

Ondernemingsplan

KAROOT

Erkende Coöperatieve Vennootschap - in oprichting

Inhoudstafel

1. KAROOT: inleiding	3
2. De Sociale onderneming	3
2.1. Het ondernemingsidee.....	3
2.2. De ondernemingsdoelstelling (-en).....	4
2.3. De ondernemingsvisie.....	5
2.4. Ondernemingsgegevens.....	6
2.5. Rechtsvorm.....	6
2.6. Governance- structuur.....	7
3. Ondernemingsplan	7
3.1. De waardepropositie.....	7
3.1.1. De noden/ maatschappelijk(e) probl(e)em(en).....	7
3.1.2. Oplossing/ Waarde.....	8
3.2. Klantensegmenten.....	8
3.3. Kanalen.....	8
3.4. Logo en huisstijl.....	11
3.5. Klantenrelaties.....	11
3.6. Kernactiviteiten en processen.....	11
3.7. Kernmiddelen.....	12
3.8. Strategische partners.....	13
3.9. Inkomstenstromen.....	15
3.9.1. Financiering.....	16
3.9.2. Prijsbepaling.....	16
3.10. Kostenstructuur.....	17
3.10.1 Investerings.....	17
3.10.2 Vaste kosten.....	17
3.10.3 Variabele kosten.....	17
4. Marktanalyse	18
4.1. Omgeving.....	18
4.2. Concullega's.....	19
4.3. SWOT.....	20
4.4. Lockdown en/of social distance scenario.....	21
5. De ondernemers	21
5.1. De oprichters.....	21
5.2. De werkers.....	24
6. Besluit	26
6.1. Volgende geplande stappen.....	26
7. Bronvermelding en referenties	27
8. Bijlagen	
8.1. Bijlage 1: Financieel plan+ onderbouwing en detail investeringen KAROOT CV	
8.2. Bijlage 2: Analyse marktonderzoek	
8.3. Bijlage 3: Brandboek	

1. KAROOT: Inleiding

Het idee achter KAROOT ontstond door samenwerkingen tussen een groep vrienden, Wiepke, Rita, Beber, Sanne en Nomi. Uit dagdagelijkse ervaringen merkten we dat mensen, zowel mensen dicht bij ons, als mensen waar we geen persoonlijke band mee hebben, vaak onvoldoende toegang hebben tot een dagelijkse voedzame maaltijd. We voelden de nood om een project uit te werken dat een antwoord zou bieden op die problematiek. Vanuit dat vertrekpunt ontstond het idee voor een eethuis in de Brugse Poort, een buurt in Gent waar we allemaal een warme, persoonlijke band mee hebben, waar we ervoor willen zorgen dat iedereen die binnenstapt een warme, voedzame maaltijd krijgt en die een ontmoetingsplaats kan zijn voor buurt- en stad- genoten.

In 2018 werden Rita en Beber deel van het kernteam achter Trafiek, een koffie-, eet- en buurthuis in de Brugse Poort. Rita werkte er voltijds, en Nomi werd er in 2019 aangenomen als werknemer. In mei 2019 richtten Sanne en Wiepke l'Ortie op, een volledig plantaardige catering. Op zaterdagen verzorgde l'Ortie plantaardige brunches in Trafiek. Begin 2020 besloot de Raad van Bestuur van Trafiek vzw dat het concept achter Trafiek aan vernieuwing toe was. Rita, Beber, Nomi, Sanne en Wiepke vormden een enthousiast team om een nieuw plan voor de uitbating van het buurthuis uit te werken. De Algemene Vergadering van de vzw besloot dat de locatie en het concept 'Trafiek' niet meer voldeed als horeca-uitbating en ging verder op een ander spoor.

De gedrevenheid van het team was groot, er waren veel enthousiaste ideeën omtrent voedsel en de buurt en we ondervonden dat we zeer efficiënt samenwerkten, dus we besloten door te zetten en onze eigen onderneming op te richten. Gedurende de fase van uitdenken en opstart bleven we projecten rond voedsel in de buurt uitwerken en gingen we samenwerkingen aan met lokale organisaties, wat ons een nog helderder beeld gaf van bepaalde noden in de Brugse Poort.

De totaliteit van het team (zie hoofdstuk 5) zorgt ervoor dat er een goed evenwicht is in secuur werken, werkdruk, deadlines halen en informatie vergaren. We helpen elkaar om onze zwakkere punten aan te pakken en op die manier een betere ondernemer en persoon te worden.

2. De Sociale onderneming

Het idee van het eethuis groeide tot het oprichten van een Coöperatieve Vennootschap, waar we zowel het eethuis, als andere projecten en samenwerkingen in onder kunnen brengen. KAROOT biedt lekkere en gezonde voeding aan iedereen die een maaltijd wil nuttigen in een gezellige en verwelkomende omgeving. KAROOT maakt het verschil door een optie aan te bieden voor iedereen, ongeacht welk budget je ter beschikking hebt, of wat je reden is om bij ons binnen te stappen.

2.1. Het ondernemingsidee

KAROOT is een autonoom, solidair eethuis in de Brugse Poort in Gent. Het eethuis is open van dinsdagavond tot en met zaterdagavond. Op dinsdagen serveren we diner, woensdag, donderdag en vrijdag lunch en diner, op zaterdag bieden we een wisselend brunch-concept aan en 's avonds diner. Tijdens de diner service bieden we, naast een kaart aan vaste prijzen, een dagschotel aan tegen vrije bijdrage (mensen bepalen zelf hoeveel ze kunnen en willen geven voor de maaltijd). Op die manier maken we gezonde voeding toegankelijk voor iedereen. Naast een eethuis is KAROOT een ontmoetingsplek waar we ervoor zorgen dat iedereen zich welkom en thuis voelt. De productiekeuken wordt zowel gebruikt voor het eethuis, als om een aanbod voor winkels uit te werken en om solidariteitsmaaltijden te voorzien. Op sluitingsdagen stellen we de keuken en de ruimtes waar mogelijk ter beschikking van de buurt. We werken, voor het hele aanbod, volgens het korte keten-principe: we gebruiken lokale, seizoensgebonden, biologische en duurzame producten.

We garanderen de autonomie van het eethuis door verschillende inkomstenstromen te voorzien, die elkaar en de onderneming versterken (zie hoofdstuk 3.7 en 3.9). Sociale projecten zijn vaak afhankelijk van (niet-structurele) subsidies. Wij willen een model creëren dat op langere termijn op zichzelf kan staan en waarin de nodige middelen door de eigen werking worden gecreëerd, op basis van economische activiteiten en steun en participatie van mensen en organisaties die de principes van de onderneming delen.

2.2. De ondernemingsdoelstelling (-en)

Gezonde voeding voor iedereen

Wij willen met KAROOT gezonde voeding toegankelijk maken voor iedereen. Een gezonde en verantwoorde maaltijd houdt voor ons in dat we werken met seizoensgebonden en lokale producten. Een maaltijd bij KAROOT bevat de aanbevolen voedingsstoffen en is evenwichtig in proteïnen, vetten, vitamines, suikers etc. De maaltijden zijn volledig plantaardig, waardoor we automatisch tegemoet komen aan enkele veel voorkomende voedselallergieën en -intoleranties en zijn halal en koosjer. Vrijwel alle aspecten van de maaltijd worden huisbereid, waardoor we perfect zicht houden op de samenstelling ervan. Voeding is een basisrecht. We breiden dit idee uit naar gezonde voeding en willen bewerkstelligen dat mensen effectief toegang hebben tot dit basisrecht: gezonde voeding mag geen luxeproduct zijn. We nemen de financiële drempel weg door, naast een betaalbaar aanbod, een maaltijd aan te bieden tegen vrije bijdrage. We maken geen onderscheid in hoe we omgaan met klanten die de maaltijd aan vrije bijdrage bestellen en klanten die iets kiezen van de kaart aan vaste prijzen, zo halen we het stigma van armoede onderuit.

Sociale cohesie

KAROOT wil een ontmoetingsplek zijn waar mensen zich, ongeacht hun achtergrond, welkom voelen en elkaar kunnen leren kennen op een open en laagdrempelige manier. Mensen hoeven niet continu te consumeren om aanwezig te (mogen) zijn in het eethuis. We besteden veel tijd en aandacht aan regelmatig overleg met buurtbewoners en buurtpartners, waardoor we kunnen aanvoelen waarom mensen uit verschillende doelgroepen zich al dan niet welkom voelen bij ons. Op die manier kunnen we constant evalueren welke drempels ons (potentieel) cliënteel ervaart en hierop inspelen. Op sluitingsdagen stellen we onze locatie ter beschikking van de buurt.

Duurzame voedselketen

Door een nauwe samenwerking met onze leveranciers en buurtpartners die werken rond het thema voedseloverschotten, zorgen we voor een effectieve en efficiënte verwerking van voedseloverschotten. We verwerken deze in de dagschotel aan vrije bijdrage. Op die manier is dit dubbel voordelig: enerzijds wordt er minder voedsel verspild, en anderzijds drukken we de kostprijs van de dagschotel. In de keuken wordt er gestreefd naar een absoluut minimum aan afval. De menu's worden op een manier uitgewerkt zodat zo goed als elk deel van het product gebruikt wordt, eventuele restjes doneren we aan mensen met dieren of om compost te maken. Bij het inkopen van voorraad wordt erop gelet dat de producten zo weinig mogelijk -of ecologisch- verpakt zijn. Naast de a priori boodschap dat gezond eten geen luxeproduct is en dat dit toegankelijk en voorhanden zou moeten zijn voor iedereen, dragen we een secundaire boodschap uit dat lekker en gezond eten geen (grote) impact moet hebben op onze leefomgeving.

Solidariteit

Solidariteit heeft bij KAROOT de meest directe betekenis van het begrip. Hoewel mensen verschillende levens, interesses en doelen hebben, maken we deel uit van een samenleving en dragen we als samenleving samen de consequenties van de keuzes die die samenleving maakt. Het solidaire aspect consolideren we door maaltijden aan te bieden aan vrije bijdrage, het ter beschikking stellen van de infrastructuur voor sociale projecten rond voedsel en door de manier waarop we omgaan met ons cliënteel. Solidariteit is ingebed in alle aspecten van de onderneming,

ook in de toekomstige werking. Op langere termijn willen we het begrip 'solidariteit' opentrekken en tonen dat dit voor ons meer betekent dan enkel eten. Hieronder verstaan we bijvoorbeeld dat we, als we extra personeel nodig hebben, per definitie in de richting van sociale tewerkstelling kijken en/of mensen met veel voeling met de buurt. Persoonlijke contacten en communicatie met ons cliënteel zal nog andere prioritaire noden aan het licht brengen, waarop we in de toekomst kunnen inspelen. Een voorbeeld is een buitentelefoon die we zouden kunnen installeren, zodat mensen die afhankelijk zijn van de nachtopvang voor een slaapplek ten allen tijde bij ons terecht kunnen om zich aan te melden. Of in hetzelfde idee oplaadpunten voor gsm's, daar een, door ons veel gehoord, probleem is dat mensen wel een gsm hebben, maar die niet kunnen opladen (ondanks de aanwezigheid van oplaadpunten in inloopcentra enz.), waardoor ze zich niet kunnen aanmelden en dan niet binnen kunnen in de opvang.

Circulaire economie

We willen met KAROOT verder denken dan werken met duurzame en recycleerbare producten. Waar mogelijk passen we de principes van de circulaire economie toe. We werken met voedseloverschotten, we gebruiken de producten zoveel mogelijk in hun totaliteit, zodat we zo weinig mogelijk afval creëren. De groentenoverschotten die we hebben worden in ons tuintje gecomposteerd om in datzelfde tuintje te gebruiken. We vragen onze klanten om voor de verstoog en eventuele afhaalmaaltijden zelf hun (herbruikbare) verpakking mee te brengen, en werken voor klanten die dat niet meehebben, met herbruikbare of ecologisch verantwoorde verpakkingen. Bij de aankoop van onze stock letten we erop dat de producten zo weinig mogelijk verpakt zijn, en dat de eventuele verpakkingen herbruikbaar of ecologisch verantwoord zijn. Voor ons koffiegruis zetten we een samenwerking op poten met een paddestoelenkwekerij, zodat het gruis na gebruik door ons nog een tweede leven krijgt. Voor de inrichting van onze locatie werken we zo veel mogelijk met tweedehands meubels en huisraad, of we werken met 'afval'materialen.

2.3. De ondernemingsvisie

Tijdens **jaar 1** (2020) legden we onze individuele ideeën en aspiraties naast elkaar om uit de raakpunten een helder idee te kristalliseren. We volgden samen of afzonderlijk opleidingen die relevant zijn voor de oprichting en het uitbouwen van onze onderneming: Sociaal Ondernemen (Startsoon), Patisserie, verschillende opleidingen van Horeca Vlaanderen (zie hoofdstuk 5). Eind 2020 was een eerste coherente versie van het ondernemingsplan af, de data voor de finale versie van het financieel plan waren verzameld en in kaart gebracht. Het idee werd op een informele manier afgetoetst bij de persoonlijke netwerken van de ondernemers en van de toekomstige werkers.

Tijdens **jaar 2** (2021- het eerste operationele jaar) zoeken we partners en vragen we feedback aan onze verschillende doelgroepen. We werken de marketing en promokanalen van KAROOT uit: een gedetailleerd totaaloverzicht van op welke manieren we onszelf in de markt zetten en hoe onze doelgroepen onze inrichting, stijl, communicatie en concept zullen interpreteren. We lanceren een campagne om coöperanten te betrekken. We zijn in volle onderhandeling over een locatie en zetten een financieringsmix op poten waardoor we kunnen overgaan tot oprichting. We werken onze locatie af en richten deze in. We zorgen voor de benodigde vergunningen en openen onze zaak, na een interne try-out periode om op elkaar afgestemd te geraken (in de keuken en achter de toog). We zoeken een afzetmarkt voor onze ambachtelijke, plantaardige producten, we spreken kleinschalige en ecologisch verantwoorde handelaars aan. We werken samen met de buurt zodat onze locatie op sluitingsdagen nuttig gebruikt wordt. We stellen 3 voltijds equivalenten tewerk¹ en hebben een persoon ter beschikking die flexibel enkele uren kan inspringen op drukke momenten (verdeeld over 5 personen).

¹ (2 VTE werkende vennoten + 1 4/5 VTE personeel + 1 1/5 VTE in bijberoep)

In het **derde jaar** (2022 - het tweede operationele jaar) We breiden het draagvlak in de buurt uit en vergroten ons netwerk zodat ons concept structureel duurzaam is en versterkt wordt. We breiden tevens de samenwerkingen met buurtorganisaties uit. We bekijken of we een werking kunnen opzetten (onder de vorm van een vzw) die via sociale buurtpartners gratis maaltijden kan voorzien op andere locaties. Dit is een vervolg op de samenwerking die we reeds hebben met De Rode Lotus (zie 3.8. Strategische partners), waarvoor we tijdens de coronacrisis 100 gratis maaltijden per week voorzagen, in samenwerking met het Gents Solidariteitsfonds. We zoeken en grotere afzetmarkt voor onze ambachtelijke producten. We stellen de logistieke uitwerking van het bereiden en leveren van de gratis maaltijden op punt. Tegen het einde van het derde jaar is de onderneming inhoudelijk en praktisch geconsolideerd.

In het **vierde jaar** (2023 - het derde operationele jaar), wanneer we een stevige fundering hebben, gaan we samenwerkingen aan met andere sociale actoren die rond het thema voedsel werken, om op onze sluitingsdagen de keukens ter beschikking te stellen voor projecten met een gelijkaardige filosofie. We halen een break-even omzet (en zelfs een kleine winstmarge). De personeelsbezetting stijgt van een deeltijds naar een voltijds equivalent en we nemen een student/ extra aan om de drukke momenten op te vangen.

Tijdens het daaropvolgende jaar (**jaar 5** - het 4de operationele jaar) starten we met het organiseren van evenementen in de buurt om de sociale cohesie te versterken. Het gegeven solidariteit, dat we als inherent en intrinsiek zien aan onze onderneming, is van groter belang dan de waarde die we hechten aan voedsel. Indien we de nood en de ruimte hebben om een extra VTE aan te nemen richten we ons hiervoor op sociale tewerkstelling (maatwerkbedrijf/ afdeling). We hebben op dit moment de onderneming geoptimaliseerd en zijn klaar om het concept te delen met mensen die gelijkaardige interesses hebben of gelijkaardige projecten/ ondernemingen willen opstarten. We zien concrete groeimogelijkheden voor de onderneming. We werken ons aanbod uit voor meerdere doelgroepen, die niet hoofdzakelijk van in het begin aangesproken werden door ons (bijvoorbeeld ouderen).

Naar het **tiende jaar** van ons bestaan toe kijken we in de richting van een nieuwe locatie die eigendom wordt van KAROOT CV. De nieuwe locatie maken we klimaatneutraal en zelfvoorzienend. We hebben een eigen veld waar we het grootste deel van onze ingrediënten zelf kweken (groenten, fruit en kruiden) en onderzoeken het educatieve aspect dat we daaraan kunnen koppelen. We breiden de coöperatieve vennootschap verder uit en gaan intensieve samenwerkingen aan met organisaties die wel dezelfde filosofie hebben, maar niet noodzakelijk rond voedsel werken. We voorzien op onze locatie ruimte voor andere activiteiten, bijvoorbeeld concerten (van muziekgroepen die in het reguliere circuit niet veel ruimte krijgen).

In het **15e jaar** hebben we een project dat gedragen wordt door veel groepen en individuen en denken we toekomstgericht na over opvolging en de verderzetting van het concept dat we uitwerkten.

2.4. Ondernemingsgegevens

Handelsnaam: KAROOT CV

Ondernemings- en BTW- nummer: nog niet aangevraagd

Notaris: Fabienne Fevery

Wie doet de administratie?: Moore Belgium + Rita De Grandi (werkende vennoot)

Boekhouder: Kurt Vermeersch, Guy Hendrickx, Ilse Muylaert (Moore Belgium)

Vergunningen en verplichtingen:

Vereist, nog niet verkregen:

- Horeca Attest
- Alcoholvergunning
- FAVV
- SABAM en billijke vergoeding
- Geregistreerd kassasysteem

Verzekeringen: (momenteel in overleg met Horeca Verzekeringen - Solvas)

Vereist, nog niet verkregen:

- Brandverzekering
- Arbeidsongevallen
- Burgerlijke Aansprakelijkheid Onderneming
- Objectieve Aansprakelijkheid

Facultatief:

- Gewaarborgd inkomen/ Keyman

Subsidies:

-Aanvraag "*Sociaal ondernemen, oprichting*" Vlaamse Overheid, ingediend in december 2020, beslissing februari 2021, positief besluit

-Aanvraag "*Subsidie voor renovatie en verfraaiing van handelspanden*" Stad Gent, nog niet ingediend

-Aanvraag "*Subsidie voor innovatieve voedselprojecten*" Stad Gent, nog niet ingediend, deadline 20 september 2021

2.5. Rechtsvorm

Erkende Coöperatieve Vennootschap (CV) + vzw KAROOT.

We richten een Coöperatieve Vennootschap op met als hoofddoelstelling sociale en maatschappelijke impact. Het genereren van winst staat enkel in het teken van het garanderen van het voortbestaan van de Vennootschap. De Coöperatieve staat in voor de uitbating van het eethuis KAROOT. Daarnaast richten we een vzw op voor de realisatie van gratis maaltijden die we verdelen in samenwerking met sociale organisaties uit de Brugse Poort.

We kiezen voor een Coöperatieve Vennootschap om de hoofdactiviteit van KAROOT in onder te brengen omwille van verschillende argumenten. Van de bestaande vennootschapsvormen, sluit een Coöperatieve Vennootschap het best aan bij de principes van de onderneming. De onderneming heeft duidelijk een sociaal doel, naast haar louter economische activiteiten. KAROOT wil gemeenschapsgedragen zijn en wil er, middels een grote groep aandeelhouders die het project een warm hart toedragen, voor zorgen dat het project ten allen tijde vanuit zeer verschillende invalshoeken kritisch geëvalueerd wordt. Op die manier kan KAROOT haar maatschappelijke relevantie op gezette tijden aftoetsen bij een gemeenschap en die relevantie en de sociale impact bewaken. Een vennootschap leent zich veel beter om er handelsactiviteiten in onder te brengen dan een vzw. Bovendien kan een vennootschap makkelijker kapitaal aantrekken dan een vzw. Voor de opstart zullen we een kapitaalinjectie nodig hebben van een kredietverlener en/ of investeerders.

De gratis maaltijden in samenwerking met sociale organisaties, die door hen verdeeld zullen worden (dus niet in de locatie van KAROOT) brengen we onder in een vzw. Op die manier zorgen we ervoor dat ons netwerk, een grote pool enthousiaste mensen met veel sociale voeling, actief betrokken kunnen zijn bij één van onze projecten. Ze kunnen zich inzetten als vrijwilliger en het project samen met ons praktisch uitwerken. De oprichters en werkers van KAROOT CV vormen het bestuur van de vzw, waardoor de belangen wederzijds vertegenwoordigd en gelijklopend zijn.

2.6. Governance- structuur

AV: alle aandeelhouders

A- aandeelhouders: werkende vennoten, die ook oprichter zijn

B- aandeelhouders: andere werkende vennoten (geen oprichters)

C- aandeelhouders: rechtspersonen

D- aandeelhouders: natuurlijke personen

Bestuur: oprichters, met op termijn de mogelijkheid om twee extra leden te laten toetreden

Dagelijks bestuur: werkende vennoten en personeel

Adviesraad: leden met expertise in relevante vakgebieden:

-Iemand met financiële achtergrond

-Iemand met juridische achtergrond

-Iemand met ervaring in de sociale sector

-Iemand die de Brugse Poort zeer goed kent

Zie statuten en Intern Reglement KAROOT CV voor meer details

3. Ondernemingsplan

3.1. De waardepropositie

3.1.1. De noden/ maatschappelijk(e) probl(e)em(en)

We stellen, door nauwe contacten met sociale organisaties in de Brugse Poort, en door het opvolgen van de actualiteit vast dat een aanzienlijke hoeveelheid mensen geen structurele of zelfs structureel geen toegang heeft tot gezonde voeding. Door informele gesprekken met mensen begrijpen we dat gezonde voeding gezien wordt als een luxeproduct dat weggelegd is voor mensen uit de (intellectuele) middenklasse. Het idee van voedsel als basisrecht is vervaagd en de vanzelfsprekende band die men heeft met voedsel is weg. Zeker in de stad weten weinig mensen hoe eten verbouwd en geproduceerd wordt. In reguliere winkels wordt bewerkt voedsel aangeboden aan bodemprijzen, waardoor het idee van wat voedsel is, wat een maaltijd is, beperkt wordt tot dat aanbod, en vertekend is.

In de reguliere horeca is er vaak weinig aandacht voor verantwoord ondernemen. Als we kijken naar het aanbod van de horecagroothandel zien we weinig biologische producten, weinig plantaardige producten, weinig aandacht voor seizoensgebonden en lokale producten en een groot aanbod aan bewerkt voedsel. Net als in supermarkten zien we dat alle groenten en fruit er per soort identiek uitzien, wat erop wijst dat de groenten en fruit die er 'anders' uitzien (groter, kleiner, met een bocht of een bobbel) niet doorstromen naar de particulier en de horeca. Dit zorgt voor enorme bergen perfect eetbare en lekkere groenten en fruit die weggegooid worden, omdat we niet meer weten wat de natuurlijke vorm van een groente is (er is, dus, niet maar één natuurlijke vorm).

We merken daarnaast dat er in de Brugse Poort een tekort is aan ontmoetingsruimtes en -plaatsen waar de grote verscheidenheid aan inwoners van de wijk elkaar op een informele manier kunnen ontmoeten.

3.1.2. Oplossing/ Waarde

Met KAROOT willen we een antwoord geven op deze noden en problematieken.

Door een dagschotel aan te bieden tegen vrije bijdrage verlagen we de financiële drempel naar gezonde voeding. De mentale drempel verlagen we via een ongeforceerde leverancier-KAROOT-klant-relatie, waardoor we het idee van gezond voedsel als luxeproduct, en dus 'onbereikbaar' voor velen, onderuit halen. Seizoensgebonden, lokale groenten rechtstreeks van bij de boer (of met zo weinig mogelijk schakels tussen) zijn betaalbaarder dan groenten uit verre oorden in de supermarkt, ook als ze biologisch zijn.

Eén van de kernwaarden van KAROOT is dat we koken voor iedereen en dat we dus iedereen die binnenstapt een warme maaltijd kunnen bieden, die voldoening geeft op vlak van zowel smaak als verzadiging. We bieden uitsluitend plantaardige maaltijden aan, en ook de rest van ons aanbod is overwegend plantaardig, waardoor ons aanbod per definitie vrij is van enkele veel voorkomende allergenen, halal en koosjer is en zowel tegemoetkomt aan vleeseters, vegetariërs en veganisten. Met allergenen buiten de vlees-vis en zuivel groep houden we zoveel mogelijk rekening.

Eten werkt verbindend tussen mensen, in dat opzicht leent ons eethuis zich perfect als ontmoetingsplaats in de buurt. We creëren een sfeer waarin mensen zich welkom voelen en gemoedelijk met elkaar kunnen omgaan en kennismaken. De nadruk ligt niet op consumeren, maar op de verbindende rol van samen eten en drinken. We leggen heel bewust de focus op het mengen van mensen met verschillende achtergronden in één ruimte door rekening te houden in ons menu met verschillende culturen en eetgewoontes en onze communicatie op zo een manier uit te werken dat we al die mensen met verschillende achtergronden (taal, cultuur, gewoontes) bereiken.

3.2. Klantensegmenten

- Hoge(re) inkomens inwoners Brugse Poort (boven of gelijk aan het gemiddeld inkomen in de Brugse poort) ²

De bewoners van de Brugse Poort met een inkomen gelijk aan of hoger dan het gemiddelde inkomen in de wijk bestaat enerzijds uit jonge gezinnen, de meeste tweeverdieners en hoger opgeleid. Anderzijds zijn er veel zelfstandige ondernemers, die mogelijks, maar niet per se, overlappen met de eerst aangehaalde groep hoge(re) inkomens. We zien dat de groep jonge gezinnen bewust omgaat met haar woon- en leefomgeving, je komt ze 's ochtends en 's avonds in de wijk tegen met hun bakfiets waarmee ze de kinderen van en naar school brengen. Ze zijn vaak overtuigd door duurzame/ ecologische alternatieven (tegenover de reguliere markt). Een gevarieerd en iets 'specialer' menu met aandacht voor lokale en korte keten producten wordt geapprecieerd, bovendien hebben ze interesse en worden ze geprikkeld door de sociale impact van het project en zijn ze bereid te steunen. Ze worden graag op de hoogte gehouden van evoluties in het project en impactresultaten, zeker als ze het gevoel hebben dat ze betrokken zijn/ worden bij het project. Ze komen naar het eethuis met hun kinderen en verwachten een kindvriendelijke en veilige omgeving en een aangepast aanbod. Een open en gezellige sfeer is belangrijk, de aanwezigheid van kranten en dagbladen is een meerwaarde. De ondernemers van de Brugse Poort kennen de wijk door en door, en zijn er niet zelden opgegroeid. Ze zijn een essentieel onderdeel van de sociale cohesie in de buurt. De plaatsen die zij uitbouwden, zijn de plaatsen waar alle verschillende inwoners van de buurt wel eens passeren. De ondernemers hebben niet zelden een zeer realistische voeling met bepaalde noden en situaties en zijn betrokken bij sociale projecten, of zetten op eigen houtje een project of een werking op poten die een antwoord biedt op bepaalde sociale behoeften en problematieken. Voor deze groep is een helder idee over wie we zijn en waar we voor staan cruciaal. Directe en persoonlijke communicatie werkt constructief, voor beide partijen.

² Gemiddeld inkomen Brugse Poort: ongeveer 1400€ / maand (bron: gent in cijfers- statbel)

- Lage(re) inkomens inwoners Brugse Poort (onder het gemiddeld inkomen in de Brugse Poort)³

Binnen de groep wijkbewoners met een inkomen gelijk aan of lager dan het gemiddelde inkomen in de Brugse Poort zien we veel onderlinge culturele en leeftijdsverschillen. De groep is zeer divers en vereist een genuanceerde communicatiestrategie. Over het algemeen ervaren individuen die tot deze demografische groep behoren meer drempels om reguliere horecazaken binnen te stappen doordat ze zich niet aangesproken voelen, door heersende stigma's of omwille van financiële redenen. Voor deze groep is het belangrijk dat de principes van de plaatsen waar ze komen overeen komen met hun eigen principes, of dat de plaatsen alleszins voeling tonen met de principes van de klant. De inwoners met een laag/ lager inkomen in de Brugse Poort zijn zeer geïnteresseerd in het sociaal luik van KAROOT, ze zijn zeer bereid om te participeren, maar minder geneigd om financieel te steunen. De vertrouwensband tussen de onderneming en het cliënteel en een direct, persoonlijk contact zijn belangrijk, de prijszetting is cruciaal. Er is vanuit deze groep meer interesse in het basisaanbod en over het algemeen minder in het specialere aanbod (bijvoorbeeld huisgemaakte cocktails). Het is aantrekkelijk dat je kan blijven zitten zonder ononderbroken te consumeren en ondertussen gebruik kan maken van het aanbod kranten en dagbladen. Deze groep zal in verhouding meer 's avonds thuis eten en minder op restaurant gaan.

- Mensen in preciaire situaties (in Gent) (inkomen onder of gelijk aan het bestaansminimum)

De mensen in een preciaire situatie hebben onvoldoende toegang tot een warme, voedzame maaltijd. Deze demografische groep is zeer verscheiden en bestaat uit onder andere alleenstaande ouders, langdurig zieken, langdurig werklozen, dak- en thuislozen en mensen zonder een geldige verblijfsvergunning. Deze mensen ervaren veel kansarmoede en krijgen (zo goed als) dagelijks te maken met stigmatisering. Er worden veel drempels ervaren om reguliere horeca- en vergelijkbare ontmoetingsplaatsen te betreden. Er is een hoge psychologische kwetsbaarheid, de persoonlijke vertrouwensband tussen de uitbaters en de individuen uit deze groep is cruciaal. We voorzien veel tijd en ruimte zodat deze mensen op hun eigen tempo kunnen kennismaken met onze onderneming. We zorgen voor een gevoel van openheid en luisterbereidheid. Dat onze onderneming gebouwd wordt op solidariteit en niet op het liefdadigheidsprincipe maakt voor deze mensen een groot verschil. KAROOT staat in direct contact met de sociale werkers in de Brugse Poort, waardoor er een groot vangnet is.

- Mensen die werken in de Brugse Poort

We zien in de Brugse Poort een aandeel mensen die dagelijks in de wijk zijn om er te werken maar er niet per se allemaal wonen en leven. Deze groep behelst voornamelijk ambtenaren, leerkrachten, kleine bedrijfjes, organisaties en vrije beroepen. Over het algemeen zijn de actoren in deze demografische groep kapitaalkrchtig, ze willen 's middags een snelle, lekkere lunch, en als ze iets meer tijd hebben, maken ze graag gebruik van het uitgebreid dessertenaanbod. De kwaliteit van het eten is zeer belangrijk en het persoonlijk contact wordt zeer geapprecieerd. Een hartelijke relatie met deze klanten zorgt voor klantenbinding. Ze weten wat ze willen hebben en appreciëren het feit dat daar rekening mee gehouden wordt of dat daar op ingespeeld wordt. Ze volgen een vrij vast stramien (bijvoorbeeld komen elke dag/ elke woensdag/ elke zaterdag... eten) en komen meestal met collega's of vrienden (in groep) eten. Het duurzame en sociale verhaal van KAROOT spreekt hun aan maar is niet het hoofdargument in hun keuze om bij KAROOT te komen. Het is belangrijk dat er Wifi is in de locatie.

- Buurtorganisaties

³ ibid

De buurtorganisaties gaan vooral in op de locatie die we sluitingsdagen ter beschikking stellen en communiceren naar hun achterban over ons bestaan en waar we voor staan. We willen ervoor zorgen dat buurtbewoners en organisaties uit de buurt ruimtes hebben waar ze kunnen samenkomen, waar ze elkaar kunnen ontmoeten. We kijken hiervoor vooral naar organisaties met gelijkaardige principes als de onze, organisaties die sociale projecten rond eten uitbouwen, of zorgen voor meer sociale cohesie in de buurt. Het is belangrijk dat we een transparante relatie opbouwen met hen, waarbij er respect en begrip is voor elkaars werking. Voor een goede samenwerking is er een vertrouwensband nodig tussen de organisaties en de onderneming. (zie ook 4.7. Strategische partners).

- Winkels

Voor de afname van onze huisgemaakte, plantaardige producten kijken we vooral naar winkels en lokale handelaars. Een andere mogelijkheid zijn andere horeca zaken die onze producten willen verwerken in hun menu. Voor die afnemers is een gegarandeerde hoge kwaliteit belangrijk, continuïteit in de levering en het aanbod en flexibiliteit van ons uit naar wanneer zij van ons producten verwachten. We besteden hier extra aandacht aan het uitzicht van de producten en het ontwerp van de verpakkingen. We willen dat deze zowel ecologisch en lokaal geproduceerd zijn als recycleerbaar of herbruikbaar zijn. We hanteren een correcte prijszetting en zijn transparant over de leveranciers van de grondstoffen.

3.3. Kanalen

Het voornaamste communicatiekanaal van KAROOT is de locatie zelf waar we een eet- en koffiehuis uitbaten. Het eethuis wordt een gezellige plek, waar mensen op hun gemak iets kunnen eten en/ of drinken tegen betaalbare prijzen en met elkaar in contact komen. Bij de inrichting, het menu, de communicatie en de KAROOT-klant relatie houden we rekening met de verschillende culturen, talen en achtergronden van ons cliënteel.

Om bepaalde doelgroepen te bereiken werken we via sociale media (instagram, facebook) die meermaals per week ge-update wordt. Tweemaandelijks sturen we een nieuwsbrief uit via een mailinglijst, die dieper ingaat op de activiteiten en de impact van KAROOT, om op die manier onze aandeelhouders en trouwe klanten op de hoogte te houden.

Via sociale media, de nieuwsbrief en eigen publicaties komen potentiële klanten en geïnteresseerden terecht op onze website, waar ze meer diepgaande en uitgebreidere informatie vinden over de onderneming KAROOT CV. Op de website vinden ook handelaars die geïnteresseerd zijn in onze producten de nodige informatie en contactgegevens. In het tweede operationele jaar (2022) gaan we actief op zoek naar een grotere afzetmarkt voor onze huisbereide producten. We doen dit concreet door middel van proevertjes en bezoeken aan potentiële nieuwe klanten.

Door middel van persoonlijk contact met mensen, samenwerkingen met buurtorganisaties en sociale organisaties in Gent en de netwerken van partners bereiken we de doelgroepen die maatschappelijk kwetsbaarder zijn. We voorzien een telefoon/ gsm zodat we tijdens openingsuren continu telefonisch bereikbaar zijn, zodat mensen geen computer/ internet nodig hebben om ons te vinden en met ons in contact te komen.

We voorzien zowel interne overlegmomenten, als externe overlegmomenten met buurtpartners en sociale organisaties zodat we op de hoogte blijven van de actuele en acute noden, en mee kunnen nadenken over hoe we daar een accuraat antwoord op kunnen formuleren.

Naast de online kanalen en diepgaande contacten, verspreiden we in de buurt, via onze leveranciers en de winkels die onze producten verdelen, via buurtpartners en sociale organisaties, eigen drukwerk en publicaties waarin we op een laagdrempelige manier communiceren over wie we zijn en wat we doen. Het drukwerk wordt ook verspreid via kanalen van derden, bijvoorbeeld als bijlage in de buurtkrant, waardoor de inwoners van de Brugse Poort voltallig geïnformeerd worden over ons project.

Occasioneel stuurt KAROOT een persbericht uit om een grotere doorsnede van de bevolking te bereiken via de reguliere media. Deze zullen vooral geschreven worden in het kader van realisatie van merkbare impact, projecten en evenementen (opening, speciale gelegenheden, buurt evenementen).

3.4. Logo en huisstijl

Voor de huisstijl deden we een groepsoefening met alle werkende vennoten (oprichters en werkers), waarbij we de identiteit van de onderneming analyseerden. Om een gevoel van rust en verwelkomendheid uit te stralen, kozen we voor zachte, warme tinten.

Groen voor leven, vernieuwing, natuur, veiligheid en overeenstemming
Blauw voor rust en vertrouwen
Rood-roze voor vastberadenheid en genegenheid
Okergeel voor licht, leven en zon

De huisstijl moest vertrouwd aanvoelen, en onze eigenheid uitdrukken. Te strak of modern past niet bij KAROOT. We kozen voor een illustratieve huisstijl, die we kunnen gebruiken om het verhaal van KAROOT te vertellen. We gebruiken groenten om onze onderneming te symboliseren, om hun eigenheid te eren, zoals we zullen doen in de maaltijden die we serveren.

De bol look in het logo van KAROOT symboliseert de verschillende facetten van de werking van KAROOT, die elk op hun eigen staan, maar samen ook een harmonieus geheel vormen. Tevens staat deze symbool voor de extra die look toevoegt aan een maaltijd, een geheel, zonder het hoofdingrediënt te zijn of overheersend te zijn in het geheel.

3.5. Klantenrelaties

We bouwen aan persoonlijke relaties met iedereen die rechtstreeks en onrechtstreeks betrokken is bij KAROOT. We kennen onze leveranciers en de winkels persoonlijk en hebben een helder idee van wie ze zijn en welke principes ze hanteren. Dit geldt ook omgekeerd, in die zin dat we transparant communiceren over waar KAROOT voor staat.

We verwelkomen ons cliënteel met open armen en herkenbare aanspreekpunten. De werkende vennoten zijn zeer vaak aanwezig in de zaak, waardoor er een vertrouwensband met de klanten opgebouwd kan worden. We zorgen ervoor dat mensen zich thuis voelen en gaan bewust om met onze verschillende doelgroepen. We bouwen aan een persoonlijke band met het cliënteel, met extra aandacht voor de mensen uit doelgroepen die een drempel zouden kunnen ervaren om bij ons binnen te komen. We vragen actief feedback aan onze klanten, zodat we kunnen inspelen op hun noden. We hanteren een verstaanbare en heldere communicatie, en dragen respect hoog in het vaandel bij onze omgang met klanten, geïnteresseerden, concullega's etc.

De band tussen KAROOT en haar klanten wordt versterkt doordat een deel van de klanten medecoöperant zal zijn. Naar hen toe hanteren we een transparante en open communicatie, we houden

hen op de hoogte en betrekken hen bij de metingen van resultaten daarvan, de uitdagingen waar KAROOT voor staat en geven regelmatig updates over de stand van zaken.

We vinden het enorm belangrijk dat onze doelstellingen en beloftes haalbaar zijn, zodat we deze waar kunnen maken en onze principes geen holle woorden worden. We zorgen ervoor dat de buurt welkom is bij KAROOT en dat KAROOT welkom is in de buurt.

Tijdens de dagelijkse service bewaken we de kwaliteit van wat we serveren en hebben we aandacht voor een goede en efficiënte service. Klanten moeten tevreden en voldaan zijn na hun bezoek, waarbij de kwaliteit en smaak van het eten en drinken, de sfeer en een correcte wachttijd van essentieel belang zijn.

3.6. Kernactiviteiten en processen

De kernactiviteit van KAROOT is de uitbating van een eet- en koffiehuis. Van woensdag tot vrijdag bieden we van 12u tot 14u30 een lunch aan. We serveren huisgemaakt brood uit verschillende culinaire tradities of brood dat we laten leveren door een lokale producent met allerlei soorten beleg, groenten en salades. Er is ook een warme maaltijd/ optie en soep met of zonder brood. We voorzien de mogelijkheid tot afhaal.

We serveren dinsdag tot donderdag van 17u tot 20u diner en op vrijdag en zaterdag van 17u tot 21u. Het diner bestaat uit keuze tussen 2 voorgerechten en 3 hoofdgerechten. Achteraf heb je keuze uit verschillende huisbereide desserts. We werken met een wisselend aanbod dat varieert met de oogstseizoenen (elke maand). Tijdens de dinerservice bieden we ook een dagschotel aan tegen vrije bijdrage. De maaltijd is een warme, voedzame, seizoensgebonden maaltijd. Bij de dagschotel krijg je gratis kraantjeswater. We communiceren dat mensen hun eigen rekening voor de dagschotel mogen maken. In de praktijk brengen we een blanco rekening naar de tafel, die mensen zelf kunnen invullen. We handelen de rekening af zoals een 'normale rekening', wisselgeld wordt naar de tafel gebracht. Op die manier hoeven mensen niet te zeggen of te tonen hoeveel ze betalen. Om mensen die de dagschotel bestellen een idee te geven van de kostprijs van de maaltijd, werken we een infokaartje uit waarop we duidelijk maken met welk bedrag je welke kosten vergoedt (ingrediënten, werkuren, huur pand, investeringen, steunbijdrage etc.). We kiezen er bewust voor om niet te werken met een richtprijs, zodat mensen zich niet ongemakkelijk voelen als ze minder geven. Voor mensen die een steunbijdrage kunnen/ willen doen is er, naast het infokaartje, ook de referentie van de maaltijden aan vaste prijzen op de kaart, die een indicatie geeft van een bedrag waarmee een correcte marge wordt gehaald.

Tussen, voor en na de twee services (wanneer de keuken gesloten is) kan je kiezen uit ons aanbod van gebak, tapa's, soep en een koffie- en theebar en een café-aanbod. We hebben een selectie van biologische en zo lokaal mogelijke fruitsappen, bieren en wijnen, en daarnaast huisgemaakte cocktails en limonades.

Zaterdag van 11u tot 16u bieden we een brunch-concept dat sterk varieert van zaterdag tot zaterdag.

Op openingsdagen kan je terecht bij onze verstoog voor een selectie van onze huisgemaakte, plantaardige producten (gebak, plantaardige 'kaas', plantaardige 'charcuterie), die je tegenkomt in ons menu.

De werking van KAROOT wordt voortdurend geëvalueerd, met daarnaast maandelijks, uitgebreidere evaluatiemomenten. Deze momenten gebruiken we om te kijken wat er goed gaat en wat nog geoptimaliseerd dient te worden en om nieuwe ideeën te bespreken. We zorgen ervoor dat de food- en beverage cost laag blijft, zodat we betaalbare maaltijden kunnen aanbieden en

correcte marges halen. Voor de samenstelling van het menu organiseren we try-outs zodat we zeker zijn van de kwaliteit en een optimaal smaakpallet. De try-outs zorgen ervoor dat we de haalbaarheid in de keuken tijdens een service kunnen evalueren en op die manier garanderen. We zorgen voor een constante opvolging van de verkoopcijfers, met extra aandacht voor de dagschotel, zodat we tijdig kunnen bijsturen indien nodig. We zorgen ervoor dat de werkende vennoten en het personeel op de hoogte zijn van de resultaten en de liquiditeiten, zodat we ook daar tijdig kunnen ingrijpen, indien nodig. De inkooprijzen worden per kwartaal gecontroleerd en we voorzien ruimte tijdens de evaluatiemomenten om te bekijken of onze openingsdagen- en uren optimaal zijn. Indien nodig, zullen er aanpassingen komen. We optimaliseren onze voorraad en zorgen er ten allen tijde voor dan we zo weinig mogelijk afval produceren en zo veel mogelijk verlies van voedingswaren reduceren.

Door nauwe samenwerkingen met (sociale) partners zorgen we voor verwerking van voedseloverschotten, zodat deze niet verloren gaan, en een optimalisatie van de logistiek. Op die manier creëren we voor elke actor een win-win situatie.

3.7. Kernmiddelen

Voor het eethuis KAROOT hebben we een vaste locatie nodig, waar we een professionele en FAVV gekeurde keuken kunnen uitbouwen en onderhouden. De locatie moet daarnaast, naar onze klanten toe, op zo'n manier ingericht worden dat mensen met verschillende achtergronden er hun plek vinden en/ of van kunnen maken. De inrichting moet verwelkomend zijn en warmte, gezelligheid en gemoedelijkheid uitstralen.

Vertrouwde gezichten als aanspreekpunt zijn onmisbaar voor de onderneming. De werkende vennoten en personeel/ werkers die KAROOT uitbaten hebben onmisbare ervaring in het bereiden van eten/ maaltijden, services draaien, achter de bar staan en klantvriendelijkheid. Wiepke en Rita werken onder het statuut van zelfstandige in hoofdberoep als werkende vennoten en zullen in de startfase zo goed als doorlopend aanwezig/ ter beschikking zijn. Sanne wordt 4/5 werkneemster en Nomi en Beber werken voor KAROOT als zelfstandigen in bijberoep. Iedereen die betrokken is bij de interne processen van KAROOT wordt wegwijs gemaakt in alle voorhanden processen (keuken, bediening, bar...) zodat één aspect van de onderneming niet uitsluitend afhankelijk is van één persoon. Door alle processen te kennen, verlopen de voorbereidingen en de services efficiënter, daar iedereen een realistisch beeld heeft van wat er op dat moment aan het gebeuren is en nog moet gebeuren bij en door de rest van de ploeg die op dat moment werkzaam is. We zorgen ervoor dat iedereen hoofdzakelijk wordt ingezet op de punten waar hij/ zij het meeste ervaring heeft/ het meest comfortabel mee is en het meest voldoening uit haalt, maar dus tegelijkertijd inzetbaar is voor eender welk aspect van de dagelijkse werking van KAROOT. Na de eerste maanden na opening, waarin we veiligheidsmarges hanteren en genoeg personeel voorzien om een goede service te kunnen bieden, ongeacht het aantal klanten, evalueren we de personeelsbezetting en passen deze accuraat aan aan onze ervaring van de voorbije maanden. De toekomstige werkende vennoten geloven in het project en willen mee bouwen aan een duurzame toekomst van KAROOT. De eerste jaren betekent dit concreet (in overleg met iedereen en geverifieerd dat dit leefbaar is voor iedereen) dat we werken tegen een laag loon (1300 netto/ maand voor een de zelfstandig meewerkende vennoten). Zodra het mogelijk is (vanaf het moment dat we winst genereren) voorzien we een loonstijging tot maximum 1600€ per maand (voor een zelfstandig meewerkend vennoot). In het financieel plan voorzien we een loonstijging tot 1500€/maand voor de zelfstandig meewerkende vennoten in 2024.

3.8. Strategische partners

KAROOT werkt reeds voor de officiële opstart intens samen met enkele sociale partners uit de Brugse Poort. Structureel overleg met hen is zeer belangrijk om op de hoogte te zijn en blijven van actuele noden en hoe we samen een antwoord kunnen uitwerken. We realiseren (buurt) projecten samen en hun input is cruciaal voor onze communicatiestrategie en het leggen van contact met bepaalde van onze doelgroepen. We werken momenteel samen met Open Plaats, De Rode Lotus en buurtwerk Brugse Poort- Malem. In de eerste fase na opstart breiden we deze samenwerkingen en het overleg uit.

We werken samen met lokale boeren om op de hoogte te zijn van de oogst van het volgende oogstmoment. We zorgen dat we op de hoogte zijn van het teeltplan en de beschikbare hoeveelheden per teelt. We bieden aan om overschotten te verwerken, en voorzien op termijn een ploeg vrijwilligers vanuit KAROOT vzw die we naar onze leveranciers kunnen sturen als ze een mislukte oogst hebben. Voor de boer loont het meestal niet om de bruikbare gewassen toch nog te oogsten, dus een mislukte oogst wordt vrijwel per direct ondergefreesd. Door vrijwilligers in te zetten, kunnen we de bruikbare gewassen eruit selecteren en oogsten en de boer een vergoeding geven zodat de kostprijs van de teelt vergoed is en de boer geen of minder verlies maakt door de mislukte oogst.

De samenwerking met onze leveranciers is voor ons principieel zeer belangrijk, op die manier zijn we op de hoogte van de herkomst van onze ingrediënten en kennen we de achtergrond van onze leveranciers. We werken met leveranciers die voldoen aan alle of genoeg criteria, die voor ons essentieel zijn voor een samenwerking; lokaal, biologisch, ecologisch, biodynamisch, vergelijkbare solidariteitsprincipes, indien niet lokaal gaat het over een solidariteitsproduct of een lokaal niet verkrijgbaar product, dat we selecteren op basis van duurzaamheid.

Voor de voorbereiding, startfase en verderzetting van KAROOT CV laten we ons bijstaan door adviseurs in relevantie werkgebieden of met relevante ervaring. Voor het ondernemings- en financieel plan werken we samen met Hefboom en ons boekhoudkantoor, Moore Belgium, en we vragen in ons netwerk naar feedback. Voor de handelshuurovereenkomst schakelden we een juriste in. Voor de organisatievorm van de Coöperatieve vennootschap en het uitwerken en uitschrijven van de statuten, wenden we ons tot Febecoop. In de gebieden waar we zelf geen of weinig ervaring hebben, nemen we iemand onder de arm om ons op weg te helpen en we scholen ons bij zodat we op termijn zelfstandiger kunnen werken en op zeer korte termijn alle zaken die betrokken zijn bij de onderneming KAROOT ten volle begrijpen.

De lijst van strategische partners is dynamisch en wordt voortdurend aangevuld.

Sociale Partners

De Rode Lotus: in de Rode Lotus ben je welkom voor een koffie, thee en soep. Er is ook een weggeefwinkel. Elke week zijn er twee voedselbedelingen. KAROOT werkte reeds voordien samen met de Rode Lotus voor de bereiding en verdeling van 100 gratis, warme maaltijden per week tijdens de eerste lockdown en 100 gratis feestmaaltijden tijdens de kerstperiode in 2020. De Rode Lotus heeft een concreet en helder zicht op cijfers van bepaalde noden in de buurt en zijn een waardevolle partner en klankbord voor ons project.

Sociale Dienst Open Plaats: eerstelijns maatschappelijk werk, verstrekt informatie, advies en biedt ondersteuning, psycho-sociale hulpverlening aan personen en gezinnen. De hulp bestaat uit onthaal en eerste opvang, doorverwijzen en bemiddelen, materiële hulp en voeding. We werken met Open Plaats samen om over de dagschotel te communiceren (zodat het bestaan daarvan geweten is door de mensen die het effectief nodig hebben) en voor de verwerking van voedseloverschotten die ze hebben na de verdeling van voeding.

Buurtwerk Brugse Poort- Malem: buurtwerk versterkt de samenhang tussen bewoners in de Gentse buurten, vooral waar die niet spontaan ontstaat en weeft samen met bewoners en wijkpartners aan het sociaal weefsel. We werken samen met buurtwerk om een zicht te hebben op de noden rond voedsel en sociale cohesie in de wijk en om ervoor te zorgen dat het bestaan van de dagschotel gekend is bij de mensen die dat het meest nodig hebben.

Straathoekwerkers Brugse Poort: de straathoekwerkers werken met de meest kwetsbare mensen van de buurt. Ze zijn present en nabij in de leefwereld en komen vooral op plaatsen waar andere diensten en organisaties niet veel komen. We werken met de straathoekwerkers samen om een beeld te krijgen van wat zich in de marges van de Brugse Poort afspeelt, om te communiceren over de dagschotel en om ervoor te zorgen dat de mensen met wie zij contact hebben weten dat ze welkom zijn bij KAROOT.

Enchanté: Enchanté is een netwerk van hartelijke handelaars en burgers die kleine diensten aanbieden aan eender wie er nood aan heeft. We werken met Enchanté samen zodat we naast de dagschotel tegen vrije bijdrage ook opties van de kaart aan vaste prijzen kunnen geven via het systeem van uitgestelde diensten. Een uitgesteld drankje of een uitgestelde maaltijd werd voorgeschoten door een sympathieke burger bij de handelaar zelf, dit is de reden waarom de handelaar dit op een ander, uitgesteld moment, kosteloos kan schenken aan wie er nood aan heeft.

Leveranciers

De Groentelaar: de Groentelaar is een kleinschalig, biologisch tuinbouwbedrijf, gelegen in het Pajottenland. Ze produceren smaakvol en gezond voedsel met respect voor de natuur en de samenleving. Ze werken actief samen met hun klanten aan een duurzame voedingsketen en aan een sterk lokaal verankerde economie.

Verse, seizoensgebonden groenten, eieren en bloem

Dubbeldoel: bioboerderij in Gooik die focust op kwaliteitsvolle en lokaal geproduceerde zuivel en vleesproducten. Hun koeien lopen zo veel mogelijk buiten en eten geen soja of ingevoerd krachtvoer, enkel wat lokaal voorhanden is.

Melk

De Wassende Maan: de Wassende Maan is een coöperatief tuinbouwbedrijf en wordt gezien als een pionier in bio-dynamische, biologische landbouw. In hun stadsregio willen zij een bijdrage leveren om elke inwoner maximaal toegang te verschaffen tot gezonde, duurzame voeding.

Groenten en fruit

Café Libertad: 100% fairtrade koffie, afkomstig van de vrije koffie-coöperatieve van de oorspronkelijke en direct democratische Zapatista beweging (Chiapas, Mexico), verwerkt in Duitsland door Café Libertad collectief, die zich inzet voor eerlijke handel met de Zapatistas.

Koffie

't Landhuis: sinds 2010 staat 't Landhuis voor autonome, ecologische volkstuintjes, een collectieve bio-tuin en een sociaal centrum. 't Landhuis is een initiatief van een groep krakers, burgers en activisten.

Kruiden

Vio.me: Vio.me begon in 2013 met de productie van ecologische zeep, was en reinigingsproducten. Vio.me is een fabriek in zelfbeheer en Thessaloniki, Griekenland. Het bedrijf was voordien een

bouwmaterialenbedrijf. In 2011 liet het bedrijf het na de arbeiders uit te betalen, deze besloten de fabriek te bezetten en zetten een productielijn in schoonmaakproducten in zelfbeheer op gang.
Schoonmaakproducten en zeep

Vits-Staelens: sinds 1929 staat Vits-Staelens bekend in Gent voor de verkoop van kruiden, specerijen, verschillende soorten thee, wijnen en natuurproducten.
Kruiden en specerijen

De Kringwinkel: de Kringwinkel werkt aan een duurzame wereld. Door gebruikte spullen een tweede leven te geven dragen ze zorg voor het milieu en creëren ze sociale tewerkstelling.
Inrichting en huisraad

Eurabo: bio-ecologische houtbouw en isolatiematerialen
Bouwmaterialen

3.9. Inkomstenstromen

De inkomstenstroom van KAROOT CV bestaat vooral uit de **omzet van het eethuis/ koffiehuis door consumpties ter plaatse en de verstoog/ afhaallunch**. Om de prognose hiervoor te berekenen hebben we het gemiddeld aantal klanten per dag (rekening houdend met seizoensschommelingen en kalmere momenten doorheen de dag) en de gemiddelde besteding per klant bepaald (opgedeeld in product of dienst). De gedetailleerde berekeningen vind je in de bijlage.⁴ We werkten dit uit op basis van een informele bevraging bij ons netwerk en onze professionele en persoonlijke ervaring(en) in de sector. Rita, Beber en Nomi waren, respectievelijk twee jaar en een half jaar, actief in eethuis Trafiek in de Brugse Poort en in ons dagelijks leven bezoeken (bezochten, voor corona) we geregeld verschillende horecazaken in de buurt. Sanne en Wiepke waren en zijn actief in het sociaal centrum 't Assez in De Brugse Poort en richtten l'Ortie, een plantaardig traiteur- en cateringbedrijf op. Het team heeft gecombineerd veel ervaring in horecazaken en aanverwanten. Om de prognose verder te onderbouwen organiseerden we een officieel marktonderzoek, door een formele bevraging bij ons netwerk en onze potentiële klanten⁵. We toetsen de inschattingen af ook bij andere ervaren horeca-ondernemers. In het marktonderzoek besteden we extra aandacht aan de dagschotel aan vrije bijdrage. Doorheen het onderzoek begrijpen we dat als mensen het concept en de toedracht van de maaltijden aan vrije bijdrage ten volle begrijpen, ze effectief geven wat ze kunnen, waardoor we een werkbaar en duurzaam evenwicht kunnen houden. We zorgen ervoor dat mensen door onze communicatie de achtergrond en het concept van de dagschotel ten volle begrijpen. De locatie waar we momenteel over onderhandelen heeft ruimte voor 52 zitplaatsen binnen en 30 zitplaatsen buiten. Voor de prognose rekenden we met een maximum waarbij de zaal nooit vol zit tijdens een service en we rekenden nooit dat een tafel tweemaal bezet zou zijn tijdens één service. De cijfers zijn dus gebaseerd op een voorzichtig realistisch model, en niet op het meest optimistische.

Een tweede inkomstenstroom bestaat uit de **omzet uit doorverkoop aan winkels**. We hebben reeds een geïnteresseerde en informeel bevestigde klant, de verpakkingsvrije winkel OHNE in Aalst. OHNE Aalst schat dat ze 15 liter tomatensaus en 3 kilogram plantaardige kaas(vervangers) per maand bij ons gaat afnemen. Dit is een beginafname en kan op basis van vraag van hun klanten nog groeien. Het is voor KAROOT CV interessant om een aanbod uit te werken voor OHNE Aalst om een inschatting te maken van de potentiële toekomstige markt en om het aanbod voor winkels op punt te zetten. De kleine extra hoeveelheid die we moeten genereren is voor KAROOT CV weinig

4 Onderbouwing financieel plan KAROOT CV

5 Op basis van de vragen wanneer en hoe vaak mensen zouden komen, wat ze zouden consumeren en hoeveel ze bereid zouden zijn daarvoor te betalen, zie Bijlage 3: Marktonderzoek: Zeggetis

extra werk, aangezien we diezelfde producten produceren voor onze eigen verstoog en verwerken in ons dagelijks aanbod (vooral in de tapa's). De logistieke organisatie van de levering aan OHNE Aalst is eveneens geen grote opgave, daar OHNE Gent het verdeelpunt is en één van onze leveranciers zit in de buurt van Aalst. In de (nabije) toekomst zien we een grotere afzetmarkt, we hebben geverifieerd dat concullega's met een vergelijkbaar aanbod een afzetmarkt vinden bij biowinkels, buurtwinkels en horecazaken. De interesse voor plantaardige producten zit in stijgende lijn⁶, in de tendens van meer duurzaam consumeren. We geven onszelf in het eerste jaar tijd om te bekijken wat organisatorisch en logistiek haalbaar is voor ons om daarna nieuwe potentiële klanten direct aan te spreken. In onze prognose schatten we een kleine groei in tussen jaar 1 (350€/maand) en jaar 3 (750€/maand). Dit is gebaseerd op het feit dat we de piste van levering aan winkels aan de praktijk moeten aftoetsen en verder moeten onderzoeken, maar er is zeker groeipotentieel.

Het beschikbaar stellen van de locatie op sluitingsdagen, eventueel onder de vorm van verhuren (afhankelijk van wie de locatie gebruikt) zien we als een secundaire inkomstenstroom. We hebben op sluitingsdagen een professionele keuken en een verbruikerszaal ter beschikking die we ter beschikking kunnen stellen van sociale (buurt)actoren, gratis of tegen vrije bijdrage, en die we kunnen verhuren aan economische actoren. Vanaf Maart 2022 voorzien we een inkomst van € 100 door de verhuur van de keuken aan vzw KAROOT, die wekelijks op sluitingsdagen gebruik maakt van de keuken om gratis maaltijden te genereren die verdeeld worden door onze sociale partners in de wijk.

We voorzien daarnaast dat er een deel van ons cliënteel een **donatie of structurele gift** wil doen aan de werking (we baseren dit op het feit dat er nu al mensen zijn die vragen of we die mogelijkheid zouden inbouwen, want dat zij zeker een donatie/ gift willen doen). Op basis van de giften denken we na, op dit moment nog niet concreet, over het oprichten van een fonds om structurele en gegarandeerde solidariteit te consolideren in de onderneming. In de huidige omzetprognose (zie bijlage) zijn nog geen inkomsten van giften en/ of donaties verwerkt.

Voor de opstart vragen we eenmalig de **subsidie** 'Sociaal ondernemen, oprichting' van de Vlaamse Overheid aan. Daarnaast vragen we de eenmalige *Subsidie voor innovatieve voedselprojecten* van stad Gent aan. We voorzien in eventuele eenmalige subsidie- aanvragen, maar zullen hier niet structureel afhankelijk van zijn.

De netto- opbrengst van KAROOT evolueert van 26.999€ in 2021 (pas open vanaf november, opbrengst exclusief subsidie), naar 202.598€ in 2022, tot 233.760€ in 2023, tot 254.079€ in 2024. De gemiddelde netto opbrengst per dag is 710€ in 2021, 866€ in 2022 (stijging van 21,86%), 1003€ in 2023 (stijging van 15,88%) en 1086€ in 2024 (stijging van 8,23%).

3.9.1. Financiering

Totale financieringsbehoefte: 145.000€

Eigen vermogen: minimum 45.000€

. van A aandelhouders (oprichters): 5.250€

. van B, C en D aandeelhouders: minimum 39.750€

5 jaar vast om de soliditeit van de onderneming te garanderen

Vreemd vermogen: 100.000€

6 Zie bijlage: Marktonderzoek

- . van win-win leningen (achtergestelde leningen): 10.000€
- . van SoCrowd: 40.000€
- . van andere kredietverleners: 50.000€

We onderzoeken de financieringsmix. De financieringskanalen worden vastgelegd op het moment dat we het totaal van het eigen vermogen kennen. Meer uitleg hierover is terug te vinden in de onderbouwing van het financieel plan.

3.9.2. Prijsbepaling

Een belangrijk aspect in onze prijsbepaling is de perceptie die we door een bepaald prijsbeleid zouden teweegbrengen bij onze (potentiële) klanten. We willen een laagdrempelig en betaalbaar eet- en koffiehuis zijn, dus hebben we onze prijzen in die filosofie bepaald. We willen dat mensen onze prijzen ervaren als een correcte prijs-kwaliteit verhouding, die solidaire insteek is fundamenteel voor het concept van KAROOT. We staan erop dat er een basisaanbod te verkrijgen is voor eender welk budget. In dat kader kiezen we ervoor soep aan te bieden tegen een lage prijs, de dagschotel aan te bieden tegen vrije bijdrage en voor elke klant gratis kraanwater te voorzien.

Voor de prijszetting analyseerden we daarnaast ook de prijzen van andere horeca-ondernemingen. We houden rekening met wat de gangbare vraagprijzen zijn in de markt en bepalen prijzen die vergelijkbaar zijn met de prijzen van concullega's in het betaalbare segment van de horeca-ondernemingen.

We houden rekening met wat (potentiële) klanten bereid zijn te betalen voor een bepaald product. Voor sommige niet-essentiële producten kiezen we voor een hogere vraagprijs, zodat we ons basisaanbod kunnen aanbieden tegen zeer betaalbare prijzen. Om te bepalen wat mensen bereid zijn te betalen voor de dagschotel tegen vrije bijdrage, organiseerden we een marktonderzoek waarbij we ervoor zorgden dat in de antwoorden elk van onze doelgroepen gerepresenteerd wordt.

Voor de doorverkoop aan winkels vertrekken we van onze netto-foodcost, waaraan we de gewenste marge toevoegen. We kiezen voor een lagere marge (60%), omdat de winkels zelf ook nog een marge moeten kunnen berekenen op de producten. Dit aspect onderzoeken we nog verder, bijvoorbeeld door direct overleg met kleine handelaars over welke marges zij hanteren voor vergelijkbare producten. We vergelijken de resultaten met de prijs van producten van concurrenten en, indien nodig, passen we de prijzen aan. Wanneer we op termijn een grotere afzetmarkt hebben voor deze producten, moeten we rekening houden met extra logistieke kosten en onze prijzen eventueel navenant aanpassen.

Voor de verhuur van de locatie aan organisaties die een duidelijk sociaal of maatschappelijk doel hebben, vragen we een minimumbijdrage, zodat we de kosten kunnen dekken. Het is niet de bedoeling om daar winst mee te genereren. Voor economische actoren hanteren we een correcte huurprijs, in overeenstemming met de huurprijs van vergelijkbare locaties.

3.10. Kostenstructuur

3.10.1 Investerings

De grootste begininvestering van KAROOT bestaat uit het plaatsen van een professionele keuken, voorzien van professioneel keukenmateriaal. Daarnaast calculeren we investeringen in voor de inrichting van de zaal en de tuin, klein materiaal, software en hardware. We voorzien een extra van 5% van de totale investeringen voor onvoorziene kosten. Een gedetailleerd overzicht van de

geplande investeringen vind je in het financieel plan in bijlage (zie Bijlage 1: Financieel plan KAROOT CV; Bijlage 3: Detail investeringen KAROOT CV).

3.10.2 Vaste kosten

De prognose van de vaste kosten is gebaseerd op onze eerdere ervaringen met de uitbating van een horecazaak (bijvoorbeeld Trafiek vzw), aangevraagde offertes voor concrete diensten en producten en de ervaring van ons boekhoudkantoor met vergelijkbare ondernemingen. In 2021 voorzien we een marge voor onvoorziene kosten. Een gedetailleerd overzicht vind je in het financieel in bijlage (zie Bijlage 1: Financieel plan KAROOT CV).

3.10.3 Variabele kosten

De foodcost en beveragecost percentages zijn gebaseerd op de percentages die door Horeca Vlaanderen tijdens verscheidene opleidingen werden aangereikt. We weten hoeveel marge we moeten hanteren per soort maaltijd/ drinken. Tijdens de samenstelling van het menu hebben we aandacht voor het feit dat we de maximum food- en beveragecost niet overschrijden. We koken voornamelijk plantaardig, de meeste basisgrondstoffen zijn niet duur en vrijwel alles wat we aanbieden is huisgemaakt, wat zorgt voor een lagere foodcost. We maken duidelijke afspraken met leveranciers en partners en zetten in op de verwerking voedseloverschotten en de beperking van afval. Voor de dranken voorzien we huisgemaakte limonades, ice teas en cocktails. Dit zorgt voor een lagere beveragecost in vergelijking met het inkopen van voorgemaakte dranken. We zijn ons bewust van het feit dat traditionele horecazaken vaak lagere marges hebben. Dit komt mede door een beperkte analyse van de foodcost en de zaken die de foodcost beïnvloeden, door verspilling van voedsel en door een geringe aandacht voor het afvalbeleid.

4. Marktanalyse

4.1. Omgeving

We sluiten perfect aan bij de recente aandacht voor ecologie en duurzaamheid, vertaald in lokale, biologische, plantaardige voeding. Er is meer ondersteuning en interesse voor sociale economie en coöperatieve ondernemingen. Het concept is geen traditionele horecaonderneming, maar strekt zich uit tot een veel breder duurzaam en sociaal project, waardoor we ook in de huidige onzekerheid door Corona een concept hebben dat ondanks de omstandigheden kan blijven draaien. We hebben zelfs extra aandacht voor het uitwerken van antwoorden op specifieke noden die ontstaan tijdens lockdowns etc. We bieden bijvoorbeeld afhaalmaaltijden aan, we leveren structureel onze producten aan winkels en we werken onze productiekeuken op zo'n manier uit dat we grote hoeveelheden voedsel(overschotten) kunnen verwerken die later gebruikt kunnen worden, zodat zowel de leverancier als wij geen verlies maken op het product.

Het concept van eethuis KAROOT, het aanbod en de prijszetting sluiten aan bij de noden van de buurt. Gegevens van stad Gent tonen aan dat onze prijszetting aansluit bij de gemiddelde inkomens⁷ in de Brugse Poort, en door de dagschotel aan vrije bijdrage zijn we ook toegankelijk voor het segment dat zich (ver) onder dat gemiddelde bevindt. De Brugse poort heeft een bevolkingsdichtheid van 7656 inwoners per vierkante kilometer en is daarmee een van de dichtstbevolkte wijken van Gent. Uit ondervragingen blijkt dat 95% van de inwoners van de Brugse Poort het voorbije jaar gebruik gemaakt heeft van horecagelegenheden. Het horeca-aanbod in de wijk is op dit moment relatief klein, zeker gezien de hoeveelheid mensen die er woont. Het gemiddelde inkomen in de wijk ligt rond 1400€/maand (netto), de mediaan toont aan dat meer dan

⁷ Gemiddeld inkomen Brugse Poort: ongeveer 1400€ / maand (bron: gent in cijfers- statbel)

helft van de inwoners een inkomen heeft dat onder dat gemiddelde ligt.⁸ Ongeveer 10% van de inwoners van de Brugse Poort heeft recht op een leefloon bij het OCMW. Tijdens de recente coronacrisis (maart-juni) informeerde de Rode Lotus ons over het feit dat er op dat moment een piek was in mensen die niet zelf konden voorzien in een dagelijkse warme en voedzame maaltijd. Structureel zijn er minstens 120 huishoudens (kunnen zowel alleenstaanden als gezinnen zijn) in De Brugse Poort en omstreken die niet dagelijks toegang hebben tot warm en voedzaam eten. De mediaan van inkomens en de gemiddelde aankoop prijs van een woning in de wijk tonen aan dat meer en meer kapitaalkrachten in de wijk komen wonen. Het concept van KAROOT sluit aan bij die tweeledigheid in de wijk, aan de ene kant de minder kapitaalkrachten en aan de andere kant de kapitaalkrachten.

De signalenbundel van stad Gent maakt een samenvatting van signalen van sociaal werkers over de realiteit van kwetsbare groepen in de stad. Met KAROOT, als coöperatieve met sociaal oogmerk, bieden we een antwoord op volgende signalen:

.Signaal 1: Armoede blijft toenemen

Armoede blijft ook in Gent toenemen. Vrijwel elke welzijns- en gezondheidswerker die er oog voor heeft, komt in confrontatie met signalen van armoede. Kinderen zijn in toenemende mate slachtoffer van armoede.

.Signaal 56: Niet iedereen voelt zich welkom in de buurtvoorzieningen

De lokale dienstencentra, buurtcentra en open huizen zijn niet laagdrempelig voor kwetsbare groepen. Vaste gebruikers stellen vaak claimgedrag. Het activiteiten aanbod is divers en aantrekkelijk, maar het is moeilijk om binnen te geraken (aanbod is snel volzet) en moeilijk om zich te identificeren met de 'reguliere gebruikers'. Extra drempels die het moeilijk maken: serveren van alcohol in de gebruikersruimte, racistische/discriminerende opmerkingen van sommige van de reguliere gebruikers en vrijwilligers. Deze plekken zijn bij uitstek een plaats waar iedereen welkom zou moeten zijn.

.Signaal 57: Drempel naar sociale restaurants

Bepaalde wijken hebben geen sociaal restaurant. Het is onduidelijk wie in aanmerking komt voor het laagste tarief van € 3 in sociale restaurants. Deze onduidelijkheid leeft bij niet-leefloners die wel in aanmerking komen en bij mensen met verhoogde tegemoetkoming die denken in aanmerking te komen. Het tarief voor mensen met verhoogde tegemoetkoming is te hoog (€ 5,5). Sommige mensen gaan daarom eten bij Poverello. Maar sinds kort bedienen zij enkel nog mensen van boven de 50. Ouders die 50+ zijn, kunnen hun kinderen dus niet meenemen.

.Signaal 80: Eenzaamheid en sociaal isolement

Ondanks de vele initiatieven zijn meer en meer mensen eenzaam en sociaal geïsoleerd. Er is nood aan meer netwerkversterkende initiatieven.

.Coronasignaal:

De nood aan gezonde voeding (signalen 7 en 8)

.Coronasignaal:

Wat nu ook nog meer opvalt is dat een aantal groepen nog kwetsbaarder zijn geworden: alleenstaande ouders, mantelzorgers, chronisch zieken, ouderen, mensen met een beperking, kwetsbare jongeren en studenten, ...

4.2. Concullega's

8 ibid

Onze belangrijkste concullega's zien we als gelijkaardige ondernemingen in de directe buurt van de Brugse Poort of in de Brugse Poort en ondernemingen die een grote aantrekkingskracht uitoefenen op enkele van onze doelgroepen (in Gent). We vermelden elke van hen in het idee dat de markt door ons allen versterkt wordt, dat samenwerkingen waardevol en soms cruciaal zijn en het uitwisselen van ervaringen en ideeën zeer relevant.

Café Congé spreekt een publiek aan dat wij voor een deel ook nodig hebben, en is voor dat publiek een heel gezellige plek. Avond-nacht café (later openingsuur dan wij). Ze hebben een terras. Goede ligging en bereikbaarheid. Betrokken bij de buurt, contact met buurtactoren. Klein aanbod van eten.

Treck Hostel voorziet een groot aanbod voor kinderen. Ze hebben een besloten en gezellig buitenterras. Ze zijn actief in en betrokken bij de buurt. Het team achter Treck is een sterk team. Ze hebben echter een heel klein aanbod van eten.

Woest heeft een gevarieerd aanbod. Ze zijn lang open. Hun aanbod ligt in de hogere prijsklasse. Woest is zeer aantrekkelijk voor een bepaald publiek (hoge(re) inkomens Brugse Poort en vergelijkbare inkomens van buiten de Brugse Poort). Woest heeft aandacht voor en speelt in op trends: eco, vegetarisch- vegan... Door een meerderheid van de inwoners van de Brugse Poort wordt de plaats als hoogdrempelig ervaren. Er is vanuit de ondernemers interesse om in te zetten op sociale projecten rond voedsel in de wijk.

De Walrus heeft een aantrekkelijke drank- en eetkaart met eenvoudig, maar lekker eten. Ze hebben een zeer degelijk vegetarisch aanbod. Het (eet)café is zeer gezellig. De Walrus is een gevestigde naam in Gent. De onderneming spreekt één van onze doelgroepen sterk aan. Ze hebben een gezellig, besloten buitenterras en een pooltafel. De locatie bevindt zich niet in de Brugse Poort, maar is zeer bereikbaar voor mensen van de buurt.

SuperKelly is een lunch- en aperobar. Tijdens de week kan je er van 10 uur tot 22 uur terecht voor lunch en een uitgebreid aperitief met veel losse hapjes om te delen. In de namiddag kan je ook zelfgemaakt gebak, taart en koekjes krijgen en in het weekend zijn ze vroeger open om ook brunch te doen. De nieuwe onderneming heeft een goede locatie, ze vertrekken vanuit een gevestigde naam/ reputatie. Ze zijn volledig nieuw in de Brugse Poort en hebben een uitgebreid aanbod aan plantaardige opties. Hun onderneming belichaamt het antwoord op een vraag van bepaalde doelgroep en bevindt zich in de hogere prijsklasse.

De Ganzerik in de Brugse Poort is een gezellig café. Ze hebben een uitgebreid en doordacht aanbod aan bieren, daardoor hanteren ze een prijszetting aan de hogere kant. Hun eet-aanbod is duur in prijs-kwaliteitverhouding en in vergelijking met andere zaken in de Brugse Poort.

De **koffie- en eethuizen op de Bevrijdingslaan**, de centrale as in de Brugse Poort, zijn gevestigde waarden voor een doelpubliek dat wij ook willen aanspreken. Ze volgen de tradities van bepaalde doelgroepen. Ze slagen er minder in om andere doelgroepen te bereiken. De Bevrijdingslaan heeft op dit moment, een op veel vlakken onterechte (volgens ons) slechte reputatie mee, de handelszaken die zich daar bevinden, worden daardoor niet altijd naar waarde beoordeeld.

Trafiek vzw is een ontmoetingsplek in de Brugse Poort. In 2020 stopten ze met het horeca gedeelte. Trafiek is een gevestigde waarde in de Brugse Poort met een groot draagvlak in de buurt. Trafiek is twee keer per week open in de namiddag met koffie, gebak en maandelijks afhaalpaghetti. De werking steunt op vrijwilligers. Op de eerste verdieping stelt Trafiek een buurtzaal ter beschikking tegen vrije bijdrage. De beperkte openingstijden zorgen ervoor dat

Trafiek minder dan vroeger een ontmoetingsplek is voor mensen in de buurt, waar ze spontaan konden binnenspringen.

't Assez is een Anarchistisch geïnspireerd sociaal centrum in de Brugse Poort. Voor een beperkt publiek is 't Assez een gevestigde waarde, niet zozeer voor een grote en diverse groep buurtbewoners, eerder naar mensen (buiten de buurt) toe die zich kunnen vinden in de ideeën achter 't Assez. Twee keer per week is er een volkskeuken tegen vrije bijdrage en een betaalbare toog.

4.3. SWOT

Strengths- Sterktes:

- . Samenhang duurzaam en sociaal aspect
- . Verbindende rol van het eethuis en draagvlak in de buurt
- . Een antwoord op bestaande en structurele noden
- . Structurele en diepgaande samenwerking met (buurt)partners
- . Kwalitatieve producten uit het luxesegment van voeding halen
- . Gunstige ligging (de locatie waarvoor we momenteel in onderhandeling zijn)
- . Veel en verscheiden ervaring in het team
- . Geen groot vergelijkbaar aanbod in de dichte omgeving, wel veel vraag
- . Rekening houdend met de huidige situatie omwille van corona, wordt er een concreet plan uitgewerkt voor KAROOT om optimaal operatief te blijven in geval van een lockdown of gedwongen verminderde bezettingsgraad

Weaknesses- Uitdagingen:

- . Balans tussen inkomsten vaste prijzen en vrije bijdrage in evenwicht houden
- . Werkdruk

Opportunities- Kansen:

- . Het klantenbestand en de vrienden van vorige projecten van de oprichters en werkers meenemen naar dit project
- . De buurt kent ons al
- . Reeds direct en goed contact met buurtorganisaties
- . Reeds goed en persoonlijk contact met leveranciers
- . Stijgende vraag naar plantaardige producten
- . Stijgende vraag naar duurzame horeca
- . Stijgende aandacht voor sociale problematieken

Threats- Bedreigingen:

- . Corona
- . Laagdrempeligheid niet evident in de praktijk te brengen
- . Gezien worden als de zoveelste onderneming die wel een principiële verhaal vertelt, maar het in de praktijk niet bewerkstelligt

4.4. Lockdown en/of social distance scenario

Hoe we omgaan met een lockdown of met een verplichting tot social distancing, hangt af van diverse factoren en vertaalt zich in verschillende mogelijke scenario's.

Indien we in theorie zouden kunnen opengaan maar er een nieuwe lockdown in werking is getreden.

Op dit moment (eind april 2021) mag de horeca binnenkort weer open, zij het enkel de terrassen. Het is mogelijk dat de opening weer ongedaan gemaakt wordt ofdat er een nieuwe sluiting komt. Indien we niet 'open' mogen, dienen we de steunmaatregelen op dat moment te evalueren om te kijken of de steun die we zouden krijgen onze kosten kan dekken en of we op die manier de onderneming financieel overeind kunnen houden. Met een minimale personeelsbezetting werken we, indien financieel haalbaar, het aanbod voor winkels en de verstoog (afhaal) uit. De keuken wordt tevens gebruikt voor de dagschotel tegen vrije bijdrage die we zowel als afhaalmaaltijd aanbieden, als verdelen via onze sociale partners in de buurt. We zorgen ervoor dat we genoeg aanwezig zijn in de locatie en bieden koffie en thee aan, zodat mensen ons en de onderneming kunnen leren kennen.

Indien we opengaan wanneer de horeca terug open is maar social distancing gerespecteerd moet worden.

We voorzien bij de inrichting hoe dan ook voldoende ruimte, zodat mensen niet te dicht op elkaar gepakt zitten. We combineren consumptie ter plaatste met een bestel- afhaalsysteem moesten we zoveel ruimte kwijt zijn aan de social distancing dat de bezetting per definitie te laag is om uit de kosten te geraken. De huidige omzetprognose is gebaseerd op een beperkte bezettingsgraad (nooit een volle zaal), dus social distancing is niet zozeer een financieel risico. De bezettingsgraad waarop we rekenen kan perfect met 1,5 meter tussen elke klant. De kosten van extra veiligheidsmaatregelen (eventueel plexiglas, ontsmetting, mondmaskers etc.) zijn ingerekend in 'onverwachte kosten'. In dit scenario beginnen we met volle personeelsbezetting.

Indien we opengaan wanneer de horeca terug open is zonder maatregelen.

Alles loopt volgens het normale scenario, zoals uitgewerkt in 4.5. Kernactiviteiten en processen, p16.

Indien er op langere termijn een nieuwe lockdown komt, door een opflakking van Corona of om een andere reden.

We analyseren of we gebruik kunnen maken van eventuele steunmaatregelen. We bekijken welke personeelsbezetting we nodig hebben voor de activiteiten die we kunnen verderzetten, afhankelijk van de regels die worden opgelegd door de overheid. We kijken welke noden er zijn in de buurt, en proberen hier een antwoord op te formuleren, zoals de gratis warme maaltijden via de Rode Lotus voor mensen in financiële moeilijkheden door de corona-lockdown. Wanneer de eventuele steunmaatregelen ontoereikend zijn, passen we het aanbod aan naar een aanbod dat genoeg inkomsten garandeert. We focussen bijvoorbeeld op afhaalmaaltijden en het leveren van maaltijden. We kunnen ons verstoog aanbod uitbreiden en inzetten op onze huisgemaakte producten. Etc.

5. De ondernemers

5.1. De oprichters

Rita De Grandi

Schrijnwerkersstraat 6, 9000 Gent

0486/480159

rita.degrandi@gmail.com

15/12/1984 te Busto Arsizio, Italië

84.12.15-474.51

Ongehuwd samenwonend, met deeltijds inwonend kind

Werkzoekende met uitkering

Rita studeerde Communicatie aan de Università degli Studi di Milano, daarna volgde ze van 2008 tot 2010 de opleiding *Management of Performing Arts* aan de Scuola Paolo Grassi. Na haar opleidingen werkte ze als projectmanager voor cateringbedrijf Turné Eventi (IT) waarvoor ze de

mede-organisatie van de bar en catering voor verschillende grote evenementen en festivals in Milaan op zich nam (bedrijfsevenementen, Milanofilmfestival, Elita, Milano Book City, Milano Fashion Week...). Turné Eventi (IT) was op dat moment een onderneming in een sterke groeifase, met verantwoordelijkheden voor verschillende evenementen per dag. Rita deed hier veel ervaring op inzake complexe logistieke organisatie en het managen van verschillende ploegen tegelijkertijd voor verschillende evenementen. Ze volgde verscheidene stages als productieassistent in de theatersector in Italië bij Motus, Santarcangelo Festival, Adda Danza, Mittelfest,... en in België bij Abatoir Fermé. Ze deed tevens ervaring op als keuken- en zaalmedewerker in verschillende horeca-ondernemingen. In 2014 verhuisde Rita naar België, waar ze begon te werken als keuken-, bar-, en zaalmedewerker bij bier- en lunchbar Honoloeloe in Mechelen. Ze promoveerde bij Honoloeloe van extra hulp tot belangrijke vaste medewerker met een verantwoordelijke functie. Hierbij perfectioneerde ze haar kennis van het Nederlands, volgde ze barista-opleidingen en leerde ze het arsenaal aan ambachtelijke bieren in België kennen. In 2018 verhuisde Rita van Mechelen naar Gent waar ze begon te werken voor eet- en buurthuis Trafiek vzw als verantwoordelijke voor het horecagedeelte (buurtresto en koffiehuis). Ze leerde hier de Brugse Poort vanbinnen en vanbuiten kennen en deed ervaring op in alle aspecten van de uitbating van een eethuis met een vrijwilligerswerking die zij coördineerde. Voor de vrijwilligers was Rita het belangrijkste aanspreekpunt.

Tijdens en na haar werk voor Trafiek vzw volgde ze verschillende opleidingen bij Horeca Forma, Horeca Vlaanderen en de VDAB. Ze is gecertificeerd bierschenker en barista. Daarnaast volgde ze de opleidingen initiatie zaaltechnieken, slow coffee, food and beverage berekening, allergenen, HACCP⁹ en hygiëne. Momenteel volgt ze de opleiding nagerechten en drooggebak bij Spermalie Hotelschool. Daarnaast zet ze zich in als vrijwilliger bij Open Plaats in de Brugse Poort, waar ze mee de voedselpakketten klaarmaakt, uitdeelt en levert bij minder mobiele mensen in preciaire situaties (dit laatste samen met Wiepke). Sinds juli 2021 (voorzien tot de opening van eethuis KAROOT) werkt Rita voltijds bij 't Oud Clooster (Gent), afwisselend als zaal-, bar-, en keukenmedewerkster.

Rita is een doorzetter, ze is enorm gemotiveerd wanneer ze in een project gelooft en zet zich ten volle in om elk aspect uit te werken en op punt te stellen. Rita focust op de groeimogelijkheden van de onderneming, en onderzoekt zeer gedetailleerd de verschillende groeipistes, ze is een gedreven persoon en heeft een talent voor organisatie en efficiëntie. Door haar ervaring en expertise is ze zeer flexibel inzetbaar in een horeca-onderneming, ze heeft veel ervaring in de zaal, achter de bar en in de keuken, niet zozeer als kok of degene die het menu samenstelt, maar meer als efficiënte werker die ziet wat er moet gebeuren en dat uitvoert. Ze voert haar werk zeer secuur uit en laat geen steken vallen. Rita is enorm klantgericht en neemt de tijd om zich op een heel betrokken manier bezig te houden met de klanten die de zaak binnen stappen. Ze zal ervoor zorgen dat iedereen zich welkom en begrepen voelt, ze houdt heel veel rekening met hoe haar manier van communiceren en handelen overkomt bij verschillende mensen. Haar aandacht voor detail zorgt ervoor dat ze zich soms wat verliest, maar ze is zich hier van bewust en laat toe dat anderen haar daar op wijzen. Het sociaal deel van KAROOT is voor haar zeer belangrijk, ze is bijzonder betrokken en zet zich in voor zowel projecten waarin ze in gelooft, als voor de mensen rond zich. Ze wil dan ook een onderneming uitbouwen die iets betekent in de buurt en die de buurt iets teruggeeft. Rita zal mede-oprichter van KAROOT zijn en voltijds werkende vennoot.

Wiepke Boogaerts

Brugsesteenweg 143, 9000 Gent
0494/071508
wiepke.b@gmail.com
9/11/1992 te Leuven

9 HACCP: Hazard Analysis and Critical Control Points (een risico-inventarisatie voor voedingsmiddelen)

92.11.09-204.80

Ongehuwd, collectief huishouden

Werkzoekende met uitkering (springplank naar zelfstandige)+ bijberoep (beeldend kunstenaar en kok)

Wiepke heeft ervaring in zowel koken voor grote en diverse groepen, als in marketing en communicatie. Van opleiding is ze documentaire fotografe (academische master, met onderscheiding). Haar stage liep ze bij MO* magazine, een medium dat focust op onderzoeksjournalistiek. Ze werkte enkele onafhankelijke documentaireprojecten uit, waarna ze halftijds begon te werken in de socio-culturele sector. Haar halftijdse job als campagne- en vrijwilligerscoördinator bij Palestina Solidariteit vzw combineerde ze in bijberoep zowel met l'Ortie VVZRL¹⁰, een plantaardige catering en traiteur bedrijf, als met artistieke bezigheden (fotografie, grafisch ontwerp, illustratie). Daarnaast werkte ze onder het zelfstandige statuut gedurende 6 maanden voor de BDS¹¹ *National Coordination* (BNC) als Europees campagnecoördinator. Tijdens haar studentenperiode en haar eerste jaar als halftijds bediende, ging ze regelmatig als seizoensarbeidster aan de slag bij boeren, waardoor ze ervaring heeft met het telen van groenten en deze dan ook als ingrediënten door en door kent. Op haar veertiende werd ze binnen de jeugdbeweging waarvan ze lid was (JNM¹²), actief als begeleidster. Hierbij nam ze meermaals de coördinatie van jeugdkampen op zich en was meermaals hoofd van de foerage. De maaltijden waren uitsluitend vegetarisch, met veel aandacht voor de ecologische voetafdruk van het eten. Toen ze ging studeren in Gent, werd ze actief bij 't Assez, een sociaal centrum in de Brugse Poort, waar ze mee de coördinatie van de kookploeg op zich nam en frequent maaltijden (tegen vrije bijdrage) bereidde. Alsook stond ze vaak in voor het eten voor bands op optredens in jeugdhuizen en alternatieve concertzalen in Gent en occasioneel buiten Gent.

Ze werkt efficiënt samen in groepsverband en heeft veel aandacht voor hoe anderen zich voelen in de groep. Ze is het gewoon om zelfstandig te werken (voor Palestina Solidariteit en de BNC deed ze voornamelijk telewerk) en voert het werk uit als ze het ziet. Haar tijdsplanning is realistisch en efficiënt, maar soms wel iets te optimistisch in hoeveel werk ze kan doen op één dag. In 2019 leerde ze de mensen achter Trafiek vzw beter kennen. Door de onderlinge samenwerking die spontaan ontstond, werd er onder andere nieuw leven geblazen in Tuupetegoare, een initiatief dat mensen wilt samenbrengen op oudejaarsavond door het aanbieden van een gemeenschappelijke maaltijd (met name mensen die anders alleen zouden zijn). Ook het solidariteitsnetwerk *Hoeist* werd opgericht, die gratis maaltijden kookte in 't Assez voor mensen in precare omstandigheden tijdens de lockdown omwille van covid-19. Op kerstdag 2020 engageerde ze zich samen met Rita om gratis feestmaaltijden te koken voor dak- en thuislozen en mensen in precare omstandigheden, in samenwerking met De Rode Lotus in de Brugse Poort. Momenteel volgt ze in het kader van de opstart van KAROOT de opleiding StartSoon, voor de opstart van sociale ondernemingen. Sinds Juli 2021 (voorzien tot aan de opening van eethuis KAROOT) werkt Wiepke als afwisselend eerste en tweede kok bij Lekker Gec, onder het statuut van zelfstandige in bijberoep.

Wiepke is een doorzetter, als ze een idee heeft, gaat ze er voor. Ze is enorm principieel en op dat vlak (sociale en maatschappelijke principes) weinig bereid tot compromissen, ze zorgt ervoor dat de sociale engagementen van KAROOT nooit achtergesteld worden op de economische factoren en zoekt naar oplossingen wanneer het lijkt alsof er op die vlakken een toegeving gedaan moet worden. Wiepke is iemand op wie je kan rekenen: als ze zegt dat ze iets gaat doen, doet ze dat en zorgt ze er ook voor dat het goed is uitgevoerd. Wiepke denkt groot, ze verliest zichzelf weinig in details en ziet de actuele en toekomstige mogelijkheden van een project of een de onderneming. Wiepke is creatief en kan goed oplossingsgericht denken, ze legt zich niet altijd neer bij het meest

10 VVZRL: vennootschap of vereniging zonder rechtspersoonlijkheid

11 BDS: Boycott, divestment and sanctions

12 Jeugd voor Natuur en Milieu

voor de hand liggende scenario, maar zoekt naar innovatieve oplossingen en mogelijkheden. Ze is binnen het team (en ook bij de rest van haar engagementen) een trekker en weet een groep te motiveren. Ze was reeds voor ze in de wijk kwam wonen geëngageerd in de Brugse Poort, en sinds ze er woont is haar engagement alleen maar groter en diepgaander geworden. Door haar ervaring in de keuken en haar passie voor koken, is ze in de keuken van KAROOT perfect op haar plaats. Ze heeft daarnaast veel ervaring in communicatie, grafisch ontwerp en sociale media en zal binnen KAROOT ook die rol op zich nemen. Wiepke zal mede-oprichter zijn van KAROOT en voltijds werkend vennoot.

Beber Geens

Schrijnwerkersstraat 6, 9000 Gent

0485/356071

bebergeens@gmail.com

10/11/1981 te Launceston, Australië

81.11.10-435-73

Ongehuwd samenwonend, met deeltijds inwonend kind

Invaliditeit, gedeeltelijke werkhervatting

Beber volgde in het middelbaar onderwijs de opleidingen Industriële Wetenschappen, Techniek Wetenschappen, Chemie, Architecturale Vorming en Binnenhuiskunsten, waardoor hij een stevige technische fundering opbouwde. Door persoonlijke omstandigheden rondde hij de opleiding niet af. Na de middelbare school verdiepte hij zich als autodidact in een breed scala aan vaardigheden, technieken en technologieën. Hij is gepassioneerd door productontwikkeling en toont hierin een groot vermogen om oplossingsgericht te denken en te handelen. Doorheen de jaren bouwde hij een zeer verscheiden carrière uit als onder andere all-round medewerker in Copy Service Repro te Mechelen, administratief bediende bij Labor X vzw en sociaal interim kantoor Instant A te Mechelen. Beber bouwde zeer gevarieerde horeca-ervaring op door in verschillende functies te werken in horeca-ondernemingen, gaande van afwasser tot zaalmedewerker, barman, hoofdbarman en gerant. Daarnaast werkte hij in de logistieke sector, van orderpicking over heftruckbestuurder tot all-round magazijnier. Hij haalde zijn getuigschrift basiskennis bedrijfsbeheer bij Syntra en in 2007 werd Beber zelfstandige in hoofdberoep als grafisch ontwerper en ontwikkelaar van websites. In 2010 nam hij als zelfstandig zaakvoerder en uitbater de bruine kroeg en eethuis 't Zennegat te Mechelen over. Vanaf 2014 werkte hij als rechterhand in het renovatie- en bouwbedrijf Renueva bvba. Beber stond mee aan het roer van tal van projecten en ondernemingen, zoals !mpaktmassien vzw, BrainStorm Productions evenementenorganisatie, RSPCT en EduFest, happenings HipHopKafé Mechelen, platenlabel Show-Arma Rec., Comité voor een Andere Politiek, de Mechelse Piraten, vluchtelingen solidariteitsbeweging Solidarity For All, beweging GrondRecht/DroitsFonda, solidariteitsnetwerk Hoeist (Brugse Poort/ Gent) en zette zich in voor tal van reeds bestaande organisaties en projecten. In 2016 richtte Beber mee hackerspace ko-lab vzw in Mechelen op. Twee jaar later verhuisde hij naar Gent en zette zich als vrijwillig medebestuurder van het restoteam in voor Trafiek vzw. De grote verscheidenheid aan engagementen toont hoe breed het interesseveld van Beber is en houdt in dat hij op tal van vlakken relevante ervaring en kwalificaties heeft die nuttig zijn voor KAROOT. Beber volgde het Train-de-trainers traject van Tractie, het trainerscollectief van Vredesactie en nam deel aan de Open Source Microfactory STEAM Camp.

Beber heeft zowel zeer relevante horecaervaring, als een sterke technische en technologische achtergrond, waardoor hij binnen de Coöperatieve Onderneming multi-inzetbaar is. Beber is betrokken bij KAROOT vanuit een helder idee over welke noden er zijn in de Brugse Poort en de wil om hierop een antwoord te bieden. Hij is en zal meer achter de schermen betrokken zijn bij de onderneming, zeker in vergelijking met de rest van het team die meer de gezichten van de onderneming zullen zijn. Beber legt een groot analytisch vermogen aan de dag en spendeert de nodige tijd aan het uitdenken en op punt stellen van ideeën en concepten, om deze dan zo efficiënt

en accuraat mogelijk uit te voeren. Beber zal mede-oprichter zijn van KAROOT en flexibel werkend vennoot.

5.2. De werkers

Sanne Beersmans

Meersstraat 6, 9790 Wortegem-Petegem

0484/677194

sannebeersmans@hotmail.com

31/10/1985 te Wilrijk

85.10.31-384.56

Ongehuwd

halftijds arbeidster (vast contract)

Sanne startte na haar middelbare school opleiding de studie Kunstwetenschappen aan de Universiteit van Gent. Ze zette deze studie vroegtijdig stop om sociaal werk aan de Hogeschool Gent te studeren. Tijdens deze opleiding (die niet werd afgerond) startte ze de opleiding hulpkok in het avondonderwijs bij CVO¹³ Gent, hier kon ze haar kooktalent verder exploreren en leerde ze meedraaien in een professionele keuken. Na haar opleiding startte ze als hulpkok en zaalmedewerkster in Restaurant Lepelblad. Ze leerde services draaien in een keuken, een efficiënte zaalbediening organiseren en goede klantrelaties onderhouden. Na haar werk bij het Lepelblad, werkte ze in soep- en broodjeszaak Ventura waar ze de klanten bediende en de bereidingen van de bestellingen op zich nam. In 2012 begon ze als keukenmedewerker in CKG¹⁴ De Kleine Vos in Borgerhout. Na twee jaar (in 2014) startte ze de opleiding chocoladebewerking en bakkerij bij Syntra Aalst, waarbij ze stage liep bij Bakkerij Bundervoet. Na haar opleiding tot bakker en patissier ging ze aan de slag bij Les Tartes Françoise in Brugge waar ze zowel bij de bereiding als de verkoop van de taarten werd ingezet. Van 2016 tot 2018 volgde Sanne de opleiding tot herborist bij Syntra Aalst, en in 2017 volgde ze de cursus ecologisch tuinieren bij Velt. Momenteel werkt Sanne deeltijds (tijdelijk voltijds) als hulpkok bij WZC¹⁵ De Linde in Wortegem-Petegem, een job die ze sinds 2018 combineert met l'Ortie in bijberoep (een plantaardig traiteur en catering onderneming).

Sanne heeft veel expertise en ervaring in professionele restaurantkeukens, grootkeukens en verkoop. Ze heeft veel kennis over de herkomst van de grondstoffen, vooral groenten, fruit en kruiden. Door haar opleiding en ervaring als moestuinier en herborist heeft Sanne weet van een zeer breed scala aan smaken en producten, waar de meerderheid van ons nog nooit van gehoord heeft. Door haar werkervaring in de keuken is Sanne vertrouwd met de HACCP-richtlijnen en heeft ze kennis van allergieën en intoleranties.

Naast haar passie voor het opkweken van groenten en kruiden is Sanne ook gepassioneerd door koken en bakken. Ze heeft kennis en ervaring met elke schakel in de keten die ons voedsel aflegt tot op ons bord. Dit zorgt ervoor dat ze enorm bewust omgaat met producten en veel aandacht heeft voor het feit dat deze tot hun recht komen. Sanne is een creatief persoon, wat zich tevens uit in haar gerechten en bereidingen en ze leert graag bij. Door input van het volledige team komen we tot verrassende en veelzijdige menu's. De combinatie van het horecagegeven bij KAROOT en het sociale aspect van de onderneming trekt Sanne enorm hard aan. Op die manier kan ze haar passie voor koken combineren met haar motivatie om deel te zijn van een oplossing voor verschillende maatschappelijke problematieken in onze samenleving. Ze ziet KAROOT als een opportuniteit om meer contact te creëren tussen de inwoners van De Brugse Poort, en ervoor te zorgen dat mensen toegang hebben tot gezond en lekker eten. Binnen KAROOT kan ze werken voor een onderneming waar ze inhoudelijk achter staat, waarvan de principes gelijklopen met haar persoonlijke principes

13 CVO: Centra voor volwassenenonderwijs

14 CKG: centrum voor kinderopvang en gezinsondersteuning

15 WZC: Woonzorgcentrum

en waar de aandacht voor maatschappelijke impact voorop staat. KAROOT is in dat opzicht zowel maatschappelijk waardevol voor de buurt, als waardevol voor Sanne als persoon.

Sanne heeft veel aandacht voor de realiteitszin van de onderneming. Ze houdt het team met de voeten op de grond en heeft door haar ervaring een zeer goed zicht op welke aspecten van de onderneming meer aandacht verdienen of beter uitgewerkt moeten worden. Sanne heeft een sociale persoonlijkheid, die mensen op een heel vriendelijke en zachte manier benadert. Ze houdt enorm veel rekening met de mensen rond zich en staat klaar als iemand iets nodig heeft. Sanne is heel geduldig en empathisch, ze heeft een persoonlijke aanpak tijdens de bediening, waarbij ze echt contact legt met de klant. Ze houdt rekening met de persoonlijkheid, noden en wensen van de klant en zorgt ervoor dat mensen zich goed voelen. Sanne is een heel waardevolle schakel tussen de zaal en de keuken, ze heeft op beide vlakken ervaring, en zorgt ervoor dat alle relevante info doorgegeven wordt op het juiste moment, zonder dat enige stress van de zaal naar de keuken, of omgekeerd, wordt doorgegeven.

Nomi Bouwens

Jan verspeyenstraat 4, 9000 Gent

bouwens.nomi@gmail.com

0485/446919

10/06/1992 te Antwerpen

92.06.10-314.02

Ongehuwd, collectief huishouden

Deeltijds (4/5) bediende en zelfstandige in bijberoep

Nomi heeft zowel keukenervaring als veel ervaring in omgaan met mensen met verschillende (en zeker niet altijd even makkelijke) achtergronden. In 2004 startte ze haar opleiding woordkunst en drama aan het Stedelijk Instituut voor Sierkunsten en Drama in Antwerpen, in 2010 studeerde ze af. In de daaropvolgende zomer serveerde ze als student voor de zomer van Antwerpen. Hier deed ze ervaring op met heel drukke services: er moesten 150 mensen bediend worden voordat de volgende voorstelling begon. De werkdruk lag enorm hoog, de bestellingen moesten in ijltempo worden opgenomen, doorgegeven, afgerekend en bij de juiste klant gebracht worden. In 2013-2014 volgde ze een opleiding leefgroepenwerking aan het VSPW¹⁶, waarna ze werkte als begeleidster in verschillende leefgroepen in Emiliani in Lokeren. Ze begeleidde zowel mensen met een diepverstandelijke beperking als met een licht verstandelijke beperking, waardoor ze veel ervaring opdeed wat betreft het uitoefenen van geduld als het efficiënt samenwerken in een team. Vanaf de afronding van haar opleiding tot vandaag oefent/oefende ze verscheidene jobs uit als leefgroepbegeleidster. In de zomer van 2017 organiseerde ze het ontbijt op Camping Kontiki in Antwerpen. Na de zomer werkte ze als secretariaat- en administratief medewerker bij Openschool in Antwerpen, waarbij ze ervaring kreeg op administratief vlak om overzichtelijk en actueel iets op orde te zetten en te houden. In de zomer van 2018 baatte ze Café le Tour, een zomerbar in Antwerpen, uit en in de zomer daarna startte ze met 2 vriendinnen een vegetarische foodtruck (Trizette), waarmee ze een 15-tal evenementen van eten voorzagen. Vanaf oktober 2019 werkte ze ongeveer een half jaar als keuken-, bar- en zaalmedewerkster in vzw Trafiek in de Brugse Poort in Gent, waar ze samenwerkte met Rita. Op dit moment is Nomi werkzaam als leefgroepbegeleidster, baat ze de foodtruck mee uit en bouwt ze mee aan het concept van KAROOT. Nomi is energiek en enthousiast en weet dit enthousiasme over te brengen op de groep, haar aanwezigheid is enorm motiverend. Ze werkt goed samen met mensen en ziet waar er werk is. Ze steekt de handen uit de mouwen en kan ook zelfstandig zeer efficiënt werken. Ze is een sociaal en ruimdenkend persoon die zeer oplossingsgericht te werk gaat. Als er iemand komt aankloppen met een probleem, zoekt ze actief mee naar een oplossing, tot dat deze gevonden is. Nomi werkt zeer klantgericht, ze zorgt ervoor dat iedereen die binnenstapt zich goed voelt en op zijn of haar gemak is.

16 VSPW: Vormingsleergang voor Sociaal en Pedagogisch Werk

Nomi is een zorgende persoon, dit komt terug in haar werk als leefgroepbegeleider maar eveneens in haar interesse en aandacht voor eten en mensen eten geven. Ze vindt het verbindende aspect van (samen) eten belangrijk en kijkt er naar uit om te werken in een onderneming die hier aandacht voor heeft en niet enkel gericht is op winstgeneratie. De uitdaging om elk oogstseizoen opnieuw na te denken over het menu en hier creatief mee om te gaan is voor haar een extra pluspunt.

Het team achter KAROOT werkt zeer goed samen en de actoren vullen elkaar zeer goed aan, er wordt veel rekening gehouden met elkaar, zowel met ieders talenten als met de limieten.

6. Besluit

Het financieel plan van KAROOT toont op dit moment een grote slaagkans op basis van voorzichtige prognoses. De groeimogelijkheden van KAROOT liggen vooral in het sociaal aspect (een solidariteitsfonds, meer concrete solidariteitsmechanismen, meer gratis of aan vrije bijdrage maaltijden, ...). Maar tevens op economisch vlak (meer levering aan winkels, meer couverts per service,...). Er is reeds een groot draagvlak voor de onderneming, zowel voor het horeca-aspect op zichzelf, als voor het sociale doel van de onderneming. De combinatie van de twee aspecten wekt bij mensen veel enthousiasme op. De onderneming kreeg na het traject Startsoon, georganiseerd door Hefboom en Vlaio een positief haalbaarheidsadvies. De motivatie bij het besluit dat ons de subsidie *Sociale economie, opstart* werd toegekend, was tevens lovend. Het team achter KAROOT is er klaar voor.

6.1. Volgende geplande stappen

Januari/ Februari 2021:

- Draft financieel plan en ondernemingsplan klaar
- Feedback vragen van ons netwerk op ondernemingsplan en financieel plan
- Definitief antwoord over de locatie waar we nu over in onderhandeling zijn
- Samenwerkingen met (buurt)partners uitbreiden en bestendigen

Maart 2021:

- Marketingstrategie en conceptualisering huisstijl en website
- Planning keuken en inrichting uitwerken
- Een definitief zicht hebben op de uiteindelijke locatie
- Definitieve versie van financieel plan en ondernemingsplan af (herwerkt naar nieuwe locatie en resultaten marktonderzoek)

April 2021:

- Statuten en intern reglement KAROOT CV schrijven
- Financieringsmix uitdenken
- Ontwikkeling website en lancering campagne
- campagnestrategie aandelencampagne uitwerken
- communicatiehandboek (zgn brandboek) KAROOT uitwerken
- website aandelencampagne uitwerken

Mei 2021:

- Lancering aandelencampagne (begin Mei- eind Juli)
- potentiële externe financiers aanspreken
- sensitiviteitstest dagschotel tegen vrije bijdrage

Juni 2021:

- Potentiële financierders aanspreken
- Lancering winwin campagne
- infomomenten Brugse Poort in het kader van de coöperantencampagne
- finalisatie ondernemingsplan

Juli 2021:

- finaliteiten oprichting in orde brengen
- eigen vermogen evalueren en indien nodig een boost geven aan de campagne
- uitwerking van plan B, indien we minder financiering zouden binnenhalen
- Finalisatie financieel plan
- Oprichting rekeningnummer voor CV in oprichting

Augustus 2021:

- Oprichting KAROOT
- volstorting aandelen
- aanvraag erkenning bij de NRC
- externe financiering aanvragen (op basis van eigen vermogen)
- Nodige vergunningen en toelatingen aanvragen
- ondertekenen handelshuurovereenkomst (onder voorwaarden)

September 2021:

- Ontwikkeling van menu KAROOT
- Uitwerken van verpakkingen en presentatie menu en te leveren producten

Oktober 2021:

- Uitrusting en inrichting locatie
- Try-outs
- Communicatie voor opening

November 2021:

- Officiële opening KAROOT eet- en koffiehuis

7. Bronvermelding en referenties

Online bronnen en referenties:

- Signalenbundel stad Gent: <https://www.beleidssignalen.be/2018/signalen-2018>, geraadpleegd op 10 augustus 2020
- <https://www.cera.coop/nl/cooperaties>, geraadpleegd op 15 augustus 2020
- <https://hoeveelin.stad.gent/wijken/brugse-poort-rooigem>, geraadpleegd op 5 oktober 2020
- <https://febecoop.be/ikstarteencooperatie/>, geraadpleegd op 7 oktober 2020
- <https://www.vlaio.be/nl>, geraadpleegd op 13 oktober 2020
- <https://financien.belgium.be/nl>, geraadpleegd op 13 oktober 2020
- <https://gent.buurtmonitor.be/dashboard>, geraadpleegd op 15 oktober 2020
- <https://vlaanderen.horecaforma.be/>, geraadpleegd op 15 oktober 2020
- <https://www.guidea.be/>, geraadpleegd op 15 oktober 2020
- <https://hefboom.be/>, geraadpleegd op 28 september 2020 en 15 oktober 2020
- <https://www.horecavlaanderen.be/home>, geraadpleegd op 20 oktober 2020
- <https://cooperatiefvlaanderen.be/>, geraadpleegd op 1 december 2020

Informeel bronnen en referenties:

- Informeel marktonderzoek team KAROOT CV, informele gesprekken met gerichte vragen met ons netwerk
- Informatie van boekhoudkantoor Bladrand
- Informatie van boekhoudkantoor Moore Belgium
- Advies van Elke Boes, juriste (corporate, legal solutions)
- Advies van Rudi Ceunen (Hefboom)
- Advies van Peter Bosmans (Febecoop)
- Advies van verschillende ter opvolging van het traject Startsoon

Boeken en naslagwerken:

- ‘Diversiteitscommunicatie, verbindende marketing en communicatie’, Ingrid Tiggelovend, 2019, Studio sesam

8. Bijlagen

8.1. Bijlage 1: Financieel plan + Onderbouwing en detail investeringen KAROOT CV

8.2. Bijlage 2: Resultaten marktonderzoek

8.3. Bijlage 3: Brandboek