

Buurtwinkel De Schorre BV

Lokale buurtsupermarkt — Antwerpen-Berchem

Opgesteld via *BusinessPlanPro België*

Indiener

Karim El Amrani — zaakvoerder
info@buurtwinkeldeschorre.be · +32 3 555 04 12
KBO 0XXX.XXX.XXX (in oprichting) — BTW BE 0XXX.XXX.XXX

Datum

12 mei 2026 — versie 1.3
Bestemd voor: KBC Berchem & VLAIO

Inhoudsopgave

1. Samenvatting (executive summary)
2. Onderneming en zaakvoerder
3. Product & dienstenaanbod
4. Markt- en concurrentieanalyse
5. Marketing- en verkoopstrategie
6. Operationeel plan
7. Juridische & fiscale structuur
8. Personeel & organisatie
9. SWOT-analyse
10. Financieel plan (3 jaar)
11. Investerings & financieringsbehoefte
12. Risicoanalyse & exit-strategie

VOORBEELD

1. Samenvatting

Buurtwinkel De Schorre BV wordt een lokale buurtsupermarkt van 180 m² verkooppriimte aan de Statiestraat in Antwerpen-Berchem, gericht op buurtbewoners (jonge gezinnen, 65-plussers en pendelaars uit Berchem-station). De winkel combineert het assortiment van een klassieke nachtwinkel met een sterke focus op vers, lokaal en biologisch — een formule die in de buurt vandaag ontbreekt sinds de sluiting van de SPAR in 2024.

De zaakvoerder, Karim El Amrani, heeft 11 jaar ervaring als shopmanager bij Carrefour Express en Albert Heijn To Go. Hij behaalde in 2025 het attest bedrijfsbeheer (Syntra) en het VCA-certificaat. Het businessplan voorziet een investering van € 187.500, gefinancierd via een eigen inbreng van € 45.000, een investeringskrediet van € 120.000 (KBC, looptijd 7 jaar) en een Win-Win-lening van € 22.500 van twee familieleden.

Op basis van conservatieve aannames (gemiddeld 215 transacties/dag aan € 14,80 ticket) bereikt de winkel een break-evenomzet vanaf maand 9. Het verwachte resultaat na belastingen bedraagt € 18.400 in jaar 1, € 41.200 in jaar 2 en € 56.800 in jaar 3. De terugbetalingscapaciteit (DSCR) blijft alle jaren boven 1,35.

Kerncijfers jaar 1 →3: omzet € 612k → € 798k → € 875k · brutomarge 28,5 % → 30,1 % → 30,8 % · EBITDA € 41k → € 78k → € 96k · break-even maand 9.

2. Onderneming en zaakvoerder

2.1 Identificatie

Handelsnaam	Buurtwinkel De Schorre
Vennootschap	Buurtwinkel De Schorre BV (in oprichting)
Maatschappelijke zetel	Statiestraat 142, 2600 Berchem (Antwerpen)
Vestiging	Statiestraat 142, 2600 Berchem
KBO-nummer	0XXX.XXX.XXX (toekenning bij oprichting)
BTW-nummer	BE 0XXX.XXX.XXX
Hoofdactiviteit (NACEBEL)	47.111 — Detailhandel in niet-gespecialiseerde winkels (overwegend voeding)
Rechtsvorm	Besloten Vennootschap (BV) volgens WVV
Startkapitaal (toereikend vermogen)	€ 22.500 in geld + € 22.500 inbreng in nature (rekken, kassasysteem)
Boekjaar	1 januari — 31 december (eerste verkort: 01/09/2026 — 31/12/2027)
Verzekeringen	BA uitbating, brand & glasbreuk (AG Insurance), arbeidsongevallen (Mensura)

2.2 Profiel zaakvoerder

Karim El Amrani (37 j., gehuwd, 2 kinderen) groeide op in Berchem en kent de wijk al 30 jaar. Na een bachelor *Bedrijfsmanagement Retail* aan AP Hogeschool startte hij in 2014 als afdelingsverantwoordelijke fris bij Carrefour Express Mortsel. In 2018 promoveerde hij tot shopmanager Albert Heijn To Go (Antwerpen-Centraal), waar hij een team van 14 medewerkers aanstuurde en de omzet over drie jaar met +28 % verhoogde. In 2024 sloot hij de *opleiding ondernemen* af bij UNIZO Academie en behaalde hij het attest bedrijfsbeheer.

2.3 Missie & visie

Missie. Een buurtwinkel zijn die elke dag van 7 tot 22 uur openstaat voor verse, eerlijke producten — met persoonlijke service en respect voor lokale leveranciers binnen 50 km.

Visie 2030. Tegen 2030 een tweede vestiging openen in Antwerpen-Zuid en het concept *De Schorre Lokaal* uitbouwen tot een herkenbaar Antwerps merk voor authentieke buurtwinkels.

3. Product- en dienstenaanbod

Het assortiment telt circa 2.800 SKU's, opgebouwd in zes categorieën. De marges zijn gebaseerd op de geconsolideerde leverancierscatalogus van Sligro Belux (kaderovereenkomst getekend april 2026).

Categorie	Aandeel omzet	Brutomarge	SKU's
Vers (groenten, fruit, brood)	22 %	32 %	420
Zuivel & koelvers	18 %	26 %	510
Droge voeding	24 %	24 %	830
Dranken & alcohol	16 %	29 %	390
Huishouden & non-food	8 %	34 %	260
Lokaal & bio (eigen lijn)	12 %	41 %	390
Totaal / gewogen gemiddeld	100 %	29,8 %	2.800

3.1 Bijkomende diensten

- **Pakjespunt PostNL & Bpost** — vergoeding € 0,42/ophaalpakket, doelstelling 60 pakketten/dag.
- **Bancontact Cash** — geldopname tegen € 0,18 vergoeding per transactie.
- **Click & collect** — bestellen via WhatsApp Business, ophalen na 2 uur (vanaf maand 4).
- **Buurtkaart** — gratis loyalty-app met kortingen voor bewoners van postcode 2600.

4. Markt- en concurrentieanalyse

4.1 Marktomvang

Berchem telt 43.812 inwoners (Statbel, 01/01/2025), waarvan 11.240 binnen een straal van 600 m rond de Statiestraat. De gemiddelde uitgave per huishouden aan dagdagelijkse voeding bedraagt € 412/maand (FOD Economie, 2024). De potentiële lokale markt voor de doelstraal bedraagt dus circa € 23,1 miljoen/jaar. De winkel mikt op een marktaandeel van 2,8 % in jaar 1 → 3,7 % in jaar 3.

4.2 Concurrenten binnen 800 m

Concurrent	Afstand	Sterkte	Zwakte
Delhaize Berchem-Station	350 m	Breed assortiment, prijspositie	Lange wachttijden 17–19 u
Carrefour Express Driekoningen	620 m	Open tot 22 u	Bepert vers, geen lokaal
Aldi Berchem	780 m	Zeer scherp prijspunt	Geen pakjespunt, beperkte service
Bio-Planet Antwerpen-Zuid	1.4 km	Sterk in bio	Buiten loopafstand
Nachtwinkel Yildiz	210 m	Late opening	Geen vers, oude inrichting

4.3 Doelgroepen (persona's)

- **Sophie (34) — jonge moeder.** Haalt 's avonds vergeten ingrediënten, verwacht vers en bio-aanbod, betaalt mobiel.
- **Marcel (71) — gepensioneerd.** Wandelt dagelijks naar de winkel, hecht aan persoonlijk contact, koopt klein.
- **Tom (29) — pendelaar.** Stapt af van trein, koopt lunch en pakje haal/breng-service.

5. Marketing- en verkoopstrategie

5.1 Positionering

“Jouw vers en lokaal, om de hoek, van 7 tot 22 u.” De winkel positioneert zich tussen de prijszetting van Delhaize en de servicegraad van een traditionele kruidenier — met een uitgesproken lokaal verhaal (eieren van Hoeve De Linde in Hove, brood van Bakkerij Goossens in Mortsel).

5.2 Marketingmix (4 P's)

Product	2.800 SKU's, 12 % eigen lokale lijn (hogere marge).
Prijs	Index 102 t.o.v. Delhaize op A-merken, index 88 op eigen lijn.
Plaats	Hoekpand Statiestraat — 26.500 voetgangers/week (telling 03/2026).
Promotie	Wekelijkse folder via DPG Mediabox (5.400 brievenbussen) + Instagram @deschorre

5.3 Marketingbudget (jaar 1)

Kanaal	Budget	Frequentie	KPI
Folder + flyer DPG	€ 4.800	26 x per jaar	Voetgangstelling +15 %
Instagram & TikTok ads	€ 2.400	Continu	1.200 lokale volgers
Buurtkaart-loyaltyapp	€ 3.600	Eenmalig + onderhoud	1.800 leden Y1
Lancering 'open huis'	€ 1.500	Eenmalig	650 bezoekers eerste weekend
Totaal	€ 12.300	—	—

6. Operationeel plan

6.1 Locatie & inrichting

Het pand (180 m² verkoop + 65 m² stock + 12 m² kantoor + sanitair) wordt gehuurd via Eigen Vermogen Vlaanderen voor € 2.450/maand (huurovereenkomst 9 jaar, indexatie gezondheidsindex). Renovatiewerken (rekken, koelwand, LED, vloer) worden uitgevoerd door BVBA Inrichtingen Verbruggen tussen juni en augustus 2026. De opening is gepland op **1 september 2026**.

6.2 Openingsuren

Ma — Vr	07:00 — 22:00 (15 u)
Zaterdag	08:00 — 22:00 (14 u)
Zondag	08:00 — 13:00 (5 u)
Sluitingsdagen	1/1, 1/5, 25/12 — totaal 3 dagen/jaar

6.3 Leveranciers

Leverancier	Categorie	Frequentie	Voorwaarden
Sligro Belux NV	Droge voeding & non-food	20 x per maand	20 x per maand, 1,5 % skonto bij 8 d
Hoeve De Linde (Hove)	Eieren & zuivel	Wekelijks	Contant of SEPA 14 d
Bakkerij Goossens	Vers brood & banket	Dagelijks	Cash on delivery
Vergauwen Dranken	Bier, wijn, water	Wekelijks	30 d, statiegeld via consignatie
BioVlaams CV	Lokale bio-groenten	2 x per week	2 x per week, prijs vrijdag te bevestigen

6.4 ICT & kassa

POS-systeem **Lightspeed Retail X-Series** (€ 79/maand/kassa, 2 kassa's), gekoppeld aan Witte Kassa-module (GKS) zoals vereist door FOD Financiën voor horeca-component (croissants & koffie tegen consumptie). Boekhouding via **Yuki** in koppeling met accountant De Witte & Partners, € 165/maand all-in.

7. Juridische & fiscale structuur

De vennootschap wordt opgericht als **besloten vennootschap (BV)** volgens het Wetboek van Vennootschappen en Verenigingen (WVV, 2019). Notaris Vandeplas (Berchem) verzorgt de oprichtingsakte op 15 augustus 2026. Alle aandelen (100) worden aangehouden door Karim El Amrani. De financieel plan-verplichting volgens art. 5:4 WVV wordt vervuld via dit plan, dat door de notaris wordt bewaard.

7.1 Fiscaal regime

Vennootschapsbelasting	Verlaagd tarief 20 % op eerste € 100.000 (KMO-tarief, mits voldaan aan voorwaarden)
BTW	Maandaangifte (omzet > € 2,5 M wordt niet bereikt → kwartaalaangifte mogelijk vana
Bedrijfsvoorheffing personeel	Maandelijks aangifte via Dimona/Belcotax
Verzekeringsplicht	Sociale bijdrage zelfstandige (Liantis), kwartaal voorlopige bijdrage € 783

7.2 Vergunningen

- Omgevingsvergunning klasse 3 (koelinstallatie > 12 kW) — aanvraag bij stad Antwerpen, beslist binnen 60 d.
- Toelating tabaksverkoop (FOD Volksgezondheid, kosteloos).
- Erkenning FAVV als detaillist met versassortiment — registratie en inspectie binnen 30 d na opening.
- Drankvergunning sterkedrank (gemeente Antwerpen, € 50/jaar).

8. Personeel & organisatie

Het team bestaat bij opening uit de zaakvoerder + 2,4 VTE. PC 202.01 (zelfstandige kleinhandel in voedingswaren) is van toepassing. Loonberekening op basis van barema PC 202 categorie 2 (ervaring 3 j.).

Functie	Statuut	VTE	Bruto / m.	WG-kost / jaar
Zaakvoerder	Zelfstandig	1,0	€ 3.200	€ 49.500
Shopmedewerker A	Bediende PC 202	1,0	€ 2.380	€ 38.900
Shopmedewerker B	Bediende PC 202	0,8	€ 1.904	€ 31.300
Weekendkracht (student)	Studentenarbeid	0,6	€ 14,20/u	€ 11.800
Totaal	—	3,4	—	€ 131.500

8.1 Organogram & vervanging

De zaakvoerder is dagelijks aanwezig (gemiddeld 55 u/week). Bij ziekte of vakantie neemt shopmedewerker A de verantwoordelijkheid over (key-keeper, kassa-afsluiting). Een back-up via uitzendkantoor Tempo-Team is voorzien binnen 4 u oproeptijd.

9. SWOT-analyse

Sterktes (intern +)	Zwaktes (intern -)
<ul style="list-style-type: none">• 11 j. retail-ervaring zaakvoerder• Sterke locatie naast station• Eigen lijn lokaal (marge 41 %)• Lange openingsuren• Eigen inbreng 24 % (sterk dossier)	<ul style="list-style-type: none">• Beperkte parkeerplaatsen• Geen merkbekendheid bij start• Afhankelijkheid van 1 hoofdleverancier (Sligro)• Eerste maanden krappe cashflow
Kansen (extern +)	Bedreigingen (extern -)
<ul style="list-style-type: none">• Sluiting SPAR liet gat in de buurt• Stijgende vraag naar lokaal/bio• Bouw 380 nieuwe woningen Posthof (oplevering 2027)• VLAIO-subsidies energie-efficiëntie	<ul style="list-style-type: none">• Inflatie voedingsprijzen• Stijgende loonindex (+2 % verwacht 2027)• Carrefour Express plant uitbreiding op 700 m• Diefstal en winkelovervallen

10. Financieel plan (driejarige projectie)

10.1 Resultatenrekening

In € (afgerond)	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
Omzet	612.400	798.300	875.100
Aankopen handelsgoederen	-438.300	-557.700	-605.700
Brutomarge	174.100	240.600	269.400
Lonen & sociale lasten	-131.500	-148.200	-154.800
Huur & nutsvoorzieningen	-42.300	-43.900	-45.700
Marketing	-12.300	-9.800	-10.400
Andere bedrijfskosten	-18.700	-20.900	-22.600
Afschrijvingen	-18.500	-18.500	-18.500
EBIT	-49.200	-700	17.400
Financieel resultaat (interest)	-5.800	-4.900	-3.900
Belastingen (20 % KMO)	—	—	-2.700
Resultaat na belastingen	-55.000 *	-5.600 *	10.800

* Verlies in jaar 1 en 2 wordt opgevangen door eigen inbreng + investeringskrediet. Vanaf jaar 3 positief resultaat na belastingen. Cumulatieve verliezen worden fiscaal overgedragen.

10.2 Cashflow-prognose

Kasstroom (€)	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
Operationele cashflow	-36.500	+12.900	+29.300
Investerings	-187.500	-4.000	-4.000
Financieringen (krediet + eigen)	+187.500	-18.700	-18.700
Aflossing kapitaal	—	-18.700	-18.700
Netto kaspositie einde jaar	+22.400	+12.500	+19.100

10.3 Balans verkort (na resultaatbestemming)

Balanspost (€)	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
Materiële vaste activa (netto)	169.000	154.500	140.000
Voorraden	62.000	74.500	78.200
Liquide middelen	22.400	12.500	19.100
Totaal activa	253.400	241.500	237.300
Eigen vermogen	-10.000	-15.600	-4.800

Balanspost (€)	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
Schulden > 1 j. (krediet KBC)	120.000	101.300	82.600
Win-Win-lening	22.500	22.500	22.500
Schulden ≤ 1 j. (leveranciers, BTW)	120.900	133.300	137.000

VOORBEELD

11. Investeringsen & financieringsbehoefte

Investeringspost	Bedrag (€)	Afschrijving
Verbouwing & inrichting	78.000	10 j. lineair
Koelinstallaties & vriezers	42.000	8 j.
Rekken, kassameubels	18.500	10 j.
POS, betaalterminals, IT	11.000	5 j.
Initiële voorraad	28.000	n.v.t.
Notaris, oprichting, vergunningen	4.500	n.v.t.
Werkkapitaal (1ste maand)	5.500	n.v.t.
Totaal investering	187.500	—

11.1 Financieringsplan

Bron	Bedrag (€)	Voorwaarden	Aandeel
Eigen inbreng zaakvoerder	45.000	Cash op zichtrekening	24 %
Investeringskrediet KBC	120.000	7 j., vaste rente 4,15 %	64 %
Win-Win-lening (2 personen)	22.500	8 j., 1,5 % vaste rente	12 %
Totaal financiering	187.500	—	100 %

De Win-Win-lening voldoet aan de voorwaarden van het Vlaams Agentschap Innoveren & Ondernemen (VLAIO) — beide leningverstrekkers zijn natuurlijke personen, geen bestuurder, en de lening is geregistreerd via PMV/z. Hierdoor genieten beide kredietgevers een jaarlijks belastingkrediet van 2,5 %.

11.2 Subsidies

Aanvraag **VLAIO KMO-portefeuille** voor advies (boekhouding, retailaudit) — verwacht € 7.500 in jaar 1. Aanvraag premie **Energie-efficiënte koeling** via Fluvius — verwacht € 3.200 in jaar 1.

12. Risicoanalyse & exit-strategie

Risico	Waarschijnl.	Impact	Mitigatie
Lager voetgangersverkeer	Gemiddeld	Loyalty-app + actie	Hoofolder, ramp-up extra promo
Diefstal / winkelinbraak	Hoog	Camera's	Gemiddeld, kluis, dagelijkse afroming
Stijging energieprijis	Hoog	Laagste prijscontract	Gemiddeld, LED + warmterecuperatie
Uitval zaakvoerder	Geweldig	Zekerheidsged. laag	Verzekering, key-medewerker volmacht
Concurrentie Carrefour-uitbreiding	Gemiddeld	Differentiatie	Gemiddeld via lokaal & openingsuren
Vertraging vergunningen	Laag	Vergunning aangevraagd	Hoog 6 maand voor opening

12.1 Exit-strategie

Drie scenario's zijn voorzien: (1) **Doorgroei** — opening tweede vestiging in jaar 4 met cashflow-financiering en aanvullend krediet. (2) **Verkoop** — overname door grotere keten (Spar Retail, Carrefour Franchise) wordt haalbaar geacht vanaf jaar 4 op basis van EBITDA-multiple 4–5x. (3) **Familiale overdracht** — vrijstelling van successierechten in Vlaanderen (0 %) bij overdracht aan kinderen na min. 3 j. ononderbroken activiteit en behoud tewerkstelling.

Conclusie. Buurtwinkel De Schorre BV combineert een ervaren zaakvoerder, een sterke locatie en een differentiërend lokaal-aanbod in een buurt met een aantoonbare marktbehoefte. Het financieel plan toont een haalbaar pad naar break-even in maand 9 en een positief resultaat vanaf jaar 3 — met een gezonde solvabiliteit (eigen inbreng 24 %) en realistische terugbetalingscapaciteit.

Dit voorbeeldocument is opgesteld via BusinessPlanPro België en dient louter ter illustratie van het soort dossier dat met het platform kan worden samengesteld. Cijfers, namen en locaties zijn fictief.