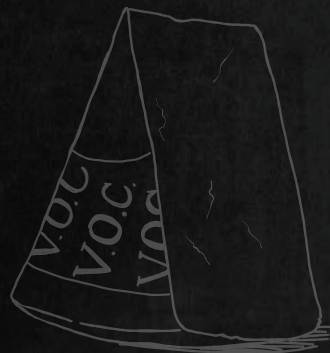
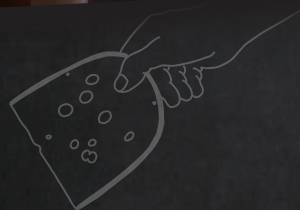
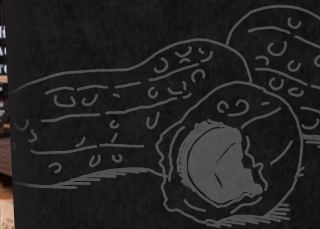




Alexanderhoeve
— kaas & noten —





Alexanderhoeve alleen de beste kwaliteit en smaak!

De Alexanderhoeve is in 1912 in het buitengebied van Woerden gebouwd. Waar de hoeve aanvankelijk ook de koeien huisvestte, is de focus in de loop der tijd volledig op de kaas komen te liggen. De Alexanderhoeve fungeert nog altijd als ambachtelijk rijpingshuis en kaashandel. Het is het centrale punt waar vandaan alle winkels worden bevoorraad.

Bij Alexanderhoeve staan de smaak en kwaliteit van de kaas bovenaan en doordat onze kazen regelmatig prestigieuze kaasprijzen winnen, kunnen wij met trots zeggen dat wij ons ambacht goed verstaan.

Alexanderhoeve staat voor passie, voor ambachtelijke kaas
en de beste kwaliteit en smaak.



Franchiseformule

Alexanderhoeve is een franchise organisatie met 78 winkels (sept. 2024) in Midden-Nederland. Onze organisatie biedt ondernemers (in spé) de kans om franchisenemer te worden onder de vlag van Alexanderhoeve. De ondernemer runt zijn of haar eigen winkel op een al dan niet zelf aangedragen locatie en geniet van Woerdense topproducten én de voordelen en kennis van Alexanderhoeve. Vele tientallen ondernemers maakten inmiddels al de keuze voor Alexanderhoeve. Het enige dat de ondernemer écht moet hebben is liefde voor kaas én de passie om mensen blij te maken.

Wat regelt Alexanderhoeve?

Eigenlijk regelt Alexanderhoeve alles voor de ondernemer. Ondernemers-ervaring is niet vereist en ook het startkapitaal kan in eerste instantie worden geleend.

Nieuwe ondernemers worden drie maanden in een bestaande winkel ingewerkt en getraind, om daarna klaar te zijn om de eigen winkel te runnen.

Alexanderhoeve, altijd in de buurt!



Scan de QR code om te zien waar onze winkels zich bevinden.

De voordelen van Alexanderhoeve:

- ✓ Trainingen en begeleiding door een winkelbegeleider
- ✓ Gezamenlijk inkoop bij onze vaste leveranciers, tegen gunstige prijzen
- ✓ Locatie wordt geregeld (kan ook met eigen inbreng)
- ✓ Inventaris wordt geregeld
- ✓ Ondersteuning bij verbouwing
- ✓ Administratie en personeelszaken centraal geregeld
- ✓ Acties, en bijbehorende promotiematerialen centraal geregeld
- ✓ Bespreken van omzet- en kwartaalcijfers
- ✓ Eigen transport en vaste chauffeurs

1912
De Alexanderhoeve gebouwd

1963
Koeien eruit, groothandel in kaas (vader Teo)

1993
Kastino kaaswinkels

2017
Overname De Kaasspecialist,

2024
78 winkels

Overgang naar Alexanderhoeve
2013

Overname Kaas en Zo, Kamerik
2019



Onze oprichters

In 1993 startten Theo van Dijk, ons helaas in januari 2024 ontvallen, en Teo Boer met kaaswinkels onder de naam Kastino.

In 2013 doopten ze deze winkels om tot Alexanderhoeve, wat tot dan toe slechts de merknaam van de kaas was.

Ondanks de groei die Alexanderhoeve doormaakt, blijft het een familiebedrijf, de betrokkenheid met de franchisenemers is groot. Wij zijn trots op iedere stap die het bedrijf maakt. Bij Alexanderhoeve vinden wij het belangrijk om het met elkaar naar de zin te hebben.

Vrolijkheid moet centraal staan
in onze winkels.





Duurzaam en maatschappelijk verantwoord

Bij Alexanderhoeve hechten wij veel waarde aan duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen. De Alexanderhoeve is voorzien van maar liefst 230 zonnepanelen. Wij gebruiken geen folie bij transport van onze eigen producten, maar enkel herbruikbaar elastiek om rolcontainers. Van producten die bij ons binnenkomen wordt al het afval gescheiden om recycling te bevorderen. Onze eigen producten worden voorzien van zo min mogelijk verpakkingsmateriaal én de Alexanderhoeve en onze winkels zijn uitgerust met energiezuinige koelingen.

Bij alexanderhoeve hechten wij veel waarde aan duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen.



Onze franchiseemers

Alexanderhoeve is een familie-bedrijf en wij beschouwen ook onze franchiseemers als familie. Maak kennis met enkele leden van de Alexanderhoeve-familie en lees over hun ervaring!

Johan

Frederik Hendriklaan,
Den Haag

Johan Ammeraal is sinds 2018 eigenaar van de Alexanderhoeve aan de Frederik Hendriklaan in Den Haag. Hoewel de Alexanderhoeve als een soort familie voelt, is iedere franchiseemer toch heel zelfstandig. Johan legt uit: "Iedere locatie is anders. Ook iedere klant. Dus iedere franchiseemer doet wat het beste bij zijn locatie en klantenkring past. Vanuit Alexanderhoeve hebben we vooral veel plezier van promotiematerialen, gezamenlijke leveranciers en profiteren we van gunstigere prijzen dan wanneer we een geheel eigen kaaswinkel zouden hebben."

Wat is je favoriete product?

"Zonder twijfel de oude boeren-kaas. Van twee jaar oud. Dit is ook echt een van de bestsellers

Pro-tip: Ga vol voor je klant en wees niet snel tevreden met jezelf.

Johans tip voor nieuwe franchiseemers is een heldere: "Laat zien dat je er altijd voor je klant bent.

Ga vol voor je klant en wees niet snel tevreden met jezelf. Zorg ervoor dat je alle dagen in de winkel bent en dat deze er netjes en verzorgd uitziet."

Waarom moet iemand voor deze franchiseformule kiezen?

"Franchiseemer van Alexanderhoeve zijn is financieel gezien erg

eigen zak te betalen en je hoeft ook geen groot startkapitaal te hebben. Ook heb je veel aan de geplande promoties en de bijbehorende promotiematerialen. Dat is allemaal al uit handen genomen. Er worden proeverijen en beurzen georganiseerd en je hebt natuurlijk de collega franchiseemers bij wie je kunt rondkijken of informatie



Al sinds 2000 runt Louis van der Velde de kaaswinkel aan de Princestraat. Destijds nog onder Kaas En Zo en sinds de overname onder Alexanderhoeve. Louis is dus een échte kaaskenner en een liefhebber tot op het bot. Bij Miranda moest de liefde groeien. Louis: "Miranda heeft altijd gezegd dat ze nooit achter de toonbank zou gaan staan. Toen ik extra hulp nodig had in de winkel na een operatie deed ze dit echter wel en ze is er nooit meer achter weggegaan!" In 2019 kreeg het echtpaar de kans de vestiging aan het Hoornesplein over te nemen. Dit werd Miranda's domein.

Wat is jullie favoriete product?

Louis vindt het moeilijk kiezen en heeft zoveel liefde voor zijn winkel dat alles zijn favoriete product is: van de zelfgemaakte grillworst en salades tot de buitenlandse kazen. Ook Miranda vindt dit een lastige keuze: "Je maakt mij met zoveel dingen blij! Een heerlijke kaas of een zak versgebrande noten. Maar als ik één product moet kiezen, dan kies

voor een bijzondere carboncino. Een heerlijk Italiaans kaasje."

Pro-tip: Doe het met passie en liefde.

De beste tip die Louis en Miranda nieuwe franchiseemers kunnen geven is een 200% inzet met passie en liefde. Miranda: "Het is gewoon iedere dag keihard werken, dus je moet écht liefde hebben voor kaas

en voor mensen." Louis beaamt dit en vult aan dat je je klanten ook vooral moet verwennen. "Gepasioneerd vertellen over je winkel en haar producten zorgt ervoor dat je al halverwege bent. Maar vergeet ook niet je eigen valkuilen en leer daarvan."

Waarom moet iemand voor de franchiseformule van Alexanderhoeve kiezen?

Het echtpaar van der Velde zegt dat ze bij Alexanderhoeve altijd voor je klaarstaan. "Ze laten je ook écht ondernemer zijn. Natuurlijk zijn er richtlijnen, maar er is voldoende ruimte voor eigen inzichten. Het is echt een grote familie. Een betrouwbaar vangnet. We doen het met elkaar." Aldus



Wim en Mariël begonnen in 2007 in de winkel in Loosduinen en kregen in 2019 de kans om de vestiging op de Bankastraat over te nemen. Een tijd lang hadden ze ieder hun ‘eigen’ winkel. Totaal verschillende winkels met een minstens zo verschillende klantenkring. Mariël had nooit gedacht dat het winkelwezen zó leuk zou zijn. In 2024 verkochten zij de winkel in Loosduinen en nu runnen ze samen de winkel in de Bankastraat.

Wat is jullie favoriete product?

Wim: “Boerenkazen. Van jong tot oud, overjarig, brokkel en nog écht rauwmelks. Dit is zo’n mooi en ambachtelijk product waar de boer en boerin hun ziel en zaligheid in hebben gelegd. En wij doen dat op onze beurt net zo. Kaas met meer dus.” Mariël is het helemaal met Wim eens. Al houdt ze ook wel heel

Pro-tip: Ga eerst kijken bij andere vestigingen

Wim en Mariël zijn erg eensgezind als het gaat om hun pro-tip voor nieuwe franchisenemers. Mariël: “Ga vooral kijken bij andere vestigingen. Ook vooraf al. Bekijk eerst of een Alexanderhoeve winkel iets voor je is. Heb je er een goed gevoel bij? Kijk dan ook hoe andere winkels zijn

Waarom moet iemand voor de franchiseformule van Alexanderhoeve kiezen?

“De samenwerking met Alexanderhoeve is fantastisch. De organisatie is heel plat. Er wordt gewoon benoemd hoe alles is. Soms is dat niet altijd leuk, maar het is wel duidelijk. Bovendien willen ze de franchisenemers ook écht wat laten verdienen.” Aldus Wim. Mariël vult aan dat de producten van Alexanderhoeve



Alex is sinds 2013 eigenaar van de Alexanderhoeve in Heemstede, maar had daarvoor ook al bijna 20 jaar een eigen winkel. De overstap naar Alexanderhoeve betekende voor Alex dat hij zich meer bezig kon houden met dat wat hij écht leuk vindt: er voor je klant zijn. “Alexanderhoeve heeft zoveel randzaken uit handen genomen. Ik hoef me niet meer bezig te houden met administratie en promotiematerialen en dat maakt dat ik al mijn energie kan steken in het ondernemen.”

Wat is je favoriete product?

“Alle Hollandse kazen! Maar ik vind mijn Port ook erg lekker. Ik kan met trots zeggen dat ik het grootste assortiment Port heb van Heemst-

Pro-tip: Zorg dat je winkel er gelikt uitziet.

Alex’ pro-tip luidt dat je goed moet zorgen dat je winkel er gelikt uitziet.

en je displays en vitrines er mooi uitzien koopt de klant ook makkelijker.”

Waarom moet iemand voor de franchiseformule van Alexanderhoeve kiezen?

“Bij Alexanderhoeve willen ze graag dat de franchisenemers geld verdienen. Ze staan altijd voor je klaar, ook als het even moeilijker





Onze klanten

Benieuwd naar de klanten van Alexanderhoeve?

Onze klanten zijn onze grootste fans. Wij gingen langs bij één van onze franchisewinkels en vroegen een klant wat ze zoal koopt bij Alexanderhoeve



Waarom koop je bij Alexanderhoeve?

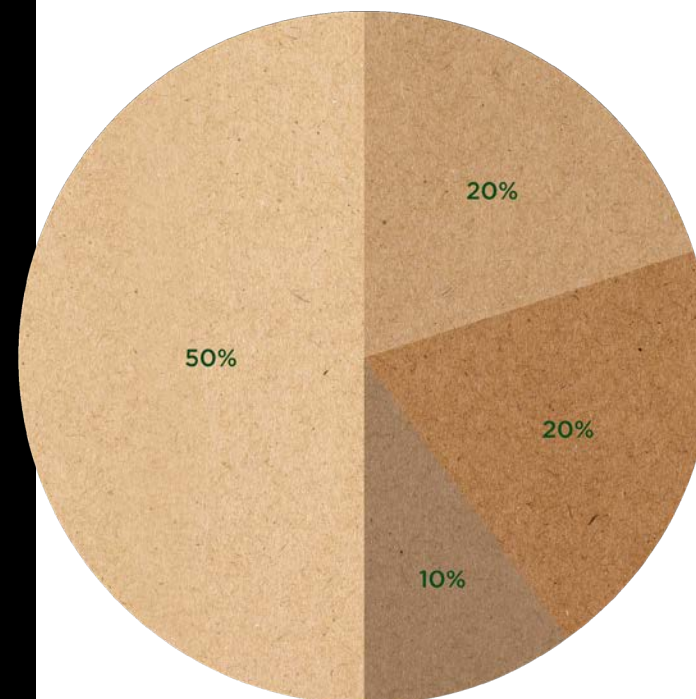
Ik woon al mijn hele leven in Den Haag en ik weet veel fijne winkels voor mijn dagelijkse boodschappen. Tijdens mijn studententijd kocht ik eigenlijk alleen huismerk kaas bij de supermarkt, maar nu ik een drukke baan heb vind ik de tijd die ik in het weekend of 's avonds met vrienden of mijn zussen kan besteden extra waardevol. En bij een borreltje of uitgebreide, zelfgemaakte lunch hoort een extra lekker nootje of kaasje. Dat koop ik dan liever bij een specialist dan bij de supermarkt. Ik word al blij van de geur van de vers gebrande noten als ik in de buurt van de winkel kom. Het is ook niet goed om langs te gaan als ik trek heb. Je mag namelijk altijd wel wat proeven en dan wordt het moeilijk kiezen!

Wat koop je voornamelijk?

Dat is heel verschillend, maar voor een borrel neem ik meestal een stuk jonge en oude boerenkaas. Of ik kijk of er een lekkere kaas in de aanbieding is. Als ik die geproefd heb en hij bevalt, dan neem ik vaak die. Ik ben ook gek op salades met geitenkaas erin, dus dat is ook een kaas die ik vaak haal. En meestal neem ik ook wat cashewnootjes mee, of een noten-mix. Ongezouten. Heel gezond en lekker voor tussendoor of door mijn ontbijt.

Onze producten

Bij Alexanderhoeve zijn wij trots op onze mooie producten van onze vaste leveranciers. Ons vaste assortiment bestaat uit Hollands kazen, buitenlandse kazen, vers gebrande noten en een groot aantal bijproducten.



Hollandse kazen

Noten

Buitenlandse kazen

Bijproducten





Promotieplan en Promotiematerialen

De franchisenemers van Alexanderhoeve ontvangen ieder jaar ons promotieplan met daarin de geplande langlopende acties en de tweewekelijkse aanbiedingen. In dit promotieplan staan ook promotieartikelen die voor deze acties zijn in te kopen. Voor sommige acties is een minimale afname van bepaalde producten vereist.

Promotiematerialen verzorgd door Alexanderhoeve

Alexanderhoeve verzorgt de promotiematerialen van alle acties. Er wordt van de franchisenemer verwacht dat hij of zij meedoet aan de acties. Er wordt jaarlijks een eigen bijdrage betaald voor de promotiematerialen zoals posters en flyers in diverse

formaten. Daarnaast verzorgen we centraal content op TV's in de winkels. De materialen ontvangt de ondernemer ruim op tijd, zodat er voldoende tijd is om de winkel en het personeel voor te bereiden.



De HoeveKaart

Alexanderhoeve heeft zijn eigen spaarsysteem: de Hoevekaart. Via de gratis app of deze pas kunnen klanten punten sparen bij iedere aankoop. Deze punten kunnen worden ingewisseld voor leuke cadeaus of gratis producten.



Het team van Alexanderhoeve

Het team van Alexanderhoeve staat met raad en daad voor onze ondernemers klaar om ze te ondersteunen bij alle dingen die bij het runnen van de winkel komen kijken. Wij stellen onze vaste medewerkers graag even aan je voor:



Teo Boer
Hollandse
kaas & financiën



René Nap
Franchisenemers- &
projectbegeleiding



Benjamin Visser
Winkelbegeleider



Ad Rehorst
Winkelbegeleider



Frido de Vries
Accountant



Karin Beukers
Administratief
medewerkster



Thea Koppers
Administratief
medewerkster



Suleyman Karaaliev
Chef kaaspakhuis



Paulo Tavares
Pakhuismedewerker



Ling Lingeswaran
Pakhuismedewerker



Rens Boer
Pakhuismedewerker



Mo El Hamdioui
Chauffeur

"Alexanderhoeve, wij staan graag voor je klaar!"



Graag tot
ziens in één
van onze mooie
winkels!



Je eigen winkel starten?

Neem contact met ons op via e-mail:
ondernemer@alexanderhoevekaas.nl
of scan de QR code.

Je vindt Alexanderhoeve ook op:

-  Alexanderhoeve kaas & noten
-  Alexanderhoeve kaas en noten
-  www.alexanderhoevekaas.nl