



**Word jij onze nieuwe
Bakker Bart Franchiser?**

Bakker  Bart



Warm welkom

Hallo toekomstige Bakker Bart Franchisenemer, Aangenaam! Ik ben Rob Nibbeling: al jaren verbonden met het prachtige merk Bakker Bart. Het roze bloed stroomt door mijn aderen. Ik vertel je graag waar we voor staan en wat de mogelijkheden zijn om franchisenemer te worden bij ons oer-Hollandse merk.

Bakker Bart is een fantastisch merk met een historie van meer dan 45 jaar! Met passie voor het ambachtelijke bakkersvak en gastvrijheid zijn wij een toegankelijk en betaalbaar concept dat inspeelt op de gemaksbehoefte van de klant én fungeert als een verbinder in een steeds individualistischere maatschappij. We bakken het beste brood van Nederland en serveren een kop koffie met een gebakje of een rijk belegd broodje waar we bekend om staan. We bieden veel verschillende producten voor mee naar huis, om bij Bakker Bart direct op te eten of juist onderweg. Of je laat Bakker Bart gewoon thuis of op je werk bezorgen.

Eén van de prioriteiten vorig jaar, was om de identiteit van Bakker Bart te versterken. We hebben intussen het merk Bakker Bart herijkt zonder de kracht uit het verleden te verliezen. Het merk heeft altijd al een onderscheidend vermogen gehad en met de nieuwe merk-essentie en nieuwe merkwaarden kunnen we Bakker Bart nog duidelijker en sterker op de kaart zetten.

We staan voor innovatie, humor, altijd een warm welkom en maken ons hard voor verleidelijke producten die steeds verantwoord en vooral heel lekker zijn. Bakker Bart richt zich op het midden van de samenleving: de doeners, de bikkels, de ruggengraat van Nederland die op zoek is naar voeding en geen vulling. Wij bieden de brandstof voor de motor van de mensen die de hele dag energie moeten hebben voor het werk én willen genieten. We zijn er voor de

student tot de pensionado. We zijn de bakker én lunchroom voor hardwerkend Nederland. Nu het merk weer helemaal 'scherp' is, is het tijd om de mooie woorden in de merkstrategie om te zetten in daden. En daar passen uitstekend nieuwe Franchisenemers bij. We zoeken proactieve mannen en vrouwen met een passie voor gastvrijheid, die in samenwerking met het hoofdkantoor onderdeel willen zijn van een sterk merk. Het merk staat namelijk boven alles, we hebben een naamsbekendheid van meer dan 95%! Gaat het goed met het merk, dan gaat het goed met ons - dat is ons motto.

Omdat we inspelen op een aantal eetmomenten gedurende de dag zoeken we ondernemers met liefde voor de snelheid van hospitality. Operational excellence is de sleutel naar succes. Omgaan met de piekmomenten gedurende de dag, niet alleen ter plaatse, maar ook voor het bezorgen van de bestelling van de online gast. We zien nu al waanzinnige resultaten met een aandeel van de totale omzet tussen de 10% en 40% op omzet uit bezorging. Hier zit nog veel muziek in.

We tellen op dit moment in Nederland meer dan 145 vestigingen, we hebben de ambitie uit te groeien tot 200 winkels over een aantal jaar.

Ben jij er bij?

Hartelijke groeten, Rob Nibbeling

Recruiter Franchisenemers bij Bakker Bart

Wij zoeken jou!

De Bakker Bart ondernemer of ondernemster heeft een lenige geest en een bruisende passie voor gastvrijheid. We hanteren een doordacht en sterk selectietraject waarbij continu wederzijds ruimte wordt gegeven voor onderzoek en vragen, dit vormt de basis voor een stabiele, sterke en vooral productieve samenwerking.

We zijn op zoek naar pro-actieve, ondernemende Franchisenemers die samen met het hoofdkantoor vanuit het merk onderdeel willen zijn van een sterke keten. Samen de harten van Nederland veroveren met onze versgebakken Bartjes, Knabbelstengels, Saucijzenbroodjes, maar ook de verantwoorde salades en wraps.

De ondernemer maakt lokaal het verschil, heeft liefde voor zijn huidige klant en weet nieuwe klanten aan te trekken. Hij/zij vertegenwoordigt het merk lokaal, met een vast assortiment en oog voor lokale marketingkansen.

Omdat we inspelen op een aantal eetmoment gedurende dag moet je een planner zijn met liefde voor de snelheid van *hospitality*. Omgaan met de piekmomenten gedurende de dag, niet alleen ter plaatse, maar ook voor de online gast. *Operational excellence* is de sleutel naar succes. Iedere gast moet zich op ieder moment van de dag meer dan welkom voelen, ook als het druk is. De sfeer in onze winkels is gemoedelijk, geen poeha, wel gezelligheid. Dat merk je al als je 's ochtends vroeg één van onze filialen binnen loopt. Gasten spreken af voor een gezellige kop koffie en maken onderling graag ook een praatje. De ondernemer kent zijn vaste gasten, legt nieuwe contacten en maakt graag een grapje. Samen lachen, dat is belangrijk en zó ondergewaardeerd in veel organisaties. Wij nemen onszelf niet zo serieus, we zijn níet de Zuidasbakker of hipstertent.

De Bakker Bart ondernemer is tot slot analytisch en heeft lef om te investeren, bij succes kan dat zelfs in meerdere filialen.



Jong talent en ondernemende ambitie?

Volg onze interne opleiding!

Twijfel je en denk je dat je nog te jong bent om ondernemer te worden? Ben je ambitieus maar denk je dat je nog onvoldoende kennis hebt van het ondernemerschap?

Wij leiden jou graag op tot een volwaardige ondernemer. Of je nu wel of niet in een Bakker Bart winkel werkt, dat maakt niet uit. Waar het om gaat is dat wij samen geloven in jouw succesvolle ondernemerstoekomst.

Jouw ambitie kan bij ons leiden tot de sleutel van jouw eigen Bakker Bart filiaal. Om dit te bereiken bieden wij jou de mogelijkheid om de interne opleiding 'Bart's Franchisenemer' te volgen. Is deze stap nog net te groot, dan is de opleiding 'Bart's Bedrijfsleider' een mooie aanloop. Zo kan jij rustig ontdekken of het ondernemerschap iets voor jou is.

Wij maken jouw verborgen talenten zichtbaar en zetten je graag in je kracht! Bij Bakker Bart gaat het niet om wat je al weet en kunt, maar om wie je bent!

Wij geven vorm aan een nieuwe generatie bakkers

Hoe het allemaal begon...

Bakker Bart is een franchiseformule met Hollandse roots. De eerste Bakker Bart winkel werd geopend in 1977 in Nijmegen Dukenburg door Bart van Elsland, de oprichter van Bakker Bart. Bart had het idee om de oven een prominente plek in de winkel te geven. Zo konden de gasten zien hoe het brood vers uit de oven komt en ruikt de winkel heerlijk naar vers brood! De ultieme vers beleving.

Bovendien is dit systeem een uitkomst voor de bakker; geen verplichte nachtarbeid. Zijn zelfontwikkelde systeem in combinatie met de rebelse stijl en uitvoering bleek de basis voor een succesvolle franchiseformule met oog voor vernieuwing.

Bart van Elsland was daarnaast ook de grondlegger van de broodjescorner. Bakker Bart was de eerste bakkerij van Nederland waar de gast zelf mocht kiezen wat hij op zijn rijkelijk belegde broodje wilde. Je ziet Bart hiernaast op de foto waar hij aan het helpen was om het hoofdkantoor te verhuizen van Nijmegen naar Beuningen.

Bakker Bart heeft zich eigenlijk altijd onderscheiden van de gewone bakker

Het ondernemerschap zat Bart in het bloed. Anders dan anderen en met een rebels karakter koos hij voor de kleur roze voor zijn winkels, waar de meeste bakkers kiezen voor romantische natuurtinten. Roze valt goed op in de winkelstraat en is van veraf duidelijk herkenbaar. Met een hoge naamsbekendheid en onze kleur roze zijn wij niet meer weg te denken uit het Nederlandse straatbeeld én de online wereld.

Een tikkie tegendraads zijn wij nog altijd in hart en nieren, we benaderen de markt met een vette knipoog.





**Wij zijn
bakker...**



én lunchroom!



Het zit in ons DNA

Het bakkersvak zit vanaf dag één in ons DNA. Daarom biedt Bakker Bart de lekkerste bakkerijproducten aan haar gasten. We zeggen bij Bakker Bart trouwens gasten in plaats van klanten, omdat mensen steeds vaker een belegd broodje komen eten bij ons aan tafel. Gezellig!

We willen de gast graag snel kunnen bedienen én ze de lekkerste producten uit de bakkerij meegeven. Hoe we dat doen? We helpen onze gasten snel en zorgen dat de kwaliteit van de producten die we meegeven uitstekend is. Dit vloeit voort uit onze merkwaarde 'Verleidelijke voedingswaarde'. We willen producten die functioneel en lekker zijn, verleidelijk als ontbijt, lunch en tussendoortje. Bakkerswaardig en rijkelijk belegd.

Ondanks dat we razendsnel bedienen geven wij warme energie (ook een merkwaarde van Bakker Bart) aan onze gasten. We laten gasten zich welkom voelen in de winkel door extra aandacht en service te bieden. De ondernemer maakt lokaal het verschil, heeft liefde voor zijn huidige klant en weet nieuwe klanten aan te trekken. Hij of zij is het vertrouwde gezicht van de lokale Bakker Bart winkel.

'Leuk gebracht' is onze derde merkwaarde. Zoals eerder verteld houden wij van wel van een knipoog en zijn we een tikkie tegendraads. In onze promotie campagnes spelen we met regelmaat met humor en woorden. Toch zijn we graag gewoon. Bakker Bart doet niet aan ingewikkelde dingen. Zo is het assortiment herkenbaar in uitstraling en smaak. 'What you see is what you get' zonder uitzonderingen of 'kleine lettertjes'.

Onze laatste merkwaarde gaat over de nieuwe generatie bakker. De markt voor met name brood, maar ook zoet verandert. Er is meer en meer concurrentie. We zijn het bakkersvak opnieuw aan het uitvinden. We zoeken niet langer gastvrije bakkers die willen ondernemen, maar ondernemers met een bruisende passie voor gastvrijheid en bakkerswaardige producten.



Ontmoet Bart's helden

5 top producten die elke dag vers bereid worden in elke Bakker Bart. Het iconische Bartje heb je al ontmoet, de andere helden zijn de unieke mueslibol met zonnebloempitten, het super saucijzenbroodje, de bekende kaasstengel en onze overheerlijke appelflap!



Ons Bartje®

Bakker Bart heeft een broodje dat inmiddels iconisch te noemen is. De broodjes met een driehoekige vorm. Onze Bartjes. We kunnen er alle kanten mee op, beleggen met wat we maar willen. Deze broodjes zijn zeker niet meer weg te denken uit een Bakker Bart filiaal.

We zijn er voor hardwerkend Nederland

Doelgroep, bedienmomenten, bakformule en kwaliteit

Bakker Bart richt zich op het midden van de samenleving: de doeners, de bikkels, de ruggengraat van Nederland die op zoek is naar voeding en geen vulling. Wij bieden de brandstof voor de motor van de mensen die de hele dag energie moeten hebben voor het werk én willen genieten. We zijn er voor de student tot de pensionado.



Voor de vroege vogels bieden we ontbijt, op het midden van de dag kun je bij ons terecht voor een betaalbare én smakvolle lunch en ook voor het vier-uur-momentje staan we klaar met goeie koffie, gebak en versgebakken hartige versnaperingen. We serveren ter plaatse, bereiden voor *on the go* of voor de online bestellingen. Toegankelijk, altijd rijkelijk belegd en betaalbaar. Voor veel mensen is de reguliere horeca ondertussen echt te duur geworden, zeker voor een spontaan genietmoment. Wij spelen daar op in.

Met onze speciale bakformule zijn we in de staat de gast de hele dag van vers brood te voorzien (anders dus dan bake off in de supermarkt en in andere broodjeszaken). Dit onderscheidt ons. Onze gasten nemen dan ook graag ons versgebakken brood mee naar huis, want het blijft langer vers en bevat minder zout.

**Vers voor jou
belegd in onze
broodjescorner!**



Waar kan je ons vinden?

Op dit moment hebben meer dan 145 winkels/lunchrooms en een webshop, met spreiding over het hele land. Bakker Bart heeft een sterke naamsbekendheid en weet haar gasten een welkom gevoel te geven én topkwaliteit brood te bieden.

Naast de bestaande lunchroompropositie investeren we constant in de bezorgpropositie om zo nog beter in te kunnen spelen op de groeiende gemaksmarkt. Met trots kunnen we zeggen dat we dominant aanwezig zijn in de ontbijt- en lunchbezorging.

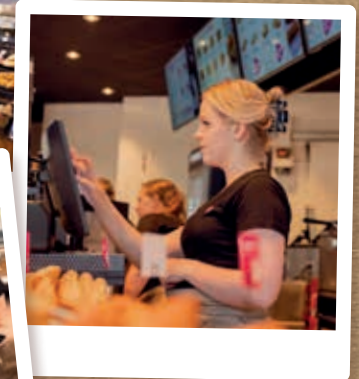
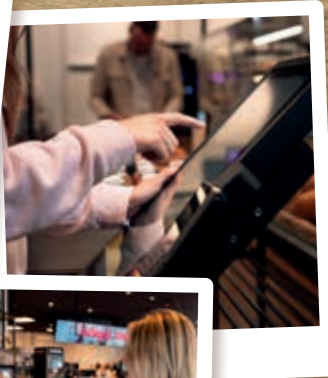
In deze huidige markt zien we een grote mate van wat men noemt: *food prep fatigue*. Dat wil zeggen dat de consument in het drukke, volgeplande dagelijkse leven geen zin meer heeft om tijd en energie te investeren in het bereiden van een maaltijd. Daar springen wij dankbaar op in, ook online. Wij bieden stevige en lekkere voeding voor nu en straks, eten voor hier, thuis of op het werk.

Ook biedt de formule handvaten om de lokale B2B markt te bedienen. We draaien onze hand niet om voor een traktatiebox voor het hele kantoor, een goed gevuld lunchpakket voor de werkplaats of een grote bestelling verse broden voor het kinderdagverblijf in de buurt.



“Met trots kunnen we zeggen dat we dominant aanwezig zijn in de ontbijt- en lunchbezorging.”

“Het merk staat boven alles, we hebben een naamsbekendheid van meer dan 95%!”



“We zoeken proactieve mannen en vrouwen met een passie voor gastvrijheid, die in samenwerking met het hoofdkantoor onderdeel willen zijn van een sterk merk.”

Is dit jouw toekomst?



Wat bieden wij onze Franchisenemers

Als hoofdkantoor faciliteren en ontzorgen wij de ondernemer en bewaken we ons merk. Innovatie is een speerpunt. Zo is het assortiment en het productieproces altijd in ontwikkeling. Wij gaan mee met de ontwikkelingen in de markt. We zijn kritisch op ingrediënten en zullen de komende jaren investeren in gezondere opties om onze gast zo de ultieme combinatie van lekker en gezond te bieden.

Wij toetsen nieuwe productietechnieken voor onze formules met als doel dat er efficiënt gewerkt kan worden zonder dat dit ten koste gaat van onze kwaliteit maar wel een voordeel oplevert voor het bedrijfsresultaat. Wij vinden het belangrijk dat er een gezond ondernemersinkomen wordt behaald.

We gaan met zorg om met de onboarding van nieuwe Franchisenemers door middel van een uitgebreid programma, gericht op de praktijk en de theorie. Dit vullen we zowel fysiek als online in.

Wij begeleiden de toekomstige ondernemer in de gehele aanloopperiode, denk hierbij aan het financiële stuk, de vergunningen, het werven van medewerkers en de bouw of verbouwing van de winkel.

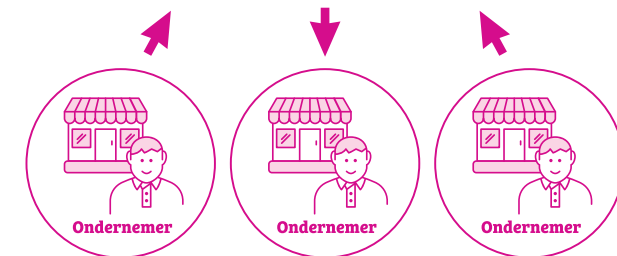
In de dagelijkse operatie mag een ondernemer frequent overleg met de Franchise Manager verwachten om vooral cijfermatig geadviseerd en begeleid te worden. We bieden vaktechnische ondersteuning op het gebied van kwaliteit en bereiding ter plekke. Opleiding is daarbij een continu proces en wordt doorlopend aangeboden voor de Franchisenemer en het team in de winkel.

Zo garanderen we op iedere locatie onze Bakker Bart kwaliteit voor de klant enerzijds en een gezonde work/life balance voor de ondernemer anderzijds. De bakker hoeft bij ons geen nachtarbeid te verrichten.

De ondernemer plukt daarnaast de vruchten van onze marketing en online initiatieven en profiteert van de herkenbaarheid van ons oer-Hollandse merk. Tot slot zijn de voordelen voor het werken binnen een keten groot. Van inkoop, kwaliteit en distributie, tot ondersteuning bij verbouwingen en advies op het gebied van HR en juridische zaken.



Franchisegever

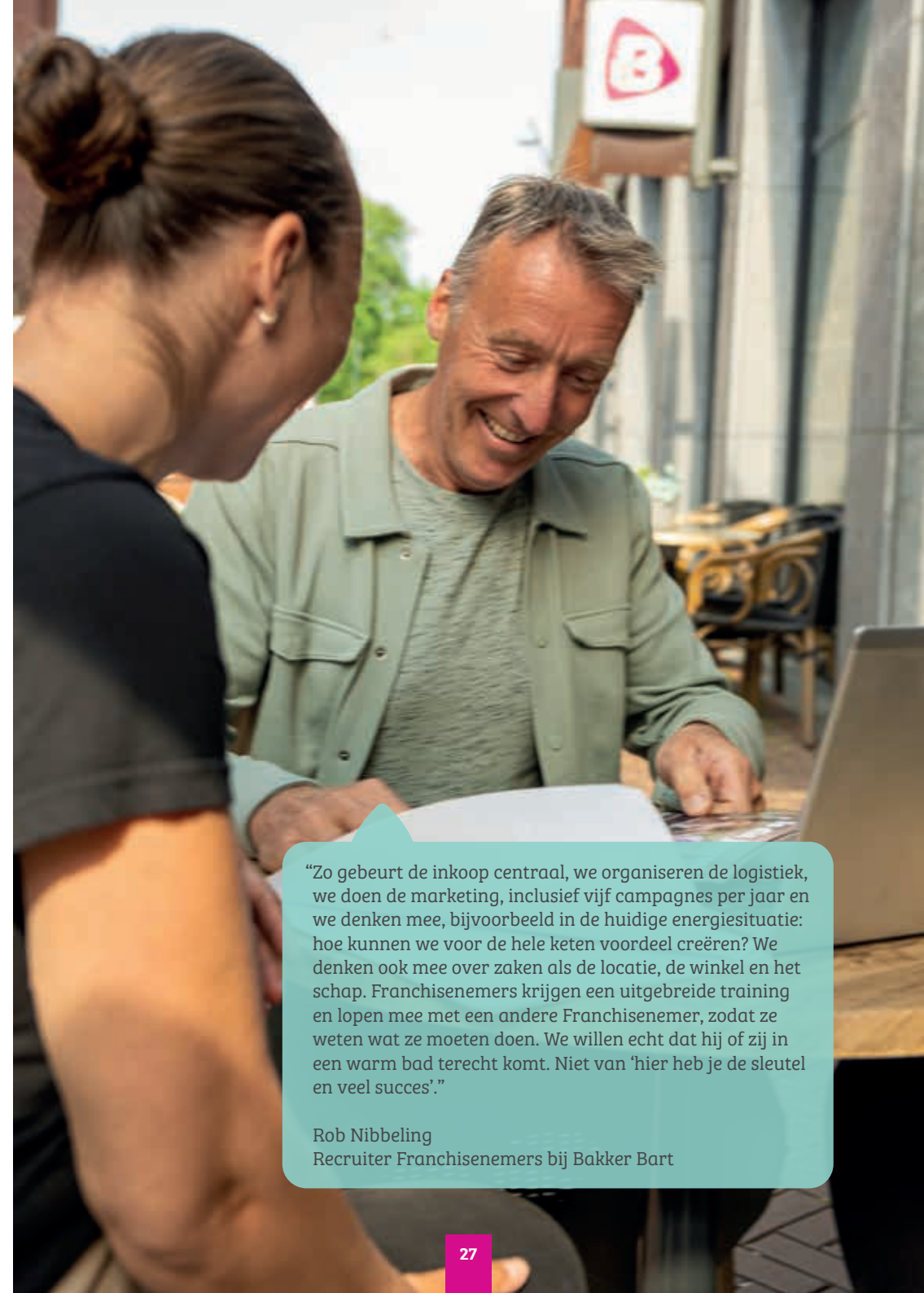


Franchisenemer



Medewerkers

Bakker Bart biedt volledige ondersteuning



“Zo gebeurt de inkoop centraal, we organiseren de logistiek, we doen de marketing, inclusief vijf campagnes per jaar en we denken mee, bijvoorbeeld in de huidige energiesituatie: hoe kunnen we voor de hele keten voordeel creëren? We denken ook mee over zaken als de locatie, de winkel en het schap. Franchisenemers krijgen een uitgebreide training en lopen mee met een andere Franchisenemer, zodat ze weten wat ze moeten doen. We willen echt dat hij of zij in een warm bad terecht komt. Niet van ‘hier heb je de sleutel en veel succes’.”

Rob Nibbeling
Recruiter Franchisenemers bij Bakker Bart

Onze ambities

Bakker Bart wil binnen drie tot vijf jaar groeien naar 200 winkels. We zoeken tien tot vijftien nieuwe Franchisenemers per jaar.

Hardwerkend Nederland verbinden

De kansen voor de ondernemer liggen in de sociale betrokkenheid van het merk bij de samenleving. Wij zijn supersuccesvol in het realiseren van verbinding in een dorp of stad. De mensen die we zoeken, vinden het daarom leuk om gastheer of gastvrouw te zijn voor hun lokale winkel, om energie te geven in hun omgeving en om een verbinder te zijn. In een wereld die steeds individualistischer wordt, is een Bakker Bart een aanknopingspunt voor sociale contacten. Een gepensioneerde die een kop koffie komt drinken en ouders met kinderen die een betaalbaar broodje komen eten. Dat is toch fantastisch?!

Wat is de investering?

Als Bakker Bart ondernemer ben je eigenaar van jouw Bakker Bart winkel. De investering behelst de aanschaf van de inboedel en het roerend goed. Om deze investering mogelijk te maken hebben wij aantrekkelijke arrangementsafspraken bij een aantal banken.

Afhankelijk van de investering is er een eigen inbreng nodig. Deze eigen inbreng mag echter geen belemmering zijn om te gaan ondernemen. Het allerbelangrijkste vinden wij jouw motivatie, inzet en ondernemerschap! Als de match er is bespreken we graag de mogelijkheden.



We bieden twee mogelijkheden aan: Zo kun je een nieuwe winkel kopen of een succesvolle bestaande winkel overnemen. Beide opties bespreken we in de kennismakingsgesprekken. Nieuwe winkels openen we alleen op locaties die goed onderzocht zijn door middel van een gedegen vestigingsplaatsonderzoek waarbij bijvoorbeeld de huurprijs een belangrijke rol speelt. We vinden het belangrijk dat de ondernemer start met een gedegen en sterk verdienmodel.

Voor het gebruik van onze formule, de marketing, kennis en het doorlopende brede ondersteunings-pakket betaal je als franchiseondernemer een fee-vergoeding.

Entreefee

Bij aanvang van de franchiseovereenkomst betaal je een eenmalige bijdrage van €11.500,-. Hiermee treedt je toe tot de Bakker Bart formule.

Franchisefee

Dit is een vergoeding van 12,7%, berekend over de netto omzet. Er zijn geen andere kosten vanuit de franchisegever voor de ondernemer. Ons fee-stelsel is helder en transparant. We bieden de ondernemer een all-in pakket waarin ontzorgen centraal staat. Wij vinden dat onze ondernemers zich volledig moeten kunnen focussen op het uitvoeren van de winkeloperatie; daar waar het geld verdient wordt.

Zijn er risico's?

Als ondernemer maak jij het succes in jouw winkel, jij bent namelijk het gezicht van jouw Bakker Bart, jij bent de local hero waar jouw gasten zich prettig voelen. Dit resulteert in positieve mond-tot-mondreclame. Al deze bruisende positiviteit betaalt zich uit in omzet, omdat vele gasten jouw winkel weten te vinden of online bestellen bij jouw bedrijf. Samen met Bart's Retail worden mogelijke risico's in kaart gebracht en afgewogen. Wij zullen dit uitgebreid bespreken tijdens de selectiegesprekken.



“Een goede samenwerking tussen franchisegever en -nemer, dat vind ik het allerbelangrijkst!”

“Je voelt je onderdeel van een sterk merk met bijna 100% merkbekendheid! Iedereen heeft wel een associatie of herinnering met of aan Bakker Bart!”

“Superfijn dat er on- en offline-trainingen beschikbaar zijn voor zowel mij als Franchisenemer, als voor mijn medewerkers.”

Kay, eigenaar van 2 Bakker Bart's in Enschede:

“Ik ben al ruim 7 jaar Franchisenemer bij Bart's Retail en ondertussen ook voorzitter van de Franchise vereniging. We zijn erg trots op het samen vormgeven van een open en transparant conditie stelsel.”

Ronald (27 jaar) eigenaar van Bakker Bart's Rijssen en Ede voelt zich goed gesteund door de formule:

“Zij zoeken alles uit voor alle winkels. Wat ik moet aanvragen, wat ik moet regelen – je krijgt gewoon door wat je nu en volgende week moet doen. Ik wil vooral bezig zijn met hoe ik mijn winkel het beste kan draaien, zorgen dat het personeel het naar de zin heeft en kijken wat voor leuke dingen ik kan toevoegen voor de klant. Als je de rest kunt uitbesteden: gráág.”

“Heerlijk om zelfstandig ondernemer te zijn en ondertussen een breed scala aan support te krijgen van het hoofdkantoor.”

“Dynamische organisatie en gaat met de tijd mee.”

“Wat zo bijzonder is aan het franchisenemen bij Bakker Bart? Iedere dag afwisseling en het nauwe contact met onze Nederlandse samenleving.”



Groeien in het traject

Past de Bakker Bart formule bij jou en pas jij bij de Bakker Bart formule? Om die vraag draait het in het selectietraject. Wij hebben een uitgebreid en sterk selectietraject waarbij er veel ruimte is om onderzoek te doen. Wij geloven dat deze ruimte van belang is om te groeien in het proces. Tijdens het selectietraject is er ruim voldoende tijd om vragen te stellen en vooral om de wederzijdse match te onderzoeken.

Het selectietraject bestaat uit een aantal vaste onderdelen:





‘We bakken het beste brood van Nederland’

