een subsidie aan te vragen.

Maar de conclusie is dat we moeten wachten met het vormen van een daadwerkelijke opdracht, tot na het gesprek met de ondernemers van de Wynbrekker zelf. Zij zijn de opdrachtgevers, en hun opdracht wordt de daadwerkelijke opdracht. Na de afspraak van 14 februari zal er daarom meer duidelijkheid zijn.

Bijlage II

Locatie: Wynbrekker Jelsum

Datum: 14-02-1, 19.30

Aanwezigen:

Bauke van Dijk en Maya Paulusma (Wynbrekker)

Sabine Beisterveld

Rick Bruins

Marianne de Leeuw

Bauke en Maya hebben veel plannen en ideeën om hun Theeschenkerij uit te breiden, en de klanten beter van dienst te kunnen zijn.

De loods achter het huis willen ze vervangen door een gebouw dat beter in het landschap past, en beter bij het huis. Hier zouden ze dat een soort van Bed & Breakfast van willen maken. Maar doordat de loods op de terp staat, is het erg moeilijk de juiste vergunningen te krijgen. Hier zijn ze zelf al mee bezig, en Stenden heeft voor hun een opdracht uitgevoerd over de kosten van een eventuele recreatiewoning. Ze hebben ook al een landarchitect langs gehad, maar het is moeilijk. Wij hoeven ons hier echter niet mee bezig te houden.

Verder willen ze wel het een en ander verbouwen, om het zo optimaal mogelijk te maken. Om verschillende activiteiten mogelijk te maken, zoals de B&B, zouden ze in de toekomst ook wel een paar dagen in willen leveren. (Ze hebben nu beide een full-time baan.) Ze schenken nu thee en frisdranken, en verkopen daarbij appeltaart. Ze zouden dit verkopen ook wel willen uitbreiden naar meer een winkel idee. In de zomer hebben ze ook al bramen die ze verkopen, het assortiment zouden ze dus wel willen uitbreiden, met vooral biologische (streek-) producten. Verder willen ze meer klanten aantrekken, of langer vasthouden, door bijvoorbeeld de terp er bij te betrekken en het terrein van hiddemastate. Beide zijn archeologisch erg waardevol. De terp is misschien nog wel ouder dan de terp in Jelsum.

- Voor de huidige diensten hebben ze geen vergunningen, het wordt gedoogd door de gemeente, maar ze mogen geen alcohol verkopen.
- Ze zijn zondags geopend van 10.30 tot 17.30 / 1 mei tot 1 september
- Ze hebben ook een galerij ernaast, met exposities van iedereen die geïnteresseerd is.
- Ze zijn sinds drie jaar begonnen met de theeschenkerij
- Ze zitten in de stichting recreatie en toerisme
- De terp is geen rijksmonument, maar wel rood gearceerd, wat betekent dat hij archeologisch zeer waardevol is. Er zijn ook al eens opgravingen gedaan.
- De doelgroep is ongeveer tussen de 40 en 80 jaar. En dan fietsers, wandelaars, mensen die met de boot komen. Het is in eerste instantie niet voor gezinnen.
- Het terrein van Hinnemastate is officieel van staatsbosbeheer, maar deze heeft het in erfpacht gegeven aan de gemeente.
- Ze zitten mooi op de helft van een wandel en fietsroute, mooi pauzepunt

- Wat betreft klanten aantal: meneer heeft vorig jaar een keer geturft, daar kwam uit dat er zo'n 200 bewegingen waren in een uur. (beweging is niet perse klant, en vorig jaar was het door weersomstandigheden rustiger)
- Gemiddeld op een zondag met mooi fietsweer zijn er ongeveer 75 klanten die daadwerkelijk iets kopen.

Ze vinden het vooral belangrijk dat ze het persoonlijk contact met de klanten behouden. Mensen komen daarvoor ook terug, zeggen ze.

Het is voornamelijk de bedoeling dat wij met een plan komen, dat de gemeente, provincie friesland, plattelandsprojecten gelijk enthousiast maakt. Zodat ze een goed plan hebben, wat waarschijnlijk het project van de nieuwe recreatiewoning aantrekkelijk maakt voor deze instellingen.

Feitelijk komt het hier op neer:

- Hoe kunnen de toeristen aangetrokken en langer vastgehouden worden?
- Op welke manier kan de terp en de state geëxploiteerd worden voor de toeristen?
- Het archeologisch amusement moet zichzelf eerst kunnen redden.

Verder:

In de toekomst zijn ze bereid om samen 1 fulltime baan te gaan onderhouden, en de overige dagen in de Theeschenkerij te steken. Op dit moment hebben ze het weekend ter beschikking voor de Theeschenkerij. Ze zijn van plan het huis te verbouwen, terug in de oude staat (nostalgisch, landelijk). Ze hebben nog geen contacten met andere ondernemers in de buurt, om bijvoorbeeld producten te verkrijgen voor de winkel, of samen een actie op te zetten. Ze hebben begin mei een afspraak met de ondernemers, om te zien hoe ze zich samen sterk kunnen maken. (Kunstroute is hier een voorbeeld van, route langs verschillende kunstobjecten)

- Het exploiteren van Hinnemastate zou misschien in samenhang kunnen met Hiddemaste en Dekemastate (nabij).
- Op dit moment maken ze nog geen reclame. Mensen ontdekken de theeschenkerij zelf, vertellen door en nemen weer mensen mee. Daarnaast kunnen ze ook geen honderden mensen aan, en willen ze het dus ook persoonlijk houden.
- Als ze professioneler worden, misschien dat er dan nog een keer een website komt. Maar eerst niet (zie voorgaande punt).

Conclusie: Kijken hoe de terp en de state ingezet kunnen worden om de toeristen aan te trekken en langer vast te houden. Kijken wat voor mogelijkheden en ideeën er zijn voor een toekomstig eigen winkeltje. Kijken hoe de faciliteiten aangepast dienen te worden, om er optimaal gebruik van te kunnen hebben.

Daarnaast moet de persoonlijke stijl behouden kunnen worden, dus geen massatoerisme.

Bijlage III

Notulen vergadering 30 Maart 2011

Aanwezig:

Sabine Beisterveld, Rick Bruins, Marianne de Leeuw, Maya en Bauke

Opening:

20.15 uur

PVA:

Maya had een paar opmerkingen over dingen die niet klopten.

- Er worden geen bramen verkocht maar pruimen
- Zij lopen niet via de galerie naar het terras, maar via de schuur

Wat wij nog wilden weten:

- Er zijn 7 tafels met 4 stoelen
- De schuur is 15 x 15 m inclusief galerie
- Als er verbouwd wordt dan willen zij het hele jaar open zijn
- Bauke kwam met het idee om wat te doen met de GPS tochten die nu bestaan
- Het unieke selling point is de locatie (het panorama) en de afstand met Leeuwarden
- De wynbrekker betekend is het fries het breken van de wind, maar ook de wijn breken (openmaken) → de fietstocht wordt onderbroken
- Website over het bestemmingsplan → www.multifunctionelelandbouw.nl Hier kan een leidraad worden gedownload over horeca in het buitengebied.
- Als het te druk wordt in onze berekening, kijk dan niet naar 2 personen personeel, maar kijk verder
- Prijslijst producten die zij verkopen:

Koffie 1,50 2^e kopje 0,75

Thee 1,20

Appeltaart 1,70

Wynbrekker gebak 2,-

- Er is waarschijnlijk een subsidie aanvraag mogelijk voor plattelands projecten
- Bij de belastingdienst zijn ze geen ondernemer, maar hebben ze inkomsten uit overige werkzaamheden
- Bij de kamer van koophandel staan ze ingeschreven als eenmanszaak
- In de winkel willen zij graag kasten met service, windlichten. Het moeten exclusieve producten zijn en zij willen hiervan geen grote voorraad van hebben.
- De producten die zij willen zijn te halen op beurzen
- Kijk op de website van PTMD in de webshop.

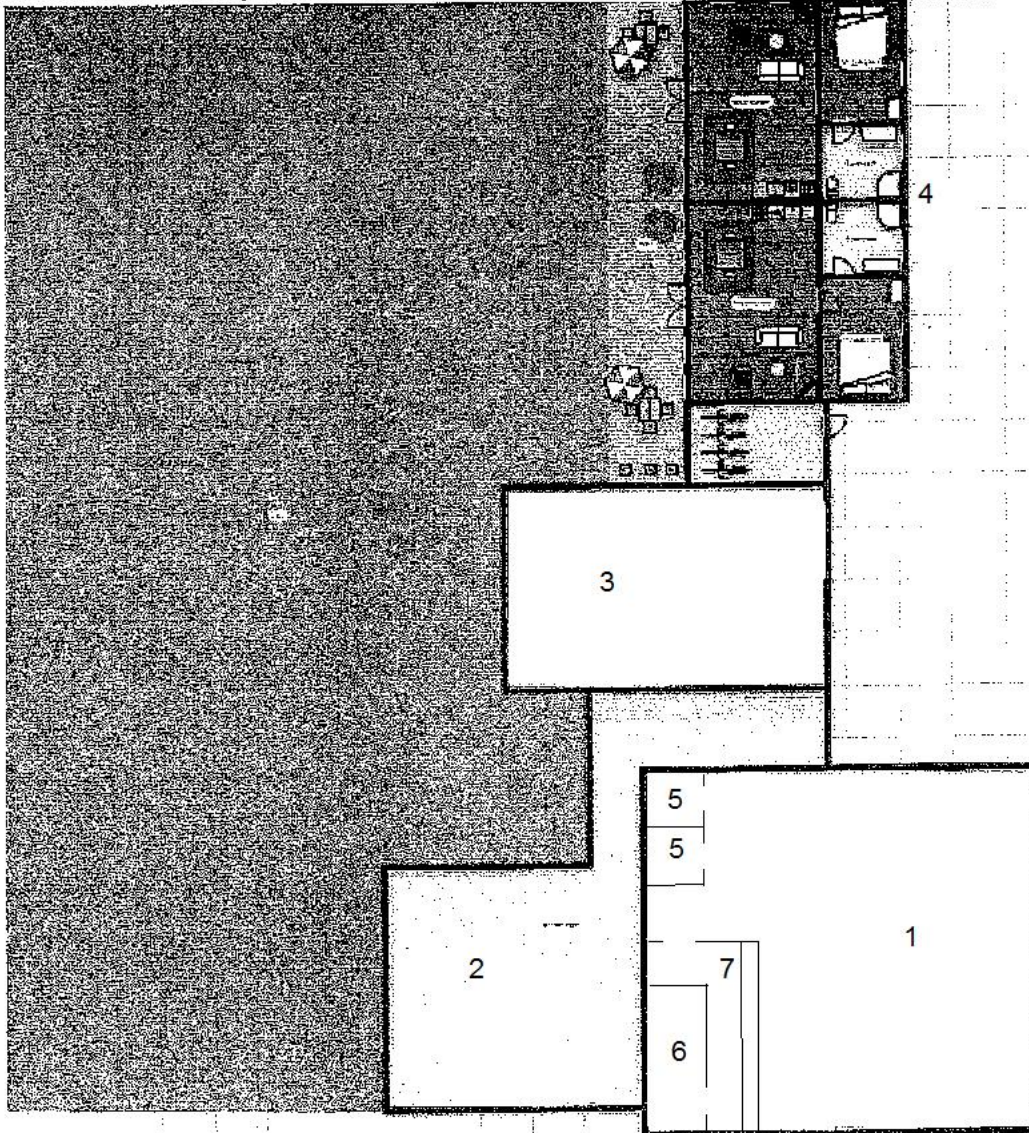
Sluiting:

9.30 uur

Bijlage IV

Plattegrond

Bovenaanzicht complete boerderij + logiesaccomodaties



1. Binnenterras
2. Woonhuis
3. Garage
4. 2 vakantiehuisjes
5. Toiletten
6. Keuken
7. Bar