

*We are not standard
We are extraordinary
Just the way it's meant to be*

INFORMATIEBOEK TWO-B

FRANCHISE

VOORWOORD

Als je dit leest, deel je misschien dezelfde droom die bij mij al vroeg is begonnen: het creëren van een eigen plek waar mensen graag komen en zich goed voelen. Ik ben opgegroeid in een ondernemend gezin. Mijn ouders richtten Brown's op in Veldhoven en al van jongs af aan werkte ik mee in het bedrijf. Zo zag ik van dichtbij wat ondernemen betekent, maar ook hoe belangrijk het is om in te spelen op wat mensen écht zoeken.

Tijdens mijn werk bij Brown's viel me steeds vaker op dat de vraag naar broodjes on-the-go groeide. Tegelijkertijd merkte ik dat er in Veldhoven nog geen plek was waar kwaliteit en gemak op een natuurlijke manier samenkwamen. Een lunchplek waar je snel terechtkunt, maar waar wél alles klopt: vers, smaakvol en met aandacht bereid. Vanuit die behoefte is Two-B ontstaan.

In 2009 opende ik de eerste Two-B in Veldhoven. De naam zegt alles: een tweede B, voortgekomen uit Brown's. Vanaf dag één was het uitgangspunt duidelijk. Alles wat we serveren komt zoveel mogelijk uit onze eigen keuken. Van saladedressings tot productbereidingen zoals onze kip; ruim 80% van ons aanbod is huisgemaakt. Two-B begon als een take-away concept, maar groeide in de jaren daarna uit tot een lunchroom waar mensen graag even blijven zitten. Onze producten zijn er niet alleen om ter plekke van te genieten, maar ook om mee naar huis te nemen.

Wat begon als één locatie is inmiddels, na 16 jaar, uitgegroeid tot meerdere vestigingen. De afgelopen jaren hebben we belangrijke stappen gezet, zoals de uitbreiding van het menu, verdere professionalisering en de toetreding van Lars van Ballegooijen en later Bart Kuijpers als mede-eigenaren. Ondanks deze groei is de basis altijd hetzelfde gebleven: huisgemaakte producten, royale porties, goede prijs-kwaliteit en een herkenbare uitstraling. Niet al te veel poespas, maar eten waar je op kunt vertrouwen.

De keuze om met franchising te werken komt voort uit de wens om Two-B samen met andere ondernemers verder te laten groeien. Ondernemers die zich herkennen in onze manier van werken en het gevoel van Two-B kunnen overbrengen op hun eigen locatie. Op die manier bouwen we stap voor stap aan een sterk netwerk van lunchrooms waar kwaliteit en gemak centraal staan.

Is het nu tijd voor jouw volgende stap?

Droom je ervan om een eigen lunchroom te runnen waarin kwaliteit, huisgemaakt eten en ondernemerschap samenkomen? Dan nodigen we je uit om verder te lezen.

GROETJES,

Mondie Scheepers
Founder Two-B







INHOUDSOPGAVE

| | |
|--|----------------|
| 2 HISTORIE | 6 - 7 |
| <hr/> | |
| 3 MISSIE, VISIE & KERNWAARDEN | 9 - 10 |
| <hr/> | |
| 4 DNA FRANCHISE NEMER | 12 |
| <hr/> | |
| 5 LOCATIECRITERIA | 14 - 15 |
| <hr/> | |
| 6 LANDKAART LOCATIES | 17 |
| <hr/> | |
| 7 FINANCIËN & RENDEMENT | 18 - 19 |
| <hr/> | |



HISTORIE

De oorsprong van Two-B ligt in een combinatie van ervaring en inspiratie. Mondie Scheepers groeide op in Veldhoven en werkte van jongs af aan mee in het familiebedrijf van haar ouders, Brown's. Daar kreeg ze van dichtbij mee hoe het is om dagelijks met gasten bezig te zijn en hoe belangrijk het is om in te spelen op wat mensen op dat moment zoeken.

Tijdens vele tripjes naar verschillende steden, in binnen- en buitenland, deed Mondie steeds meer inspiratie op. Ze bezocht uiteenlopende lunchrooms, van drukke hotspots tot kleine, bijzondere plekken en zag hoe snelheid, kwaliteit en sfeer samen konden komen. Tijdens deze tripjes kwam ze ook vaak het take-away concept tegen, iets wat in Nederland toen nog maar zelden voorkwam. Juist die combinatie miste ze in haar eigen omgeving.

Wat ze zag tijdens die tripjes, gecombineerd met haar ervaringen bij Brown's, vormde de basis voor een nieuw idee: een lunchplek waar gemak en kwaliteit samenkomen, met producten die met aandacht worden bereid en voor iedereen toegankelijk zijn. Zo ontstond in 2009 de eerste Two-B in Veldhoven. De naam verwijst naar Brown's, als tweede B, maar met een eigen karakter en focus, vanaf dag één een toegankelijke en kwalitatieve lunchervaring biedend.

Het begin

De eerste vestiging opende in Veldhoven. Mondie startte op 19 jarige leeftijd het bedrijf met een duidelijke visie: een plek waar mensen snel en makkelijk kunnen genieten van kwalitatief goede broodjes, salades en koffie. Daarbij ligt de nadruk op house made products, alles wordt uit eigen keuken bereid en daarbij is ongeveer 80% van het assortiment huisgemaakt. Van dressings tot de bereiding van de kip en andere producten, alles wordt met zorg en vakmanschap klaargemaakt.

Een paar jaar later ontmoette Mondie Lars van Ballegooijen, die volledig meegroeide met het bedrijf en mede-eigenaar werd. In 2023 voegde Bart Kuijpers zich toe als mede-eigenaar. Samen hebben zij het bedrijf verder uitgebouwd en de kernwaarden van Two-B: kwaliteit, royale porties en een consistente look en feel, consequent behouden. Deze focus op kwaliteit en gemak is altijd hetzelfde gebleven en vormt de basis van van Two-B.

Het eerste hoofdstuk

In de beginperiode lag de focus op de juiste combinatie van gemak, smaak en kwaliteit. De eerste locatie in Veldhoven bood vers belegde broodjes, gezonde salades en lekkere koffies, allemaal snel beschikbaar voor mensen onderweg of om even gezellig te genieten. Het concept sloeg direct aan: klanten kwamen terug vanwege de kwaliteit, de royale porties en het gemak van snel eten, zonder in te leveren op kwaliteit, met producten die grotendeels uit eigen keuken kwamen.

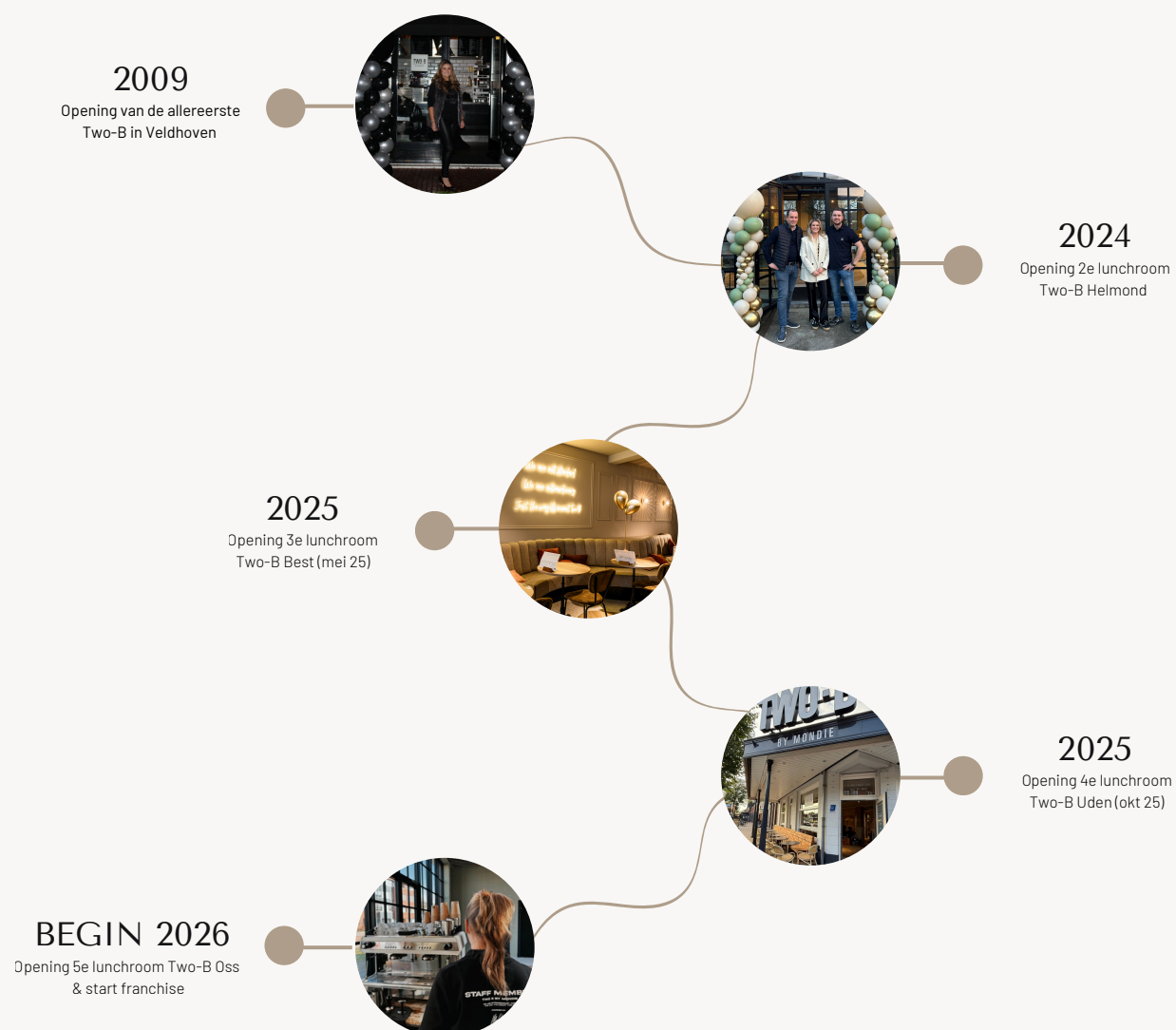
Groeimomenten

Two-B groeide in korte tijd uit tot meerdere succesvolle vestigingen in Veldhoven en omgeving. Nieuwe locaties, een uitgebreider menu en consistente kwaliteit maakten van Two-B een merk dat staat voor snelle, toegankelijke en kwalitatieve lunchopties. Door te blijven inzetten op house made products en het inspelen op trends en vraag vanuit de gast, blijft Two-B onderscheidend en relevant.

Unieke elementen

Two-B onderscheidt zich door de combinatie van betaalbare broodjes in een unieke setting, verse, huisgemaakte producten uit eigen keuken, goed gevulde porties en een efficiënte manier van eten. Het concept biedt "best of both worlds": makkelijk en snel, zonder in te leveren op kwaliteit.

Van de eerste locatie in Veldhoven tot de huidige vestigingen, laat het verhaal zien hoe een eenvoudige droom, aandacht voor kwaliteit, een sterke focus op house made products en een duidelijk concept zijn omgezet in een succesvolle en herkenbare formule.



MISSIE, VISIE & KERNWAARDEN

Two-B is een lunchroomconcept dat staat voor vers, huisgemaakt eten, toegankelijkheid en kwaliteit. Met gerechten die grotendeels uit onze eigen keuken komen en een herkenbare, warme sfeer, willen we gasten iedere dag opnieuw iets bijzonders bieden.

Onze formule combineert gemak, smaak en huisgemaakte producten op een manier en is het hele jaar door toegankelijk. Of het nu gaat om een snelle lunch onderweg of een maaltijd om mee naar huis te nemen, Two-B is er zeven dagen per week voor haar gasten. Tegelijkertijd blijven we continu innoveren, inspelen op trends en de beleving verbeteren, zodat onze formule relevant en onderscheidend blijft.

Onze missie

Two-B bestaat om mensen elke dag opnieuw te laten genieten van dagverse, huisgemaakte gerechten die met zorg, smaak en vakmanschap zijn bereid. We willen onze gasten een ervaring bieden die verder gaat dan de standaard lunchroombeleving: toegankelijk, snel, sfeervol en met échte kwaliteit als basis.

Alles wat we serveren komt zoveel mogelijk uit onze eigen keuken, van saladedressings tot bereidingen van kip en andere producten. Onze gerechten zijn royaal, eerlijk geprijsd en altijd vers, zodat iedere gast voelt dat ze bij Two-B net iets extra's krijgen.

Of gasten nu blijven zitten of hun favoriete gerecht meenemen voor thuis: onze belofte blijft hetzelfde. **We are extraordinary, just the way it's meant Two-B.**

Onze visie

Two-B groeit toe naar een landelijk lunchroomconcept met sterke herkenbaarheid, consistente kwaliteit en een moderne, toegankelijke beleving. Onze ambitie is helder: binnen de komende jaren uitgroeien tot een netwerk waarbij iedere Nederlander binnen twintig minuten een Two-B kan bezoeken.

We willen een vaste plek in de out-of-home markt innemen met een duidelijke focus op huisgemaakte producten, snelheid, kwaliteit en een sfeer die voor iedereen toegankelijk is. Onze toekomst draait om uitbreiden én vernieuwen: inspelen op foodtrends, optimaliseren van processen en het verder professionaliseren van onze formule zonder te verliezen waar Two-B groot mee is geworden.

Met meerdere nieuwe locaties, voortdurende productontwikkeling en een groeiende community van franchisenemers bouwen we aan een organisatie die impact maakt in beleving, smaak en toegankelijk genieten.

DE 6 BELOFTES VAN TWO-B

1. House Made First

Het grootste deel van onze producten komt uit onze eigen keuken. Vers, huisgemaakt en met aandacht bereid. Zo serveren we herkenbare smaken en gerechten waar we volledig achter staan.

2. Toegankelijke kwaliteit

Goed eten is bereikbaar en hoeft niet ingewikkeld te zijn. Bij Two-B combineren we snelheid, toegankelijkheid en hoogwaardige producten met royale porties en een sterke prijs-kwaliteitverhouding.

3. An Extraordinary Experience

We creëren een warme, moderne en herkenbare sfeer. Two-B voelt vertrouwd, maar verrast altijd met nét die extra touch die het verschil maakt.

4. Consistent & betrouwbaar

Wij zijn er zeven dagen per week, met dezelfde kwaliteit en dezelfde ervaring. Gasten weten precies wat ze kunnen verwachten: altijd vers, altijd goed, altijd Two-B.

5. Ondernemerschap & groei

Wij grijpen kansen en denken vooruit. Met 16 jaar ervaring bouwen we verder aan een formule die klaar is om te groeien, zonder in te leveren op kwaliteit.

6. Eerlijk & transparant

We zijn open over onze producten, werkwijze en verwachtingen richting gasten én franchisenemers. Dat zorgt voor vertrouwen en langdurige samenwerking.





DNA | FRANCHISENEMER

Het profiel van een Two-B franchise­nemer

Als franchise­nemer en trotse partner van Two-B ben jij het gezicht van jouw vestiging. Je deelt onze passie voor huisgemaakte, dagverse producten en zorgt ervoor dat gasten iedere keer weer een fijne ervaring hebben. Jij runt je locatie met overzicht en efficiëntie, houdt oog voor kwaliteit en service en weet tegelijkertijd in te spelen op de dynamiek van een moderne, snelle lunchroom.

Bij Two-B draait alles om eenvoud, snelheid en kwaliteit. Jij begrijpt dat en vertaalt dit naar jouw vestiging: van de bereiding van onze gerechten tot het optimaal benutten van onze take-away mogelijkheden en het inspelen op de wensen van de gast.

Wat wij zoeken in onze franchise­nemers

Persoonlijke eigenschappen

- Passie voor food & gastvrijheid: je houdt van lekker, vers en huisgemaakt eten en wilt dit dagelijks delen met je gasten.
- Ondernemersmentaliteit: je bent proactief, gedreven en ambitieus om jouw vestiging succesvol te maken.
- Resultaatgericht & hands-on: je ziet kansen, pakt verantwoordelijkheid en houdt overzicht over operatie, team en cijfers.
- Focus op kwaliteit: je bewaakt de standaard van onze producten en dienstverlening en zorgt dat gasten keer op keer tevreden vertrekken.

Praktische vereisten

- Tijd & betrokkenheid: je zet je volledig in voor het runnen van jouw Two-B vestiging.
- Financiële basis: voldoende eigen vermogen om 20% van de initiële investering (€200.000 – €250.000) te regelen, waarbij het restant wordt gefinancierd met behulp van een financieringspartij.
- Lokale marktkennis: inzicht in de omgeving, potentiële klanten en mogelijkheden voor groei.

Waarom franchisen bij Two-B?

Als franchise­nemer bij Two-B krijg je toegang tot een formule die in 16 jaar is gegroeid van klein take-away concept tot een moderne lunchroom met herkenbare sfeer, kwaliteit en huisgemaakte producten. Je werkt met een bewezen concept, krijgt ondersteuning bij operatie, training en marketing en bouwt mee aan een netwerk dat streeft naar landelijke dekking.

Herken jij jezelf in dit profiel?

Doe dan de franchise test en ontdek of franchisen bij Two-B bij jou past.

Op basis van jouw antwoorden bekijken we de mogelijkheden, het financiële plaatje en of er een match is met Two-B.

Waar wacht je nog op? Ga naar twob.nl/franchise en meld je aan!





LOCATIECRITERIA

Een succesvolle exploitatie van een Two-B vestiging begint bij de juiste locatie. De locatie vormt samen met de ondernemer de basis voor een gezonde, stabiele en schaalbare onderneming. Two-B richt zich op vestigingen in gebieden met voldoende bedrijvigheid, goede bereikbaarheid en een omgeving waar gasten snel en gemakkelijk binnenstappen.

Niet alleen het pand is bepalend voor succes, maar vooral de dynamiek van de omgeving. Two-B voelt zich het meest thuis op plekken waar dagelijks beweging is: mensen die onderweg zijn naar werk of school, bewoners die even binnenlopen voor lunch of take-away en voorbijgangers die Two-B spontaan ontdekken.

Verzorgingsgebied & marktpotentie

Two-B richt zich op dorpen en steden met voldoende schaal om een stabiele daghoreca-exploitatie mogelijk te maken. Als richtlijn hanteren wij een verzorgingsgebied van minimaal 30.000 inwoners. Daarbij kijken we niet alleen naar inwonersaantallen, maar vooral naar de samenstelling van het gebied.

Een ideale omgeving kenmerkt zich door een mix van:

- Bewoners
- Werknemers en kantoren
- Scholieren en studenten
- Winkelend publiek en voorbijgangers

Locaties met een actieve dorps- of stadskern, duidelijke looproutes en een constante bezoekersstroom gedurende de dag sluiten het beste aan bij het karakter van Two-B.

Vestigingsplaatsonderzoek

Voorafgaand aan elke nieuwe vestiging voert de franchisenemer een vestigingsplaatsonderzoek uit. Dit onderzoek vormt de basis voor een goed onderbouwde en toekomstbestendige locatiekeuze.

Two-B denkt hierin mee en ondersteunt waar nodig, zodat keuzes logisch zijn en aansluiten bij de formule en groeistrategie.

Tijdens dit onderzoek worden onder andere de volgende aspecten geanalyseerd:

Geografische gegevens

- Bereikbaarheid van de locatie
- Ligging binnen het dorp of de stad
- Zichtbaarheid vanaf hoofdwegen of looproutes

Demografische gegevens

- Grootte en samenstelling van de lokale bevolking
- Aanwezigheid van doelgroepen zoals bewoners, scholieren en werknemers

LOCATIECRITERIA

Bestedingscijfers

- Lokale uitgaven binnen de lunchroom- en daghoreca-branche

Concurrentieanalyse

- Aanwezigheid en impact van concurrenten
- Ruimte voor onderscheidend vermogen binnen het bestaande aanbod

Het vestigingsplaatsonderzoek wordt altijd bekeken in samenhang met de bestaande Two-B locaties en mogelijke groeigebieden. Zo zorgen we ervoor dat iedere vestiging voldoende ruimte heeft om gezond te groeien binnen haar eigen verzorgingsgebied.

Pand

Two-B richt zich op locaties die toegankelijk, zichtbaar en onderdeel zijn van de dagelijkse stroom van bezoekers. Het pand speelt hierbij een belangrijke rol in de herkenbaarheid en beleving van de vestiging.

Voorkeurslocaties

- Dorps- of stadskernen
- Winkelstraten of buurtcentra met voldoende bedrijvigheid
- Omgevingen met goede parkeergelegenheid
- Zichtlocaties nabij supermarkten of andere drukbezochte voorzieningen

Vereisten pand

Geschikte panden beschikken over voldoende ruimte voor keuken, counter en zitgedeelte. Als richtlijn hanteren wij een totale vloeroppervlakte van circa 80 tot 200 m², afhankelijk van indeling en mogelijkheden van het pand.

Daarnaast gelden de volgende uitgangspunten:

- Zitplaatsen binnen: 40-50 (meer toegestaan, voorkeur voor een grotere keuken)
- Zitplaatsen terras: ± 20 (locaties zonder terras zijn bespreekbaar)
- Huurprijs: €25.000 - €50.000 per jaar
- Voorkeur voor authentieke panden (geen harde eis)

Belangrijke locatiecriteria

Een goede Two-B locatie voldoet idealiter aan de volgende kenmerken:

- Goede parkeergelegenheid op loopafstand
- Bedrijvigheid in de nabije omgeving (winkels, scholen, kantoren, voorzieningen)
- Logische en zichtbare ligging binnen de omgeving
- Voldoende zitcapaciteit binnen en buiten
- Mogelijkheid tot het installeren van keuken, kassa/bar en het herkenbare Two-B interieur

Met deze gerichte criteria waarborgt Two-B herkenbaarheid, efficiëntie en omzetspotentie. Iedere vestiging sluit hierdoor aan bij onze identiteit, werkwijze en de dagelijkse gastenstroom.



LANDKAART MET POTENTIËLE LOCATIES



In dit overzicht vind je alle plaatsen die succesvol uit ons vooronderzoek zijn gekomen en daarmee potentiële plekken voor een Two-B locatie in Nederland zijn.

- | | | | |
|----------------|----------------------|-------------------------|----------------------------|
| 1. Groningen | 15. Tiel | 29. Helmond | 43. Zoetermeer |
| 2. Leeuwarden | 16. Amersfoort | 30. Uden | 44. Gouda |
| 3. Drachten | 17. Ede | 31. Veghel | 45. Capelle aan den IJssel |
| 4. Assen | 18. Zeist | 32. Best | 46. Rotterdam |
| 5. Emmen | 19. Houten | 33. Veldhoven | 47. Schiedam |
| 6. Zwolle | 20. Nieuwegein | 34. Oss | 48. Vlaardingen |
| 7. Apeldoorn | 21. Barneveld | 35. Arnhem | 49. Amsterdam |
| 8. Deventer | 22. Tilburg | 36. Venlo | 50. Hoofddorp |
| 9. Doetinchem | 23. 's-Hertogenbosch | 37. Roermond | 51. Purmerend |
| 10. Zutphen | 24. Breda | 38. Sittard-Geleen | 52. Den Haag |
| 11. Hengelo | 25. Nijmegen | 39. Goes | 53. Utrecht |
| 12. Enschede | 26. Waalwijk | 40. Middelburg | 54. Almere |
| 13. Almelo | 27. Bergen op Zoom | 41. Leiden | |
| 14. Harderwijk | 28. Roosendaal | 42. Alphen aan den Rijn | |



MENUKAART

| SANDWICHES | |
|---|-------|
| <i>Kieze uit stokbrood wit / bruin of een krokante bol wit / bruin</i> | |
| Brown's club | 10,99 |
| Sandwich met geroosterde kip, bacon, chilmayonaise, sla, tomaat, komkommer en rode ui | |
| Parmesan Caesar | 11,25 |
| Sandwich met geroosterde kip, caesar dressing, bacon, Parmezaanse kaas, kruidensaus, sla, tomaat, komkommer en rode ui | |
| Kings club | 10,99 |
| Sandwich met geroosterde kip, gemarineerde Champignons, kruidemayonaise, sla, tomaat, komkommer en rode ui | |
| Spicy Chicken | 10,99 |
| Sandwich met geroosterde kip, geroosterde uitjes, augurk, zeer pikante saus, sla, tomaat, komkommer en rode ui | |
| Extra spicy | -0,90 |
| Meatlover | 10,99 |
| Sandwich met gekruid gehakt, geroosterde uitjes, pikante saus, sla, tomaat, komkommer en rode ui | |
| Dutch Meatlover | 10,99 |
| Sandwich met gekruid gehakt kaas, geroosterde uitjes, augurk, mosterdmayonaise, sla, tomaat, komkommer en rode ui | |
| Bacon and Egg experience | 10,99 |
| Sandwich met bacon, gebakken ei, kaas, augurk, mosterdmayonaise, sla, tomaat, komkommer en rode ui | |
| Meat Spicy | 10,99 |
| Sandwich met pittig gekruid gehakt, geroosterde uitjes, augurk, zeer pikante saus, sla, tomaat, komkommer en rode ui | |
| Chicken Chili | 10,99 |
| Sandwich met geroosterde kip, geroosterde uitjes, taugé, chilisaus, chilmayonaise, sla, tomaat, komkommer en rode ui | |
| The Truffle Chicken | 12,25 |
| Sandwich met geroosterde kip, champignons, Parmezaanse kaas, truffelmayonaise, sla, tomaat, komkommer en rode ui | |
| SOUPS | |
| Met geroosterd knoflookbrood | |
| Tomatensoop (Vega) | 6,75 |
| Soep van de dag (Vega mogelijk) | 4,50 |
| Stokbrood met kruidenboter | 4,50 |
| Geroosterd knoflookbrood | 4,50 |
| Uit de oven | |
| SALADS | |
| M's Favourite salad | 14,99 |
| Met geroosterde kip, avocado smash, bacon, gekookte erfje, parmezaan, cherrytomaat, rode ui, honing mosterd dressing en geroosterd pesto brood | |
| Royal salmon salad | 14,99 |
| Met geroekte zalm, avocado smash, rode ui, kappertjes, appel, cherrytomaat, komkommer, croutons, kruiden dressing en geroosterd knoflookbrood | |
| The Carpaccio salad | 14,99 |
| Met dun gesneden beef, Parmezaanse kaas, pijnboompitten, zongedroogde tomaatjes, cherrytomaat, komkommer, croutons en geroosterd pesto brood (kieze uit truffel of pesto dressing) | |
| Grilled chicken caesar salad | 14,99 |
| Met geroosterde kip, speekjes, Parmezaanse kaas, gekookte erfje, cherrytomaat, komkommer, rode ui, croutons, caesar dressing en geroosterd knoflookbrood | |
| Spicy chicken | +1,00 |
| Shepherd salad (Vega) | 13,99 |
| Met gelenkaas op geroosterd brood, tapenade, walnoten, mosterd dressing, cherrytomaat, komkommer, rode ui, zongedroogde tomaatjes, cherrytomaat, komkommer, croutons en honing mosterd dressing | |
| French salad (Vega mogelijk) | 13,99 |
| Met brie, speekjes, walnoten, croutons, cherrytomaat, komkommer, rode ui, honing mosterd dressing en geroosterd knoflookbrood | |
| The Asian salad | 14,25 |
| Met kip, taugé, appel, cashewnoten, cherrytomaat, komkommer, rode ui, bacon, chili mango dressing en geroosterd knoflookbrood | |
| Brown's salad | 14,25 |
| Met kip, champignons, appel, cherrytomaat, komkommer, rode ui, walnoten, kruiden dressing en geroosterd knoflookbrood | |
| TOSTI'S | |
| Van boerenlandbrood | |
| Tosti ham en kaas | 6,50 |
| Tosti spicy chicken Met cheddar, geroosterde ui, rode ui en spicy mayonaise | |
| Tosti kaas, bacon en ei | 7,99 |
| Met pikante saus | |
| Tosti kaas, dun gesneden gehakt | 7,99 |
| Met geroosterde uitjes en pikante saus | |
| Tosti brie (vega mogelijk) | 7,99 |
| Met bacon, walnoten en mosterdmayonaise | |
| Tosti gelenkaas (Vega) | 7,99 |
| Met honing, walnoten en mosterdmayonaise | |
| COUNTRY ERIES | |
| Met of zonder kruiden | |
| Friet | 3,50 |
| Diverse sauzen | 0,90 |
| Mayonaise, chili mayonaise, rauw mayonaise, Twix B kruidenmayonaise | |
| Truffelidip | 1,50 |
| SIMPLY BREAD | |
| <i>Kieze uit stokbrood wit / bruin of een krokante bol wit / bruin</i> Alle broodjes zijn met sla, tomaat en komkommer | |
| Brie, met honing en walnoten | 8,75 |
| Roomkaas met bieslook | 7,25 |
| Gegride kip | 10,25 |
| Gebakken gehakt | 10,25 |
| Filet American, met ui | 8,50 |
| COLD SANDWICHES | |
| Manhattan club | 12,50 |
| Sandwich met geroekte zalm, roomkaas met bieslook, kruidensaus, sla, tomaat, komkommer en rode ui | |
| Two B Healthy | 9,99 |
| Sandwich met kaas en tomaat, augurk, gekookte erfje, ham, kruidensaus, sla, komkommer en rode ui | |
| Tuna club | 9,99 |
| Sandwich met tonijn/salade, kappertjes, augurk, kruidensaus, sla, tomaat, komkommer en rode ui | |
| Martino | 9,99 |
| Sandwich met filet american, augurk, ei, martino kruidensaus, sla, tomaat, komkommer en rode ui | |
| HEALTHY PLEASURES | |
| The Goat Cheese Tuna (Vega) | 11,99 |
| Sandwich met gelenkaas, avocado smash, walnoten, honing, dressing, rucola, tomaat, komkommer en rode ui | |
| Avocado smash chicken | 11,99 |
| Sandwich met geroosterde kip, avocado smash, gekookte erfje, sla, dressing, rucola, tomaat, komkommer en rode ui | |
| The Avo Garden (Vegan) | 11,99 |
| Sandwich met avocado smash, gemarineerde champignons, pijnboompitten, zongedroogde tomaatjes, rucola, tomaat, komkommer en rode ui | |
| Salmon club | 12,50 |
| Sandwich met geroekte zalm, roomkaas met bieslook, avocado smash, rode ui, kappertjes, rucola, tomaat, komkommer | |
| SPECIALTIES | |
| <i>Krokante bol wit / bruin</i> | |
| The Carpaccio one | 12,99 |
| Krokante bol met dun gesneden beef, pesto dressing of truffel dressing, knoflook mayonaise, Parmezaanse kaas, pijnboompitten, sla, tomaat en komkommer | |
| Chicken Teriyaki | 11,99 |
| Krokante bol met kip, teriyakisaus, taugé, prei, ui en kruidensaus | |
| Chicken Ball | 11,99 |
| Krokante bol met kip, soft saus, taugé, prei, ui en kruidensaus | |
| <i>(Elke maand een nieuwe sandwich, zie hiervoor ons lightboard)</i> | |
| BURGERS & WRAPS | |
| <i>Alle burgers en wraps zijn met sla, tomaat, komkommer en rode ui (gehoort half-om-half) vegoburger mogelijk</i> | |
| Classic burger | 9,99 |
| Kroonmayonaise en Heinz ketchup | |
| Cheese Burger | 10,99 |
| Kaas, geroosterde uitjes en mosterdmayonaise | |
| Bacon burger | 10,99 |
| Gebakken bacon, ei en pikante saus | |
| Spicy burger | 10,99 |
| Gebakken prei, ui, bacon en zeer pikante saus | |
| Provençale burger | 10,99 |
| Champignons, gebakken uien en pikante saus | |
| Truffel burger | 12,50 |
| Parmezaan, champignons, gebakken uien en truffelmayonaise | |
| Wrap smoked salmon | 12,50 |
| Roomkaas, zalm en kruiden dressing | |
| Wrap chicken | 10,99 |
| Kip, geroosterde ui, chilisaus en taugé | |
| Wrap caesar | 10,99 |
| Kip, speekjes, Parmezaanse kaas en dressing | |
| Wrap spicy | 10,99 |
| Kip, geroosterde ui, augurk en zeer pikante saus | |
| Extra spicy | -0,90 |
| VOOR DE LITTLE TWO BEES | |
| Shakbroodje kaas | 5,25 |
| Wortelbroodje | 3,75 |
| Tomatensoop | 3,75 |
| Tosti ham en kaas | 6,50 |
| Two Beesno | 2,75 |
| Warme melk en smarries | |
| SWEETS & CAKES | |
| Huismade apple crumble | 4,25 |
| Brownie | 3,75 |
| Slagroom | 0,90 |
| DRINKS | |
| Koffie | 2,90 |
| Decafie koffie | 2,90 |
| Capuccino | 3,35 |
| Latte | 3,90 |
| Koffie verkeerd | 2,90 |
| Espresso | 2,90 |
| Dubbale espresso | 3,20 |
| Thee (bijen) | 2,90 |
| Het chocolaite | 3,75 |
| Hot chocolate | 4,40 |
| Slagroom | 0,90 |
| Verse jus d'orange | 4,25 |
| Verse stout thee , met honing | 3,80 |
| Verse gember thee , met sinaasappel en honing | 3,80 |
| Extra haling | 0,40 |
| Flavoured lattes | 4,50 |
| Koffie verkeerd met stroop Kauze uit caramel, salted caramel, hazelnoot en vanille | |
| DIVERSE SOFT DRINKS | |

GRAAG BESTELLEN AAN DE COUNTER

FINANCIËN & RENDEMENT

Een gezonde en voorspelbare financiële basis is essentieel voor een succesvolle Two-B vestiging. Om een realistisch en transparant beeld te schetsen, delen we hieronder de belangrijkste financiële uitgangspunten, investeringen en verwachtingen die horen bij het openen en exploiteren van een Two-B locatie. Deze informatie vormt samen met het contract de kern van het financiële kader binnen onze franchiseformule.

Omzet & Kostenstructuur

De bestaande Two-B vestigingen realiseren een jaarlijkse omzet tussen:
€500.000 en €1.000.000

Hierbij geldt dat de grootste kostenposten bestaan uit:

- Personeelskosten
- Inkoop van producten

Deze kostenstructuur sluit aan bij een moderne lunchroomformule met hoge doorloopsnelheid, sterke lunchpieken en een all-day beleving.

Totale investering

Voor het openen van een nieuwe vestiging is een totale investering nodig tussen:
€200.000 en €250.000

Deze investering omvat alle essentiële elementen voor een volledige en professionele exploitatie, zoals:

- verbouwing en inrichting van het pand
- keukenapparatuur en installaties
- bar- en kassasysteem
- inventaris en basisvoorraad
- opstartkosten en voorbereidingen voor opening

De exacte hoogte van de investering hangt af van factoren zoals de staat van het pand, benodigde verbouwing, locatiegrootte en technische vereisten.

Terugverdientijd & financieringsstructuur

Two-B hanteert een terugverdientijd van maximaal 5 jaar.

Om de startfase financieel beheersbaar te maken, wordt gewerkt met een financieringsarrangement met de volgende voorwaarden:

- Looptijd van 60 maanden
- Grace-period van 6 maanden
 - In deze periode betaalt de franchisenemer uitsluitend rente
- Aflossing over de daaropvolgende 54 maanden

*De financiering wordt afgesloten door de franchisenemer bij de betreffende bank of financieringspartij en niet bij Two-B.

Franchise fees

Two-B rekent een combinatie van eenmalige en maandelijkse fees die bijdragen aan ondersteuning, ontwikkeling en merkconsistentie binnen de formule.

Instapfee

€12.500 excl. btw

Deze fee geeft toegang tot het volledige Two-B concept, inclusief merkidentiteit, training, begeleiding en ondersteuning bij de opstartfase.

Maandelijkse franchise fee

7% van de omzet (excl. btw)

Deze fee draagt bij aan continue ontwikkeling, ondersteuning en kwaliteitsbewaking van de formule.



A photograph of a restaurant interior. In the foreground, there are two round wooden tables with metal legs and two brown upholstered chairs. A long, tufted grey booth runs along the wall. On the booth, there are several brown cushions and two menu boards on wooden stands. Two gold balloons are tied to the booth. The wall behind the booth has decorative panels and two circular light fixtures that create a starburst effect. The overall lighting is warm and ambient.

"WE ARE EXTRAORDINARY
JUST THE WAY IT'S MEANT TWO-B"