



DE BIJZAECK

Investeringsvoorstel 2026

Roy van Harlingen & Martijn Boerdijk
Amersfoort

1. Ons verhaal

Wij zijn Roy van Harlingen en Martijn Boerdijk, twee jonge ondernemers uit Amersfoort met een gezamenlijke achtergrond in horeca, evenementen, muziek en ondernemerschap.

Onze samenwerking is ontstaan vanuit AMO Events, een evenementenorganisatie die zich richt op het organiseren van vernieuwende en intieme evenementen in Amersfoort. Roy was al bezig met het organiseren van evenementen en zocht iemand om samen verder te bouwen. Martijn was net in Amersfoort komen wonen en wilde zich verder ontwikkelen binnen de muziek- en evenementenwereld. Via internet kwam hij bij AMO terecht en na een eerste kennismaking zijn we samen aan de slag gegaan.

Vanaf het begin merkten we dat onze kwaliteiten goed op elkaar aansluiten. Roy is creatief, ondernemend en sterk in het bedenken en uitvoeren van ideeën. Hij is iemand die snel schakelt, kansen ziet en deze omzet in concrete acties. Martijn is rustiger en meer bedachtzaam. Hij houdt graag overzicht, denkt vooruit en richt zich sterk op structuur, organisatie en samenwerking.

Deze combinatie heeft zich de afgelopen periode in de praktijk bewezen. We hebben samen evenementen georganiseerd, onder druk gewerkt, financiële keuzes gemaakt en ervaren hoe we als team functioneren.

De overname van De Bijzaeck zien wij daarom als een logische volgende stap: een onderneming waarin we onze ervaring, energie en netwerken kunnen combineren en waarin we ons volledig willen inzetten.

2. De ondernemers

Roy van Harlingen

Roy is momenteel fulltime bezig met AMO Events en richt zich daarnaast volledig op de voorbereiding en toekomstige exploitatie van De Bijzaeck. Ruim vier maanden werkt hij 32 uur per week bij De Bijzaeck. Hierdoor kent hij de onderneming vanuit de dagelijkse praktijk: personeel, gasten, werkwijze, leveranciers, uitdagingen, sfeer, identiteit, sterke punten en groeimogelijkheden.

Roy heeft een mbo-3-opleiding afgerond en ervaring binnen defensie, de bouw en horeca. Hij heeft onder andere vier jaar horeca-ervaring opgedaan bij Concordia in Hoogland en daarnaast drie jaar een surfschool in Costa Rica gerund.

Binnen AMO heeft Roy ervaring opgebouwd met meerdere indoor-evenementen met honderden bezoekers en een buitenevenement voor circa 1.000 bezoekers. Zijn kracht ligt vooral in ondernemen, organiseren, sales, marketing, relaties opbouwen en het uitvoeren van nieuwe ideeën.

Martijn Boerdijk

Martijn is momenteel student Music Production & Composition aan de HKU en actief binnen de muziek- en evenementenwereld. Sinds zijn verhuizing naar Amersfoort heeft hij bewust in de horeca gewerkt. Hierdoor kent hij de stad en haar inwoners goed en heeft hij praktische ervaring met gastvrijheid, service en dagelijkse horecawerkzaamheden.

Ook Martijn werkt al ruim vier maanden bij De Bijzaeck en heeft daardoor een goed beeld van de bedrijfsvoering. Daarnaast houdt hij zich actief bezig met muziek en evenementen. Hij organiseert ook evenementen in het zuiden van het land met ruim 1.200 bezoekers.

Binnen De Bijzaeck zal Martijn zich met name richten op management, dagelijkse organisatie, personeel, planning, evenementen, muziek, samenwerkingen en het verder ontwikkelen van de identiteit van De Bijzaeck. Een belangrijk uitgangspunt voor Martijn is dat het personeel zich goed voelt binnen de onderneming en dat er een sterke, positieve werkomgeving ontstaat.

3. Waarom wij samen

Wij hebben verschillende persoonlijkheden en kwaliteiten, maar kijken op belangrijke punten hetzelfde naar ondernemerschap. De afgelopen periode hebben we ervaren hoe we samenwerken wanneer er deadlines zijn, wanneer dingen anders lopen dan gepland en wanneer belangrijke beslissingen moeten worden genomen. We weten inmiddels wat we aan elkaar hebben.

Waar Roy vaak snel kansen ziet en in actie komt, zorgt Martijn voor structuur, overzicht en een andere invalshoek. Wij geloven dat juist deze combinatie belangrijk is bij het runnen van een horecazaak. Onze ambitie is daarom niet alleen om De Bijzaeck over te nemen, maar om er samen een onderneming van te maken waar we de komende jaren verder aan kunnen bouwen.

4. Waarom De Bijzaeck?

Voor ons is De Bijzaeck meer dan alleen een horecazaak. Het is een plek die onderdeel is van Amersfoort en waar een bestaande community en identiteit omheen zijn ontstaan. Wij zien tegelijkertijd ruimte om de zaak verder te ontwikkelen.

Ons uitgangspunt: behouden wat goed is en ontwikkelen wat beter kan.

WAT WE WILLEN BEHOUDEN	WAT WE WILLEN ONTWIKKELEN
• de naam De Bijzaeck • het karakter en de sfeer van de zaak • de bestaande bekendheid in Amersfoort • de bestaande klantenkring en community	• borrels, etentjes en thema-avonden • muzikale avonden en DJ-avonden • samenwerkingen met lokale ondernemers • pop-up restaurantconcepten en events • samenwerkingen met AMO Events • communitygerichte activiteiten

Een voorbeeld is een pop-up restaurantconcept, waarbij we samenwerken met verschillende restaurants en chefs om tijdelijke diners bij De Bijzaeck te organiseren. Het doel is om De Bijzaeck verder te ontwikkelen tot een plek waar mensen niet alleen komen voor een drankje, maar waar regelmatig iets gebeurt.

5. Waarom nu?

Wij zijn ervan overtuigd dat het behouden van De Bijzaeck als zelfstandige onderneming belangrijk is voor de identiteit van de zaak en voor de plek die het inneemt binnen Amersfoort. Wanneer wij De Bijzaeck niet overnemen, bestaat de mogelijkheid dat de onderneming uiteindelijk bij een andere partij terechtkomt en daarmee een andere invulling krijgt.

Wij willen juist voortbouwen op wat er al staat. De naam De Bijzaeck blijft daarom behouden. Onze ambitie is om de bestaande kracht van de onderneming te combineren met nieuwe energie, nieuwe concepten en een sterkere community.

6. Van wie kopen wij De Bijzaeck?

Ongeveer vier maanden geleden zijn wij in contact gekomen met Rianne Sleeuw en Lie van den Bos, de huidige eigenaren. Zij zijn betrokken bij meerdere horecazaken, waaronder Mi-Yao, Marie, Petit Marie en De Bijzaeck. De Bijzaeck was één van hun eerste horecazaken en heeft daarmee ook een belangrijke rol gespeeld in hun eigen ondernemersontwikkeling.

De reden voor verkoop is voornamelijk dat hun focus inmiddels bij hun andere ondernemingen ligt. De Bijzaeck is dag- en nachthoreca en vraagt daardoor een andere mate van betrokkenheid.

Omdat wij de afgelopen maanden intensief betrokken zijn geraakt bij De Bijzaeck, is er vanuit beide kanten vertrouwen ontstaan. We hebben in deze periode niet alleen de onderneming beter leren kennen, maar ook veel geleerd van Rianne en Lie over ondernemerschap, horeca en het runnen van een zaak.

Directe praktijkervaring

Wij stappen niet onbekend een bestaande onderneming binnen. Door onze werkzaamheden in De Bijzaeck kennen we de dagelijkse operatie, de mensen en de sfeer al voordat de overname plaatsvindt. Dat verlaagt de afstand tussen plan en praktijk: we weten waar we verantwoordelijkheid voor nemen en waar we direct aan willen bouwen.

7. De volgende fase

Onze volgende stap is om De Bijzaeck niet alleen voort te zetten, maar om de zaak echt een nieuwe impuls te geven. We willen investeren in vernieuwing, uitstraling, marketing, nieuwe concepten en evenementen.

Tegelijkertijd willen we voldoende werkkapitaal en buffer houden voor een gezonde start.

BENODIGD KAPITAAL

€130.000

8. Financieringsbehoefte

Onze totale financieringsbehoefte bedraagt €130.000. Dit kapitaal geeft ons de ruimte om De Bijzaeck een nieuwe impuls te geven en de volgende fase goed neer te zetten:

- verbouwen en vernieuwen van de zaak
- investeren in marketing en branding
- nieuwe concepten en evenementen ontwikkelen
- voldoende werkkapitaal en financiële buffer aanhouden

TOTAAL BENODIGD KAPITAAL

€130.000

9. Ons investeringsvoorstel

Wij zijn op zoek naar investeerders binnen onze persoonlijke en zakelijke kring: familie, vrienden, ondernemers en andere mensen die vertrouwen hebben in ons als ondernemers en in de toekomst van De Bijzaeck.

Voorwaarde	Voorstel
Minimale investering	€5.000
Rente	5% per jaar
Looptijd	maximaal 36 maanden
Aflossing	maandelijks

Een investering kan uiteraard ook hoger zijn dan €5.000. De exacte aflossingsstructuur en rentevergoeding leggen wij vooraf vast in een schriftelijke leningsovereenkomst.

10. Wat krijgt een investeerder terug?

Investering	Looptijd	Maandelijks betaling	Totaal terug	Rente
€5.000	36 mnd	± €149,85	± €5.394,60	± €394,60
€10.000	36 mnd	± €299,71	± €10.789,20	± €789,20
€15.000	36 mnd	± €449,56	± €16.183,00	± €1.183,00
€20.000	36 mnd	± €599,42	± €21.579,12	± €1.579,12

Deze voorbeelden zijn gebaseerd op een annuïtair aflossingsmodel met 5% rente per jaar en 36 maanden. Definitieve bedragen worden vastgelegd in de leningsovereenkomst.

11. Hoe betalen wij de investering terug?

De terugbetaling moet komen uit de exploitatie van De Bijzaeck en uit de inkomsten uit onze overige onderneming. De Bijzaeck is een bestaande horecazaak met een bestaande klantenkring, omzet, personeel en infrastructuur.

Bestaande basis

De afgelopen vier maanden zijn wij zelf actief betrokken geweest bij de onderneming. In deze periode is de maandelijkse omzet volgens onze huidige administratie gegroeid naar ruim €25.000 per maand. Dat geeft ons vertrouwen in de bestaande basis van de onderneming.

Tegelijkertijd zien wij dat er nog veel mogelijkheden zijn om de omzet en winstgevendheid verder te ontwikkelen.

12. Onze groeiplannen

1. Marketing

Meer zichtbaarheid via Instagram, TikTok, lokale samenwerkingen en andere online kanalen.

2. Evenementen

Regelmatig georganiseerde evenementen en muzikale avonden die aansluiten bij de doelgroep.

3. Community

Een vaste groep bezoekers opbouwen die De Bijzaeck als hun plek in Amersfoort ziet.

4. Nieuwe concepten

Pop-up diners, samenwerkingen met restaurants en verschillende thema-avonden.

5. AMO Events

Publiek, marketing, evenementen en netwerk met elkaar verbinden. Dit biedt daarnaast ruimte voor artiesten en DJ's, content, social media en ticketed events.

13. AMO Events als tweede pijler

Naast De Bijzaeck hebben wij samen AMO Events opgebouwd. AMO richt zich op het organiseren van intieme en vernieuwende dance-events in Amersfoort. Binnen relatief korte tijd is AMO sterk gegroeid.

1.000+ bezoekers outdoor event	650 beoogde bezoekers per indoor-editie in 2027	2.000 beoogde bezoekers outdoor-event in 2027
--	--	--

We hebben inmiddels meerdere evenementen georganiseerd, waaronder indoor-evenementen met honderden bezoekers, een outdoor-evenement voor circa 1.000 bezoekers en samenwerkingen met verschillende locaties en partijen. Voor 2027 staan inmiddels grotere evenementen op de planning, waaronder twee indoor-edities van ongeveer 650 bezoekers en een buitenevenement van ongeveer 2.000 bezoekers.

Synergie tussen AMO en De Bijzaeck

- evenementen bij De Bijzaeck
- marketing en social media
- nieuwe doelgroepen
- samenwerkingen
- artiesten en DJ's
- content
- ticketed events

Hierdoor ontstaat naast De Bijzaeck een tweede onderneming met een eigen omzetpotentieel. De inkomsten uit AMO vormen daarnaast een aanvullende inkomstenbron waaruit wij mede onze financiële verplichtingen kunnen voldoen.

14. Waar wordt het kapitaal voor gebruikt?

Het kapitaal is bedoeld om De Bijzaeck goed de volgende fase in te laten gaan. We willen gericht investeren in de toekomst van de zaak, terwijl we voldoende ruimte houden om de onderneming gezond te exploiteren.

- Verbouwing en vernieuwing van de zaak
- Marketing, branding en zichtbaarheid
- Apparatuur en horeca-investeringen
- Nieuwe evenementen en conceptontwikkeling
- Werkkapitaal en financiële buffer

De exacte verdeling van het kapitaal kan afhankelijk van de situatie worden aangepast. Het uitgangspunt is dat iedere investering bijdraagt aan een sterke, gezonde en toekomstgerichte exploitatie van De Bijzaeck.

15. Wat bieden wij een investeerder?

Wij zijn niet op zoek naar iemand die alleen geld beschikbaar stelt. Wij zoeken mensen die geloven in ons als ondernemers en die ons willen helpen om deze volgende stap te zetten.

De financiële afspraak

5% RENTE PER JAAR
volledige hoofdsom binnen
maximaal 3 jaar

De investering wordt formeel vastgelegd zodat voor beide partijen duidelijk is hoeveel er wordt geïnvesteerd, welke rente wordt betaald, wanneer aflossingen plaatsvinden, wat de looptijd is, welke verplichtingen beide partijen hebben en wat er gebeurt wanneer omstandigheden veranderen.

Risico en transparantie

Een investering brengt uiteraard risico's met zich mee. Het gaat om financiering van een onderneming en terugbetaling is afhankelijk van de financiële ontwikkeling en exploitatie van de onderneming. Daarom willen wij vooraf transparant zijn over zowel de kansen als de risico's.

16. Waarom wij geloven in dit plan

Wij stappen niet alleen een onderneming binnen omdat we denken dat het een leuke plek is. We hebben de afgelopen maanden bewust ervaring opgedaan binnen De Bijzaeck.

WE KENNEN de zaak en de dagelijkse operatie	WE KENNEN het personeel en de gasten	WE ZIEN waar kansen liggen
---	---	-------------------------------

Met AMO hebben we bovendien laten zien dat we een concept kunnen bouwen, een publiek kunnen bereiken en evenementen daadwerkelijk kunnen organiseren. De combinatie van horeca + evenementen + muziek + ons lokale netwerk vormt voor ons de basis van de toekomst van De Bijzaeck.

17. Onze ambitie

Onze ambitie is helder: De Bijzaeck behouden, verder ontwikkelen en uitbouwen tot een vaste ontmoetingsplek in Amersfoort.

- een financieel gezonde onderneming
- een plek waar personeel graag werkt
- een plek waar gasten graag terugkomen
- een plek waar regelmatig iets gebeurt
- een onderneming die de komende jaren verder kan groeien
- een sterke combinatie van horeca, evenementen, muziek en lokaal netwerk

18. De investering in één overzicht

Ondernemers	Roy van Harlingen & Martijn Boerdijk
Onderneming	De Bijzaeck - Amersfoort
Benodigd kapitaal	€130.000
Minimale investering	€5.000
Rente	5% per jaar
Looptijd	maximaal 36 maanden
Terugbetaling	maandelijks volgens leningsovereenkomst
Aanvullende onderneming	AMO Events

19. Tot slot

Wij staan aan het begin van een nieuwe fase. Een fase waarin we niet alleen evenementen organiseren, maar verantwoordelijkheid nemen voor een bestaande onderneming met een naam, geschiedenis, personeel en klantenkring.

We zijn ervan overtuigd dat we met onze energie, ervaring, lokale netwerk en ondernemerschap iets moois kunnen neerzetten.

Wij hebben de afgelopen periode hard gewerkt om op dit punt te komen. Nu staan we voor de grootste stap tot nu toe: het daadwerkelijk overnemen van De Bijzaeck. Daarvoor hebben wij financiering nodig.

Vanaf €5.000 is het mogelijk om mee te doen. Wij nemen graag persoonlijk de tijd om ons plan, de financiële cijfers, de financieringsconstructie en de voorwaarden verder toe te lichten.

Roy van Harlingen · Martijn Boerdijk
AMO Events | De Bijzaeck | Amersfoort