

# Voorbeeld-ondernemingsplan

Sector: **vervaardiging van overig timmerwerk voor de bouw** (SBI 16.23) · Gegeneerd op 13 juni 2026

De sector 'vervaardiging van overig timmerwerk voor de bouw' richt zich op het ontwerpen, produceren en installeren van houten constructies die niet onder standaard timmerwerk vallen. Dit omvat onder andere maatwerkoplossingen zoals trappen, kozijnen, en interieuronderdelen. Bedrijven in deze sector werken vaak nauw samen met aannemers, architecten en projectontwikkelaars om specifieke bouwprojecten te realiseren.

De klantenkring bestaat voornamelijk uit bouwbedrijven, vastgoedontwikkelaars en soms particuliere klanten die op zoek zijn naar op maat gemaakte houtoplossingen. De vraag binnen deze sector is sterk afhankelijk van de bouwsector en vastgoedontwikkeling. Stedelijke gebieden met veel nieuwbouwprojecten bieden vaak de meeste kansen voor groei.

De marktomgeving voor deze sector is competitief, met een sterke nadruk op vakmanschap en kwaliteit. Innovaties in materialen en technieken kunnen een rol spelen in het behoud van concurrentievermogen. Daarnaast is er een groeiende focus op duurzaamheid en milieuvriendelijke productieprocessen, wat een belangrijke overweging is voor veel bedrijven in deze sector. Het vermogen om zich aan te passen aan veranderende bouwvoorschriften en klantverwachtingen is cruciaal voor succes.

Branche-gemiddelde brutomarge in deze sector: **47.6%** (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 vervaardiging van hoogwaardig op maat gemaakt timmerwerk voor de bouwsector, met een specialisatie in duurzame houttoepassingen. Wij bieden een breed scala aan producten, waaronder kozijnen, deuren, trappen en interieurafwerkingen, die voldoen aan de hoogste normen van vakmanschap en milieuvriendelijkheid. Onze primaire doelgroep bestaat uit bouwbedrijven, architecten en projectontwikkelaars die op zoek zijn naar op maat gemaakte oplossingen die zowel esthetisch als functioneel zijn. Door gebruik te maken van geavanceerde technieken en uitsluitend gecertificeerd hout, leveren wij producten die niet alleen bijdragen aan de duurzaamheid van bouwprojecten, maar ook een meerwaarde bieden in termen van design en kwaliteit. Onze focus ligt op klantgerichtheid en flexibiliteit, waardoor wij in staat zijn om aan specifieke wensen en eisen van onze klanten te voldoen.

### Missie

Onze missie is om hoogwaardig en duurzaam timmerwerk te vervaardigen dat bijdraagt aan innovatieve bouwoplossingen. Wij staan voor vakmanschap, precisie en betrouwbaarheid, waarbij we de hoogste kwaliteitsnormen hanteren en oog hebben voor milieuvriendelijke productiemethoden. Met een focus op klanttevredenheid en langdurige samenwerkingen, willen we onze maatschappelijke rol versterken door bij te dragen aan de bouw van duurzame en esthetisch verantwoorde leefomgevingen. Onze kernwaarden zijn integriteit, innovatie en betrokkenheid bij elke stap van het proces.

## **Visie**

Onze visie is om een toonaangevende speler te zijn in de vervaardiging van hoogwaardig timmerwerk voor de bouw, waarbij we ons richten op duurzaamheid en innovatie. We zien een toekomst waarin de vraag naar milieuvriendelijke en energie-efficiënte bouwmaterialen blijft groeien. Door te investeren in geavanceerde technologieën en duurzame houtbronnen willen we bijdragen aan een circulaire economie en de ecologische voetafdruk van de bouwsector verkleinen. Onze rol is om architecten en aannemers te ondersteunen met op maat gemaakte oplossingen die voldoen aan de hoogste kwaliteitsnormen, waarbij we streven naar langdurige samenwerkingen en het bevorderen van vakmanschap in de sector.

## **2. De ondernemer**

---

### **Sterktes**

De ondernemer beschikt over een uitgebreide ervaring in de timmerindustrie, met specifieke expertise in het vervaardigen van hoogwaardige bouwcomponenten. Met een scherp oog voor detail en een sterk probleemoplossend vermogen, kan hij complexe projecten efficiënt en effectief beheren. Zijn diepgaande kennis van materialen en technieken stelt hem in staat om innovatieve oplossingen te bieden die voldoen aan de hoogste kwaliteitsnormen. Daarnaast heeft hij uitstekende leiderschapsvaardigheden en een bewezen staat van dienst in het aansturen van teams om deadlines te halen zonder concessies te doen aan de kwaliteit. Zijn vermogen om sterke relaties op te bouwen met leveranciers en klanten zorgt voor een gestroomlijnde bedrijfsvoering en duurzame samenwerkingsverbanden binnen de bouwsector.

### **Aandachtspunten**

Een zwakte van de ondernemer in de vervaardiging van overig timmerwerk voor de bouw kan liggen in de beperkte kennis van moderne technologieën en automatisering binnen de productieprocessen. Dit kan leiden tot inefficiëntie en hogere productiekosten in vergelijking met concurrenten die wel geautomatiseerde systemen gebruiken. Daarnaast kan het ontbreken van een gedegen marketingstrategie resulteren in een beperkte zichtbaarheid en klantacquisitie. Het niet adequaat inschatten van veranderende klantbehoeften en trends in duurzame materialen kan ook een belemmering vormen voor

groei. Tot slot kan een beperkte financiële planning en beheersing leiden tot cashflowproblemen, vooral bij projecten met lange doorlooptijden.

## **Branche-ervaring**

Met meer dan tien jaar ervaring in de vervaardiging van overig timmerwerk voor de bouw, heb ik uitgebreide expertise opgebouwd in de sector. Na het afronden van een MBO-opleiding in Bouw en Houttechniek, heb ik gewerkt bij een middelgroot timmerbedrijf waar ik verantwoordelijk was voor de productie en montage van kozijnen, deuren en trappen. Gedurende deze periode heb ik waardevolle kennis opgedaan van zowel traditionele als moderne productietechnieken. Mijn netwerk omvat contacten met toonaangevende leveranciers van hout en bouwmaterialen, evenals samenwerkingen met architecten en aannemers. Door regelmatige deelname aan branchegerelateerde conferenties en workshops, blijf ik op de hoogte van de nieuwste trends en innovaties in de timmerindustrie, wat bijdraagt aan de voortdurende verbetering van onze producten en diensten.

## **3. De markt**

---

### **Marktbeschrijving**

De markt voor de vervaardiging van overig timmerwerk voor de bouw, vallend onder SBI 16.23, kenmerkt zich door een stabiele vraag, gedreven door de voortdurende behoefte aan renovatie en nieuwbouwprojecten. De omvang van deze markt is aanzienlijk, met een sterke vertegenwoordiging van zowel kleine, gespecialiseerde bedrijven als grotere, geïntegreerde ondernemingen. De groei van de markt wordt gestimuleerd door trends zoals duurzaamheid en energie-efficiëntie, waarbij er een toenemende vraag is naar milieuvriendelijke en innovatieve materialen. Belangrijke spelers in deze sector zijn onder meer bedrijven die gespecialiseerd zijn in op maat gemaakte oplossingen, zoals kozijnen, deuren en interieurelementen. Daarnaast speelt technologische vooruitgang een rol, waarbij automatisering en digitale fabricagetechnieken de efficiëntie en precisie verhogen. Concurrentie is aanwezig, maar er zijn volop kansen voor bedrijven die zich onderscheiden op het gebied van kwaliteit, service en innovatie. De markt blijft aantrekkelijk door de constante behoefte aan hoogwaardig timmerwerk in de bouwsector.

## **Marktsegmentatie**

In de branche 'vervaardiging van overig timmerwerk voor de bouw' zijn de belangrijkste marktsegmenten aannemers, projectontwikkelaars, architecten en particuliere huiseigenaren. Aannemers en projectontwikkelaars hebben behoefte aan grootschalige, op maat gemaakte timmerwerkoplossingen die voldoen aan bouwvoorschriften en strakke deadlines. Architecten zoeken innovatieve, esthetisch aantrekkelijke timmerwerkoplossingen die passen binnen het ontwerp van een project. Particuliere huiseigenaren zijn geïnteresseerd in op maat gemaakte timmerwerkdiensten voor renovaties of nieuwbouw, waarbij kwaliteit en prijs belangrijke factoren zijn. Deze klanten waarderen duurzaamheid, vakmanschap en de mogelijkheid om unieke oplossingen te bieden die aansluiten bij hun specifieke eisen. Daarnaast is er een toenemende vraag naar duurzame materialen en milieuvriendelijke productieprocessen, wat een belangrijk aandachtspunt is voor alle klantsegmenten binnen deze branche.

## **Locatie en distributie**

De onderneming is strategisch gelegen op een industrieterrein aan de rand van een middelgrote stad, met uitstekende toegang tot hoofdwegen en snelwegen voor efficiënte logistiek. De locatie biedt voldoende ruimte voor zowel productie als opslag, met uitbreidingsmogelijkheden voor toekomstige groei. De nabijheid van leveranciers en afnemers binnen de regio bevordert snelle en flexibele bedrijfsvoering. Er is voldoende parkeergelegenheid voor medewerkers en bezoekers. Het terrein is goed bereikbaar met het openbaar vervoer, wat de toegankelijkheid voor personeel vergroot. Bovendien is er een netwerk van verwante bedrijven in de buurt, wat samenwerkingsmogelijkheden en kennisuitwisseling bevordert. De locatie voldoet aan alle relevante milieu- en veiligheidsnormen, wat bijdraagt aan een duurzame en verantwoorde bedrijfsvoering.

## **Distributie- en verkoopkanalen**

*Welke verkoop- en distributiekkanalen worden gebruikt om klanten te bereiken (fysiek, online, partners).*

## 4. De organisatie

---

### Organisatiestructuur

Een onderneming in de vervaardiging van overig timmerwerk voor de bouw kan het beste georganiseerd worden als een besloten vennootschap (BV) vanwege de beperkte aansprakelijkheid en de mogelijkheid om investeerders aan te trekken. De organisatiestructuur begint bij de directie, die verantwoordelijk is voor strategische beslissingen en het toezicht op de dagelijkse gang van zaken. Onder de directie bevindt zich het managementteam, dat bestaat uit de productiemanager, verantwoordelijk voor de efficiënte en effectieve productieprocessen, en de verkoopmanager, die de klantrelaties en markttuitbreiding beheert. De financiële manager beheert de boekhouding en financiële planning.

De productieafdeling bestaat uit teamleiders die specifieke productielijnen aansturen en zorgen voor kwaliteitscontrole en naleving van veiligheidsvoorschriften. De afdeling inkoop is verantwoordelijk voor het tijdig verkrijgen van grondstoffen en materialen. Tot slot ondersteunt de HR-afdeling bij het werven, trainen en behouden van gekwalificeerd personeel om de continuïteit van de productie te waarborgen.

### Bedrijfsprocessen

Binnen de vervaardiging van overig timmerwerk voor de bouw zijn de bedrijfsprocessen essentieel voor efficiëntie en kwaliteit. Het inkoopproces begint met het selecteren van betrouwbare leveranciers voor hout en andere bouwmaterialen. Er wordt gelet op duurzaamheid, prijs-kwaliteitverhouding en leverbetrouwbaarheid. Na inkoop volgt de productie, waarbij vaklieden hout en andere materialen verwerken tot op maat gemaakte producten zoals kozijnen, deuren en trappen. Moderne machines en gereedschappen worden gebruikt om precisie en efficiëntie te waarborgen, terwijl kwaliteitscontroles ervoor zorgen dat de producten voldoen aan de vereiste bouwvoorschriften.

Het verkoopproces richt zich op het opbouwen van relaties met aannemers, architecten en projectontwikkelaars. Het bedrijf biedt maatwerkoplossingen en zorgt voor een duidelijke communicatie over levertijden en specificaties. Offertes worden zorgvuldig opgesteld en onderhandelingen worden gevoerd om tot gunstige voorwaarden te komen.

Administratie speelt een ondersteunende rol door het bijhouden van financiële gegevens, voorraadbeheer en orderverwerking. Nauwkeurige administratie zorgt voor een soepele bedrijfsvoering en ondersteunt het management bij strategische beslissingen. Door deze processen goed op elkaar af te stemmen, kan het bedrijf effectief inspelen op de behoeften van de bouwsector.

### **Inkoop en leveranciers**

In de branche van vervaardiging van overig timmerwerk voor de bouw is het essentieel om sterke relaties met leveranciers van hout, fineer en andere bouwmaterialen te onderhouden. Typische inkooppatronen omvatten het regelmatig bestellen van houtsoorten zoals eiken, beuken en grenen, evenals gespecialiseerde producten zoals multiplex en MDF. Leveranciers moeten betrouwbaar zijn in zowel kwaliteit als leveringsschema's om productieonderbrekingen te voorkomen. Het is gebruikelijk om met meerdere leveranciers samen te werken om prijsfluctuaties en beschikbaarheidsproblemen te minimaliseren. Daarnaast wordt vaak samengewerkt met leveranciers van bevestigingsmaterialen zoals schroeven en lijmen. Het onderhouden van langdurige relaties kan leiden tot gunstige inkoopvoorwaarden en kortere levertijden, wat cruciaal is voor het behoud van concurrentievermogen in deze sector.

### **Vergunningen en registraties**

Voor de vervaardiging van overig timmerwerk voor de bouw (SBI 16.23) zijn enkele vergunningen en registraties essentieel. Allereerst is het inschrijven bij de Kamer van Koophandel verplicht. Daarnaast is een omgevingsvergunning nodig indien uw werkzaamheden invloed hebben op de omgeving, zoals geluidsoverlast of afvalproductie. Het Bouwbesluit 2012 vereist dat uw producten voldoen aan bepaalde technische en veiligheidsnormen. Afhankelijk van de werkzaamheden, kan een VCA-certificering relevant zijn voor veiligheid op de werkvloer. Overweeg ook het FSC- of PEFC-keurmerk indien u duurzaam hout gebruikt. Controleer lokale wetgeving voor eventuele aanvullende vereisten of vergunningen.

## 5. Risico's en kwaliteit

---

### Risico's

In de branche van vervaardiging van overig timmerwerk voor de bouw kunnen operationele risico's ontstaan door afhankelijkheid van gespecialiseerde arbeidskrachten. Een tekort aan ervaren timmerlieden kan leiden tot vertragingen in productie en lagere kwaliteit van het werk. Marktrisico's omvatten fluctuaties in de vraag naar nieuwbouw en renovatieprojecten, die beïnvloed kunnen worden door economische schommelingen en veranderingen in overheidsbeleid inzake woningbouw en infrastructuur. Daarnaast kunnen stijgende grondstofprijzen, zoals hout en andere bouwmaterialen, de winstmarges onder druk zetten. Financiële risico's kunnen voortkomen uit langdurige betalingstermijnen van klanten, wat kan leiden tot liquiditeitsproblemen. Ook is er een risico op verlies van klanten aan concurrenten die lagere prijzen of innovatieve producten aanbieden. Het is cruciaal voor bedrijven in deze sector om zich aan te passen aan markttrends en efficiëntie te verhogen om deze risico's te mitigeren.

### Kwaliteitsborging

In de branche 'vervaardiging van overig timmerwerk voor de bouw' wordt kwaliteit geborgd door het implementeren van strikte kwaliteitscontroles en certificeringen. Veel bedrijven in deze sector streven naar ISO 9001-certificering, een internationale norm voor kwaliteitsmanagementsystemen die helpt om processen consistent en efficiënt te beheren. Daarnaast zijn keurmerken zoals FSC en PEFC belangrijk voor de duurzame herkomst van houtmaterialen, wat bijdraagt aan de algehele kwaliteitsperceptie. Interne controles worden uitgevoerd door middel van regelmatige audits en inspecties van het productieproces, waarbij afwijkingen snel worden geïdentificeerd en gecorrigeerd. Medewerkers worden continu getraind in de nieuwste technieken en veiligheidsvoorschriften om de hoogste kwaliteit van het timmerwerk te garanderen. Dit alles zorgt ervoor dat de producten voldoen aan de verwachtingen van de klant en aan wettelijke eisen.

### Aansprakelijkheden en verzekeringen

In de vervaardiging van overig timmerwerk voor de bouw is het van cruciaal belang om goed verzekerd te zijn tegen verschillende risico's. Een

bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering is essentieel om schadeclaims te dekken die voortvloeien uit ongelukken of fouten tijdens het werk, zoals schade aan eigendommen van klanten of letsel van derden. Daarnaast is een beroepsaansprakelijkheidsverzekering aan te raden, vooral wanneer er ontwerp- of projectmanagementdiensten worden aangeboden, om financiële schade door beroepsfouten te dekken. Voor de bescherming van werknemers is een ongevallenverzekering en een verzekering voor arbeidsongeschiktheid belangrijk. Tot slot kan een goederen- en inventarisverzekering helpen om verliezen door brand, diefstal of waterschade aan bedrijfsmiddelen te beperken. Het is cruciaal om regelmatig de verzekeringsdekking te evalueren en aan te passen aan de bedrijfsactiviteiten.

## 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](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.

- Investeringen: 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 overig timmerwerk voor de bouw** (SBI 16.23) —  
gegenereerd door [firmfocus.biz](https://firmfocus.biz).