



Kitchen4All

FRANCHISEBROCHURE 2026

**Jouw keukenwinkel.
Jouw plaats.**

Zo fijn kan 't zijn



WELKOM

Fijn dat je verder kijkt.

Een eigen winkel is een grote stap. Je zet je spaargeld in, je tijd en je naam. Daarom willen we dat je precies weet bij wie je aansluit.

Kitchen4All is een formule van ondernemers, voor ondernemers. Jij bent het gezicht in jouw regio. Wij zorgen voor de inkoop, de marketing, het platform en een team dat naast je staat. Samen met Sani4All zijn we met 47 winkels één organisatie, en we groeien dit jaar met 21%.

Ons uitgangspunt is simpel: samen geld verdienen. Daar sturen we op, van de eerste businesscase tot elk kwartaalgesprek. In deze brochure lees je hoe dat werkt, wat het vraagt en wat je ervoor terugkrijgt.

Lees hem rustig, en bel of mail ons als je vragen hebt. We horen graag wat jouw plan is.

“Als ondernemer staan mij iedere dag weer uitdagingen te wachten en ik vind het leuk die aan te vliegen. Soms alleen, soms als team, met als resultaat: een solide winkel neerzetten.”

Albert van Asselt, ondernemer Kitchen4All Dronten



Stef Bosgoed

Mede-eigenaar, directeur Finance & Strategy
stefbosgoed@rushmarketing.nl



Lamco de Vries

Mede-eigenaar, directeur Inkoop & Formulemanagement
lamcodevries@sani4all.nl

Een formule die bewezen werkt, en hard doorgroeit.

2.400+

**keukens verkocht in
2025**

17% meer dan in 2024

+15%

groei in 2026

verkoop t/m 20 oktober, t.o.v.
2025

87

keukens in 7 maanden

verkocht door nieuwe winkel
Maassluis

4,7

op Google

over ruim 1.400 reviews



Bewezen openingsdraaiboek

Nieuwe winkels draaien vanaf het eerste jaar volwaardig mee. Kitchen4All Maassluis verkocht 87 keukens in de eerste zeven maanden na opening.



Het 3D-ontwerp als troef

Elk gesprek eindigt met een levensecht 3D-ontwerp. De klant ziet de keuken al staan voordat hij tekent, en dat verkoopt zonder druk.



Inkoop bij de top

Centrale inkoop bij onder meer Nobilia, Pronorm, BSH en Dekker. Aan het eind van het jaar krijg je 2% van je inkoop terug als bonus.



Marketing die lokaal werkt

Een merkcampagne die altijd aanstaat, lokale campagnegolven en jouw naam en gezicht in de uitingen. Ruim 1.900 online afspraken per jaar via het platform.



Meer grip, meer resultaat

Afspraken komen via het platform rechtstreeks in je agenda. Je dashboard laat zien waar je scoort en waar je afspraken verliest, zodat je conversie elke maand beter wordt.

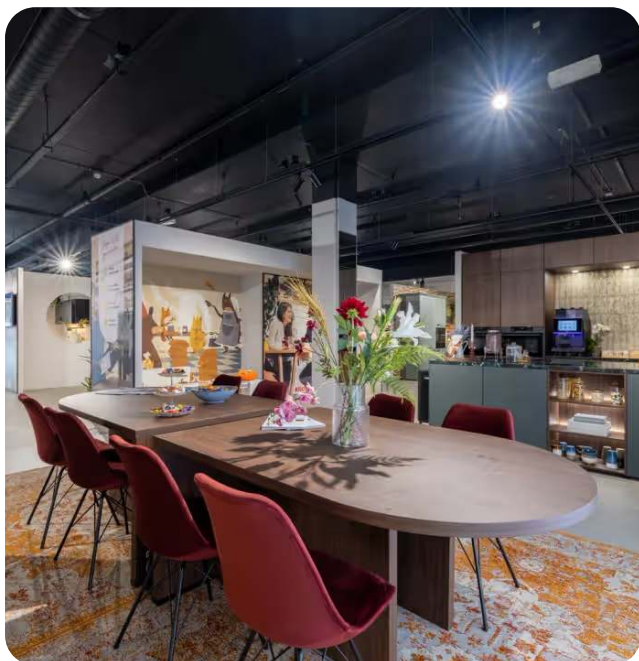


Team Franchise naast je

Een vaste contactpersoon, een vast bezoekritme in de winkel en een franchisevergadering waarin jouw stem telt.

Keukens verkopen met het 3D-ontwerp als troef.

Een keuken koop je niet elke dag. Klanten zoeken iemand die meedenkt, laat zien hoe het wordt en het daarna strak regelt. Daar is de formule op gebouwd.



Het 3D-ontwerp verkoopt

Elk gesprek eindigt met een levensecht ontwerp in Compusoft. De klant ziet de keuken al staan voordat hij tekent.



Inkoop bij de top

Centrale inkoop bij onder meer Nobilia, Pronorm, BSH en Dekker, en aan het eind van het jaar 2% van je inkoop terug.



Een markt die groeit

Ruim 2.400 keukens verkocht in 2025, 17% meer dan het jaar ervoor. Dit jaar groeit Kitchen4All opnieuw met 15%.



Gezond vanaf 80 keukens

Vanaf zo'n 80 keukens per jaar draait een winkel gezond. De grootste winkels verkopen er 200 tot 250.

Je hoort echt ergens bij. We helpen elkaar.



Vier keer per jaar samen

Elk kwartaal komen alle ondernemers bij elkaar. Cijfers, plannen, nieuwe collecties en vooral: elkaar spreken. Jouw stem telt in de koers van de formule.



Leren bij elkaar in de winkel

Je opleiding loop je mee in een bestaande winkel. En ook daarna kijk je bij collega's in de keuken: hoe pakken zij het adviesgesprek, de planning of hun lokale marketing aan?



Een netwerk dat je belt

Vraag over een lastige klant, een monteur of een huurcontract? Er is altijd een collega die het al eens heeft meegemaakt. We helpen elkaar, gewoon omdat dat zo hoort.



Successen vieren we samen

Een opening, een recordmaand, de winkel van het kwartaal: wat één winkel bereikt, laten we het hele netwerk zien. Zo leert iedereen ervan.

Elke dag een beetje beter.

We willen het anders en beter doen in retail. Met een eigen platform, één bron van data, campagnes die we meten tot in de winkel en AI die ruis en dubbel werk weghaalt. Zodat jij meer tijd hebt voor je klant.



Eén platform voor je hele winkel, door ons zelf gebouwd.

Geen losse pakketten aan elkaar geknoopt, maar een eigen franchiseplatform dat we elke week verbeteren op basis van wat de winkels vragen.

- Afspraken, offertes, orders en facturen in één systeem
- Gekoppeld aan Exact Online, dus minder dubbel werk
- Online afspraken komen direct in je agenda



Eén bron van waarheid. Sturen op feiten, niet op gevoel.

Alle data van website, campagnes, winkels en boekhouding komt samen in één datawarehouse. Jij ziet per week waar je scoort, en hoe je het doet ten opzichte van vergelijkbare winkels.

- Dashboard met afspraken, offertes en conversie per week
- Benchmark met collega-winkels, zodat je ziet waar het beter kan
- Kwartaalgesprekken op dezelfde cijfers



Campagnes die we meten tot in de winkel.

Een eigen performanceteam stuurt Google- en Meta-campagnes per rayon bij op wat ze in de winkel opleveren. Niet op klikken, op afspraken en orders.

- Centrale campagnes gericht op jouw rayon
- Jouw naam en gezicht in de lokale uitingen
- Twee weken voor je opening gaan de campagnes live



AI die ruis en dubbel werk weghaalt.

We zetten AI niet in als speeltje, maar om de winkel sneller en beter te laten werken. Zodat jij en je team meer tijd hebben voor de klant.

- Content en campagnes sneller gemaakt en getest
- Analyses die je zelf niet hoeft te maken
- Slimme hulp in het platform, en we bouwen elke maand verder



Nieuwe winkels, ongeken- de starts.



KITCHEN4ALL MAASSLUIS · GEOPEND
FEBRUARI 2026

87

keukens in de eerste 7 maanden

Lars Knoops opende begin 2026 en draaide direct op het tempo van een gemiddelde bestaande winkel. Ruim boven de eigen doelstelling voor het eerste jaar.



KITCHEN4ALL ROTTERDAM ·
GEOPEND 2024

#1

van 20 winkels in 2025 én 2026

Bünjamin Özdemir en Christiaan Paauw openden samen in winkelcentrum Alexandrium en waren in hun eerste volle jaar meteen de nummer 1 van het hele Kitchen4All-netwerk. Dit jaar opnieuw.



KITCHEN4ALL LEEUWARDEN ·
GEOPEND 2024

+44%

groei in 2026, nummer 2 van het netwerk

Robbin Huijser groeit in zijn tweede jaar met 44%. Daarmee is Leeuwarden de op één na snelste groeier van alle vergelijkbare Kitchen4All-winkels.



KITCHEN4ALL GRONINGEN ·
GEOPEND MEI 2025

+115%

groei in het tweede jaar

Jurriën Steverink opende in mei 2025. Dit jaar verkoopt Groningen ruim twee keer zoveel als in dezelfde periode vorig jaar.



KITCHEN4ALL ASSEN · GEOPEND
OKTOBER 2026

1e

winkel in het nieuwe winkelconcept

John en Bram Folkers openden in oktober 2026 de eerste Kitchen4All in het vernieuwde winkelconcept. De eerste keukens waren al verkocht voordat de winkel opening.



SANI4ALL ROTTERDAM · GEOPEND
SEPTEMBER 2025

#2

van 27 winkels, binnen ruim een jaar

Ramon Hoppe en zijn compagnon openden in 2025. Ruim een jaar later staat Rotterdam op plaats 2 van alle 27 Sani4All-winkels. "In het weekend lijkt het net de HEMA."

Posities en groei op basis van de verkoop van alle winkels, periode 1 januari t/m 20 oktober 2026, vergeleken met dezelfde periode in 2025.

Helder vooraf. Geen kleine lettertjes.

INVESTERING

€ 200.000 - 300.000

Richtbedrag voor pand, showroom, inrichting en aanloop, afhankelijk van het pand en de huurprijs.

EIGEN INBRENG

vanaf € 25.000

De rest financieren we samen met de bank, die onze cijfers al jaren kent. Waar nodig met een achtergestelde lening.

VASTE BIJDRAGE

€ 1.146 per maand

Een vaste bijdrage voor merk, formule en begeleiding (prijspeil 2026). Geen percentage van je omzet.

TERUG NAAR JOU

2% inkoopbonus

Aan het eind van het jaar krijg je 2% van je inkoop via de formule terug. Hoe beter je winkel draait, hoe meer je terugkrijgt.

10%

Ons doel samen: minimaal 10% rendement op je omzet.

Samen geld verdienen is ons uitgangspunt. De marketingbijdrage is geen opbrengst voor ons; die gaat naar campagnes voor jouw rayon en de landelijke campagnes. Dit is een doel, geen garantie: je resultaat hangt af van locatie, team en jouw ondernemerschap.

Financiering in drie lagen

1

Eigen inbreng. Het fundament waar de bank op bouwt.

2

Achtergestelde lening. Waar nodig vullen wij je eigen inbreng aan.

3

Bank. Die kent onze cijfers. We gaan met je mee.



Van eerste gesprek tot open deuren.

Gemiddeld 6 - 12 maanden van gesprek tot opening. Jij bepaalt het tempo.

01	Kennismaking	WEEK 1
	Een goed gesprek, bij jou in de regio of bij ons in Doetinchem. Over jouw plan, jouw plaats en of het klikt. Je zit tegenover de directie, niet tegenover een recruiter.	
02	Geheimhouding en het hele verhaal	WEEK 2
	Na een korte geheimhoudingsverklaring leggen we alles op tafel: de cijfers van vergelijkbare winkels, het handboek en ons rekenmodel, zodat je zelf aan de knoppen kunt draaien.	
03	Locatie en rayon	MAAND 1-2
	We analyseren het verzorgingsgebied op postcodeniveau, de concurrentie en de beschikbare panden. Je krijgt een exclusief rayon met genoeg koopwoningen om een gezonde keukenwinkel te draaien.	
04	Ondernemingsplan en financiering	MAAND 2-4
	Wij leveren het rekenmodel en de investeringsbegroting, jij schrijft het plan. We gaan mee naar de bank, die onze cijfers kent. Waar nodig vullen we je eigen inbreng aan met een achtergestelde lening.	
05	Overeenkomst, met bedenktijd	4 WEKEN
	Je krijgt alles vooraf op papier, zoals de Wet franchise dat wil, en minimaal vier weken om er rustig over na te denken. Pas daarna tekenen we.	
06	Bouw, inrichting en signing	3-4 MAANDEN
	Ontwerp, verbouwing, showroom en gevel volgens het winkelconcept. Ons eigen bouwteam regisseert de vaste partners met een strak draaiboek.	
07	Team en opleiding	PARALLEL
	Werving van je team via onze kanalen, training in Compusoft (het ontwerp- en offertesysteem), productkennis bij de kernleveranciers en het adviesgesprek. Je loopt mee in een bestaande Kitchen4All-winkel.	
08	Open je deuren	DAG 1
	Online campagnes gaan twee weken voor opening live, zodat de eerste afspraken al in je agenda staan. Daarna: intensieve begeleiding in de eerste honderd dagen en kwartaalgesprekken op de cijfers.	



Een serieuze club met ambitie. En korte lijnen.

Achter beide formules staat Rush Marketing: 20 specialisten in marketing, tech, data en franchise, op één kantoor in Doetinchem.



Franchise & Lokale Activatie

Je vaste aanspreekpunt. Van opening en nieuwbouw tot de dagelijkse vragen in de winkel.

Teamlead: Rik Buitelaar



Performance & Groei

Google, Meta en SEO. Zorgt dat jouw rayon elke week genoeg afspraken oplevert.

Teamlead: Marianne Wesselink



Merk & Content

Campagnes, fotografie, video en lokale marketing, met jouw naam en gezicht erin.

Teamlead: Ilse Janssen-Vermeulen



Tech & Innovatie

Bouwt ons eigen platform en dataplatform, en zet AI in waar het de winkel helpt.

Teamlead: Rutger Thus



Formulemanagement

Assortiment, inkoop, winkelconcept en de prestaties van de formule.

Teamlead: Lamco de Vries



Finance

Rekenmodellen, benchmarks en de cijfers waar we samen op sturen.

Teamlead: Tim van Ommen

Betrokken

We staan naast de winkels, niet erboven.

Inventief

Techniek waar het helpt. Creativiteit, tech en data samen.

Ambitieuus

Meetbaar resultaat in de winkel. Geen marketing om de marketing.

Energiek

Hard werken, loyaal aan elkaar, en lachen mag.



DE VOLGENDE STAP

Jouw eigen Kitchen4All-winkel begint met een goed gesprek.

- Vrijblijvend, en je spreekt direct met de directie
- Bij jou in de regio of bij ons in Doetinchem
- Na een geheimhoudingsverklaring liggen alle cijfers op tafel
- Minimaal vier weken bedenktijd, zoals de Wet franchise het wil

Mail of bel ons gerust rechtstreeks. We reageren binnen één werkdag.



Stef Bosgoed

Mede-eigenaar, directeur Finance & Strategy

stefbosgoed@rushmarketing.nl



Lamco de Vries

Mede-eigenaar, directeur Inkoop & Formulemanagement

lamcodevries@sani4all.nl

Of plan een kennismaking op [**franchiserworden.nl/kitchen4all**](https://franchiserworden.nl/kitchen4all)

Zo fijn kan 't zijn

Kitchen4All Nederland B.V. (KvK 72708085) · Raadhuisstraat 69, 7001 EC Doetinchem

Cijfers per oktober 2026. Bedragen zijn indicatief en gebaseerd op gemiddelden uit onze bestaande winkels. De definitieve investerings- en kostenstructuur ontvang je in het informatiepakket conform de Wet franchise. Aan deze brochure kunnen geen rechten worden ontleend.