



HOMETASTE
Een smaakvolle beleving



HOME KITCHENS

Unieke investeringskans



Inhoudsopgave

1. Voorwoord	2
2. Over ons	4-17
- Wie is HomeTaste	6
- Het Team	8
- Mijlpalen	10
- Product	12
- Technologie	16
3. Home Kitchens	18-27
- Wat is een Home Kitchen	20
- Waarom Home Kitchens	22
- Wat zeggen onze Home Kitchens	25
- Hoe werkt een Home Kitchen	26
4. Marketing	28-33
- Doelmarkt	28
- Concurrentie in beeld	29
- Marketing	30
- Verdienmodel	32
- Timing	33
5. Investeren	34-43
- Doelstelling	36
- Prognose	38
- Het voorstel	40
- Toekomst	44
6. Samenvatting	46
7. Contact	48

"Voor horeca, door horeca"

Maaltijdbezorging tijdens de COVID-pandemie

De COVID-pandemie was voor ons en voor veel horeca ondernemers een wake-up call. Vele consumenten hebben noodgedwongen voor het eerst kennis gemaakt met het gemak van online bezorgen en de horeca schakelde versnelt over naar online bezorgen. In een klap werd het aanbieden van eten bij mensen thuis een stuk belangrijker voor horeca zaken om open te blijven. In deze periode hebben wij vanuit restaurant Deli Tasty van dichtbij kunnen zien welke problemen en behoeften gaande was bij de huidige vormen van maaltijdbezorging.

De uitdagingen voor horecazaken

We zien dat steeds meer horeca afhankelijk zijn van grote verkoopplatforms. Helaas vragen deze platforms een te hoge commissie waardoor restaurants worden uitgeperst tot hun laatste marges en nauwelijks meer winst overhouden wanneer er via deze platforms besteld wordt. Ook naamsbekendheid komt niet van de grond omdat de horeca bovenop de 30% commissie nog extra promotiekosten betaalt om maar een beetje bovenaan de pagina te komen.

De machtige bezorgplatforms worden gezien als dreiging voor de horeca en die monopolypositie gebruiken ze om de prijzen elk jaar op te schroeven.

Het streven naar meer variatie en inspiratie

De huidige bezorgplatforms bieden te weinig variatie, te veel fastfood en er is weinig inspiratie voor nieuwe maaltijden. Een alternatief is meer smaken van verschillende culturen aanbieden aan de klant. Zo zijn wij op het idee gekomen om bij HomeTaste een platform te creëren met een uniek aanbod waar eten en drinken vanuit huis verkocht kan worden via Home Kitchens. Daarnaast bieden we inspiratie via 'user generated content' waarin horeca zelf content kunnen delen en klanten via een unieke inspiratiepagina nieuwe gerechten direct kunnen bestellen.

Thang Tran



Sinds 2014 eigenaar van Deli Tasty, een goedlopend Vietnamees restaurant gelegen aan de Meent in het centrum van Rotterdam.

&

Robert Tran



Meer dan 12 jaar actief in marketing met een sterke ondernemers-mentaliteit en vaste klant van Deli Tasty.

Het ontstaan van HomeTaste: Groot denken, Problemen oplossen en Behoeftes vervullen

Er moet een uniek platform en aanbod op de markt komen met meerwaarde om evenwicht te bieden op de markt voor maaltijdbezorging. Samen hadden we persoonlijke motieven en de ambities om deze grote uitdaging aan te gaan.

"Bij HomeTaste staan drie essentiële partijen centraal: horeca, consumenten en bezorgers"

Samenwerken met HomeTaste voor een positieve verandering in heel Nederland

Bij HomeTaste streven we ernaar om een positieve verandering teweeg te brengen in de maaltijdbezorging en de horecasector te ondersteunen op een eerlijke, transparante en winstgevende manier. Wij hopen dat dit magazine je inspireert en informeert over de vele mogelijkheden en voordelen die HomeTaste te bieden heeft.

Veel Leesplezier!

OVER ONS



Het verhaal

HomeTaste is in 2021 opgericht door Thang Tran en Robert Tran.
Het doel is om een maaltijdbezorgplatform te creëren met een uniek aanbod, meer inspiratie en voordelige tarieven voor de horeca.

We zijn het eerste platform in Nederland dat huisgemaakt eten en drinken online aanbiedt aan consumenten!



Wat we doen

- 1** Maaltijdbezorging voor Home Kitchens en Restaurants
- 2** Faciliteren van bezorging tussen horeca en consument



Missie

Het grootste home kitchen platform van de Benelux worden



Visie

Toegankelijk maken van gezond en gevarieerd eten voor iedereen



HET TEAM

Oprichters



Robert Tran



Thang Tran

Intern team



Paulien Wan
Test Coördinator



David Moerman
Accountmanager



Lian Tran
Social media

IT team (Omnichloud)



Abdulahi Egal
Software Engineer



Nabil Boustani
Software Engineer



Reinier Velder
Project manager

Design team



Jeffrey Soeropaiman
Motion graphic design



Songkie Li
UX Design

Concept

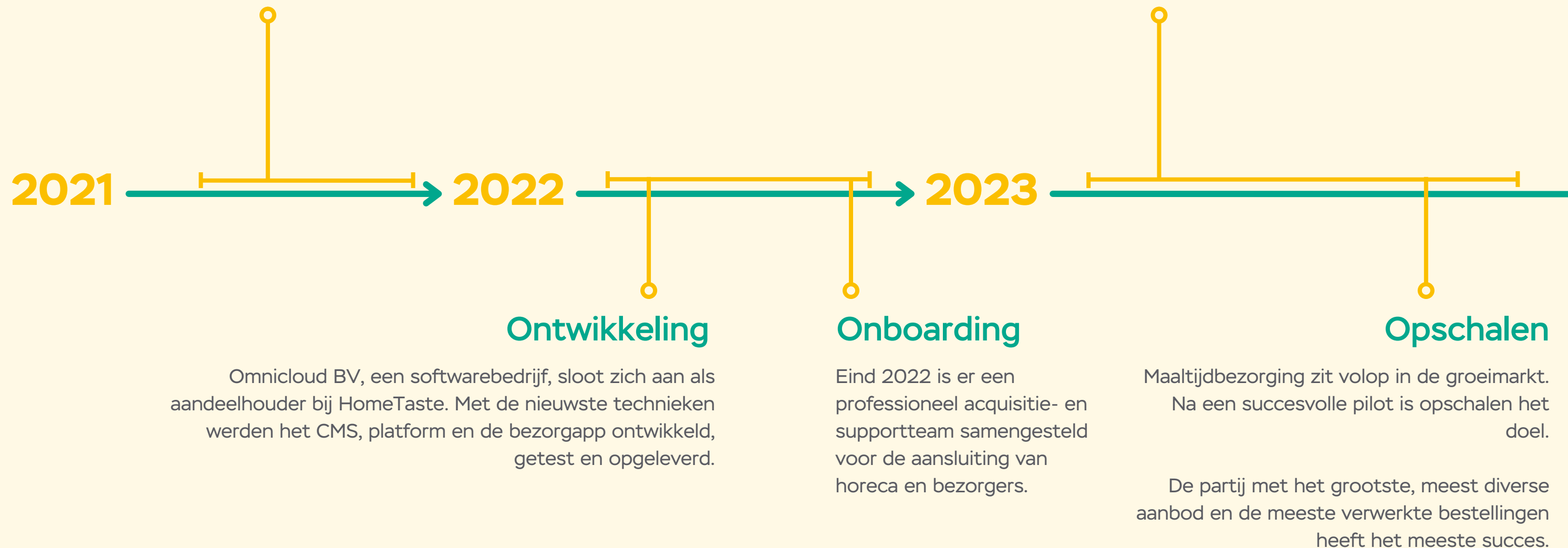
In september 2021 besloten Robert en Thang om een eigen bezorgplatform op te zetten. Een ambitieus idee dat niet veel mensen durven uit te voeren omdat de concurrentie een marktmonopoly heeft.

Ondanks groot denken en groot dromen is er al snel een team gevormd die er ook in geloven uitdagende doelen te kunnen bereiken.

Pilot

In 2023 is de pilot live gegaan. We hebben veel steun en positieve signalen ontvangen van zowel horeca als consumenten. Tijdens klant bestellingen ontdekten we obstakels en nieuwe scenario's die snel oplost konden worden door onze interne ontwikkelteam. Ook hebben we goed geluisterd naar gebruikersfeedback en hebben we optimalisaties doorgevoerd in gebruikersgemak, vormgeving en bestelprocessen.

Per juni zijn meer dan 800 bestellingen verwerkt en al 70 horeca zaken en 60 bezorgers aangesloten bij HomeTaste.



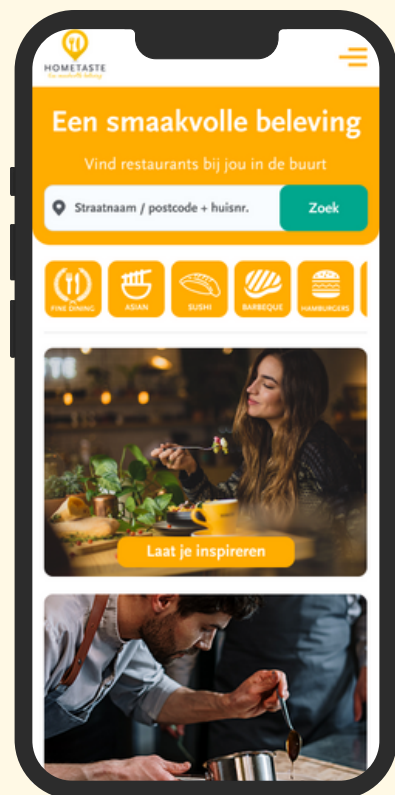
Voor de klant

Het platform vormt het eerste onderdeel van het product. Een gebruiksvriendelijke en mobile responsive website voor consumenten om te kunnen bestellen en te betalen.

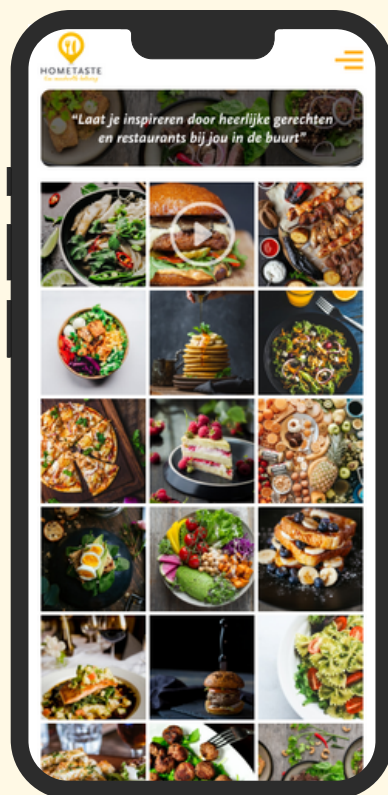
Door middel van een simpel zoekstelsel zie je binnen een aantal klikken het aanbod in jouw regio en betaal je gemakkelijk met IDEAL.

Bovendien hebben wij een inspiratiepagina waar je geïnspireerd wordt door beelden en gerechten die worden gedeeld door de horeca en waarin je direct het gerecht kan bestellen.

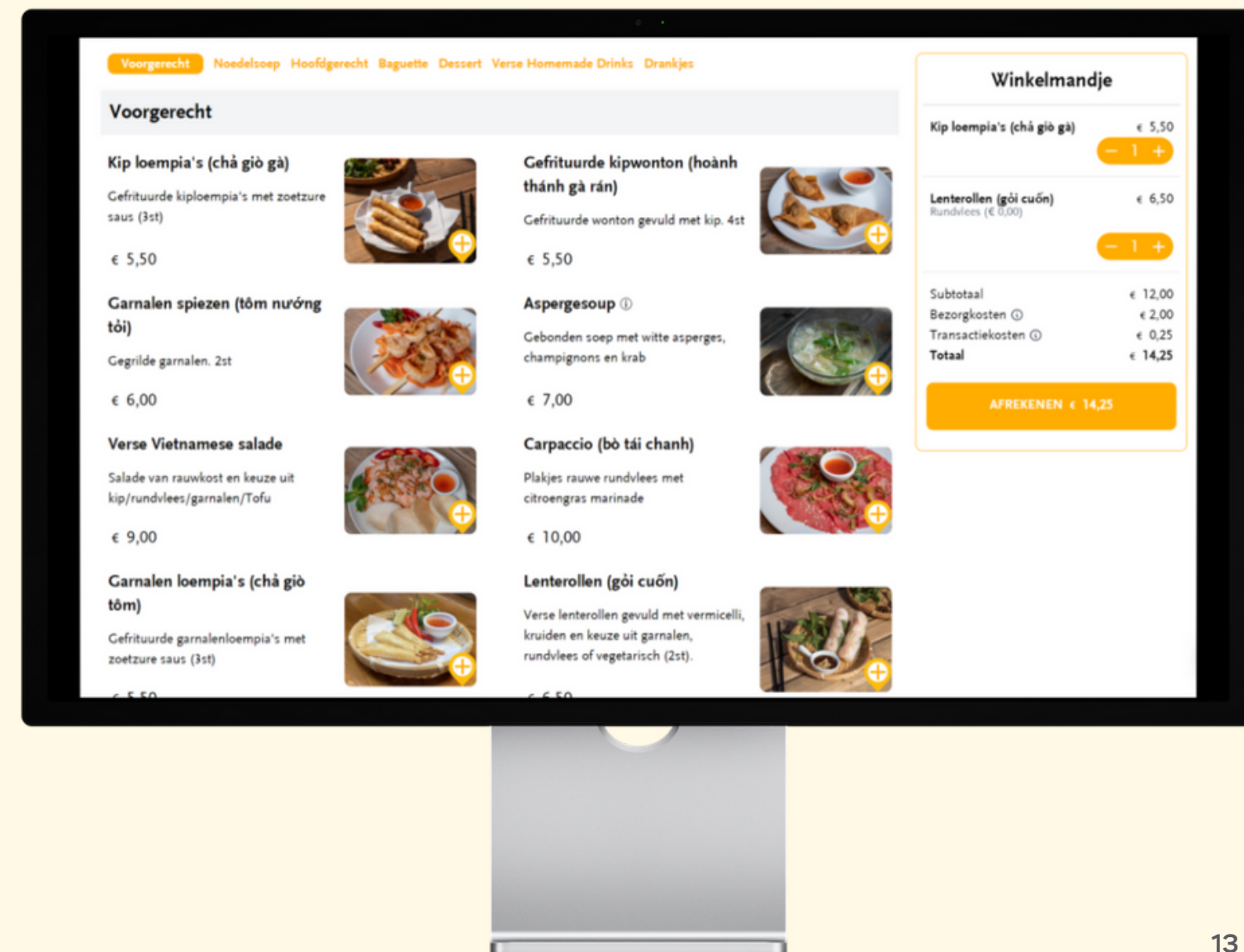
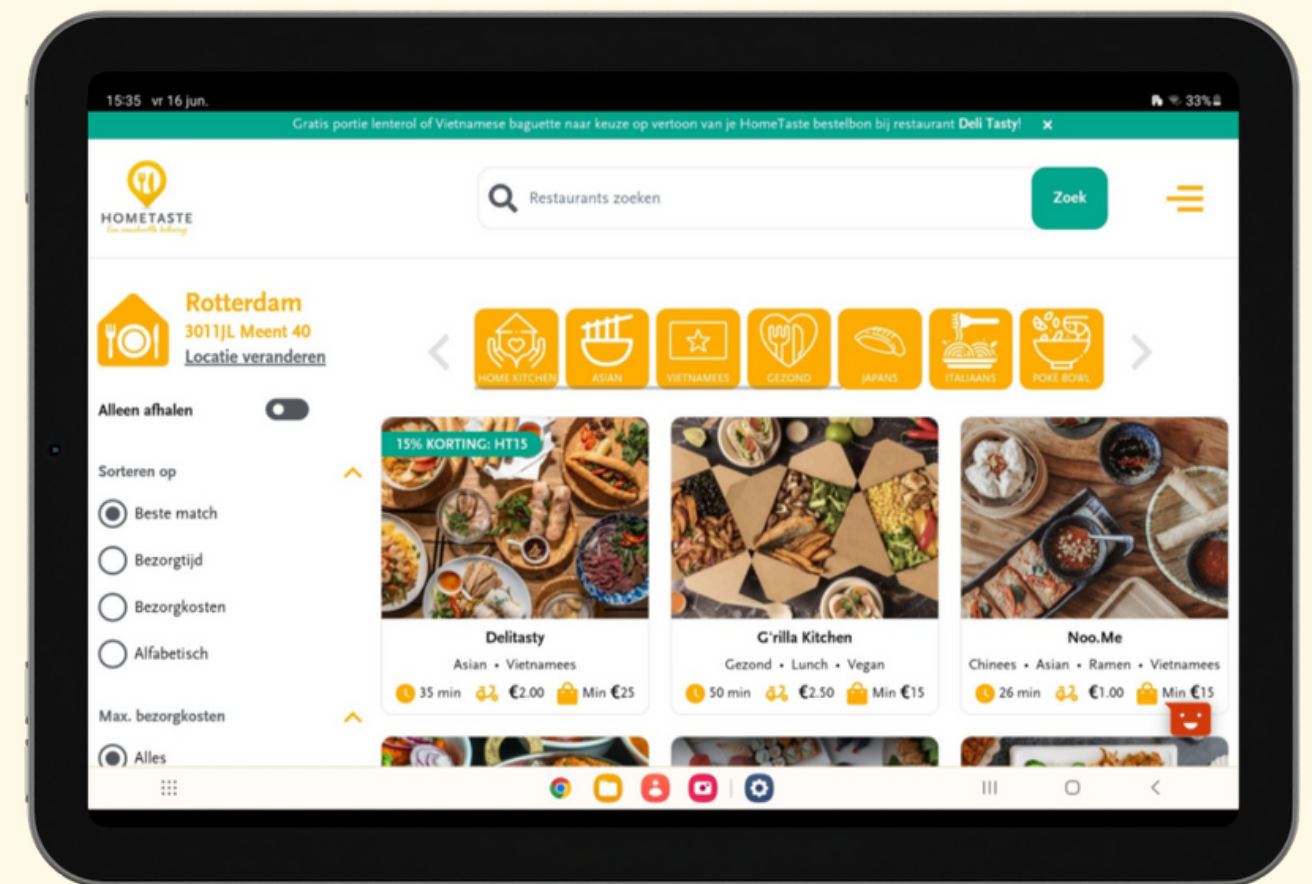
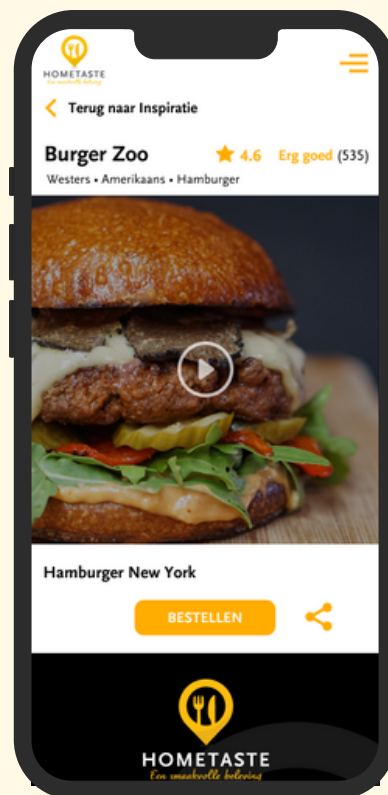
Het is mogelijk een account aan te maken maar ook zonder account kan je gewoon een bestelling plaatsen. Je kiest een home kitchen of restaurant, voegt producten toe aan het winkelmandje, vult bij het afrekenen je gegevens in en na betaling ontvang je de bevestigingsmail van je bestelling.



Hometaste.nl



Hometaste.nl/inspiratie



Voor de partners

Ontvang bestellingen met geluidsmelding, print de bon, roep optioneel externe bezorgers op en het eten kan worden bereid in de keuken.

Home

Live Orders

Menu Manager

Instellingen

Marketing

Rapporten

Hoi Osaka

Live Orders

Geaccepteerd	16:02	<div>Kees van Dongenhof 282</div> <div>Bezorgen - 2.8 KM</div>	<div>€ 28.05</div> <div>Betaald</div>
Geaccepteerd	16:48	<div>Meent 40</div> <div>Bezorgen - 0.5 KM</div>	<div>€ 37.25</div> <div>Betaald</div>
Geaccepteerd	18:51	<div>Schiedamseweg 300</div> <div>Bezorgen - 4.1 KM</div>	<div>€ 43.35</div> <div>Betaald</div>

Home

Live Orders

Menu Manager

Instellingen

Marketing

Rapporten

Hoi Osaka

Bestelling 1465274103

Bezorgorder

2.8 KM Geaccepteerd

Geaccepteerd

Rider oproepen

Rider geaccepteerd en onderweg

Afgeleverd klant

Details

Order

Opmerkingen

Bezorg

Klant

Naam

David Moerman

Adres

Kees van Dongenhof 282 3024NJ Rotterdam

Telefoon nummer

0642733320

E-mail

moermanda@gmail.com

Fooi

€ 0,00

Order type

Levering

Bestelling

Total bedrag

€ 28.05

Aantal producten

2

Bezorgkosten

€ 2.8

Verwachte tijd

16:02

Datum/tijd

2023-06-17 15:30


Betaalmethode

Online betaald

Afdrukken

Order annuleren

Home
Live Orders
Menu Manager
Instellingen
Marketing
Rapporten
Hoi Osaka



Afbeelding
Product *

Bestand kiezen
Geen bestand gekozen
Shoyu Ramen

Omschrijving

Heerlijke Shoyu ramen met 3 plakjes buikspek, halfzachte gekookte ei, bamboe en bosui

Allergie-informatie. De Europese wetgeving stelt verplicht om allergeneninformatie te geven bij producten. Geef aan welke allergenen dit product bevat of mogelijk kan bevatten

selecteer een optie

Categorie *

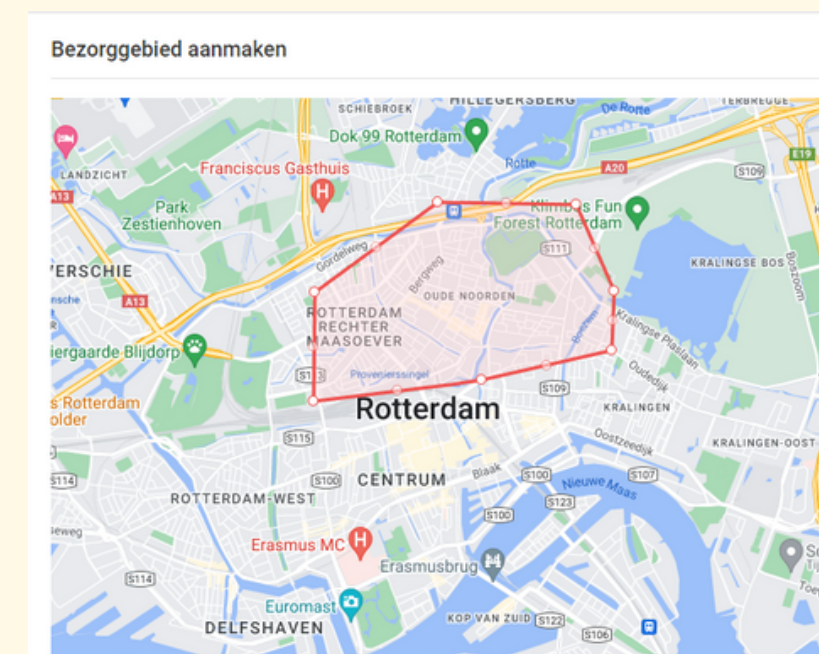
Hoofdgerechten

Prijs *

13

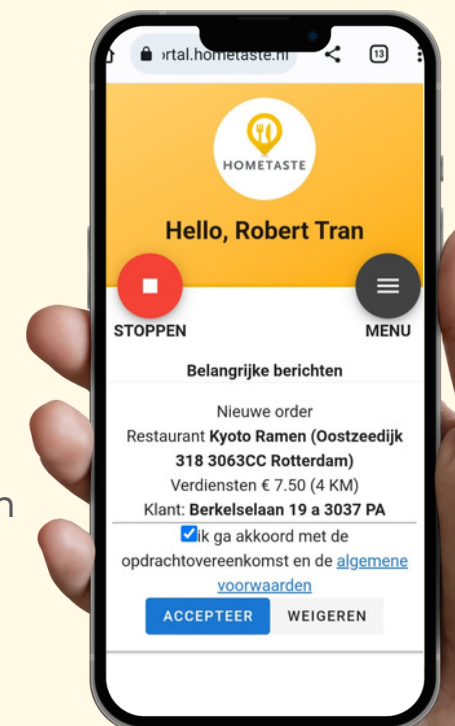
Sorteer Nummer

Beheer 24/7 volledig je online restaurant (menu, foto's, tijden, afstanden etc.) en orderverwerking in een gebruiksvriendelijk web-based systeem om je dagelijkse horecazaken flexibel en up & running te houden.



Met dit flexibele systeem heb jij als verkoper de optie om alles tot in de kleinste details te fine-tunen.

Mocht jouw restaurant geen eigen bezorgers hebben, dan bieden wij externe bezorgers aan. Bezorgers ontvangen de orders via WhatsApp en worden doorverwezen naar de rider app om te accepteren. In de app zie je direct wat je verdiensten zijn en kan je via Google maps navigeren naar de ophaal- en aflever locatie.

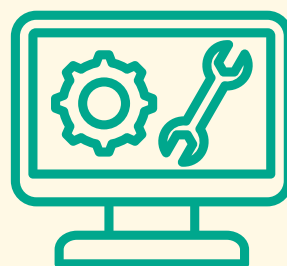


Omnichoud BV

HomeTaste is versterkt door Omnichoud BV, een gerenommeerd technologiebedrijf met meer dan 10 jaar ervaring.

omnichoud

Met Omnichoud BV als aandeelhouder wordt de kwaliteit van ons digitaal product gewaarborgd. Technische infrastructuur, complexe koppelingen en softwareontwikkelingen liggen in goede handen. Deze samenwerking biedt HomeTaste toegang tot een breed scala aan technologische middelen en een groot technisch netwerk. Dit stelt ons in staat om de diensten en kosten efficiëntie voortdurend te verbeteren en een naadloze ervaring te bieden aan klanten.



Bezorgroutes

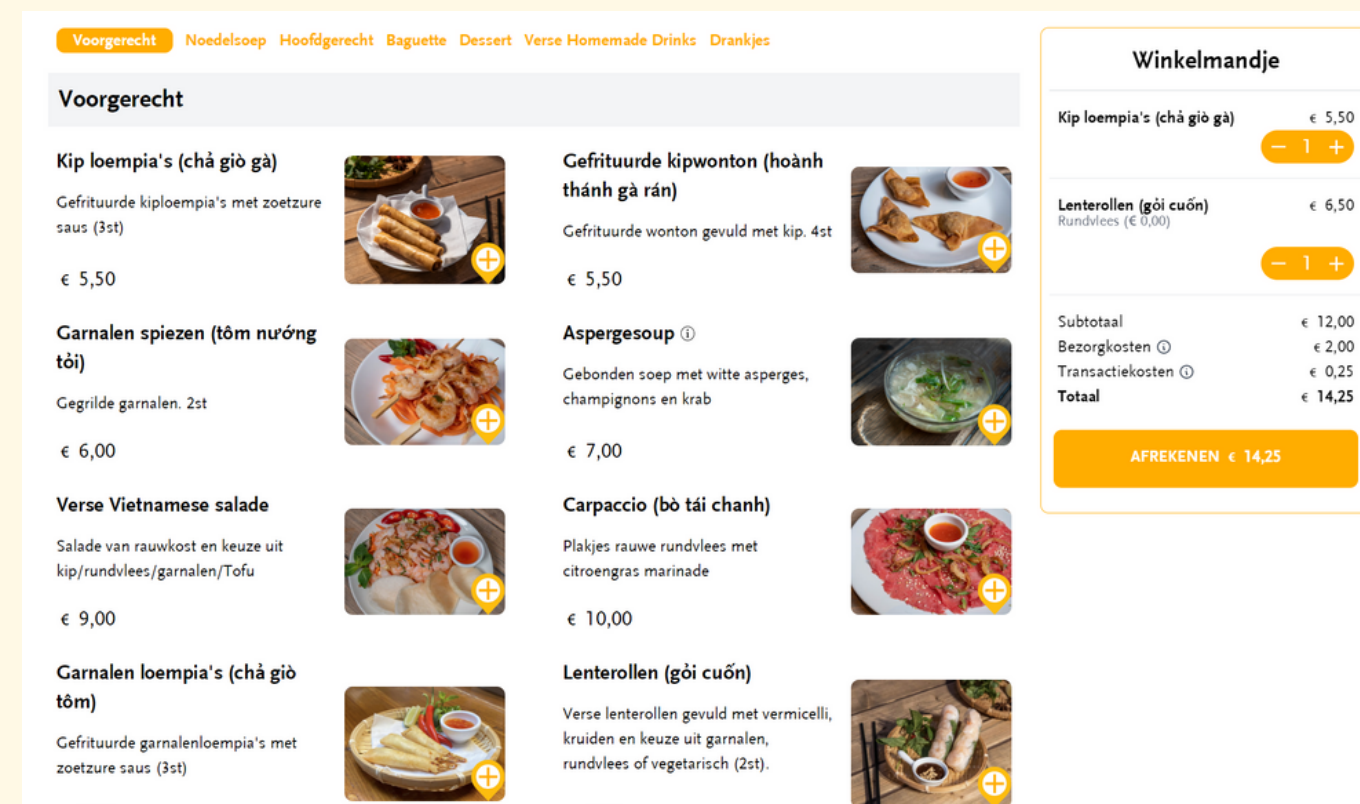
Bij Home Kitchen bestellingen maakt HomeTaste binnenkort gebruik van een volledig geautomatiseerde routeplanning. Interne bezorgers van HomeTaste volgend de meest efficiënte bezorgroute om orders op te halen en te bezorgen. Dit zorgt voor een snelle en betrouwbare bezorging van maaltijden en daarnaast kostenbesparing wat leidt tot een hoger winstmarge.



Zoveel mogelijk orders verwerken in zo min mogelijk tijd

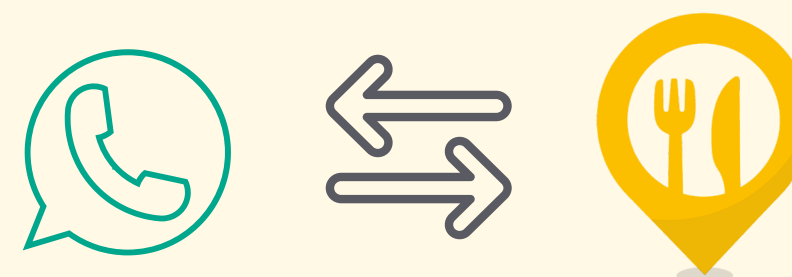
Gebruiksvriendelijkheid

HomeTaste heeft geïnvesteerd in een gebruiksvriendelijk platform dat eenvoudig te navigeren en mobielvriendelijk is. Een bestelling is slechts met een paar klikken voltooid. Bovendien is het platform schaalbaar, wat betekent dat het kan meegroeien met de behoeften van het bedrijf. Dankzij een snelle laadtijd kunnen gebruikers snel en gemakkelijk toegang krijgen tot de app of website, wat resulteert in een soepele en efficiënte gebruikerservaring.



API-koppeling

HomeTaste begrijpt het belang van communicatie met andere systemen om maximaal gemak te bieden aan horeca en bezorgers. Zo hebben wij een API-koppeling (Application Programming Interface) met META zodat bezorgers en horeca vanuit WhatsApp meldingen kunnen ontvangen en orders kunnen accepteren. Daarnaast hebben we de technische vaardigheden om koppelingen met POS (Point of Sale) systemen aan te bieden waarin alle orders op 1 zelfde systeem kan worden verwerkt.



HOME KITCHENS



Wat is een Home Kitchen

Eten en drinken verkopen vanuit je eigen woonadres

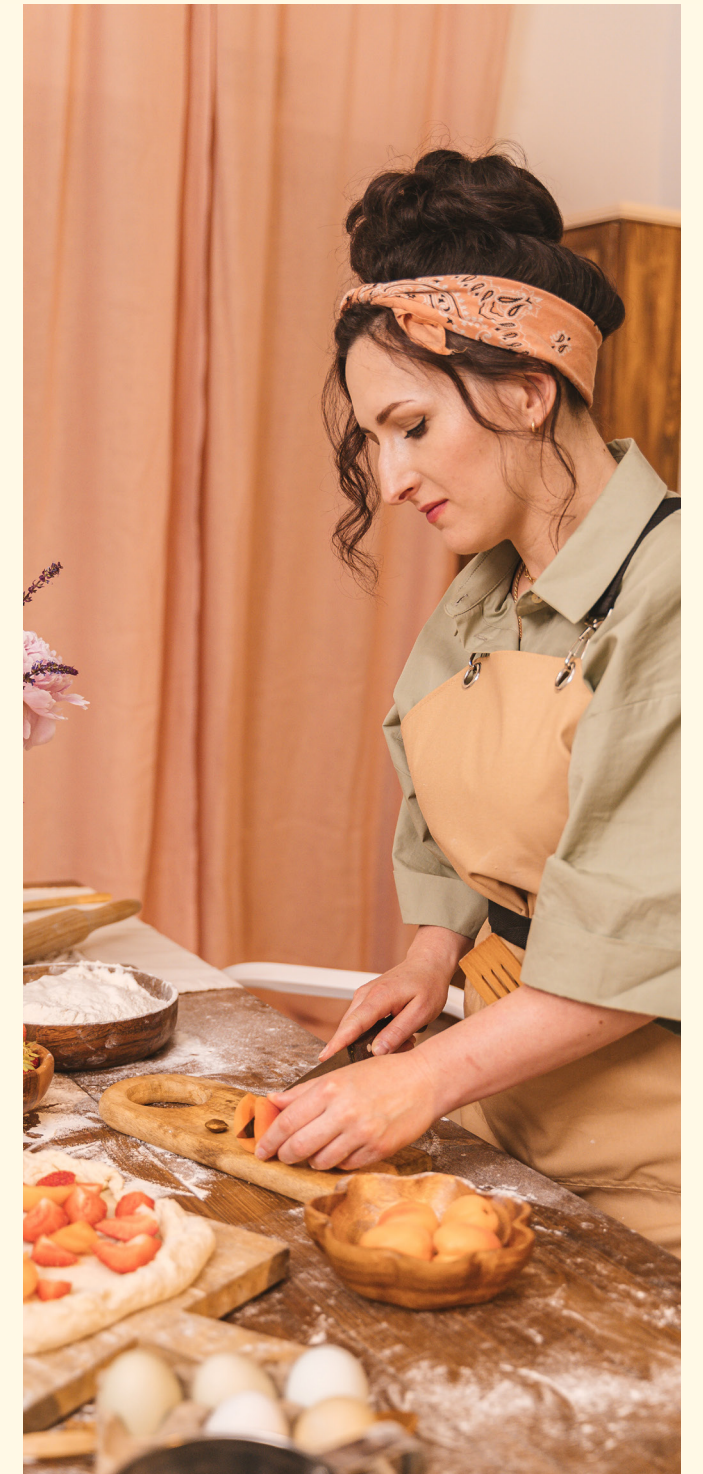


Chefkok in eigen huis en werken wanneer je wilt



Wat is een Home Kitchen

Cultuur delen door jouw eigen gerechten te koken voor de bewoners uit de omgeving



Waarom Home Kitchen



Sinds 2013 groeit de maaltijdbezorging met 23%
In 2022 was de totale omzet van bezorgplatforms 3,3 miljard.
De verwachte omzet van 2025 is 3,8 miljard.

NVWA erkent de groei in thuisgemaakt eten en drinken.
Huisgemaakte etenswaren verkopen via het internet en sociale media neemt steeds meer toe.



Er zijn duizenden Facebook en Instagram accounts met zelfgemaakt eten en drinken in Nederland.

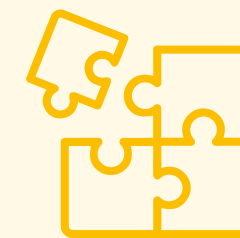
Stichting Thuisgekookt heeft al 20.000 vrijwillige thuishoks kunnen overtuigen om aan te sluiten.



In het buitenland zijn vergelijkbare partijen die ondertussen miljoenen omzet draaien. Bijvoorbeeld: Homemeal.de en Cookmygrub.com



Probleem



Oplossing



Sterke groei van thuisgemaakt eten
Er is in Nederland nog geen platform die dit aanbiedt



Platform aanbieden
Groeiende groep die thuis wilt verkopen kan zich gratis aansluiten



Geen tijd om te koken
Wel de wens naar homemade eten en drinken



Koken uitbesteden
Home Kitchen maakt, HomeTaste bezorgt.



Hoge commissie
30% per bestelling bij Thuisbezorgd en Uber Eats



Laagste Commissie
€4 Home Kitchen en 10% restaurants



Reden om aan te sluiten bij Home Kitchen

40%

Passie voor koken



30%

Geen kapitaal voor
eigen restaurant



30%

Extra bijverdiensten
vanuit huis



Wat zeggen onze Home Kitchens?

"HomeTaste is enorm toegewijd aan kwaliteit en veiligheid. Ze hebben een check gedaan naar mijn keuken, beschikbare kookgerei en of er een HACCP Plan aanwezig is zodat ik aan de vereiste gezondheids- en veiligheidsvoorschriften voldoe. Dit zorgt ook voor de gemoedsrust van mijn klanten."

"Het is duidelijk dat ze echt geven om het succes van mijn Home Kitchen"

"Goede communicatie en support voor het instellen van mijn home kitchen en menu "

"Ik bepaal wanneer ik open en dicht ben"

"HomeTaste heeft geluisterd naar onze feedback."



"HomeTaste behandelde Home Kitchens qua bezorging eerst hetzelfde als restaurants. Hier hadden wij moeite mee omdat wij altijd on-demand onze gerechten moesten bereiden. Binnenkort gaan ze start met een nieuwe bezorgingsplanning. We zullen dan minimaal 1 uur van tevoren alle bestellingen ontvangen. Er komen vaste ophaalmomenten in shifts waardoor we veel meer tijd en grip krijgen voor inkoop, monitoren van beschikbaarheid en het koken. Dit zal onze efficiëntie enorm verbeteren en zo kunnen we onze gerechten met nog meer zorg en aandacht bereiden."



Zo eenvoudig gaat het aanmelden van een Home Kitchen

- 1 Inschrijving KVK
- 2 Inschrijving NVWA
- 3 HACCP-plan aanschaffen (Kant-en-klaar boek)
- 4 Belastingdienst & administratie bijhouden
- 5 Aanmelden HomeTaste
- 6 Afspraak keuken en hygiëne check
- 7 Contract & Start verkoop



Hoe werkt een Home Kitchen

(Vanaf November 2023)

- 1 Ontvang en accepteer bestellingen via je WhatsApp tot maximaal 1 uur voor je openingstijd.
- 2 Koken en klaarzetten met de gratis papieren bezorgtassen en thermostas van HomeTaste.
- 3 De bestellingen worden door HomeTaste op de afgesproken tijd opgehaald en bij de klant bezorgd.
- 4 Wekelijkse uitbetaling met factuur.

Geregeld vanuit HomeTaste

- ✓ Onboarding
Gratis onboarding vanaf aanmelding tot livegang
- ✓ Papieren tasjes
Ongelimiteerde papieren tasjes voor de bestellingen
- ✓ Thermosrugzak
Voor het warmhouden en bezorgen van de bestellingen
- ✓ Advies over het inrichten van het menu, het verpakken van de gerechten en het organiseren van financiën
- ✓ Boekhoudsoftware (op komst) die belastingaangifte simpel maakt waardoor geen financiële kennis nodig is.

Doelmarkt

De doelgroep is 18+ met de focus op jong volwassenen tussen 26 - 45 jaar. Vooral gezinnen met een modaal tot hoger inkomen kiezen steeds meer bewust voor gezonde en gevarieerde voeding.

Om aan de behoeften van deze doelgroep te voldoen, biedt HomeTaste via Home Kitchens maaltijden vanuit huis aan die voldoen aan de wet- en regelgeving en het behoud van de kwaliteit.

18+
(26 - 45 jaar)





Gezinnen



Modaal -
hoger
inkomen

Gezonde
levensstijl

Concurrentie in beeld

 <p>HOMETASTE</p>	 <p>Uber Eats</p>
Home Kitchen aanbod	Fastfood aanbod
Actief in wijken	Actief in centrum
Flexibel restaurant beheer	Beperkt restaurant beheer
Inspiratie via beeld	Geen inspiratie
10% commissie	30% commissie
	

Propositie

- Het grootste aanbod aan Home Kitchens
- Beleving en inspiratie aan de consument

Postionering

- Midden - hoger segment
- Toegankelijk

Social media & Influencers

Promotie

- Social media
- Influencers
- Folders
- Partners
- SEO

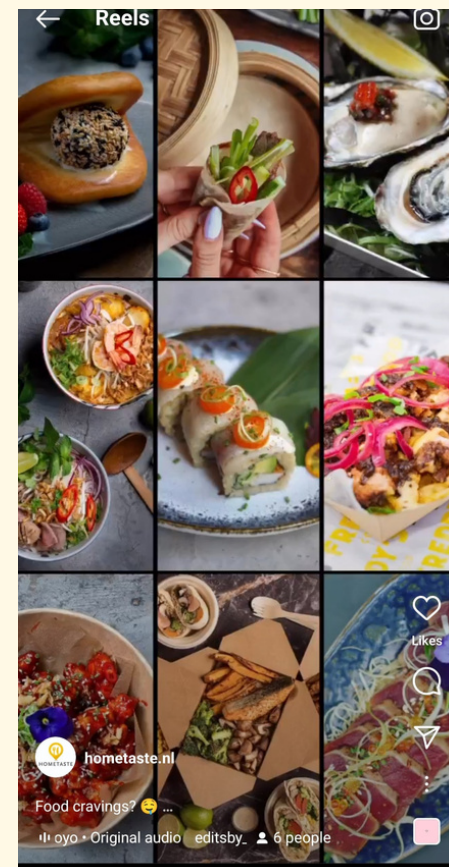
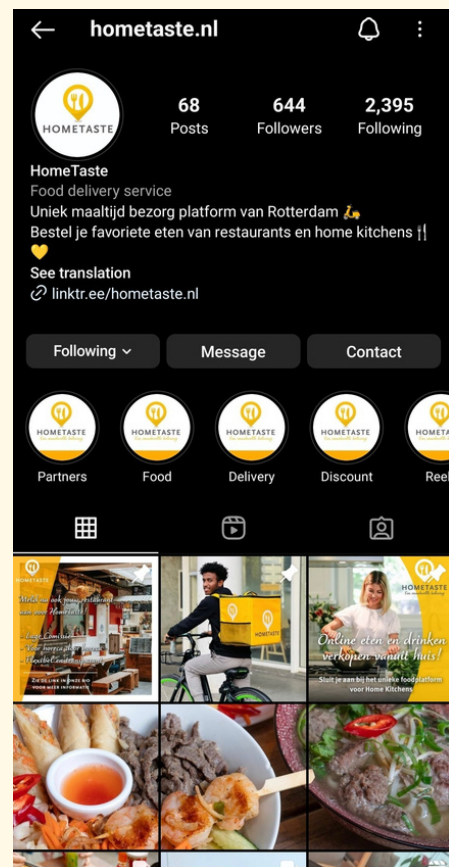
Folders

Tasjes

100.000 in circulatie

Thermosrugzakken

Door al 70 restaurants in gebruik



644 volgers

8.4K views

9.5K views



@hometaste.nl



hometastenederland



+31 81029661



hometaste-foodplatform





HOMETASTE

VERDIENMODEL



*bij minder dan 3 bestellingen per uur wordt maar een halfuur uitbetaald (€7,00)

Waarom nu opschalen?

Succesvolle pilot

800+

Orders

70+

Horeca partners

60+

Riders

Herfst/winter meeste bestellingen



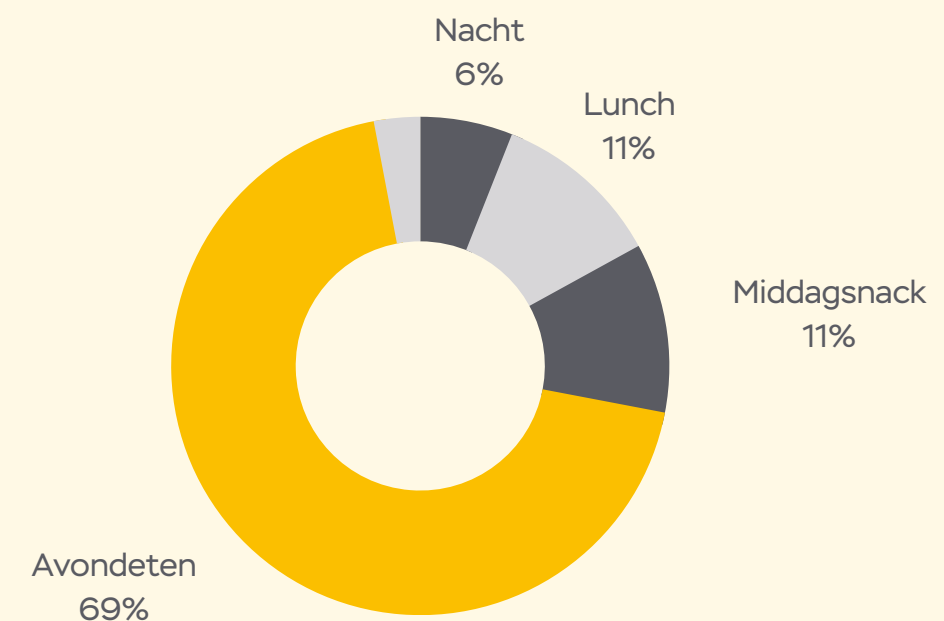
Slecht weer
Na vakantie weer werk
Drukke neemt toe



Koud
Feestdagen
Vroeg donker

Richten ons op avondeten

Wanneer bestellen Nederlanders eten?



INVESTERINGSKANS



DOELSTELLING

Doelstelling per wijk

100

Bestellingen per dag

3000

Bestellingen per maand

Een haalbare doelstelling:

Data Thuisbezorgd

17.8 miljoen

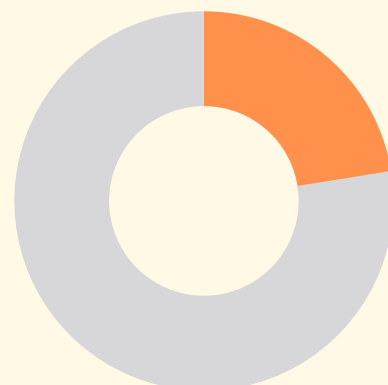
inwoners Nederland

4 miljoen

Bestellingen per maand

22.5%

Bestelratio



Doel HomeTaste

95000

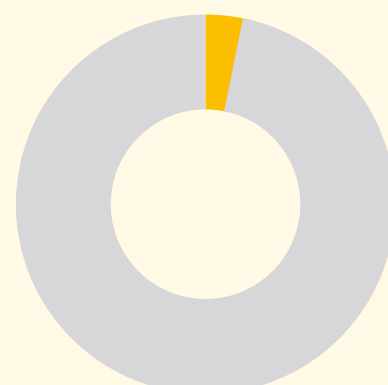
bewoners Prins Alexander

3000

Bestellingen per maand

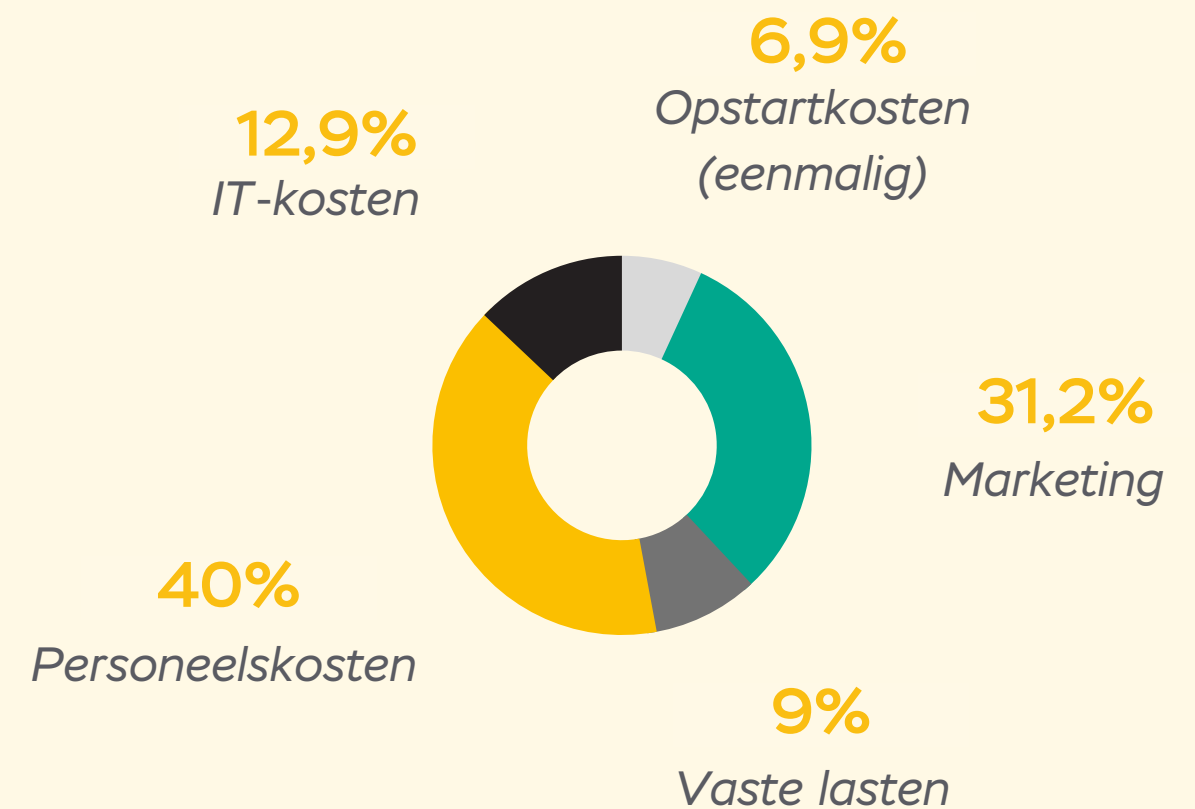
3.2%

Bestelratio



Benodigde investering

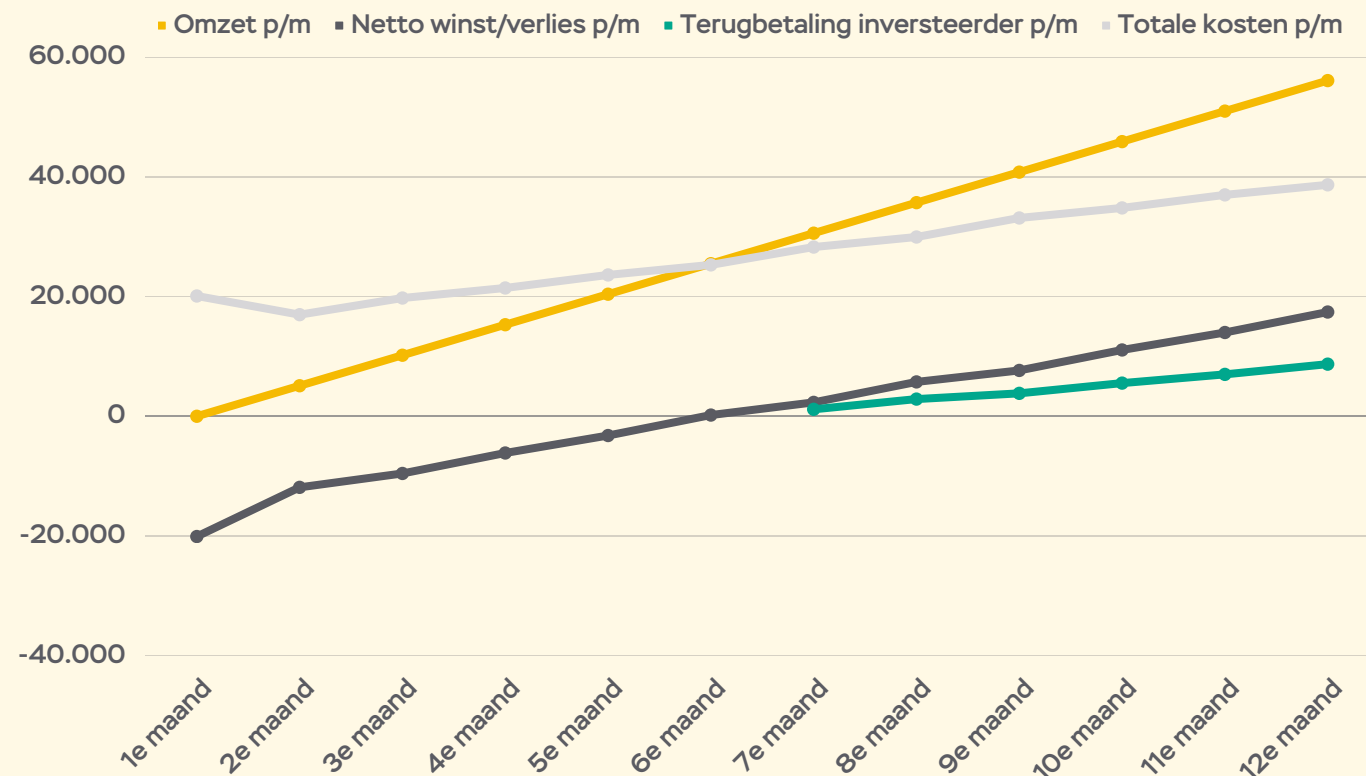
voor de eerste 6 maanden



€90.000

Totaal per wijk

Prognose eerste jaar



Prognose per wijk	Bestellingen per dag	Bestellingen p/m	Omzet p/m	Bezorgkosten p/m	Kosten voor 1 wijk p/m	Vaste lasten p/m	Netto winst / verlies p/m	Terugbetaling investeerder p/m
1ste maand	0	0	0	0	-19400	-700	-20100	
2e maand	20	600	5100	-1680	-13600	-1700	-11880	
3e maand	40	1200	10200	-3360	-14700	-1700	-9560	
4e maand	60	1800	15300	-5040	-14700	-1700	-6140	
5e maand	80	2400	20400	-6720	-15200	-1700	-3220	
6e maand	100	3000	25500	-8400	-15200	-1700	200	
7e maand	120	3600	30600	-10080	-15500	-2700	2320	1160
8e maand	140	4200	35700	-11760	-15500	-2700	5740	2870
9e maand	160	4800	40800	-13440	-17000	-2700	7660	3830
10e maand	180	5400	45900	-15120	-17000	-2700	11080	5540
11e maand	200	6000	51000	-16800	-17500	-2700	14000	7000
12e maand	220	6600	56100	-18480	-17500	-2700	17420	8710

Terugbetaling

Investering vanaf **€30.000**

na **18 maanden** al terugbetaald.

Daarna nog **3 jaar** lang tot **50%** nettowinst vergoeding.



Terugbetaling Investeerders In Euro's		Terugbetaling Investeerders In Euro's	
7e maand	1160	13e maand	8915
8e maand	2870	14e maand	9770
9e maand	3830	15e maand	10625
10e maand	5540	16e maand	10330
11e maand	7000	17e maand	11185
12e maand	8710	18e maand	12040
Totaal na 12 maanden	29110	Totaal na 18 maanden	91975

Winstvergoeding - 3 unieke kansen

Ontvang tot **50%** van de maandelijkse nettowinst.

Krijg na de terugbetaling nog **3 jaar** uitbetaald.

Deelname al vanaf **€30.000**

en investeer binnenkort in de andere **11 wijken** van Rotterdam.

1. Prins Alexander

€95.000



95k

Inwoners



46k

Huishoudens



29k

Gem. inkomen

2. Kralingen

€90.000



54k

Inwoners



31k

Huishoudens



29k

Gem. inkomen

3. Delfshaven

€90.000



77k

Inwoners



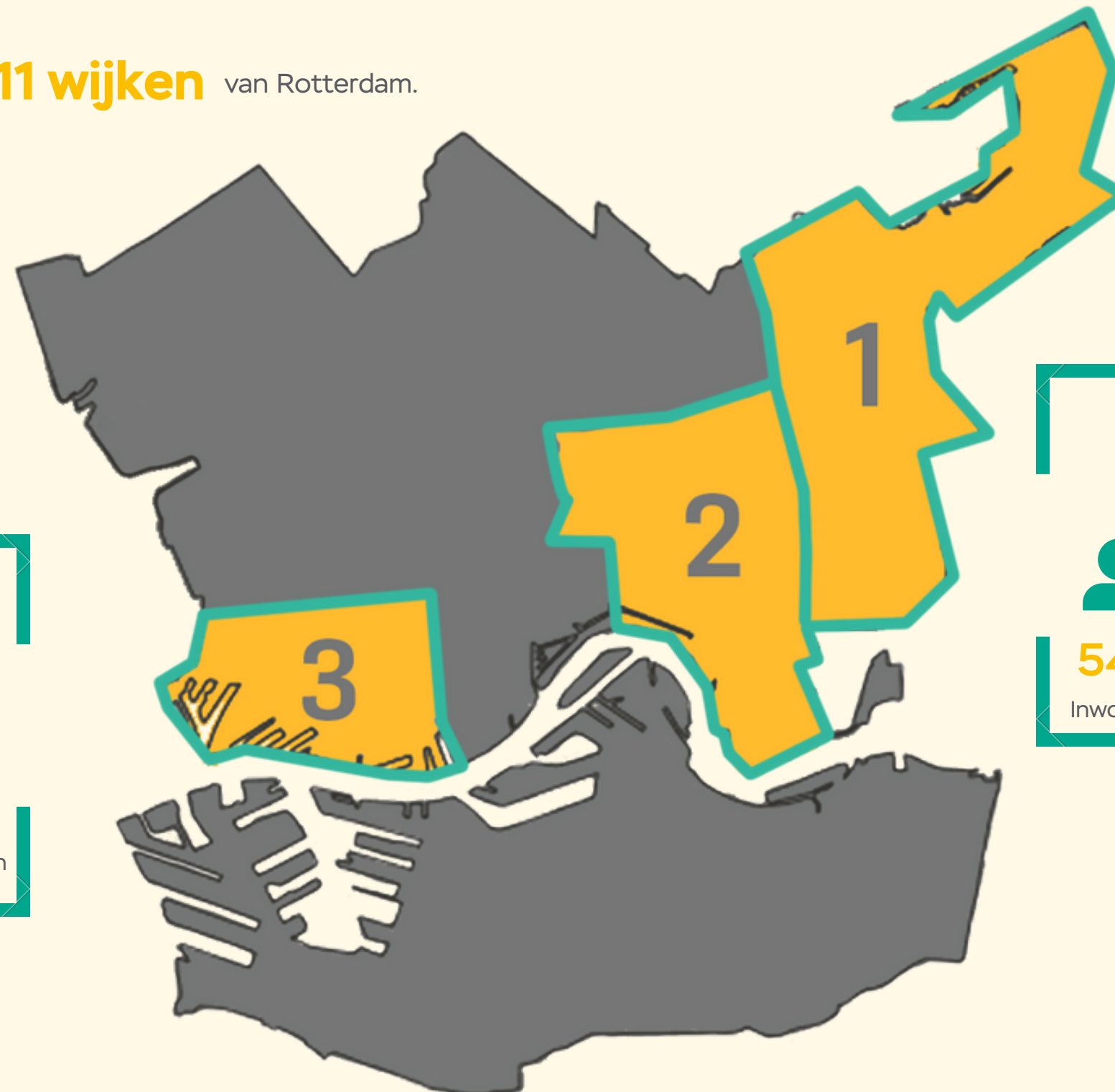
40k

Huishoudens



24k

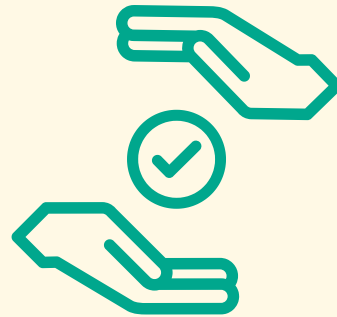
Gem. inkomen



Alternatief: Participatie aandelen

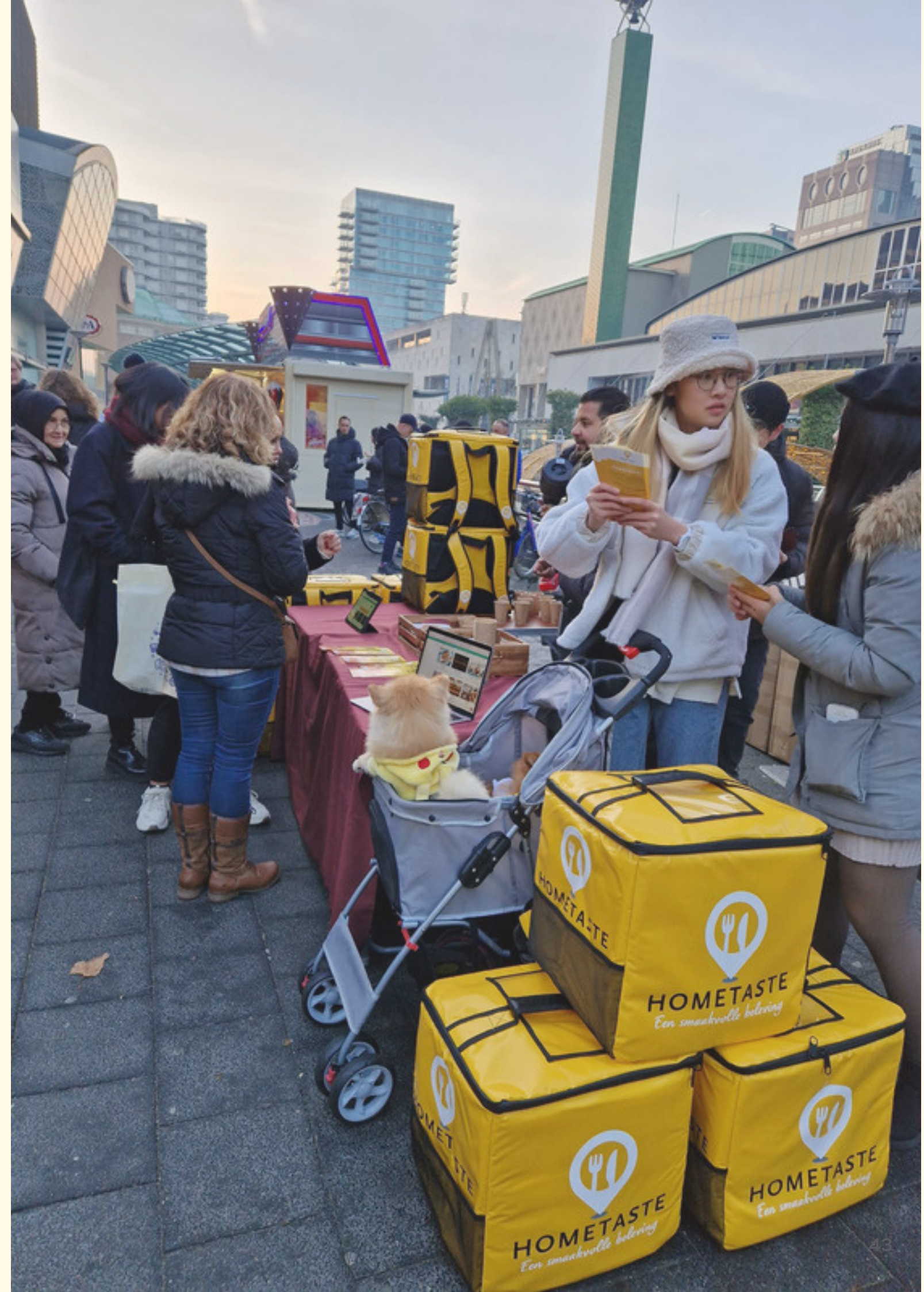
Indien jij beschikt over

- **Kapitaal** ter waarde van meerdere wijken
- Ervaring, expertise en advies



Ontvang **dividenduitkering** over **alle** wijken

*Groei mee met het succes van de
Home Kitchens bij HomeTaste!*





Rotterdam

2023

Home Kitchens

- 3 wijken aangesloten



Rotterdam

Medio 2024

Home Kitchens

- 14 wijken aangesloten



Amsterdam

Eind 2024

Home Kitchens

- 14 wijken Rotterdam
- 78 wijken Amsterdam



Den Haag

Medio 2025

Home Kitchens

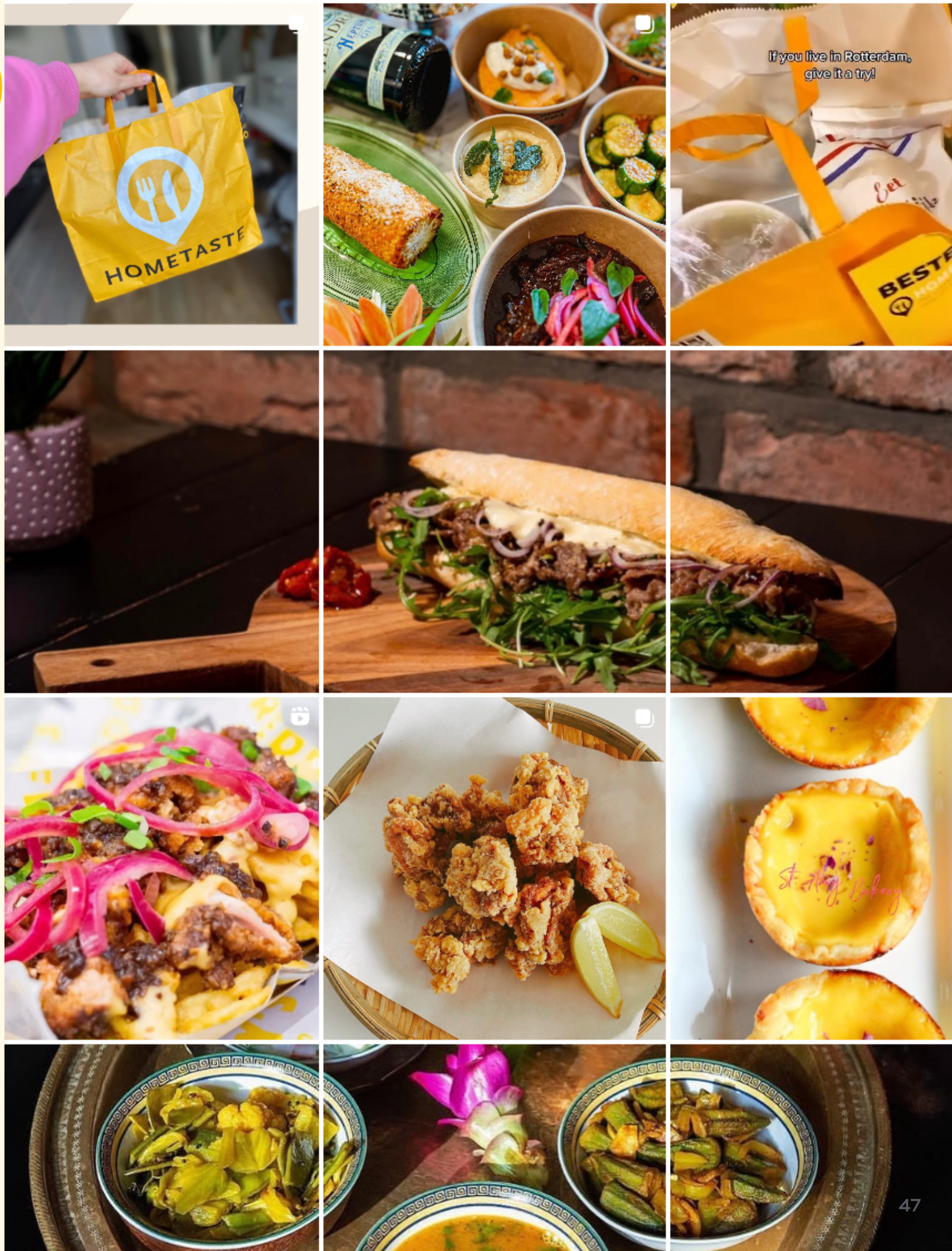
- 14 wijken Rotterdam
- 78 wijken Amsterdam
- 32 wijken Den Haag



Samenvatting

- ✓ **Uniek** concept in Nederland
- ✓ Boren een nieuw en relatief **onbediende** markt aan
 - ✓ **Geen** directe concurrentie
 - ✓ Succesvolle **pilot** met meer dan 750 orders
 - ✓ **Intern** development team
- ✓ **Passie** voor horeca & ondernemen
 - ✓ Investering na **18 maanden** terug
- ✓ Reeds **110 investeerders** gingen u voor

Bedankt voor het lezen!





HOMETASTE

Een smaakvolle beleving

CONTACT

info@hometaste.nl

investeren.hometaste.nl/contact

Kanaalweg 33

2903 LR Capelle a/d IJssel

[Hometaste.nl](https://hometaste.nl)

