

FOUNDERS OF VIEZE FRIETJES * FOUNDERS OF VIEZE FRIETJES * FOUNDERS OF VIEZE FRIETJES

INFORMATIE BOEK

*Quincy
de Kiet*

DE KIET | FRANCHISE



Versie 2026 © De Kiet Flamin' Fast Barbecue



DE KIET | FRANCHISE

Dit document is zorgvuldig opgesteld en specifiek bedoeld voor de franchiseformule van de Kiet. De inhoud is met de grootst mogelijke zorg samengesteld om duidelijkheid en richting te bieden voor franchisehouders en betrokken medewerkers. Het biedt informatie en richtlijnen die aansluiten bij onze missie, visie en kernwaarden. Mocht er iets ontbreken of mocht er behoefte zijn aan aanvullende toelichting, dan kunnen mensen terecht bij de contactpersonen die achter in dit informatieboek zijn opgenomen.

INHOUDSOPGAVE

04	Voorwoord Founder
06	Historie
08	Missie, visie & kernwaarden
10	DNA Franchisenemer
12	Locatie criteria
15	Landkaart met potentiële locaties
16	Rol Franchisenemer en investering

WWW.DEKIET.NL

HISTORIE

De Kiet werd in 2017 officieel opgericht door Quincy en Nassim, met één helder doel: échte barbecue smaken snel en toegankelijk maken. Ze begonnen met een foodtruck voor evenementen en festivals, waar hun eigenwijze stijl en smaken meteen opvielen.

De stap naar een vaste locatie in Eindhoven volgde snel. Daar groeide De Kiet uit tot een begrip, mede dankzij hun inmiddels iconische Vieze Frietjes, loaded fries uit eigen keuken, met huisgemaakte saus. De sfeer: Warm en huiselijk. En natuurlijk lekker snel!

Om de kwaliteit en snelheid te garanderen bij verdere groei, werd een centrale keuken opgezet. Zo bleef de kracht van het concept overeind: slow-cooked food in hoog tempo. Inmiddels wordt het grootste gedeelte van de productie volledig uitbesteed aan een zorgvuldig uitgekozen producent, die exclusief voor ons produceert op ons originele recept. Dit is een strategische keuze geweest, en op deze manier kan straks elke franchisenemer genieten van een consistente kwaliteit, met één klik op de knop te bestellen bij de leverancier.

Vandaag is De Kiet klaar voor de volgende stap: franchising. Met een bewezen formule, sterk merk en trouwe fanbase is De Kiet ideaal voor ondernemers die een onderscheidend, kant-en-klaar concept zoeken. Alles van recepten tot het uitkiezen van keukenapparatuur is doordacht, zodat je direct zelf consistent kunt draaien in je eigen Kiet.



HOE HET ALLEMAAL BEGON

2017 © Een rode Weber Barbecue

MISSIE

WAAROM WE BESTAAN

Bij De Kiet willen we het verheugmomentje van de dag zijn. Of je nu binnenstapt met je vrienden of met je date om te genieten van de gerechten en de sfeer, of bestelt voor afhaal of bezorging: wij serveren comfort food op z'n best. Onze signature dishes zoals de 'Vieze Frietjes', Golden Wings en onze langzaam gegaarde Smoked Brisket, zijn daar het hart van.

Wat ons uniek maakt? Wij brengen authentieke barbecue-smaken in een fast service jasje. Slow food, maar dan snel. Daarmee beloven we onze gasten één ding: bij ons eet je de lekkerste maaltijd van je dag.



VISIE

WAAR WE NAARTOE GROEIEN

Onze droom? Een sterke franchiseformule met tientallen locaties door het hele land – en misschien zelfs daarbuiten, in de BeNeLux. We willen dé plek zijn waar mensen niet alleen komen voor ons eten, maar ook voor de vibe. Een warme ontmoetingsplek waar je blijft hangen, en steeds weer terugkomt.

Bij De Kiet draait het om beleving. En dat geldt ook voor ons team. We bieden een werkplek waar jongeren met plezier werken, groeien en vriendschappen opbouwen. De energie die daaruit ontstaat, voel je als gast. Dat maakt ons trots. Groei betekent voor ons niet alleen méér locaties, maar vooral: beter worden.

Slimme, eenvoudige systemen bouwen. Vooruitdenken. En altijd dicht bij de kern blijven van wat ons sterk maakt: lekker eten, snel geserveerd, met hart voor gast en team.

KERNWAARDEN

WAAR WE VOOR STAAN

KWALITEIT

Alles valt of staat bij kwaliteit. Onze ambitie is om elke eerste ervaring onvergetelijk te maken. Want in de huidige economie krijg je zelden een tweede kans. Daarom blazen we onze gasten omver met krachtige smaakprofielen en ingrediënten van topkwaliteit.

SNELHEID

Tijd is in deze drukke tijden waarin we leven waardevoller dan ooit voor ons én voor onze gasten. We zorgen dat bestellingen snel, warm en op tijd klaarstaan. Slow food snel serveren: dat is ons handelsmerk. En dat waarderen onze vaste gasten enorm.

SERVICE

Iedereen die met ons in contact komt, moet zich beter voelen dan toen ze binnenkwamen. Vriendelijke, oprechte service is een must. Echte gastvrijheid is meer dan een glimlach, het is willen dat mensen zich welkom voelen.



DNA FRANCHISENEMER

WIE ZOEKEN WIJ?

De perfecte franchiseenemer heeft een verzorgd uiterlijk en straalt gastvrijheid en leiderschap uit. Als franchiseenemer neem je de rol van eindverantwoordelijke van jouw Kiet-vestiging en het merk De Kiet. Zowel richting de gasten als het personeel waarmee je werkt. Voor je team ben je een besluitvaardige leider.

Je werkhouding moet elke dag optimistisch zijn. Ook op dagen wanneer je weinig energie hebt. Je hebt als leider tenslotte een grote impact op de werkhouding van je team. Met goede energie trek je je personeel namelijk altijd omhoog, en vice versa. Dit werkt gewoon veel fijner, en prestaties zullen hierdoor merkbaar verbeteren.

Wij verwachten dat je als franchiseenemer nauw betrokken bent met de dagelijkse gang van zaken. Vooral in het eerste jaar, want dan moet de bedrijfscultuur gevormd worden. Wanneer je op den duur een geschikte collega als shiftleader hebt aangesteld, dan kun je de verantwoordelijkheid voor de dagelijkse gang van zaken gaan verdelen.

BELANGRIJKE EIGENSCHAPPEN VOOR EEN KIET-EIGENAAR

- Je moet houden van bbq en comfort food.
- Gastheer/vrouw in je hart.
- Je moet het fijn vinden om mensen 'goed te zetten' bij te dragen aan het succes van hun avond.
- Je moet duidelijk en overtuigend zijn in communicatie naar gasten en personeel.
- Je bent rechtvaardig en consistent in je leiderschap. Hou je team en jezelf verantwoordelijk voor de standaard.
- Je kunt datagericht ondernemen en bijsturen waar nodig.

KLAAR VOOR JE EIGEN KIET?

Zie je jezelf in dit profiel, dan wordt het tijd om te kijken of De Kiet bij jou past. In een persoonlijk gesprek nemen we je mee in de formule, het ondernemerschap, de investeringen en natuurlijk: hoe jij jouw eigen Kiet succesvol maakt.

LOCATIE CRITERIA

VISIE OP LOCATIEKEUZE

Een succesvolle vestiging van De Kiet Fast Barbecue begint bij de juiste locatie. De locatie vormt, samen met de franchisenemer, de basis voor een rendabele exploitatie en duurzame groei van de formule.

De Kiet positioneert zich als een fast casual concept met een sterke balans tussen dine-in, afhaal en bezorging. Bezorgplatforms vormen een belangrijk onderdeel van het verdienmodel en dragen actief bij aan merkbekendheid en groeipotentie.

Onze locaties moeten deze combinatie optimaal ondersteunen: zichtbaar, bereikbaar en operationeel efficiënt.

VERZORGINGSGEBIED & REGIO

De Kiet richt zich uitsluitend op vestigingen in **middelgrote tot grote steden** met een minimaal verzorgingsgebied van:

- 80.000+ inwoners

In de eerste groeifase wordt gefocust op locaties binnen een straal van 50 km rondom Eindhoven. Deze afbakening stelt de franchiseorganisatie in staat om intensieve ondersteuning, supervisie en kwaliteitsbewaking te garanderen.

Voor verdere expansie wordt gewerkt met een **wittevlekkenplan**, waarin potentiële groeigebieden strategisch zijn vastgelegd.

TYPE LOCATIES

De Kiet vestigt zich bij voorkeur op **A2-locaties** met een hoge functionele waarde: goede bereikbaarheid, sterke passantenstromen en lagere huurdruk dan absolute A1-posities.

Geschikte locaties zijn onder andere:

- Prominente plekken aan drukke straten in grote woonwijken
- Winkelcentra met hoge passantenstromen
- Opvallende straten rondom stadscentra
- Food hotspots waar meerdere horecaconcepten clusteren

PANDCRITERIA

Het pand moet geschikt zijn voor een combinatie van dine-in, afhaal en bezorging.

Oppervlakte

- Minimaal: 80–90 m²
- Voorkeur: 120+ m²

Zitplaatsen

- Minimaal 20 zitplaatsen
- Voorkeur 30–40 zitplaatsen

Terras

- Een terras is een sterke pré en verhoogt zowel omzetpotentie als zichtbaarheid

TECHNISCHE EN OPERATIONELE EISEN

Het pand moet beschikken over, of geschikt zijn voor het realiseren van:

- Afzuiginstallatie
- Vetafscheider
- Krachtstroom
- Laad- en losmogelijkheden

Daarnaast is het essentieel dat:

- Parkeergelegenheid voor eigen bezorgers beschikbaar is
- De locatie goed toegankelijk is voor fietsen en scooters
- De openingstijden bij voorkeur mogelijk zijn tot 00:00 uur

FINANCIËLE KADERS

Om een gezonde exploitatie te waarborgen gelden de volgende richtlijnen:

- Maximale jaarhuur: **€30.000**
- Huur als percentage van de omzet
 - Richtlijn: **maximaal 10%**, bij voorkeur lager
- Maximale investering franchisenemer (excl. goodwill): **€130.000**

Deze kaders vormen een belangrijk toetsingscriterium bij locatiebeoordeling.

CONCURRENTIE & OMGEVING

De Kiet opereert in een eigen categorie. De aanwezigheid van andere horeaconcepten of fastfoodformules wordt niet als belemmering gezien.

Integendeel:

- Concurrentie kan bijdragen aan passantenstromen
- Food hotspots vergroten de instroom van nieuwe klanten
- Clustering versterkt zichtbaarheid en spontane aankopen

LOCATIE & GOEDKEURINGSPROCEDURE

De locatiekeuze is een **gezamenlijke verantwoordelijkheid** van franchisenemer en franchisegever.

- De franchisenemer kent de lokale markt en werkt dagelijks op de locatie
- De franchisegever bewaakt formulebelang, rendement en schaalbaarheid

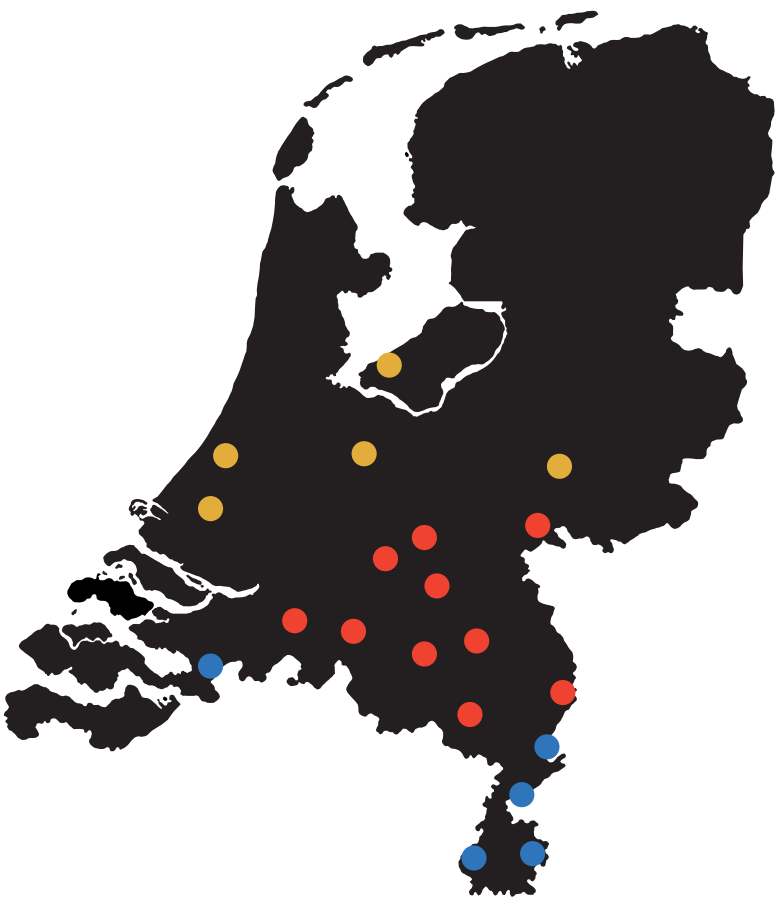
Elke locatie moet vooraf formeel worden goedgekeurd door De Kiet Fast Barbecue. Deze goedkeuring vindt plaats op basis van:

- Dit locatiecriteriadiocument
- Het actuele wittevlekkenplan
- Een gezamenlijke beoordeling van haalbaarheid en rendement



LOCATIE CRITERIA & POTENTIËLE LOCATIES

POTENTIËLE LOCATIES



RING 1

KERNREGIO

- | | |
|-----|------------------|
| 1. | Eindhoven |
| 2. | Helmond |
| 3. | Tilburg |
| 4. | 's-Hertogenbosch |
| 5. | Breda |
| 6. | Oss |
| 7. | Uden / Veghel |
| 8. | Weert |
| 9. | Venlo |
| 10. | Nijmegen |

RING 2

ZUID

- | | |
|----|----------------|
| 1. | Roermond |
| 2. | Sittard-Geleen |
| 3. | Heerlen |
| 4. | Maastricht |
| 5. | Roosendaal |

RING 3

OVERIGE STEDEN

- | | |
|----|-----------|
| 1. | Arnhem |
| 2. | Utrecht |
| 3. | Rotterdam |
| 4. | Den Haag |
| 5. | Almere |

Dit zijn potentiële locaties, maar een eigen geschikte locatie is eveneens welkom.

ROL FRANCHISENEMER

De franchiseemer is de drijvende kracht achter zijn of haar De Kiet Fast Barbecue vestiging. In het eerste jaar wordt een actieve, operationele rol verwacht om het concept volledig te doorgronden en optimaal te kunnen sturen.

VERANTWOORDELIJKHEDEN

- Fulltime operationeel betrokken in jaar 1
- Zelf meedraaien op de vloer (keuken en service)

VOLLEDIG VERANTWOORDELIJK VOOR

- Personeelsplanning en roosters
- Werving, selectie en training van medewerkers
- Administratie en financiële cijfers
- Bestelling en contact met leveranciers

VEREISTE KERKRWALITEITEN

- Leiderschap
- Energie en voorbeeldgedrag

INVESTERING

€110.000 - €130.000

DEZE INVESTERING IS INCLUSIEF

- Verbouwing van het pand
- Keukenapparatuur
- Interieur & signing

FRANCHISEFEE

- Eenmalige instapfee van €10.000
- Je start met volledig ingerichte systemen (Apibase en Sides, kant-en- klaar geconfigureerd met alle menu-items en instructies) + trainingstraject door franchisegever.
- Maandelijke franchisefee over de omzet van 6,5%



QUINCY BROWN

Co-Founder De Kiet

E-mail

Quincy@dekiet.com

Telefoon

+31 6 51 66 97 42

*Quincy
de Kiet*

DE KIET | FRANCHISE

Bij De Kiet Flamin' Fast Barbecue draait het niet alleen om goed eten, maar om een complete barbecuebeleving. Authentieke smaken, vakmanschap en kwaliteit staan centraal, gecombineerd met snelle service en persoonlijke aandacht.

Durf jij de stap te zetten?

Dan nodigen wij jou uit om je droom waar te maken, met onze kennis, onze ondersteuning en ons merk als solide basis. Samen laten we de Kiet groeien, en zorgen we dat steeds meer mensen de unieke barbecuesmaken kunnen ervaren.

Dit is het moment. Dit is jouw kans. Word onderdeel van De Kiet.



WEBSITE
www.dekiet.nl

De Kiet franchise informatieboek ©