

Voorbeeld-ondernemingsplan

Sector: **vervaardiging van overige organische basischemicaliën** (SBI 20.14) · Gegeneerd op 2 juni 2026

Ondernemingen in de sector van vervaardiging van overige organische basischemicaliën richten zich op de productie van basiscomponenten die dienen als bouwstenen voor een breed scala aan industriële toepassingen. Deze chemicaliën worden vaak gebruikt in de farmaceutische industrie, de productie van kunststoffen, en de vervaardiging van coatings en lijmen. De bedrijven in deze sector opereren meestal in een B2B-markt en leveren hun producten aan grote industriële spelers die deze basischemicaliën verder verwerken tot eindproducten.

De marktomgeving voor deze sector wordt gekenmerkt door sterke concurrentie en strikte regelgeving. Bedrijven moeten voldoen aan zowel nationale als internationale milieunormen en veiligheidsvoorschriften. Daarnaast speelt prijsvolatiliteit van grondstoffen een grote rol in de bedrijfsvoering, wat vraagt om strategisch inkoopbeheer en kostenbeheersing. Innovatie en technologische vooruitgang kunnen bedrijven helpen efficiënter te produceren en concurrerend te blijven.

Klanten van ondernemingen in deze sector verwachten niet alleen consistent hoge kwaliteit, maar ook betrouwbaarheid in levering. Flexibiliteit in productieprocessen kan een belangrijke rol spelen bij het inspelen op veranderende klantbehoeften en marktdynamiek. Het vermogen om snel te reageren op markttrends en klantvragen is essentieel voor het succes in deze sector.

Branche-gemiddelde brutomarge in deze sector: **35.8%** (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 biologisch afbreekbare polymeren voor de verpakkingsindustrie. Deze polymeren worden vervaardigd uit hernieuwbare grondstoffen zoals maïszetmeel en suikerriet. Onze producten bieden een duurzaam alternatief voor traditionele petrochemische kunststoffen en zijn ontworpen om volledig te composteren binnen industriële composteerfaciliteiten. Onze klanten zijn voornamelijk verpakkingsproducenten die milieuvriendelijke oplossingen zoeken om hun ecologische voetafdruk te verkleinen. Door samen te werken met toonaangevende onderzoeksinstituten, blijven we innoveren en de prestaties van onze producten verbeteren, zodat ze voldoen aan de hoogste eisen op het gebied van sterkte en duurzaamheid. Met ons aanbod willen we bijdragen aan een circulaire economie en inspelen op de groeiende vraag naar duurzame verpakkingsoplossingen.

Missie

Onze missie is om innovatieve en duurzame organische basischemicaliën te vervaardigen die bijdragen aan een schonere en efficiëntere industrie. Wij zetten ons in voor kwaliteit, veiligheid en milieubewustzijn, waarbij we streven naar minimale ecologische impact en maximale klanttevredenheid. Door continue investeringen in onderzoek en ontwikkeling, willen we de chemische sector transformeren en een leidende rol spelen in de overgang naar een circulaire economie. Integriteit, innovatie en verantwoordelijkheid vormen de kernwaarden van ons bedrijf.

Visie

Onze visie is om een toonaangevende speler te worden in de vervaardiging van duurzame organische basischemicaliën door innovatie en technologie centraal te stellen. We streven ernaar om de ecologische voetafdruk van onze productieprocessen te minimaliseren en bij te dragen aan een circulaire economie. Door te investeren in onderzoek en ontwikkeling willen we geavanceerde oplossingen bieden die aansluiten bij de groeiende vraag naar milieuvriendelijke en efficiënte chemicaliën. We zien het als onze verantwoordelijkheid om samen te werken met partners en klanten om de transitie naar een groenere chemische industrie te versnellen en waarde toe te voegen aan de gehele waardeketen.

2. De ondernemer

Sterktes

De ondernemer beschikt over diepgaande technische kennis en ervaring in chemische processen, essentieel voor de vervaardiging van organische basischemicaliën. Met een achtergrond in chemische technologie en jarenlange ervaring in de industrie, is hij in staat om complexe productieprocessen efficiënt te beheren en te optimaliseren. Zijn sterke analytische vaardigheden stellen hem in staat om problemen snel te identificeren en innovatieve oplossingen te implementeren. Daarnaast heeft hij een scherp oog voor detail en een sterke focus op kwaliteit en veiligheid, wat cruciaal is in deze branche. Zijn leiderschapskwaliteiten en vermogen om effectief te communiceren, versterken de samenwerking binnen teams en met externe partners, wat bijdraagt aan het succes en de groei van de onderneming.

Aandachtspunten

De ondernemer heeft beperkte ervaring met geavanceerde productietechnologieën die specifiek zijn voor de vervaardiging van organische basischemicaliën. Dit kan leiden tot inefficiënties in de productieprocessen en hogere operationele kosten. Daarnaast ontbreekt er diepgaande kennis van de complexe regelgeving en milieuvoorschriften die van toepassing zijn op deze sector, wat kan resulteren in nalevingsrisico's. Het netwerk binnen de chemische industrie is beperkt, waardoor het moeilijker is om strategische partnerschappen aan te gaan en marktinzichten te verkrijgen. Tot slot is er een uitdaging in het aantrekken van hooggekwalificeerd technisch personeel, essentieel voor het

waarborgen van innovatie en kwaliteitsstandaarden binnen de productie.

Branche-ervaring

De ondernemer heeft een Master in Chemische Technologie behaald aan de Technische Universiteit Delft, met een specialisatie in organische chemie. Ze heeft vijf jaar ervaring opgedaan als procesingenieur bij een toonaangevend chemiebedrijf, waar ze betrokken was bij de ontwikkeling en optimalisatie van productieprocessen voor organische basischemicaliën. Tijdens haar loopbaan heeft ze uitgebreide kennis opgedaan van de regelgeving en veiligheidsnormen binnen de chemische industrie. Ze heeft een sterk netwerk opgebouwd met leveranciers van grondstoffen en fabrikanten van chemische apparatuur. Daarnaast is ze lid van de Koninklijke Nederlandse Chemische Vereniging (KNCV) en neemt regelmatig deel aan brancheconferenties en workshops, wat haar op de hoogte houdt van de nieuwste technologische ontwikkelingen en trends binnen de sector.

3. De markt

Marktbeschrijving

De markt voor de vervaardiging van overige organische basischemicaliën (SBI 20.14) is een essentieel segment binnen de chemische industrie, met een omvangrijke rol in de wereldwijde supply chain. De vraag naar organische basischemicaliën wordt gedreven door diverse eindgebruikerssectoren, waaronder de farmaceutische, agrochemische en kunststofindustrieën. De markt groeit gestaag, mede door technologische innovaties en de toenemende focus op duurzaamheid en biogebaseerde chemicaliën. Belangrijke trends zijn de verschuiving naar groene chemie en de integratie van circulaire economieprincipes. Grote spelers in deze markt zijn vaak multinationale chemieconcerns met uitgebreide R&D-capaciteiten en wereldwijde distributienetwerken. Regionale spelers richten zich veelal op specifieke niches of innovatieve producten. De competitie is intens, waarbij bedrijven zich onderscheiden door productinnovatie, kostenefficiëntie en strategische partnerships. Wereldwijde economische schommelingen en regelgeving met betrekking tot milieunormen beïnvloeden de marktdynamiek aanzienlijk.

Marktsegmentatie

De markt voor de vervaardiging van overige organische basischemicaliën (SBI 20.14) kan worden onderverdeeld in verschillende klantsegmenten. De primaire segmenten omvatten de farmaceutische industrie, waar klanten behoefte hebben aan hoogwaardige, zuivere chemicaliën voor de productie van medicijnen. Daarnaast is de agrochemische sector een belangrijke afnemer, met een vraag naar specifieke chemicaliën voor gewasbeschermingsmiddelen en meststoffen. De kunststofindustrie vormt een ander segment, gericht op chemicaliën voor de productie van kunststoffen en synthetische vezels. Elk segment kenmerkt zich door een hoge mate van technische specificaties en naleving van strikte regelgeving. Klanten in deze sectoren zoeken betrouwbare leveranciers die consistentie, innovatie en naleving van milieunormen kunnen garanderen. De behoefte aan duurzame en efficiënte productieprocessen groeit, mede gedreven door toenemende druk vanuit regelgeving en milieuorganisaties.

Locatie en distributie

De ideale locatie voor een onderneming in de vervaardiging van overige organische basischemicaliën bevindt zich in een industrieel gebied met goede infrastructuur. Belangrijk zijn de nabijheid van belangrijke transportverbindingen zoals snelwegen, spoorlijnen en havens, om efficiënte aanvoer van grondstoffen en distributie van eindproducten te garanderen. Verder is toegang tot nutsvoorzieningen zoals elektriciteit, water en gas essentieel, gezien het energie-intensieve karakter van de productieprocessen. De locatie moet voldoen aan strikte milieuregels en veiligheidsnormen, met voldoende ruimte voor uitbreidingsmogelijkheden en opslag. Nabijheid tot onderzoeksinstellingen en universiteiten kan gunstig zijn voor innovatie en ontwikkeling. Ten slotte is een arbeidsmarkt met gekwalificeerd technisch personeel in de buurt cruciaal voor het succes van de onderneming.

Distributie- en verkoopkanalen

In de branche van vervaardiging van overige organische basischemicaliën is een efficiënte distributie- en verkoopstrategie cruciaal. Het primaire verkoopkanaal bestaat doorgaans uit directe verkoop aan industriële klanten, zoals farmaceutische bedrijven, agrochemische producenten en fabrikanten van consumentenproducten. Distributie vindt vaak plaats via

gespecialiseerde logistieke dienstverleners die in staat zijn om aan de strikte veiligheids- en regelgevingseisen van chemische stoffen te voldoen. Daarnaast worden strategische partnerschappen met distributeurs gebruikt om toegang te krijgen tot bredere markten en geografische gebieden. Online platforms en marktplaatsen voor industriële chemicaliën kunnen worden ingezet om nieuwe klanten te bereiken en de zichtbaarheid van het productaanbod te vergroten. Deelname aan internationale beurzen en conferenties biedt extra mogelijkheden voor netwerken en het aangaan van nieuwe zakelijke relaties.

4. De organisatie

Organisatiestructuur

De organisatiestructuur van een onderneming in de vervaardiging van overige organische basischemicaliën is doorgaans hiërarchisch en functioneel georganiseerd om efficiëntie en naleving van regelgeving te waarborgen. De rechtsvorm is vaak een besloten vennootschap (BV) vanwege de beperkte aansprakelijkheid en flexibiliteit in eigenaarschap.

Aan het hoofd staat de directeur of algemeen manager, die verantwoordelijk is voor de strategische richting en dagelijkse leiding. Onder de directeur vallen verschillende afdelingen:

1. **Productieafdeling**: Leidinggevend door een productiemanager, verantwoordelijk voor de aansturing van operators en technici die de productieprocessen beheren en optimaliseren.
2. **Onderzoek en Ontwikkeling (R&D)**: Geleid door een R&D-manager, gericht op innovatie en verbetering van chemische processen en producten.
3. **Kwaliteitscontrole**: Deze afdeling zorgt voor de naleving van kwaliteitsnormen en wettelijke voorschriften, vaak onder leiding van een kwaliteitsmanager.
4. **Verkoop en Marketing**: Verantwoordelijk voor klantrelaties en marktontwikkeling, geleid door een salesmanager.
5. **Financiën**: Beheerd door een financieel manager, die toeziet op budgettering, boekhouding en financiële rapportage.

6. ****HR en Administratie****: Deze afdeling ondersteunt personeelsbeheer en administratieve taken, geleid door een HR-manager.

Deze structuur faciliteert gespecialiseerde functies die bijdragen aan de efficiënte productie van hoogwaardige chemische producten.

Bedrijfsprocessen

In de vervaardiging van overige organische basischemicaliën begint het bedrijfsproces met de inkoop van grondstoffen zoals koolwaterstoffen, zuren en alcoholen. Deze grondstoffen worden geselecteerd op basis van kwaliteit, prijs en leveringsbetrouwbaarheid.

Aansluitend vindt de productie plaats in gespecialiseerde faciliteiten waar chemische reacties zoals polymerisatie, esterificatie en hydrolyse worden uitgevoerd. Deze processen worden nauwlettend gemonitord om consistente productkwaliteit en veiligheid te waarborgen.

Na productie volgt de kwaliteitscontrole, waarbij monsters worden geanalyseerd op zuiverheid en specificaties. Producten die voldoen aan de kwaliteitsnormen worden opgeslagen in veilige opslagruimten, klaar voor distributie.

Het verkoopproces omvat het identificeren van potentiële klanten in sectoren zoals farmaceutica, landbouwchemie en kunststofproductie. Verkoopteams onderhouden relaties met klanten en bieden technische ondersteuning om de toepassing van de chemicaliën te optimaliseren.

Administratieve processen ondersteunen de operationele activiteiten door middel van voorraadbeheer, orderverwerking en financiële administratie. Efficiënte administratie zorgt voor tijdige facturering, naleving van regelgeving en rapportage aan het management. De integratie van deze processen is cruciaal voor het behalen van operationele efficiëntie en klanttevredenheid in deze gespecialiseerde sector.

Inkoop en leveranciers

In de vervaardiging van overige organische basischemicaliën zijn grondstoffen zoals ethanol, methanol en diverse zuren cruciaal. Deze worden doorgaans betrokken van groothandels en gespecialiseerde chemische distributeurs die een breed scala aan chemische producten aanbieden. Leveranciers zoals Brenntag en IMCD zijn prominente spelers die betrouwbare levering en kwaliteitsborging bieden. Langetermijncontracten met

deze leveranciers zijn gebruikelijk om prijsstabiliteit en leverzekerheid te waarborgen. Daarnaast is het essentieel om strategische partnerschappen aan te gaan met leveranciers die voldoen aan internationale normen en certificeringen zoals ISO 9001 en REACH. Dit versterkt de naleving van wettelijke vereisten en bevordert een duurzame toeleveringsketen. Efficiënt voorraadbeheer en regelmatige audits van leveranciers zijn noodzakelijk om continuïteit en kwaliteit van de productie te garanderen.

Vergunningen en registraties

Voor de vervaardiging van overige organische basischemicaliën (SBI 20.14) zijn diverse vergunningen en registraties vereist. Allereerst is een milieuvergunning noodzakelijk vanwege de mogelijke milieueffecten van chemische productieprocessen. Daarnaast moet een omgevingsvergunning worden verkregen voor bouwactiviteiten en installaties. De registratie bij de Kamer van Koophandel (KvK) is verplicht voor alle ondernemingen. Verder kan een REACH-registratie nodig zijn voor de productie of import van chemische stoffen binnen de EU. Indien van toepassing moeten ook vergunningen voor het vervoer van gevaarlijke stoffen worden aangevraagd. Tot slot zijn naleving van de Arbowetgeving en eventuele specifieke keurmerken voor milieumanagementsystemen, zoals ISO 14001, van belang.

5. Risico's en kwaliteit

Risico's

Binnen de vervaardiging van overige organische basischemicaliën zijn er diverse risico's waarmee rekening moet worden gehouden. Operationeel gezien is er een aanzienlijk risico verbonden aan de naleving van strenge milieu- en veiligheidsvoorschriften. Het niet voldoen aan deze regelgeving kan leiden tot boetes en stillegging van de productie. Daarnaast is er een afhankelijkheid van grondstoffen, waarvan de prijs en beschikbaarheid kunnen fluctueren door geopolitieke spanningen of natuurrampen.

Marktgerelateerde risico's omvatten de afhankelijkheid van een beperkt aantal grote afnemers, wat kan leiden tot een verlies van omzet bij het wegvallen van een klant. Daarnaast is er een sterke concurrentie binnen de sector, zowel nationaal als internationaal, wat druk kan uitoefenen op de winstmarges.

Financieel gezien vormt de volatiliteit van wisselkoersen een risico, vooral als er sprake is van internationale handel. Bovendien kunnen hoge investeringskosten voor onderzoek en ontwikkeling de financiële positie van het bedrijf belasten, met name als nieuwe productontwikkelingen niet succesvol zijn.

Kwaliteitsborging

In de vervaardiging van overige organische basischemicaliën wordt kwaliteit geborgd door het implementeren van strikte kwaliteitsmanagementsystemen, zoals ISO 9001, dat de normen voor kwaliteitsbeheer definieert. Bedrijven in deze sector voeren regelmatige interne audits uit om naleving van processtandaarden en wettelijke vereisten te garanderen. Daarnaast worden externe certificeringen zoals ISO 14001 voor milieubeheer vaak toegepast om de ecologische impact te minimaliseren. Keurmerken en certificeringen zorgen ervoor dat producten voldoen aan internationale standaarden. Er wordt gebruikgemaakt van geavanceerde laboratoriumtests en monitoringinstrumenten om de consistentie en zuiverheid van chemicaliën te waarborgen. Training van personeel in kwaliteitscontroleprocedures is essentieel, evenals het onderhouden van gedetailleerde documentatie en traceerbaarheid door het gehele productieproces.

Aansprakelijkheden en verzekeringen

In de vervaardiging van overige organische basischemicaliën zijn specifieke aansprakelijkheden en verzekeringen cruciaal. Productaansprakelijkheid is essentieel, aangezien defecte of schadelijke chemicaliën aanzienlijke schade kunnen veroorzaken. Milieuaansprakelijkheid is ook van groot belang vanwege de risico's op vervuiling en milieuschade. Werkgeversaansprakelijkheid dekt letsel of ziekten van werknemers door blootstelling aan gevaarlijke stoffen. Bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering beschermt tegen claims van derden voor lichamelijk letsel en materiële schade. Daarnaast is een transportverzekering belangrijk voor het dekken van schade of verlies tijdens het vervoer van chemicaliën. Het is aan te raden om een uitgebreide verzekering te hebben die zowel operationele risico's als wettelijke vereisten dekt, om de continuïteit van de onderneming te waarborgen en financiële verliezen te minimaliseren.

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.