

Kaffe og plads til fællesskab

En ejerledet kaffebar og social café
i Albertslund Centrum

350.000–500.000 kr.

Lån foretrækkes. Åben for kapitalindskud
mod en minoritetsejerandel.



Et cafébesøg gennem hele dagen

Morgen

En rolig start på dagen med god kaffe og tid til en snak.

Dag

Et hyggeligt mødested med kaffe, kage og meget let mad.

Aften

Mød venner, spil brætspil og hyg jer. 1–2 sociale arrangementer om måneden.

Placeringen i Albertslund Centrum

5,1 mio.

Årlige centerbesøg ifølge Citycon
Ca. 14.000 dagligt i gennemsnit

100,5 m²

G-21 centralt på gangstrøg, ejeroplyst
Mål: 28–31 siddepladser

115–122 køb svarer regnemæssigt til ca. 0,82–0,87 % af centerbesøgene. Salgsmålet tager udgangspunkt i centrets besøgstal og den centrale placering.

Kilde: Citycon. Årligt besøgstal omregnet til dagligt gennemsnit; salgstallene er budgetforventninger.

En fokuseret caféprofil

Felix	Spisestedet Felix er den eneste konkurrent, ejerne har identificeret i centret.
Café Valeur	Et kaffested med meget let mad. Fokus på hygge, samtaler og at mødes.
Fællesskab	Plads til brætspil, grin og samvær i en afslappet atmosfære.

Julie leder den daglige drift

Julie

Primær driftsansvarlig. Erfaring fra detail, neglebranchen, plejehjem og daginstitutioner.

Bob

Erfaring fra anlæg/entreprenørarbejde, detail, gård-/blomsterbutik og restaurationsmiljø. Fleksibel støtte uden løn.

Kompetencer

Service, kundekontakt og praktisk drift. Manglende erfaring som cafédrivere håndteres med kurser og rådgivning.

Begge planlægger barista-, smørrebrøds- og hygiejnekurser før åbning. Kurserne er ikke gennemført endnu.

Økonomien i det enkelte køb

55 kr.

Gennemsnitskøb inkl. moms

30,36 kr.

Dækningsbidrag pr. køb

44 kr. ekskl. moms. 30 % vareforbrug og 1 % betalingsgebyrer.
Arrangementssalg indgår i køb og gennemsnitsbon. Ingen entréindtægt.

55 kr. og 30 % vareforbrug er forudsætninger. Prisforslag og et illustrativt salgsmix følger i budgetfilen.

Overskud ved forskellige salgsniveauer

Køb / dag	M1–3 uden ansatte	Fra M4 med hjælp
100	4.305 kr.	-5.695 kr.
115	18.157 kr.	8.157 kr.
122	24.621 kr.	14.621 kr.
150	50.478 kr.	40.478 kr.

Overskud før afskrivninger, renter og skat. Hovedscenariet stiger fra 115 til 150 køb/dag. Tabellen viser følsomhed ved faste niveauer.

År 1 med gradvis kundevækst

115 ved åbning / 150 i måned 12

Julie 25.000 kr./md. · Hjælp 0 kr. M1–3, derefter 10.000 kr./md.

2.134.642 kr.

Nettoomsætning år 1

326.423 kr.

Driftsoverskud før
afskrivninger, renter og skat

Vækst fra 115 til 150 køb/dag er en budgetantagelse. Råvarer og gebyrer følger salget.

Kapitalen skal sikre åbning og likviditet

Anvendelse / finansiering	Grundramme	Udvidet eksempel
Ekstern finansiering	350.000	500.000
Ejerbidrag	50.000	50.000
Etablering inkl. kursusreserve	262.115	262.115
Ekstra indretning / udstyr	0	50.000
Disponibel startbuffer	137.885	237.885

50.000 kr. ejerbidrag er oplyst til rådighed ved tilsagn, endnu ikke indbetalt. Selskabskapital er ikke en ekstra udgift.

Lån foretrækkes. Medejer er en mulighed

Lån	350.000 kr. i grundeksemplet. 12 % nominel rente. Betalingsprofil og sikkerhed forhandles.
Ejerinvestering	Åben for kapitalindskud mod en minoritetsejerandel. Værdiansættelse, rolle og rettigheder aftales særskilt.
Den rette partner	Gerne erfaring med café, detail eller lokal drift. Første mål er en bæredygtig café. Udbytte og senere salg er ikke garanteret.

Fra finansieringsdialog til åbning

Finansiering	Valg af lån eller ejerinvestering. Dokumentation for ejerbidrag og aftale om vilkår.
Lokale og drift	Leje, installation, samlet leasing, kurser og vagtplan. Salgs- og prisforudsætninger testes.
Opfølgning	Dagligt salg og vareforbrug. Rullende 13-ugers likviditet og kvartalsvis rapportering.

Vi søger dialog nu. Udbetaling og åbning afhænger af endelige aftaler og dokumentation.

Lad os drøfte Café Valeur

350.000–500.000 kr.

Vi søger en finansieringspartner til at etablere en lokal kaffebar og opbygge en fast kundebase.

Julie og Bob

Kontakt via afsenderen eller vores profil på finansieringsplatformen.