



ZERO TO HUNDRED
refill store

Vul je favoriete geur. Navullen als klein ritueel: persoonlijk, bijzonder en zonder extra moeite.



Alexander Boorsma, Zoey Wolberts, Jelmer Dijkstra

Bronnen: Haagsma (2026), Ipsos I&O & BRDG Advies (2024), MarketResponse & b-open (2025), Eurostat (2025), gesprekken met gemeente Leeuwarden en binnenstadsmanagement, eigen straatgesprekken. Financiële cijfers zijn eigen schattingen.

INFOGRAPHIC VERSIE 3 · NA DE EINDPITCH

WAT IS ZERO TO HUNDRED?

Je verzorging navullen als beleving



Kies je geur

geurtest en persoonlijk advies aan de navulwand



Tap zelf

in een fles van de winkel: 100, 200 of 300 ml, € 1 statiegeld



Kom terug

dezelfde fles opnieuw vullen of omruilen; inleveren geeft € 1 terug

9.500

plastic flessen minder per jaar
(± 240 kg plastic)

1 · WAT BIEDEN WE?

Navulwand plus ± 70 artikelen

Navulwand: shampoo, conditioner, douchegel, handzeep en bodylotion (9 tappunten) · **Vaste producten** zoals zeep- en shampooobars (± 25) · **Accessoires en statiegeldflessen** (± 20) · **Cadeaus en lokale makers** (± 15)

Workshop “Maak je eigen zeep”: elke week, 2 uur, 8 personen, € 35.

2 · WAAROM KOMEN ZE?

Beleving eerst, het product volgt

Een bezoek als klein ritueel: welkom en geurtest, zelf tappen met persoonlijk advies en een verzorgde afronding met etiket. Elke maand een geur van de maand en elke week de workshop: steeds een reden om terug te komen.

3 · VOOR WIE?

Wil wel, doet nog niet

Student · klein budget

Bewuste bewoner · uitstraling

Toerist · cadeaus

950 vaste klanten, uit 9.500 bereikbaar

Zo bereiken we ze: sociale media, een opening met de gemeente, de etalage, de spaarkaart en de workshops.

4 · GEEN MOEITE

Geen potjes, niet wegen

Fles van de winkel
€ 1 statiegeld, terug bij inleveren

Vaste maten
100, 200 of 300 ml: de prijs is vooraf duidelijk

Terugkomen loont
spaarkaart van 0 naar 100 punten, geen abonnement

De prijs per 100 ml hangt altijd zichtbaar aan de wand, op het niveau van een A-merk bij de drogist.

5 · HOE STARTEN WE?

Klein beginnen, risico beperkt

Test · 3 maanden navulwand
± € 6.000, in een leegstaand pand via de gemeente of in een bestaande winkel. Door bij 250 flessen en 40% tweede vulling; anders stoppen, met hooguit € 6.000 verlies.

Winkel · Voorstreek, jaar 1–4
huur ± € 1.250 per maand, inrichting ± € 25.000 (de wand verhuist mee), medewerker 16 uur.

Doorgroei · partnerwinkels
navulwanden tegen commissie, zonder extra huur of personeel.



6 · WAAR?

Voorstreek, aan de gracht

Aanloopstraat naar het centrum met de meeste zichtbare leegstand van de kernwinkelstraten (2021). Lage huur, unit van ± 50 m².

ruim 270

winkelpanden leeg in de binnenstad

navulstations voor verzorging in de stad

7 · ZO VERDIENEN WE GELD

Drie bronnen van inkomsten

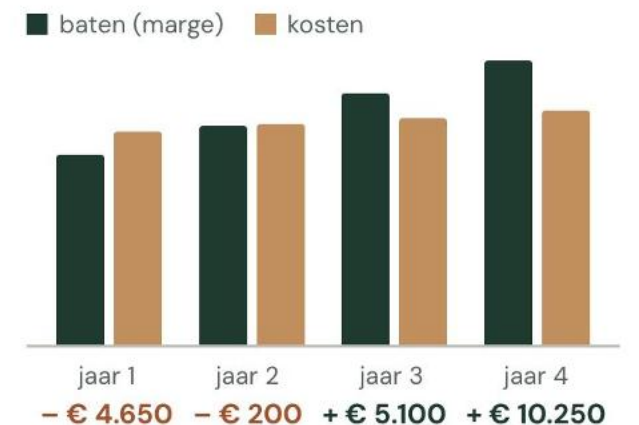
Vaste klanten: navullen en producten	€ 29.450
Passanten, cadeaus en toeristen	€ 3.300
Workshop “Maak je eigen zeep”	€ 5.600

Marge jaar 1 € 38.350

Marge = omzet min btw en inkoop. Quitte bij ± 1.100 vaste klanten; het realistische scenario gaat uit van 950 in jaar 1.

8 · KOSTEN-BATENANALYSE

Klein verlies in jaar 1, winst vanaf jaar 3



Vóór inkomen van de ondernemer. Kosten incl. medewerker; baten + 15% en kosten + 3% per jaar. Volledige tabel op pagina 2.



8 · KOSTEN-BATENANALYSE, UITGEWERKT

Wat kost het, wat levert het op?

De rekenweg in vijf stappen: omzet, btw eraf, marge, kosten eraf, resultaat. Alles per jaar, voor de eigen winkel in fase 2, in het realistische scenario met 950 vaste klanten.

Het concept start niet met deze winkel, maar met een test van drie maanden. Pas als die slaagt, wordt dit plan uitgevoerd.

Alexander Boorsma, Zoey Wolberts, Jelmer Dijkstra

NHL Stenden, in opdracht van gemeente Leeuwarden.

INFOGRAPHIC VERSIE 3 · NA DE EINDPITCH

Baten jaar 1

Wat de klant betaalt, minus btw, minus inkoop. De marge is wat de winkel overhoudt om de kosten te dekken.

Bron	Omzet incl. btw	Excl. btw	Marge
Vaste klanten: 950 × € 75 per jaar	€ 71.250	€ 58.900	€ 29.450 (50%)
Passanten, cadeaus, toeristen	€ 8.000	€ 6.600	€ 3.300 (50%)
Workshops: 276 deelnemers × € 35	€ 9.660	€ 8.000	€ 5.600 (70%)
Totaal	€ 88.910	€ 73.500	€ 38.350

Bedragen exclusief btw en marge afgerond op € 50. De 276 deelnemers zijn gemiddeld zes van de acht plekken, één workshop per week, 46 weken per jaar.

Kosten jaar 1

Vaste kosten, ongeacht het aantal klanten.

Post	Bedrag	Onderbouwing
Huur Voorstreek	€ 15.000	€ 1.250 per maand, bandbreedte gemeente € 1.000 tot 2.000
Medewerker 16 uur	€ 16.000	832 uur × € 14,99 minimumloon, plus vakantiegeld en premies
Vaste lasten	€ 7.000	energie, verzekeringen, pin en kassa, internet, boekhouder, heffingen
Afschrijving inrichting	€ 3.000	€ 15.000 inrichting over 5 jaar
Marketing	€ 2.000	sociale media, drukwerk, opening
Totaal	€ 43.000	de ondernemer werkt ± 40 uur per week en betaalt zichzelf uit het resultaat

Prognose jaar 1 tot en met 4

Baten + 15% per jaar (meer vaste klanten, hogere besteding, voller workshoprooster). Kosten + 3% per jaar (huurindexatie, loonstijging).

	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 4
Baten (marge)	€ 38.350	€ 44.100	€ 50.700	€ 57.250
Kosten	€ 43.000	€ 44.300	€ 45.600	€ 47.000
Resultaat vóór inkomen ondernemer	– € 4.650	– € 200	+ € 5.100	+ € 10.250

KERNGETALLEN

€ 6.000

startkapitaal voor de test (fase 1)

€ 35.000

startkapitaal eigen winkel: inrichting € 25.000 (incl. de wand) + buffer € 10.000 voor het aanloopverlies

± 1.100

vaste klanten nodig om quitte te spelen

jaar 3

eerste winst; in jaar 2 nagenoeg quitte

ZO BLIJFT HET RISICO KLEIN

- 1 Eerst testen. Valt de vraag tegen, dan stopt het concept en blijft het verlies beperkt tot de test.
- 2 Pas een eigen winkel bij 250 flessen en 40% tweede vullingen.
- 3 Klanten en besteding bepalen het resultaat het sterkst; juist die worden in de test gemeten.
- 4 Terugvaloptie: de navulwand blijft in een bestaande winkel, zonder eigen huur of personeel.

Alle bedragen zijn eigen schattingen. De marge van 50% hangt af van de groothandelsprijs, die vóór de test wordt vastgelegd. Het resultaat is het inkomen van de ondernemer: in jaar 3 en 4 een bijverdienste, geen volledig salaris.