

# Voorbeeld-ondernemingsplan

Sector: **vervaardiging van frisdranken; productie van mineraalwater en overig gebotteld water**  
(SBI 11.07) · Gegeneerd op 12 juni 2026

De sector voor vervaardiging van frisdranken en productie van mineraalwater omvat bedrijven die zich bezighouden met het produceren, bottelen en distribueren van diverse dranken. Deze ondernemingen richten zich op een breed scala aan producten, waaronder koolzuurhoudende dranken, mineraalwater, vruchtensappen en sportdranken. De productieprocessen variëren van het extraheren en zuiveren van waterbronnen tot het mengen van ingrediënten en het bottelen van de eindproducten.

De klantenkring in deze sector bestaat voornamelijk uit groothandels, supermarkten, horecaondernemingen en gespecialiseerde drankwinkels. Daarnaast zijn er ook directe verkoopkanalen aan consumenten via online platforms. De markt wordt gekenmerkt door een hoge mate van concurrentie, waarbij merken zich onderscheiden door smaakvariaties, verpakking en duurzaamheid.

Ondernemingen in deze sector opereren in een dynamische marktomgeving die gevoelig is voor trends in consumentengedrag, zoals de vraag naar gezondere opties en milieuvriendelijke verpakkingen. Regelgeving op het gebied van voedselveiligheid en milieubescherming speelt een belangrijke rol in de bedrijfsvoering. Innovaties in productontwikkeling en efficiënte distributiemethoden zijn essentieel om concurrerend te blijven in deze sector.

Branche-gemiddelde brutomarge in deze sector: **46.7%** (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 van premium mineraalwater en functionele frisdranken verrijkt met natuurlijke ingrediënten. We bieden een assortiment van producten die inspelen op de groeiende vraag naar gezonde en duurzame dranken. Ons mineraalwater wordt direct aan de bron gebotteld, met een focus op minimale ecologische voetafdruk door gebruik van recyclebare verpakkingen. Daarnaast ontwikkelen we een lijn van frisdranken met toegevoegde vitaminen en antioxidanten, gericht op gezondheidsbewuste consumenten. Onze primaire doelgroep omvat detailhandelaren, horecabedrijven en wellnesscentra die kwaliteit en duurzaamheid hoog in het vaandel hebben staan. Door te investeren in innovatieve productiemethoden en samenwerkingen met lokale leveranciers, garanderen we een product dat zowel milieuvriendelijk als aantrekkelijk is voor de moderne consument.

### Missie

Onze missie is om hoogkwalitatieve, verfrissende frisdranken en mineraalwaters te produceren die bijdragen aan een bewuste en gezonde levensstijl. Wij streven naar duurzaamheid door gebruik te maken van milieuvriendelijke productiemethoden en verpakkingen. Onze kernwaarden zijn kwaliteit, integriteit en innovatie. Door samen te werken met lokale gemeenschappen en leveranciers, willen wij een positieve maatschappelijke impact creëren en bijdragen aan een duurzame toekomst. Wij zetten ons in om consumenten betrouwbare en verantwoorde keuzes te bieden in hun dagelijkse hydratatiebehoeften.

## **Visie**

Onze onderneming streeft ernaar een toonaangevende rol te spelen in de verduurzaming van de frisdranken- en mineraalwaterindustrie. We voorzien een toekomst waarin consumenten meer bewust kiezen voor milieuvriendelijke en gezonde producten. Door te investeren in innovatieve productieprocessen en verpakkingsoplossingen willen we onze ecologische voetafdruk minimaliseren. Daarnaast richten we ons op het ontwikkelen van suikervrije en natuurlijke drankopties om in te spelen op de groeiende vraag naar gezondere alternatieven. We streven ernaar samen te werken met partners in de keten om recycling en hergebruik te bevorderen, met als doel een circulaire economie binnen onze sector te realiseren.

## **2. De ondernemer**

---

### **Sterktes**

De ondernemer beschikt over diepgaande kennis van de drankindustrie, met specifieke ervaring in de productieprocessen van frisdranken en gebotteld water. Hij heeft sterke relaties opgebouwd met leveranciers van grondstoffen en verpakkingsmaterialen, wat zorgt voor een efficiënte inkoop en kostenbesparing. Zijn vermogen om trends in gezondheid en duurzaamheid te identificeren en te integreren in productontwikkeling, positioneert het bedrijf als innovatief en klantgericht. De ondernemer is ook bedreven in kwaliteitsbeheer, wat cruciaal is voor het waarborgen van de hoge standaarden die in deze branche vereist zijn. Dankzij zijn sterke leiderschapsvaardigheden en ervaring in teammanagement, kan hij een productieve en gemotiveerde werkomgeving creëren, wat bijdraagt aan de operationele efficiëntie en groei van de onderneming.

### **Aandachtspunten**

Een zwakte van de ondernemer in de frisdrank- en waterproductiebranche kan zijn dat er een gebrek aan ervaring is met innovatieve productieprocessen en duurzame verpakkingsoplossingen. Dit kan leiden tot inefficiënties in de productie en hogere kosten, wat de concurrentiepositie kan ondermijnen. Daarnaast kan er een beperkte kennis zijn van veranderende consumententrends, zoals de toenemende vraag naar gezondere en milieuvriendelijke producten. Het ontbreken van strategische partnerschappen met leveranciers en distributeurs kan ook als een zwakte worden gezien, omdat dit de

flexibiliteit en het aanpassingsvermogen van de onderneming kan beperken in een snel veranderende markt.

## **Branche-ervaring**

Met meer dan tien jaar ervaring in de frisdrankindustrie, heb ik een diepgaand inzicht verworven in de productieprocessen en markttrends. Na het behalen van een Bachelor in Voedingsmiddelentechnologie, startte ik mijn carrière als productiemanager bij een toonaangevend frisdrankbedrijf. Hier optimaliseerde ik productieprocessen en introduceerde innovatieve verpakkingsoplossingen die de efficiëntie met 15% verhoogden. Vervolgens werkte ik als consultant voor diverse internationale merken, waar ik verantwoordelijk was voor het ontwikkelen van duurzame productielijnen. Mijn netwerk strekt zich uit tot belangrijke leveranciers van natuurlijke aroma's en grondstoffen, evenals contacten binnen logistieke netwerken die gespecialiseerd zijn in de distributie van gebotteld water. Deze ervaring en connecties stellen mij in staat om strategische beslissingen te nemen die de groei en duurzaamheid van de onderneming bevorderen.

## **3. De markt**

---

### **Marktbeschrijving**

De markt voor de vervaardiging van frisdranken en gebotteld water in Nederland wordt gekenmerkt door een stabiele vraag en constante innovatie. De omvang van de markt is aanzienlijk, met een jaarlijkse groei die wordt aangedreven door de toenemende voorkeur voor gezondere drankopties en premium producten. Belangrijke trends zijn de verschuiving naar suikervrije en functionele dranken, evenals de stijgende vraag naar duurzame verpakkingsoplossingen. Grote spelers in deze sector zijn internationale merken zoals Coca-Cola en PepsiCo, maar ook lokale producenten spelen een belangrijke rol, vooral in nichemarkten. De concurrentie is intens, gedreven door de behoefte aan productdifferentiatie en merkloyaliteit. Innovatie in smaakvariaties en verpakkingsmethoden zijn cruciaal om concurrerend te blijven. De markt wordt verder beïnvloed door regelgeving op het gebied van suikergehalte en milieu-impact, wat bedrijven ertoe aanzet om te investeren in duurzame productiemethoden en ingrediënten.

## **Marktsegmentatie**

In de branche van vervaardiging van frisdranken en gebotteld water zijn de belangrijkste marktsegmenten:

1. **Consumentenmarkt:** Bestaat uit individuen en huishoudens die frisdranken en gebotteld water kopen voor persoonlijk gebruik. Deze groep waardeert gemak, smaakdiversiteit, gezondheid, en duurzaamheid. Er is een groeiende vraag naar suikervrije en biologische opties.
2. **Horeca en Detailhandel:** Horecabedrijven zoals restaurants en cafés, en detailhandelaren zoals supermarkten. Deze klanten hebben behoefte aan betrouwbare leveringen, aantrekkelijke winstmarges en een gevarieerd assortiment om aan de diverse voorkeuren van hun klanten te voldoen.
3. **Zakelijke Markt:** Bedrijven die frisdranken en water inkopen voor kantines en evenementen. Ze zoeken naar bulkopties en maatwerkoplossingen, met aandacht voor kostenbeheersing en milieuvriendelijke verpakkingen.
4. **Exportmarkten:** Internationale distributeurs die op zoek zijn naar unieke smaken en kwaliteitsproducten om te voldoen aan de vraag in hun eigen markten.

## **Locatie en distributie**

De onderneming is strategisch gelegen nabij een belangrijke transportcorridor, wat de logistieke efficiëntie verhoogt en snelle distributie naar regionale en internationale markten mogelijk maakt. De locatie beschikt over ruime toegang tot schoon en kwalitatief grondwater, essentieel voor de productie van mineraalwater en frisdranken. Daarnaast zijn er nabijgelegen faciliteiten voor waterzuivering en een betrouwbaar energienetwerk, wat continuïteit in het productieproces garandeert. Het terrein biedt voldoende ruimte voor toekomstige uitbreiding en beschikt over moderne infrastructuur voor afvalbeheer en recycling. Verder is er een goed opgeleid arbeidsaanbod in de regio, wat het aantrekken van gekwalificeerd personeel vergemakkelijkt. De nabijheid van toeleveranciers van verpakkingsmaterialen vermindert de transportkosten en verhoogt de operationele efficiëntie.

## **Distributie- en verkoopkanalen**

In de frisdranken- en mineraalwaterbranche worden diverse distributie- en verkoopkanalen benut om een breed publiek te bereiken. Traditionele retailkanalen zoals supermarkten en buurtwinkels vormen de kern van de verkoopstrategie, omdat zij een groot marktaandeel bedienen en zorgen voor zichtbaarheid bij de consument. Daarnaast spelen groothandels een cruciale rol in de distributie naar horeca, sportfaciliteiten en evenementen, waar grote hoeveelheden worden afgenomen. Online verkoopkanalen, inclusief eigen webshops en platforms van derden, worden steeds belangrijker door de groei van e-commerce. Distributiecentra zijn essentieel voor een efficiënte logistiek en zorgen ervoor dat producten snel en vers bij de eindgebruiker terechtkomen. Samenwerkingen met logistieke partners kunnen de reikwijdte vergroten en bijdragen aan een kostenefficiënte levering.

## **4. De organisatie**

---

### **Organisatiestructuur**

Een onderneming in de vervaardiging van frisdranken en productie van mineraalwater is doorgaans georganiseerd als een besloten vennootschap (BV) vanwege de beperkte aansprakelijkheid en de mogelijkheid om kapitaal aan te trekken. De organisatiestructuur bestaat uit een directie, vaak geleid door een algemeen directeur die verantwoordelijk is voor de algehele strategie en bedrijfsvoering. Onder de directie bevindt zich het managementteam dat bestaat uit verschillende afdelingen: productie, logistiek, marketing, verkoop, financiën en kwaliteitscontrole.

De productiemanager is verantwoordelijk voor de aansturing van de productieprocessen en het waarborgen van de efficiëntie en kwaliteit. De logistiek manager beheert de distributie en voorraadbeheer. De marketing- en verkoopafdelingen zijn verantwoordelijk voor merkontwikkeling, promoties en klantrelaties. De financiële afdeling beheert budgetten en financiële rapportages. De kwaliteitscontrolemanager ziet toe op de naleving van de gezondheids- en veiligheidsnormen. Deze structuur faciliteert een efficiënte werking en een effectieve respons op marktveranderingen en klantbehoeften.

## **Bedrijfsprocessen**

Het bedrijf richt zich op de vervaardiging van frisdranken en gebotteld water, waarbij efficiëntie en kwaliteit centraal staan. Het inkoopproces begint met het selecteren van hoogwaardige grondstoffen zoals suiker, smaakstoffen en verpakkingsmaterialen. Deze worden van betrouwbare leveranciers betrokken en ondergaan strenge kwaliteitscontroles bij aankomst.

Tijdens de productie worden grondstoffen gemengd volgens specifieke recepturen. Geavanceerde apparatuur zorgt voor een constante menging en carbonisatie, waarna het product wordt gefilterd en gepasteuriseerd om de houdbaarheid te garanderen. Het bottelen en etiketteren gebeurt via geautomatiseerde lijnen om consistentie en snelheid te waarborgen.

Het verkoopproces omvat zowel directe verkoop aan grote retailketens als distributie aan groothandels. Strategische partnerschappen en een sterk verkoopteam zorgen voor optimale marktwerking en klanttevredenheid. Naast fysieke verkoopkanalen wordt ook geïnvesteerd in online verkoopplatforms om de bereikbaarheid te vergroten.

Administratieve processen zijn gestroomlijnd met behulp van een ERP-systeem, dat voorraadbeheer, orderverwerking en financiële rapportages integreert. Dit systeem ondersteunt bij het bewaken van de operationele efficiëntie en naleving van wettelijke vereisten, waaronder voedselveiligheids- en milieuregelingen.

## **Inkoop en leveranciers**

In de vervaardiging van frisdranken en gebotteld water is het essentieel om sterke relaties met betrouwbare leveranciers te onderhouden. Grondstoffen zoals water, suiker, fructosestroop, en smaakstoffen vormen de kern van het inkooppatroon. Water wordt vaak lokaal ingekocht, terwijl suiker en smaakstoffen via gespecialiseerde leveranciers worden verkregen. De selectie van leveranciers is gebaseerd op kwaliteit, consistentie en leverbetrouwbaarheid. Het is gebruikelijk om met meerdere leveranciers te werken om continuïteit te waarborgen en risico's te minimaliseren. Daarnaast zijn verpakkingsmaterialen zoals flessen, doppen en etiketten cruciaal en worden vaak ingekocht bij regionale producenten. Het onderhouden van langdurige contracten met leveranciers kan prijsschommelingen verminderen en zorgt voor een stabiele supply chain,

wat van groot belang is in deze concurrerende markt.

## **Vergunningen en registraties**

Voor de vervaardiging van frisdranken en gebotteld water zijn diverse vergunningen en registraties vereist. Allereerst dient de onderneming zich te registreren bij de Kamer van Koophandel onder de juiste SBI-code (11.07). Daarnaast is een voedselveiligheidsplan volgens de HACCP-richtlijnen verplicht. Een vergunning van de Nederlandse Voedsel- en Warenautoriteit (NVWA) is noodzakelijk voor het waarborgen van voedselveiligheid en hygiëne. Indien er gebruik wordt gemaakt van grondwater, is een onttrekkingsvergunning vereist van de provinciale waterautoriteit. Voor het transport en de distributie van producten zijn mogelijk aanvullende transportvergunningen vereist. Keurmerken zoals het FSSC 22000 voor voedselveiligheid kunnen het vertrouwen van consumenten vergroten.

## **5. Risico's en kwaliteit**

---

### **Risico's**

In de frisdrankindustrie zijn er diverse operationele, markt- en financiële risico's waarmee rekening moet worden gehouden. Operationeel gezien kan de beschikbaarheid en kwaliteit van grondstoffen, zoals water en suiker, een grote uitdaging vormen.

Klimaatveranderingen en milieuvoorschriften kunnen de toegang tot deze grondstoffen beïnvloeden. Marktgerelateerd zijn er risico's door veranderende consumentenvoorkeuren, zoals een groeiende vraag naar gezondere drankopties, wat kan leiden tot een afname van de vraag naar traditionele frisdranken. Ook is er hevige concurrentie van zowel grote multinationals als kleine lokale producenten. Financieel gezien kan de volatiliteit van valutakoersen de kosten van geïmporteerde ingrediënten en apparatuur beïnvloeden, terwijl stijgende energieprijzen de productiekosten kunnen verhogen. Daarnaast kunnen veranderingen in belastingwetgeving of importtarieven de winstmarges onder druk zetten. Het is cruciaal voor bedrijven in deze sector om deze risico's proactief te beheren door middel van strategische planning en risicobeheer.

### **Kwaliteitsborging**

In de frisdranken- en mineraalwaterindustrie is kwaliteitsborging cruciaal. Het behalen van ISO 9001-certificering is essentieel, omdat het een raamwerk biedt voor continue

kwaliteitsverbetering en klanttevredenheid. Daarnaast is ISO 22000, gericht op voedselveiligheid, van belang om de integriteit van de producten te waarborgen. HACCP-systemen worden geïmplementeerd om kritische controlepunten in het productieproces te identificeren en beheren. Regelmatige interne audits en kwaliteitscontroles zorgen ervoor dat de productieprocessen voldoen aan de wettelijke eisen en industriestandaarden. Externe certificeringen zoals IFS (International Featured Standards) en BRC (British Retail Consortium) kunnen ook worden verkregen om te voldoen aan internationale kwaliteitsnormen. Het gebruik van geavanceerde technologieën voor waterzuivering en botteling draagt bij aan de consistentie en veiligheid van de eindproducten.

## **Aansprakelijkheden en verzekeringen**

In de vervaardiging van frisdranken en mineraalwater is het essentieel om een uitgebreide aansprakelijkheidsverzekering af te sluiten. Bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering dekt schadeclaims van derden door gebrekkige producten of ongevallen binnen de productiefaciliteit. Productaansprakelijkheidsverzekering is cruciaal vanwege mogelijke claims door gezondheidsproblemen veroorzaakt door consumptie van producten. Daarnaast is een milieuaansprakelijkheidsverzekering relevant, gezien de milieu-impact van productiefaciliteiten, zoals waterverontreiniging en afvalbeheer. Een bedrijfscontinuïteitsverzekering kan financieel verlies door productieonderbrekingen dekken. Ook werknemersverzekeringen zijn noodzakelijk om personeel te beschermen bij arbeidsongevallen. Het is belangrijk om regelmatig de verzekeringspolissen te evalueren en aan te passen aan veranderende bedrijfsactiviteiten en wettelijke vereisten om volledige dekking te garanderen.

## **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 marktbevegingen 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](https://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](https://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](https://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.*

---

Voorbeeld-ondernemingsplan voor **vervaardiging van frisdranken; productie van mineraalwater en overig gebotteld water** (SBI 11.07) — gegenereerd door [firmfocus.biz](https://firmfocus.biz).