

Voorbeeld-ondernemingsplan

Sector: **vervaardiging van leer, lederwaren en schoenen** (SBI 15) · Gegeneerd op 30 mei 2026

De sector voor vervaardiging van leer, lederwaren en schoenen richt zich op het produceren van diverse producten die zowel functioneel als esthetisch zijn. Ondernemingen in deze sector zijn verantwoordelijk voor het bewerken van grondstoffen zoals ruw leer tot afgewerkte producten, waaronder schoenen, tassen, riemen en andere accessoires. Deze producten worden geleverd aan detailhandelaren, groothandelaars en direct aan consumenten.

De markt voor leer en lederwaren is divers en competitief, met een breed scala aan klanten die uiteenlopen van modebewuste consumenten tot bedrijven die functionele werkkleding nodig hebben. Ondernemingen moeten inspelen op trends in mode en duurzaamheid, terwijl zij ook rekening houden met de eisen van verschillende markten, zoals luxe en massaproductie. Het onderscheiden van concurrenten gebeurt vaak door kwaliteit en vakmanschap.

De marktomgeving voor deze sector is dynamisch en wordt beïnvloed door internationale handel, veranderende consumententrends en regelgeving omtrent duurzaamheid en ethiek. Bedrijven moeten voortdurend innoveren en zich aanpassen aan veranderende omstandigheden, zoals stijgende grondstofkosten en de vraag naar milieuvriendelijke productieprocessen. Dit vereist strategische planning en een scherp oog voor detail.

Branche-gemiddelde brutomarge in deze sector: **50.0%** (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

Het bedrijf richt zich op de productie van duurzame, hoogwaardige leren schoenen voor de Europese markt. Het assortiment bestaat uit zowel formele als casual schoenen, vervaardigd met innovatieve technieken om de levensduur van het product te verlengen. Door gebruik te maken van lokaal verkregen en ecologisch verantwoord leer, biedt het bedrijf een milieuvriendelijk alternatief aan modebewuste consumenten die waarde hechten aan kwaliteit en duurzaamheid. De producten worden voornamelijk verkocht via een eigen online platform, aangevuld met selectieve samenwerkingen met duurzame modewinkels. Het bedrijf richt zich primair op de bewuste consument, variërend van jongvolwassenen tot professionals die op zoek zijn naar stijlvolle, tijdloze en verantwoorde schoenen. Innovatie en ambacht staan centraal in de gehele productieketen.

Missie

Onze missie is om hoogwaardige en duurzame lederen producten te vervaardigen die vakmanschap en innovatie combineren. We zetten ons in voor het minimaliseren van onze ecologische voetafdruk door verantwoorde inkoop van materialen en efficiënte productieprocessen. Met een focus op ethische arbeidsomstandigheden en een transparante toeleveringsketen streven we ernaar om niet alleen onze klanten te voorzien van esthetisch en functioneel superieure producten, maar ook een positieve bijdrage te leveren aan de gemeenschap en het milieu.

Visie

Onze visie is om een toonaangevende rol te spelen in de verduurzaming van de leer- en schoenenindustrie. We zien een toekomst waarin de vraag naar ecologisch verantwoorde producten blijft groeien. We willen voorop lopen door innovatieve, milieuvriendelijke productiemethoden te ontwikkelen en te implementeren. Door samen te werken met lokale leveranciers en gebruik te maken van duurzame materialen, streven we naar een circulaire economie binnen onze sector. Onze focus ligt op het verminderen van afval en het minimaliseren van onze ecologische voetafdruk, terwijl we hoogwaardige en modieuze producten leveren die voldoen aan de verwachtingen van de moderne, bewuste consument.

2. De ondernemer

Sterktes

De ondernemer beschikt over uitgebreide ervaring in de vervaardiging van leer en lederwaren, met diepgaande kennis van productietechnieken en materiaalgebruik. Hij heeft een scherp oog voor detail en kwaliteit, essentieel voor het creëren van hoogwaardige producten in de schoenen- en lederwarenbranche. Zijn sterke onderhandelingsvaardigheden zorgen voor gunstige inkoopvoorwaarden van grondstoffen en efficiënte samenwerking met leveranciers. Daarnaast heeft hij aantoonbare vaardigheden in productinnovatie en design, waardoor hij in staat is om in te spelen op veranderende markttrends en klantvoorkeuren. Zijn leiderschapskwaliteiten stellen hem in staat een team effectief te motiveren en te leiden, terwijl zijn klantgerichtheid bijdraagt aan het opbouwen van duurzame klantrelaties. Bovendien is hij bedreven in het optimaliseren van productieprocessen om kosten te verlagen en winstgevendheid te verhogen.

Aandachtspunten

Een zwakte van de ondernemer in de vervaardiging van leer, lederwaren en schoenen is het beperkte inzicht in veranderende consumententrends en modevoorkeuren. Dit kan leiden tot een mismatch tussen productaanbod en marktbehoeften, waardoor verkoopkansen worden gemist. Daarnaast kan er een gebrek aan ervaring zijn met moderne productietechnieken en duurzame materialen, wat de efficiëntie en

milieuvriendelijkheid van de productieprocessen kan beïnvloeden. Ook kan het ontbreken van een sterk netwerk binnen de mode-industrie de toegang tot belangrijke partnerschappen en samenwerkingsmogelijkheden beperken. Tot slot kan er een tekort aan kennis zijn op het gebied van digitale marketingstrategieën, wat de zichtbaarheid en concurrentiepositie van het merk kan verminderen.

Branche-ervaring

Met een achtergrond in de opleiding 'Productontwikkeling in Mode en Schoenen' aan de hogeschool, heb ik een gedegen basis gelegd in de vervaardiging van leer en lederwaren. Mijn carrière begon bij een gerenommeerd schoenenbedrijf, waar ik vijf jaar als productontwikkelaar werkte, verantwoordelijk voor het ontwerpen en ontwikkelen van nieuwe schoenencollecties. Dit stelde me in staat om diepgaande kennis op te doen van materialen, productietechnieken en marktvraag. Daarnaast heb ik een uitgebreid netwerk opgebouwd met leveranciers en producenten in binnen- en buitenland, waaronder contacten met leerlooierijen en gespecialiseerde machinefabrikanten. Regelmatige deelname aan internationale beurzen zoals de Lineapelle in Milaan heeft mijn inzicht in trends en innovaties binnen de branche verder verdiept, wat van onschatbare waarde is voor mijn onderneming.

3. De markt

Marktbeschrijving

De markt voor de vervaardiging van leer, lederwaren en schoenen (SBI 15) is een dynamische sector die wereldwijd aanzienlijke omvang heeft. De vraag naar hoogwaardige en duurzame lederproducten blijft groeien, aangedreven door trends zoals duurzaamheid en de voorkeur voor ambachtelijke producten. Innovatie in productontwerp en materiaalgebruik speelt een cruciale rol in de concurrentiepositie van bedrijven binnen deze branche. Belangrijke spelers in deze markt zijn zowel gevestigde merken als opkomende nichebedrijven die zich richten op gespecialiseerde en op maat gemaakte producten. De markt wordt verder gekenmerkt door een toenemende vraag naar ethisch geproduceerde goederen, waarbij consumenten meer waarde hechten aan transparantie en verantwoord ondernemen. De sector ziet een geleidelijke verschuiving naar online verkoopkanalen, wat de toegankelijkheid voor kleinere spelers vergroot. De groei in deze

branche wordt gestimuleerd door opkomende markten en veranderende consumentengedragingen, waarbij een sterke focus ligt op innovatie en duurzaamheid.

Marktsegmentatie

De markt voor vervaardiging van leer, lederwaren en schoenen kan worden gesegmenteerd in vier hoofdcategorieën: consumenten, zakelijke klanten, modeontwerpers en gespecialiseerde retailers. Consumenten omvatten modebewuste individuen die waarde hechten aan kwaliteit en design. Ze zoeken naar duurzame, stijlvolle producten en zijn bereid een premium prijs te betalen voor ambachtelijke vervaardiging. Zakelijke klanten zijn vaak detailhandelaren en distributeurs die bulkbestellingen plaatsen en gefocust zijn op prijs-kwaliteitverhouding en betrouwbare leveranties. Modeontwerpers eisen unieke, op maat gemaakte items die passen bij hun creatieve visie. Gespecialiseerde retailers richten zich op nichemarkten, zoals eco-vriendelijke of handgemaakte producten, en vereisen producten die voldoen aan specifieke duurzaamheids- of ambachtelijke criteria. Elk segment vraagt om een aangepaste benadering qua marketing, productontwikkeling en klantrelaties.

Locatie en distributie

De onderneming is strategisch gevestigd in een industrieel gebied met goede transportverbindingen, essentieel voor de efficiënte aanvoer van grondstoffen zoals leer en andere materialen. Nabijheid tot belangrijke snelwegen en logistieke knooppunten zorgt voor een vlotte distributie van eindproducten naar zowel nationale als internationale markten. De locatie biedt voldoende ruimte voor productie- en opslagfaciliteiten, wat groei en schaalvergroting mogelijk maakt. Daarnaast is er toegang tot een pool van gekwalificeerd personeel met ervaring in ambachtelijke vervaardiging. De aanwezigheid van andere verwante bedrijven in de regio stimuleert samenwerking en innovatie. Tot slot, de nabijheid van relevante onderwijsinstellingen biedt mogelijkheden voor samenwerking op het gebied van onderzoek en ontwikkeling, wat bijdraagt aan de concurrentiekracht van de onderneming.

Distributie- en verkoopkanalen

In de vervaardiging van leer, lederwaren en schoenen is een combinatie van directe en indirecte distributiekkanalen essentieel. Directe verkoop vindt plaats via eigen winkels,

online platforms en pop-up shops, wat de mogelijkheid biedt om direct met de klant te communiceren en merkloyaliteit op te bouwen. Indirecte kanalen omvatten groothandels en distributeurs die producten leveren aan detailhandels zoals warenhuizen en gespecialiseerde boetieks. Daarnaast zijn samenwerkingen met grote online marktplaatsen zoals Zalando en Bol.com gebruikelijk voor een bredere marktdekking. Export via internationale distributeurs is ook een belangrijke pijler voor groei, gezien de vraag naar kwalitatief hoogwaardige lederwaren in het buitenland. Logistieke partners worden ingezet voor efficiënte voorraad- en verzendbeheer om een snelle levering aan zowel nationale als internationale klanten te garanderen.

4. De organisatie

Organisatiestructuur

De onderneming is georganiseerd als een besloten vennootschap (BV) om de aansprakelijkheid van de eigenaren te beperken en investeringen te vergemakkelijken. Aan het hoofd van de organisatie staat de directeur, die verantwoordelijk is voor de strategische besluitvorming en het algemene management. Onder de directeur bevinden zich verschillende afdelingen die elk worden geleid door een manager.

De productieafdeling is verantwoordelijk voor het vervaardigen van leer, lederwaren en schoenen en bestaat uit productiemedewerkers en een productiemanager. De inkoopafdeling zorgt voor het tijdig verkrijgen van grondstoffen en materialen. De verkoop- en marketingafdeling richt zich op het vergroten van de naamsbekendheid en het genereren van verkoop, en bestaat uit een verkoopmanager en marketingmedewerkers. De kwaliteitscontroleafdeling waarborgt dat alle producten voldoen aan de gestelde kwaliteitsnormen.

Daarnaast zijn er ondersteunende functies zoals HR voor personeelsbeheer en een financiële afdeling voor boekhouding en budgetbeheer. Deze structuur zorgt voor efficiënte productie en effectieve marktwerking binnen de branche.

Bedrijfsprocessen

De bedrijfsprocessen binnen de vervaardiging van leer, lederwaren en schoenen zijn zorgvuldig gecoördineerd om efficiëntie en kwaliteit te waarborgen.

Bij de inkoop worden grondstoffen zoals leer, voeringen en zolen geselecteerd op basis van kwaliteit, duurzaamheid en prijs. Het aangaan van langdurige relaties met betrouwbare leveranciers is cruciaal voor het waarborgen van een consistente aanvoer.

In de productiefase wordt het leer verwerkt en gesneden volgens nauwkeurige patronen. Vervolgens worden de verschillende onderdelen samengevoegd door middel van naaien, lijmen en stikken. Kwaliteitscontrole vindt plaats in elke stap om te verzekeren dat de producten voldoen aan de gestelde normen.

De verkoop richt zich op zowel B2B als B2C kanalen. Strategische partnerschappen met retailers en online verkoopplatforms worden benut om de markt te bereiken. Daarnaast is er focus op branding en marketing om de merkbekendheid te vergroten en klantloyaliteit te bevorderen.

Administratieve processen omvatten boekhouding, voorraadbeheer en orderverwerking. Geavanceerde softwaretools worden gebruikt voor het efficiënt beheren van voorraden en het verwerken van klantorders, terwijl financiële rapportages regelmatig worden opgesteld voor het monitoren van de bedrijfsprestaties.

Inkoop en leveranciers

In de vervaardiging van leer, lederwaren en schoenen is een efficiënte inkoopstrategie cruciaal. Grondstoffen zoals leer, textiel, synthetische materialen en accessoires worden voornamelijk ingekocht bij gespecialiseerde leveranciers die consistentie in kwaliteit kunnen garanderen. We onderhouden langdurige relaties met leerlooierijen en textielabrikanten die voldoen aan duurzame productie-eisen. Leveranciers worden geselecteerd op basis van hun betrouwbaarheid, kwaliteit van de materialen, en prijs-kwaliteitverhouding.

Daarnaast werken we samen met logistieke partners die snelle en flexibele leveringen kunnen verzorgen, wat essentieel is voor het naleven van productie- en levertijden. Om concurrerend te blijven, evalueren we regelmatig ons leveranciersnetwerk en onderhandelen we over gunstige contractvoorwaarden. Dit stelt ons in staat om kosten te beheersen en hoge kwaliteitsnormen te handhaven.

Vergunningen en registraties

Voor de vervaardiging van leer, lederwaren en schoenen zijn verschillende vergunningen en registraties vereist. Allereerst dient de onderneming zich in te schrijven bij de Kamer van Koophandel (KvK) en een BTW-nummer aan te vragen bij de Belastingdienst.

Afhankelijk van de productieprocessen kan een milieuvergunning noodzakelijk zijn, vooral als er chemische stoffen worden gebruikt. Voor de import van leer en lederwaren kan een registratie bij de Nederlandse Voedsel- en Warenautoriteit (NVWA) vereist zijn. Daarnaast kunnen keurmerken zoals het Leather Working Group (LWG) certificaat relevant zijn om duurzame en milieuvriendelijke productieprocessen aan te tonen. Zorg ervoor dat alle arbeidsomstandigheden voldoen aan de Arbowetgeving.

5. Risico's en kwaliteit

Risico's

In de branche van vervaardiging van leer, lederwaren en schoenen zijn er diverse risico's waarmee een onderneming rekening moet houden. Operationeel gezien is de afhankelijkheid van grondstoffen een cruciaal risico; fluctuaties in de beschikbaarheid en prijs van leer kunnen de productiekosten aanzienlijk beïnvloeden. Daarnaast speelt technologische veroudering een rol, aangezien bedrijven die niet investeren in moderne productietechnieken hun concurrentiepositie kunnen verliezen.

Marktrisico's omvatten veranderende consumententrends en modevoorkeuren, die leiden tot een onvoorspelbare vraag. Ook is er sterke concurrentie van zowel binnenlandse als internationale spelers, wat druk zet op de prijzen en winstmarges.

Financieel zijn wisselkoersschommelingen een risico, vooral voor bedrijven die afhankelijk zijn van import of export. Daarnaast kunnen liquiditeitsproblemen ontstaan door lange betalingstermijnen van afnemers of onverwachte stijgingen in operationele kosten. Het is essentieel voor bedrijven in deze sector om deze risico's te monitoren en proactief te managen.

Kwaliteitsborging

In de vervaardiging van leer, lederwaren en schoenen wordt kwaliteit geborgd door het implementeren van strikte kwaliteitscontroles en certificeringen. Veel bedrijven in deze

branche streven naar ISO 9001-certificering, die een raamwerk biedt voor een effectief kwaliteitsmanagementsysteem. Daarnaast worden interne controles uitgevoerd op elk productiestadium, van grondstoffen tot eindproduct, om te zorgen voor consistentie en vakmanschap. Keurmerken zoals het Leather Working Group (LWG) certificaat zijn belangrijk voor het waarborgen van duurzame en milieuvriendelijke productieprocessen. Regelmatige audits en feedback van klanten worden gebruikt om continue verbeteringen te stimuleren. Door deze maatregelen te combineren, kunnen bedrijven de hoogste kwaliteitsnormen handhaven, wat essentieel is voor klanttevredenheid en merkloyaliteit in deze competitieve sector.

Aansprakelijkheden en verzekeringen

In de vervaardiging van leer, lederwaren en schoenen zijn er diverse aansprakelijkheden en verzekeringen die essentieel zijn. Productaansprakelijkheid is cruciaal, aangezien defecten of gebreken in producten kunnen leiden tot claims.

Bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering beschermt tegen schadeclaims van derden, bijvoorbeeld door ongelukken op locatie. Werkgeversaansprakelijkheid is van belang voor schade aan werknemers tijdens het werk. Daarnaast is een brand- en inboedelverzekering noodzakelijk om schade aan machines, materialen en voorraad te dekken.

Transportverzekering kan ook relevant zijn voor schade aan goederen tijdens vervoer. Tot slot is het raadzaam om een milieuschadeverzekering te overwegen, gezien het gebruik van chemicaliën in het productieproces, om eventuele milieuschade te dekken.

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.

Voorbeeld-ondernemingsplan voor **vervaardiging van leer, lederwaren en schoenen** (SBI 15) —
gegenereerd door firmfocus.biz.