



New York Pizza: quality rules!

Sinds 1993 is New York Pizza bezig gestaag een pizzaketen van formaat neer te zetten. Begonnen als slice pizzeria in Amsterdam heeft het inmiddels 125 bezorgvestigingen in Nederland. Naast verdere groei in Nederland slaat New York Pizza nu ook de vleugels uit naar het buitenland. In Duitsland opende de franchiseketen dit voorjaar een eerste vestiging.



De franchisegever: Philippe Vorst (45), medeoprichter en directeur van New York Pizza

Hoe gaat het met New York Pizza?

Op alle fronten uitstekend. Het aantal vestigingen blijft groeien en de omzet per vestiging blijft stijgen. Ook het rendement neemt toe. Verder blijven we investeren in kwaliteit.

Zo hebben we de opleidingen voor franchisenemers verbeterd en hebben we sinds kort een geheel nieuwe internetstructuur gebouwd. In dit systeem kunnen we alle data ontsluiten zoals klantgegevens, prijzen, producten en kortingscoupons. De flexibiliteit die dit met zich meebrengt, maakt het mogelijk dat we hieraan allerlei nieuwe initiatieven kunnen koppelen.

Kun je daar een voorbeeld van geven?

Denk aan nog meer affiliate marketing en het ontwikkelen van profileringsacties, zoals klanten een aanbod doen dat exact is gericht op hun persoonlijke voorkeuren. Op deze investering ben ik bijzonder trots, omdat we hiermee echt op de muziek vooruit lopen en onze ondernemers hiermee een omzetboost geven.

Nooit bang dat mensen vanwege de gezondheidscultus geen pizza's meer willen eten?

Mensen zullen altijd pizza's blijven eten, dat doen we al duizenden jaren. Afhankelijk van welke pizza je neemt, zijn pizza's ook heel gezond. Zo hebben we een pizza met veel groentes, echt heel erg lekker. Verder zijn al onze pizza's zonder kunstmatige geur- en smaakstoffen. Ook zijn we bezig met zoutreductie en bieden we steeds dunnere bodems aan. Verder blijven we streven naar nog gezonder vlees. Maar je kunt bij ons natuurlijk ook een pizza met shoarma bestellen – die is inderdaad minder gezond. We hebben dus voor elk wat wils.

Hoe bestellen de meeste mensen eigenlijk?

Dit verschuift steeds meer naar internet, zowel vanuit huis vanachter de pc of laptop als via mobiel internet en apps. Tegenwoordig bestelt ruim 70 procent via internet, de rest telefonisch. Dit is dan ook de belangrijkste reden voor ons geweest om voor de lange termijn te investeren in de nieuwe internetstructuur. Het is onze heilige overtuiging dat dit de toekomst is.

Wat verwachten jullie van ondernemers?

CHEFF plus Energy plus Promo geeft Sales. Dit is een formule die altijd werkt. Ik zal het toelichten. CHEFF staat voor Clean: de winkel moet altijd schoon en fris zijn; Hot: de pizza's moeten altijd heet bij de consument thuis aankomen; Enjoy: dit moet de beleving van de klant zijn als hij bij ons een pizza bestelt; Fast en Friendly: dit is de manier waarop wij de pizza bezorgen. Dan heb je Energy nodig van de franchisenemer. Dit is een ondernemer die begeesterd is, enthousiasmeert, die een team weet neer te zetten en zijn zaak op orde heeft. En tot slot Promotie: naast de landelijke campagnes die wij centraal ontwikkelen moet een ondernemer ook lokaal zijn nek uitsteken. Als je dit goed en secuur neerzet, volgen de verkopen vanzelf.

Voor welke gebieden zijn jullie op zoek naar franchisenemers?

Vooral in het noorden, oosten en zuiden van het land. De Randstad is zo goed als bezet, al zijn er nog wel enkele mogelijkheden, zoals in de omgeving van Rotterdam.

Is het lastig om goede locaties te vinden?

Integendeel. Vanwege het huidige economische tij komen er veel locaties vrij. Dit zijn vooral panden waar voorheen slaggers, bakkers, groenteboeren, makelaars of uitzendbureaus waren gevestigd. Als deze locaties vrijkomen nabij de toegangswegen tot het centrum van een stad, is het helemaal perfect voor een vestiging van New York Pizza. Het mooiste is als een pand goed zichtbaar is.

Waarom is zichtbaarheid van een vestiging belangrijk?

Door de jaren heen ben ik ervan overtuigd geraakt dat de meeste mensen pas ergens eten durven te bestellen als ze weten waar het vandaan komt. Ze hoeven dan niet per se in de zaak zijn geweest, maar er bijvoorbeeld eens zijn langsgereden. Ze denken dan: die zaak ken ik, het zag er goed uit, dit vertrouw ik wel. Dit is geen wetenschappelijk onderbouwde filosofie, maar ik geloof echt dat het zo werkt. Bij een opening van een vestiging zien we ook altijd dat de meeste mensen eerst komen afhalen en bij een tweede keer pas overgaan op laten bezorgen.



De franchiseemer: Kevin Kerklaan (31), sinds 2013 eigenaar van New York Pizza Deventer

Hoe ben je bij New York Pizza terechtgekomen?

Ik werkte als bedrijfsleider in de nachthoreca. Van donderdag tot en met zondag was ik tot diep in de nacht aan het werk en vaak pas 's ochtends vroeg thuis. Dit begon me echt op te breken. Toen kwam ik in contact met franchiseemers van New York Pizza. Zij waren heel enthousiast.

En bevat het?

Uitstekend, zowel privé als zakelijk. De zaak is open van vier 's middags tot tien uur 's avonds, dus elke dag sta ik weer fris op. En ik had echt een bliksemstart. Hoewel ik had verwacht dat er wellicht een terugval zou komen, is dit uitgebleven. New York Pizza ontketent regelmatig landelijke acties en ik ben zelf lokaal ook behoorlijk actief. Dit werpt zijn vruchten af.

Wat doe je lokaal?

Ik heb folders laten drukken en overal in Deventer laten verspreiden. Verder had ik uitgevogeld dat in een dorp hier in de buurt niets is af te halen en niets wordt bezorgd. Hier heb ik een speciale folder voor laten maken. En het werkt! Verder hebben we samen met een zakelijke relatie een artikel gehad in een lokale krant. Ik denk dat heel veel mensen in korte tijd op de hoogte waren dat er een New York Pizza in de stad was neergestreken. Binnen enkele maanden had ik al een database van bijna drieduizend particuliere en zakelijke klanten.

Heb je personeel in dienst?

Ik heb twintig parttimers. Meiden in de keuken en achter de counter; jongens die de pizza's bezorgen. Echt een heel leuk team. Vanaf acht uur 's avonds bak ik zelf de pizza's. Ik vind het namelijk belangrijk feeling te hebben met het product dat ik verkoop. En het drukt de kosten natuurlijk.

Wist u dat?

- Philippe Vorst het ondernemersplan New York Pizza. The Original Slice al uitwerkte tijdens zijn doctoraal scriptie Economie aan de Universiteit van Amsterdam?
- New York Pizza sinds de start in 1993 in Amsterdam nog steeds een aantal slice pizzarestaurants in Nederland heeft?
- Dat New York Pizza in 1996 definitief is overgestapt op het bezorgen van pizza's?
- Alle vestigingen samen jaarlijks meer dan 4 miljoen pizza's bakken?
- New York Pizza daardoor de grootste Nederlandse pizzaketten is?



Activiteit:	Pizza bezorgdiensten (delivery concept), Pizza restaurants (slice concept)
Werkt met ondernemers sinds:	1996
Entreegeld:	€ 10.000 voor slice en delivery
Jaarlijkse fee's:	De franchise-fee bedraagt 6,5 % van de netto omzet, de marketingfee is 3,5%
Totale investering:	Circa € 130.000 voor bouw van de vestiging, inventaris en marketing.
Benodigd eigen vermogen:	Minimaal € 35.000 voor delivery
Gemiddelde omzet per vestiging:	€ 400.000
Gemiddeld aantal medewerkers:	20
Type samenwerking:	Hard Franchise
Lid NFV:	Ja
Locatie omschrijving:	Delivery B1, zichtlocatie aan doorgaande weg centraal in het verzorgingsgebied.
Verzorgingsgebied:	Minimaal 35.000 inwoners.

Postbus 9034 - 1180 MA Amstelveen - Waardenburg 📍 (020) 347 38 80 - 📞 (020) 347 38 83
franchise recruiter: Mevrouw C.Smit (Cindy)- cindy.smit@newyorkpizza.nl

Vestigingen

Franchise		Eigen
115	2012	1
120	2013	-
130	2014	-

Buitenland

1 (Keulen-Duitsland)