

Voorbeeld-ondernemingsplan

Sector: **vervaardiging van aardappelproducten** (SBI 10.31) · Gegeneerd op 6 juni 2026

De sector van vervaardiging van aardappelproducten richt zich op het verwerken van aardappelen tot diverse eindproducten zoals friet, chips en aardappelpuree. Deze ondernemingen bewerken de aardappelen door middel van schillen, snijden, koken, bakken of drogen en verpakken vervolgens het eindproduct voor distributie. De sector bedient zowel de consumentenmarkt via supermarkten en speciaalzaken als de horecamarkt, die een constante vraag naar hoogwaardige aardappelproducten kent.

De marktomgeving voor aardappelproducten is competitief en wordt gekenmerkt door zowel nationale als internationale spelers. Consumenten vragen om variatie in producten en letten steeds meer op gezondheid, duurzaamheid en herkomst. Dit vereist dat bedrijven in de sector zich blijven aanpassen aan veranderende consumententrends en regelgeving op het gebied van voedselveiligheid en milieu.

Ondernemingen in deze sector moeten rekening houden met seizoensinvloeden op de aardappelteelt, wat de beschikbaarheid en prijs van grondstoffen kan beïnvloeden. Efficiëntie in productieprocessen en logistiek is essentieel om concurrerend te blijven. Het vermogen om in te spelen op trends zoals biologische producten of vetarme varianten kan een onderscheidende factor zijn in deze dynamische markt.

Branche-gemiddelde brutomarge in deze sector: **37.5%** (CBS-data, FirmFocus brancheinformatie).

Inhoud

1. De onderneming

2. De ondernemer
3. De markt
4. De organisatie
5. Risico's en kwaliteit
6. Strategie
7. Financieel plan

1. De onderneming

Bedrijfsidee

Ons bedrijf richt zich op de productie en distributie van hoogwaardige, diepgevroren aardappelproducten zoals friet, aardappelschijfjes en aardappelpartjes. We richten ons op zowel de horeca als de detailhandel, waarbij we producten aanbieden die voldoen aan de hoogste kwaliteitsnormen. Onze producten worden gemaakt van lokaal geteelde aardappelen, wat zorgt voor een vers en duurzaam aanbod. We bieden verschillende formaten en snijwijzen aan om te voldoen aan de diverse behoeften van onze klanten. Daarnaast investeren we in innovatieve verpakkingsooplossingen om de houdbaarheid en versheid te optimaliseren. Door samen te werken met lokale boeren en gebruik te maken van efficiënte productietechnieken, streven we naar een minimale ecologische voetafdruk en een maximale klanttevredenheid.

Missie

Onze missie is het leveren van hoogwaardige aardappelproducten die de smaak en versheid van de natuur behouden. We zetten ons in voor duurzaamheid door gebruik te maken van lokaal geteelde aardappelen en energiezuinige productieprocessen. Kwaliteit, innovatie en klanttevredenheid vormen de kernwaarden van onze bedrijfsvoering. We streven ernaar een positieve maatschappelijke rol te spelen door samen te werken met lokale boeren en te investeren in milieuvriendelijke technologieën, zodat onze producten bijdragen aan een duurzame en gezonde levensstijl voor iedereen.

Visie

Onze visie is om een leidende rol te spelen in de transformatie van de aardappelverwerkingsindustrie door innovatieve en duurzame productieprocessen te implementeren. We streven ernaar om de efficiëntie te verhogen en de ecologische voetafdruk te minimaliseren door gebruik te maken van geavanceerde technologieën en hernieuwbare energiebronnen. We zien een toekomst waarin de vraag naar gezonde, hoogwaardige aardappelproducten blijft groeien en willen inspelen op deze behoefte door producten te ontwikkelen die voldoen aan de hoogste kwaliteitsnormen. Onze rol is om niet alleen aan de verwachtingen van de consument te voldoen, maar deze te overtreffen door constante innovatie en klantgerichtheid.

2. De ondernemer

Sterktes

De ondernemer beschikt over uitgebreide kennis van de aardappelverwerkingsindustrie, inclusief technologische innovaties en markttrends. Met jarenlange ervaring in productieprocessen heeft de ondernemer een scherp inzicht in efficiëntieverbeteringen en kostenbeheersing. Sterke analytische vaardigheden stellen hem in staat om marktgegevens te interpreteren en strategische beslissingen te nemen die de concurrentiepositie versterken. De ondernemer heeft bewezen leiderschapscapaciteiten, waardoor hij effectief teams kan aansturen en motiveren om kwaliteitsproducten te leveren. Daarnaast bezit hij een sterk netwerk binnen de landbouwsector, wat essentieel is voor het veiligstellen van grondstoffen. Zijn focus op duurzaamheid en innovatie zorgt voor een concurrentievoordeel en draagt bij aan het bouwen van een toekomstbestendige onderneming binnen de vervaardiging van aardappelproducten.

Aandachtspunten

Een zwakte van de ondernemer in de vervaardiging van aardappelproducten kan een beperkte ervaring zijn met de nieuwste technologieën en productieprocessen binnen de branche. Dit kan resulteren in inefficiënties of hogere productiekosten in vergelijking met concurrenten die wel gebruikmaken van geavanceerde technieken. Daarnaast kan er een gebrek aan diversificatie in het productaanbod zijn, wat het bedrijf kwetsbaar maakt voor schommelingen in de vraag naar specifieke producten. Ook kan de ondernemer moeite

hebben met het opzetten van een sterke distributieketen, waardoor de producten niet altijd tijdig of efficiënt de markt bereiken. Het verbeteren van technische kennis en logistieke netwerken kan deze zwaktes adresseren.

Branche-ervaring

Met meer dan tien jaar ervaring in de vervaardiging van aardappelproducten, heb ik uitgebreide kennis opgedaan in productieprocessen en kwaliteitsbeheer. Na het afronden van een Bachelor in Voedingsmiddelentechnologie aan Wageningen Universiteit, ben ik begonnen als productiemanager bij een toonaangevende producent van aardappelproducten. Hier heb ik expertise ontwikkeld in procesoptimalisatie en duurzaamheid. Tevens heb ik succesvol samengewerkt met leveranciers en afnemers, wat mijn netwerk binnen de branche aanzienlijk heeft uitgebreid. Door deelname aan vakbeurzen en lidmaatschap van de Nederlandse Aardappel Organisatie, blijf ik op de hoogte van markttrends en technologische innovaties. Mijn ervaring stelt mij in staat om operationele efficiëntie te verbeteren en producten van hoge kwaliteit te leveren die voldoen aan de veranderende behoeften van de markt.

3. De markt

Marktbeschrijving

De markt voor de vervaardiging van aardappelproducten in Nederland kenmerkt zich door een gestage groei, aangedreven door de toenemende vraag naar gemaksvuedsel en de populariteit van plantaardige producten. De omvang van de markt is aanzienlijk, met een sterke aanwezigheid van zowel nationale als internationale spelers. Belangrijke spelers in deze sector zijn onder andere Aviko, McCain en Farm Frites, die een breed scala aan producten aanbieden, variërend van diepgevroren friet tot aardappelspecialiteiten zoals rösti en aardappelschotels.

Trends binnen de markt omvatten een toenemende focus op duurzame productie en verpakkingsmethoden, evenals de ontwikkeling van gezondere productopties, zoals producten met minder zout en vet. Innovatie speelt een cruciale rol, met een verschuiving naar biologische en premium segmenten. De sector profiteert ook van exportmogelijkheden, vooral naar Europese landen, waar de vraag naar kwalitatief

hoogwaardige aardappelproducten blijft groeien. De concurrentie is hevig, wat voortdurende innovatie en efficiëntieverbeteringen vereist.

Marktsegmentatie

De markt voor de vervaardiging van aardappelproducten kan worden onderverdeeld in drie hoofdsegmenten: retail, horeca en industriële afnemers.

In het retailsegment richten producenten zich op supermarkten en speciaalzaken, waar consumenten op zoek zijn naar een breed scala aan aardappelproducten zoals friet, chips en aardappelpuree. Deze klanten waarderen gemak, kwaliteit en prijs.

Het horecasegment omvat restaurants, fastfoodketens en cateringbedrijven die vaak bulkinkopen doen en hoge eisen stellen aan consistentie en leverbetrouwbaarheid. Zij hebben behoefte aan producten die snel en eenvoudig te bereiden zijn, zonder concessies te doen aan smaak en textuur.

Industriële afnemers, zoals fabrikanten van kant-en-klaarmaaltijden, vragen om aardappelproducten als ingrediënten. Zij hechten waarde aan specificaties zoals formaat, consistentie en houdbaarheid, om hun eigen productieprocessen te optimaliseren.

Locatie en distributie

De gekozen locatie voor onze onderneming in de vervaardiging van aardappelproducten bevindt zich strategisch nabij landbouwgebieden met een hoge productie van aardappelen, wat zorgt voor een efficiënte aanvoer van grondstoffen. De locatie biedt tevens gemakkelijke toegang tot belangrijke transportverbindingen, zoals snelwegen en spoornetwerken, essentieel voor de distributie van eindproducten naar nationale en internationale markten. De nabijheid van logistieke hubs en distributiecentra is een voordeel voor het optimaliseren van de supply chain en het minimaliseren van transportkosten. Verder is de locatie voorzien van voldoende ruimte voor toekomstige uitbreidingen en beschikt het over de nodige nutsvoorzieningen, zoals water en energie, die cruciaal zijn voor de productieprocessen. De aanwezigheid van een geschikt arbeidsaanbod in de regio ondersteunt de operationele continuïteit.

Distributie- en verkoopkanalen

In de branche van vervaardiging van aardappelproducten is een efficiënte distributie- en verkoopstrategie cruciaal. Belangrijke verkoopkanalen zijn groothandels en supermarkten, die een breed publiek bereiken. Daarnaast zijn horecagroothandels van groot belang, aangezien zij leveren aan restaurants, cafés en cateringbedrijven. Directe verkoop aan grote retailketens kan ook strategisch zijn voor volumeafzet. Voor exportmarkten is samenwerking met internationale distributeurs essentieel om de producten in het buitenland te positioneren. Online verkoopkanalen, zoals eigen e-commerce platforms en samenwerking met online supermarkten, bieden extra mogelijkheden om de consument direct te bereiken. Het gebruik van logistieke partners voor efficiënte distributie zorgt ervoor dat producten snel en vers bij de eindgebruiker terechtkomen. Dit netwerk van kanalen verzekert een brede marktdekking en optimaliseert de beschikbaarheid van producten.

4. De organisatie

Organisatiestructuur

De organisatiestructuur van een onderneming in de vervaardiging van aardappelproducten is doorgaans een functionele structuur met een duidelijke hiërarchie. De meest voorkomende rechtsvorm is een besloten vennootschap (BV) vanwege de beperkte aansprakelijkheid en flexibiliteit in aandelenoverdracht.

Aan de top van de organisatie staat de directeur of algemeen directeur, die verantwoordelijk is voor de strategische beslissingen en het dagelijkse management. Onder de directeur bevinden zich verschillende afdelingen, elk geleid door een manager.

De productieafdeling is cruciaal en wordt geleid door de productiemanager. Deze afdeling is verantwoordelijk voor het gehele productieproces, van inkoop van grondstoffen tot eindproduct. Daarnaast is er een kwaliteitscontroleafdeling die toeziet op de naleving van de kwaliteitsnormen en voedselveiligheidsvoorschriften.

De verkoop- en marketingafdeling richt zich op het ontwikkelen van verkoopstrategieën en het uitbreiden van het klantenbestand. De financiële afdeling beheert budgetten, boekhouding en rapportages. Tot slot is er een HR-afdeling die zich bezighoudt met

personeelsbeheer en -ontwikkeling.

Bedrijfsprocessen

Inkoop is cruciaal binnen de vervaardiging van aardappelproducten. Het proces begint met het selecteren van hoogwaardige aardappelleveranciers die kunnen voldoen aan de kwaliteits- en volumevereisten. Contracten met boeren en distributeurs worden opgesteld om consistente aanvoer te garanderen. Kwaliteitscontroles bij ontvangst zorgen ervoor dat alleen de beste aardappelen worden gebruikt.

In de productiefase worden aardappelen gesorteerd, gewassen en geschild. Vervolgens worden ze verwerkt tot diverse producten zoals friet, chips of aardappelpuree. Moderne machines zorgen voor een efficiënte verwerking en minimaliseren verspilling.

Kwaliteitscontrole vindt plaats tijdens elke stap, waarbij het eindproduct wordt getest op smaak, textuur en houdbaarheid.

Verkoopprocessen richten zich op het distribueren van eindproducten naar supermarkten, groothandels en horeca. Relaties met afnemers worden onderhouden via regelmatige communicatie en marktanalyses om aan de vraag te voldoen. Marketingstrategieën worden ingezet om merkbekendheid te vergroten en nieuwe markten te verkennen.

Administratie omvat het beheren van financiën, voorraadbeheer en naleving van regelgeving. Boekhoudkundige systemen zorgen voor nauwkeurige registratie van inkomsten en uitgaven. Daarnaast worden wettelijke vereisten op het gebied van voedselveiligheid en milieu strikt nageleefd om aan alle industriestandaarden te voldoen.

Inkoop en leveranciers

In de vervaardiging van aardappelproducten is een betrouwbare en efficiënte inkoopstrategie essentieel. De belangrijkste grondstof, aardappelen, wordt doorgaans rechtstreeks ingekocht bij landbouwbedrijven die gespecialiseerd zijn in de teelt van consumptieaardappelen. Het is cruciaal om samen te werken met leveranciers die consistent hoge kwaliteit kunnen leveren, aangezien de kwaliteit van de aardappelen direct invloed heeft op het eindproduct. Daarnaast zijn contractuele afspraken met meerdere leveranciers wenselijk om risico's van schaarste of prijsstijgingen te mitigeren.

Andere benodigde grondstoffen, zoals oliën, kruiden en verpakkingsmaterialen, worden vaak ingekocht bij gespecialiseerde groothandels. Het onderhouden van goede relaties

met deze leveranciers kan leiden tot gunstige betalingsvoorwaarden en leveringsvoorwaarden. Tot slot is het belangrijk om trends in de aardappelmarkt nauwlettend te volgen om tijdig in te kunnen spelen op veranderingen in beschikbaarheid en prijs.

Vergunningen en registraties

Voor de vervaardiging van aardappelproducten (SBI 10.31) zijn diverse vergunningen en registraties vereist. Ten eerste is registratie bij de Kamer van Koophandel verplicht. Daarnaast moet de onderneming voldoen aan de Algemene Plaatselijke Verordening (APV) voor milieuvergunningen. De Europese Verordening (EG) Nr. 852/2004 inzake voedselveiligheid vereist HACCP-certificering. Indien er export plaatsvindt buiten de EU, zijn douaneregistraties en mogelijk exportvergunningen nodig. Voor biologische producten is een certificering van Skal Biocontrole vereist. Tenslotte moeten arbeidsomstandigheden voldoen aan de Arbowetgeving, en kunnen specifieke vergunningen nodig zijn indien er met gevaarlijke stoffen wordt gewerkt.

5. Risico's en kwaliteit

Risico's

In de vervaardiging van aardappelproducten zijn er diverse risico's die aandacht vereisen. Operationeel gezien kan de afhankelijkheid van grondstofleveranciers een risico vormen, vooral tijdens slechte oogsten of klimaatveranderingen die de beschikbaarheid en kwaliteit van aardappelen beïnvloeden. Daarnaast kan de stijging van energie- en transportkosten de operationele marges onder druk zetten.

Op de markt zijn fluctuaties in de vraag naar aardappelproducten een uitdaging, beïnvloed door veranderende consumententrends en voedingsvoorkeuren, zoals de groeiende vraag naar gezonde en duurzame producten. Concurrentie van alternatieve producten en internationale spelers kan de marktpositie verder onder druk zetten.

Financieel bestaat er het risico van prijsvolatiliteit van grondstoffen, wat kan leiden tot onvoorspelbare kostenstructuren en druk op de winstgevendheid. Daarnaast kunnen wisselkoersschommelingen invloed hebben op de export en import van grondstoffen en eindproducten. Het is essentieel om deze risico's te monitoren en strategische

maatregelen te treffen om de impact te minimaliseren.

Kwaliteitsborging

In de vervaardiging van aardappelproducten wordt kwaliteit geborgd door het hanteren van strikte normen en certificeringen zoals ISO 22000 voor voedselveiligheid en ISO 9001 voor kwaliteitsmanagementsystemen. Bedrijven in deze sector implementeren ook HACCP-systemen (Hazard Analysis and Critical Control Points) om risico's te identificeren en te beheersen. Regelmatige interne controles en audits worden uitgevoerd om naleving te waarborgen. Externe certificeringen zoals het BRC (British Retail Consortium) of IFS (International Featured Standards) worden vaak verkregen om aan te tonen dat producten voldoen aan internationale voedselveiligheidsnormen. Daarnaast worden producten getest in laboratoria om consistentie en kwaliteit te garanderen. Het gebruik van traceerbaarheidssystemen zorgt ervoor dat alle stappen in het productieproces gedetailleerd worden gevolgd en gedocumenteerd.

Aansprakelijkheden en verzekeringen

In de vervaardiging van aardappelproducten zijn productaansprakelijkheid en bedrijfsaansprakelijkheid cruciaal. Productaansprakelijkheidsverzekeringen beschermen tegen claims voortvloeiend uit gebrekkige producten die schade aan derden veroorzaken. Bedrijfsaansprakelijkheidsverzekeringen dekken schade aan eigendommen van derden of letsel veroorzaakt door bedrijfsactiviteiten. Brand- en opstalverzekeringen zijn essentieel vanwege het gebruik van industriële apparatuur en opslagfaciliteiten. Transportverzekeringen zijn noodzakelijk voor het vervoer van producten naar klanten. Daarnaast is een werkgeversaansprakelijkheidsverzekering relevant om letsel of ziekten van werknemers te dekken die verband houden met hun werk. Tot slot kunnen milieuaansprakelijkheidsverzekeringen beschermen tegen milieuschade veroorzaakt door productieprocessen, zoals afvalwaterbeheer. Het is essentieel om regelmatig de verzekeringsdekking te herzien en aan te passen aan veranderende bedrijfsomstandigheden en wettelijke vereisten.

6. Strategie

SWOT-analyse

Breng intern (sterktes en zwaktes) en extern (kansen en bedreigingen) in kaart. Houd de lijsten kort en concreet — drie tot vijf punten per kwadrant geeft genoeg context zonder de uitwerking onhandelbaar te maken.

- Sterktes: wat doet u beter dan vergelijkbare ondernemingen in deze sector.
- Zwaktes: wat moet anders of beter, eerlijk benoemd.
- Kansen: branche-trends en marktbevingen die in uw voordeel werken.
- Bedreigingen: ontwikkelingen waar u zich tegen moet wapenen.

Confrontatiematrix en strategische keuzes

Leg de SWOT-punten naast elkaar en bepaal welke combinaties tot keuzes leiden: een sterkte die een kans uitbuit, een zwakte die een bedreiging vergroot. De strategische keuzes vormen daarmee de rode draad waarmee marketing, organisatie en financieel plan elkaar versterken.

Verder uitwerken in Firmfocus Business Planner

In Firmfocus Business Planner doorloopt u SWOT, confrontatiematrix en strategische keuzes als afzonderlijke stappen. Branche-cijfers en AI-suggesties helpen u de items concreet te maken in plaats van algemeen.

Begin met Firmfocus Business Planner → firmfocus.biz/business-planner

7. Financieel plan

Investerings- en financieringsplan

Wat heeft u nodig om de onderneming op te starten en hoe wordt dat gefinancierd? Splits investeringen in vaste activa (inrichting, apparatuur, voertuigen) en aanloopkosten (eerste voorraad, marketing, vergunningen). Aan de financieringskant: eigen inbreng, lening, krediet of subsidie.

- Investerings: wat koopt u en wat schrijft u in welk tempo af.

- Werkkapitaal: voorraad, debiteuren en vooruitbetaalde kosten in de eerste maanden.
- Financiering: eigen geld, bank, microkrediet, familie of partners.

Exploitatiebegroting en cashflow

Een meerjarige winst-en-verliesprognose laat zien wanneer de onderneming break-even draait. De cashflow-prognose laat zien of u in de tussentijd voldoende geld op de rekening houdt — winst maken kan, terwijl u toch maanden in een liquiditeitstekort zit.

- Omzetprognose op basis van realistische aannames (klanten × besteding × frequentie).
- Variabele en vaste kosten, met aandacht voor sectortypische posten.
- Resultaat per jaar plus cashflow per maand voor het eerste jaar.

Verder uitwerken in Firmfocus Business Planner

In Firmfocus Business Planner rekent u investering, financiering, omzet, kosten en cashflow door met behulp van branchecijfers van uw sector. U ziet meteen wanneer de onderneming break-even draait en hoeveel financiering u realistisch nodig heeft.

Begin met Firmfocus Business Planner → firmfocus.biz/business-planner

Dit is een sectorvoorbeeld, geen op u toegesneden plan.

Wilt u uw eigen plan in dezelfde structuur uitwerken, met sector-specifieke AI-suggesties die op uw eigen tekst inhaken en met een Word- of PDF-export? Probeer Firmfocus Business Planner 14 dagen gratis. Het account verloopt vanzelf, geen creditcard nodig.

firmfocus.biz/business-planner

Deze voorbeeldtekst is sectorgenerisch geformuleerd op basis van publieke branche-informatie en bevat geen persoonsgegevens of specifieke bedrijfsnamen. Bedragen, percentages en regelgeving wisselen per situatie; controleer feiten altijd zelf voordat u ze in uw eigen plan opneemt.