Voorbeeld-ondernemingsplan

Sector: **vervaardiging van glas en glaswerk** (SBI 23.1) · Gegenereerd op 7 november 2026

Ondernemingen in de sector van vervaardiging van glas en glaswerk richten zich op het produceren van diverse glasproducten, waaronder vlakglas, glasvezels en glaswerk voor huishoudelijk gebruik. Deze bedrijven bedienen een breed scala aan klanten, variërend van de bouwsector tot de auto-industrie, evenals consumentenmarkten voor huishoudelijke artikelen. De productieprocessen in deze sector zijn sterk afhankelijk van grondstoffen zoals siliciumdioxide en vereisen gespecialiseerde apparatuur en technieken.

De marktomgeving voor glas en glaswerk wordt gekenmerkt door een sterke concurrentie, zowel nationaal als internationaal. Er is een groeiende vraag naar duurzame en energie-efficiënte glasoplossingen, wat bedrijven stimuleert om hun processen te optimaliseren en nieuwe producten te ontwikkelen. De sector ziet ook een toenemende druk om te voldoen aan milieunormen en regelgeving, wat invloed heeft op de productie- en distributiepraktijken.

Ondernemers in deze sector moeten zich bewust zijn van de trends en innovaties die de markt vormgeven. Het vermogen om zich aan te passen aan veranderende klantbehoeften en technologische vooruitgang is cruciaal. Dit vraagt om voortdurende investeringen in onderzoek en ontwikkeling om concurrerend te blijven en te voldoen aan de eisen van zowel zakelijke als particuliere klanten.

Branche-gemiddelde brutomarge in deze sector: **65.7%** (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 en levering van hoogwaardig, op maat gemaakt glaswerk voor de bouw- en architectuursector. We bieden innovatieve oplossingen zoals isolerend dubbelglas, gehard veiligheidsglas en architectonisch glas dat voldoet aan de hoogste normen voor energie-efficiëntie en veiligheid. Onze klanten zijn architecten, projectontwikkelaars en aannemers die op zoek zijn naar duurzame en esthetisch aantrekkelijke glasoplossingen voor zowel residentiële als commerciële projecten. Door gebruik te maken van geavanceerde productietechnieken en hoogwaardige materialen, garanderen wij producten die niet alleen functioneel, maar ook visueel aantrekkelijk zijn. Ons bedrijf streeft naar uitstekende klantenservice en levert maatwerkoplossingen die perfect aansluiten bij de specifieke eisen en wensen van elk project.

Missie

Onze missie is het vervaardigen van hoogwaardig glas en glaswerk dat innovatie en duurzaamheid combineert. We streven naar een productieproces dat de ecologische voetafdruk minimaliseert door gebruik te maken van recyclebare materialen en energie-efficiënte technologieën. Onze kernwaarden zijn kwaliteit, integriteit en klanttevredenheid. Door nauw samen te werken met onze partners en klanten, willen we bijdragen aan een circulaire economie en de esthetische en functionele waarde van glaswerk in diverse sectoren versterken.

Visie

Onze onderneming streeft ernaar een toonaangevende rol te spelen in de transformatie van de glas- en glaswerkbranche door te investeren in duurzame productiemethoden en innovatieve technologieën. We zien een toekomst waarin glas niet alleen functioneel is, maar ook bijdraagt aan milieuvriendelijke oplossingen. Door gebruik te maken van geavanceerde recyclingprocessen en energie-efficiënte productie, willen we onze ecologische voetafdruk minimaliseren. Daarnaast richten we ons op het ontwikkelen van slimme glasoplossingen die inspelen op de groeiende vraag naar energiezuinige bouwmaterialen. Zo positioneren we ons als een pionier die de toekomst van de glasindustrie vormgeeft, met een focus op kwaliteit en duurzaamheid.

2. De ondernemer

Sterktes

De ondernemer beschikt over diepgaande technische kennis van glasproductieprocessen, inclusief smelt- en vormtechnieken. Ervaring in kwaliteitscontrole zorgt ervoor dat producten consistent voldoen aan hoge standaarden en voldoen aan de eisen van de markt. De ondernemer heeft sterke analytische vaardigheden, essentieel voor het optimaliseren van productie-efficiëntie en kostenbeheersing. Met een achtergrond in industrieel ontwerpen, kan de ondernemer innovatieve glasproducten ontwikkelen die inspelen op de huidige trends en klantbehoeften. Bovendien heeft de ondernemer bewezen vaardigheden in projectmanagement, waardoor projecten op tijd en binnen budget worden afgerond. Sterke communicatieve vaardigheden maken het mogelijk om effectief samen te werken met leveranciers, klanten en teamleden, wat cruciaal is voor het opbouwen van duurzame zakelijke relaties in deze sector.

Aandachtspunten

Een zwakte van de ondernemer in de vervaardiging van glas en glaswerk kan liggen in een beperkt inzicht in technologische innovaties binnen de branche. Hoewel er veel traditionele technieken worden gebruikt, is het van cruciaal belang om op de hoogte te blijven van nieuwe technologieën die de productie-efficiëntie en productkwaliteit kunnen verbeteren. Daarnaast kan het ontbreken van een uitgebreide kennis van duurzaamheidspraktijken een nadeel zijn, aangezien er een groeiende vraag is naar

milieuvriendelijk geproduceerde glasproducten. Tot slot kan een eenzijdige focus op productie, zonder voldoende aandacht voor marketing en verkoopstrategieën, de concurrentiepositie verzwakken in een steeds competitievere markt.

Branche-ervaring

De oprichter van de onderneming heeft een Bachelor in Material Science behaald aan de Technische Universiteit Delft, met een specialisatie in glasproductie. Na de studie is er vijf jaar werkervaring opgedaan bij een toonaangevende fabrikant van bouwglas, waar diepgaande kennis van productieprocessen en kwaliteitscontrole is ontwikkeld. Daarnaast is er ervaring opgedaan in productontwikkeling en innovatie, wat heeft geleid tot de introductie van nieuwe, duurzame glasproducten op de markt. Het netwerk omvat contacten met leveranciers van grondstoffen, zoals siliciumdioxide, en samenwerkingsverbanden met onderzoeksinstellingen voor continue innovatie. Deelname aan brancheverenigingen zoals de Nederlandse Glasfederatie zorgt voor actuele kennis van markttrends en regelgeving. Deze ervaring en connecties vormen de basis voor een succesvolle onderneming in de glasvervaardigingsindustrie.

3. De markt

Marktbeschrijving

De markt voor de vervaardiging van glas en glaswerk (SBI 23.1) is een dynamische sector met een aanzienlijke omvang, gedreven door zowel industriële als consumentenbehoeften. De vraag naar glasproducten groeit gestaag, mede door de toenemende toepassing van glas in de bouw, automotive, en technologie. Innovaties zoals energiebesparend glas en smart glass zijn belangrijke drijfveren voor groei. De sector wordt gekenmerkt door enkele grote spelers die wereldwijd opereren, maar er is ook ruimte voor middelgrote ondernemingen die zich richten op nichemarkten. Belangrijke trends zijn duurzaamheid en recycling, waarbij de nadruk ligt op het verminderen van de ecologische voetafdruk. De concurrentie in de markt is aanzienlijk, met een focus op kwaliteit, innovatie en prijs. De EU-regelgeving op het gebied van milieu en veiligheid speelt een cruciale rol in de bedrijfsvoering. De vooruitzichten voor de sector zijn positief, ondersteund door technologische vooruitgang en veranderende consumentenvoorkeuren.

Marktsegmentatie

De marktsegmentatie voor de vervaardiging van glas en glaswerk kan worden onderverdeeld in drie hoofdsegmenten: architectonisch glas, huishoudelijk glaswerk en industrieel glas. Architectonisch glas richt zich op bouwbedrijven en architecten die behoefte hebben aan energie-efficiënte en esthetisch aantrekkelijke oplossingen voor ramen, gevels en interieurtoepassingen. Dit segment waardeert duurzaamheid en innovatieve ontwerpen. Het huishoudelijk glaswerksegment bedient consumenten die op zoek zijn naar functionele en esthetische producten zoals drinkglazen, schalen en vazen. Hier zijn trends zoals milieuvriendelijkheid en unieke ontwerpen belangrijk. Het industriële glassegment omvat fabrikanten in sectoren zoals elektronica en automotive, die glas nodig hebben voor specifieke toepassingen zoals schermen en autoglas. Deze klanten eisen hoge precisie, duurzaamheid en consistentie in productkwaliteit.

Locatie en distributie

De locatie voor een onderneming in de vervaardiging van glas en glaswerk moet strategisch gekozen worden met het oog op logistieke efficiëntie en toegang tot grondstoffen. Een industrieterrein nabij een grote haven of belangrijke transportknooppunten is ideaal om import van grondstoffen en export van eindproducten te vergemakkelijken. Daarnaast is nabijheid tot snelwegen cruciaal voor snelle distributie binnen het land en naar buurlanden. De locatie moet voldoende ruimte bieden voor productiehallen, opslagfaciliteiten en uitbreidingsmogelijkheden. Beschikbaarheid van vakbekwaam personeel in de regio is eveneens belangrijk, evenals de nabijheid van technische scholen of opleidingscentra om toekomstige werknemers op te leiden. Tot slot is het essentieel dat de locatie voldoet aan milieuwetgeving en dat er mogelijkheden zijn voor duurzame energievoorziening.

Distributie- en verkoopkanalen

In de vervaardiging van glas en glaswerk zijn effectieve distributie- en verkoopkanalen essentieel om de producten bij de juiste klanten te krijgen. Directe verkoop aan zakelijke klanten, zoals bouwbedrijven en interieurontwerpers, is gebruikelijk en maakt een groot deel uit van de omzet. Daarnaast zijn wederverkopers, zoals groothandels en gespecialiseerde detailhandelaren, belangrijke partners die helpen bij het bereiken van

een bredere markt. Online verkoopkanalen, inclusief een eigen e-commerce platform en samenwerking met gevestigde online marktplaatsen, worden steeds belangrijker voor het vergroten van de zichtbaarheid en het bereiken van een wereldwijd publiek. Logistieke partners spelen een cruciale rol in het efficiënt en veilig transporteren van glasproducten, waarbij aandacht wordt besteed aan het minimaliseren van breuk en schade tijdens het transport.

4. De organisatie

Organisatiestructuur

De organisatiestructuur van een onderneming in de vervaardiging van glas en glaswerk (SBI 23.1) is doorgaans een functionele structuur, die efficiëntie en specialisatie benadrukt. De onderneming wordt meestal georganiseerd als een besloten vennootschap (BV) vanwege de beperkte aansprakelijkheid en de mogelijkheid om kapitaal aan te trekken.

De directie bestaat uit een algemeen directeur die verantwoordelijk is voor de strategische beslissingen en het algehele beheer. Onder de directie vallen diverse afdelingen, elk geleid door een manager: productie, verkoop, financiën, en onderzoek en ontwikkeling.

De productiemanager overziet de fabricageprocessen en kwaliteitscontrole. De verkoopmanager is verantwoordelijk voor marketing en klantrelaties. De financieel manager beheert de boekhouding en budgettering. De R&D-manager leidt innovatieprojecten en productontwikkeling. Onder deze managers werken gespecialiseerde teams om de operationele taken uit te voeren.

Daarnaast zijn ondersteunende functies zoals HR en IT essentieel voor het soepel verlopen van de bedrijfsprocessen. Deze structuur bevordert zowel efficiëntie als innovatie binnen de organisatie.

Bedrijfsprocessen

Onze bedrijfsprocessen zijn erop gericht om efficiënt en effectief glas en glaswerk van hoge kwaliteit te vervaardigen. Het proces begint met de inkoop van grondstoffen zoals silica, soda en kalk. We selecteren zorgvuldig onze leveranciers om ervoor te zorgen dat de materialen voldoen aan onze kwaliteitsnormen en duurzaamheidscriteria.

Vervolgens vindt het productieproces plaats, waarbij de grondstoffen worden gesmolten in ovens bij hoge temperaturen. Het gesmolten glas wordt daarna gevormd door middel van technieken zoals blazen, persen of trekken, afhankelijk van het eindproduct. Onze technici en vakmensen zorgen ervoor dat elke stap van het productieproces nauwkeurig wordt uitgevoerd om de hoogste kwaliteit te garanderen.

Na de productie wordt het glaswerk gecontroleerd op kwaliteit en afgewerkt, waarna het naar de verkoopafdeling gaat. Hier worden de producten gedistribueerd naar onze klanten, waaronder groothandels en detailhandelaren, zowel nationaal als internationaal.

Ten slotte wordt de administratie verzorgd, waarbij we zorgen voor een nauwkeurige registratie van alle transacties, voorraadbeheer, en financiële rapportages. Dit stelt ons in staat om inzicht te krijgen in onze operationele prestaties en strategische beslissingen te nemen voor toekomstige groei.

Inkoop en leveranciers

In de branche van vervaardiging van glas en glaswerk is de inkoop gericht op grondstoffen zoals silica zand, soda, kalksteen en diverse metalen oxiden voor kleurtoevoegingen. Deze grondstoffen worden doorgaans ingekocht bij gespecialiseerde leveranciers die consistentie en hoge kwaliteit kunnen garanderen. Relaties met leveranciers zijn cruciaal voor het waarborgen van een stabiele aanvoer en het minimaliseren van productieonderbrekingen. Langdurige contracten worden vaak afgesloten om prijsstabiliteit te waarborgen en betrouwbare leveringen te verzekeren. Daarnaast is samenwerking met leveranciers essentieel voor innovatie en het ontwikkelen van nieuwe glascomposities. Logistieke efficiëntie speelt een belangrijke rol, waarbij just-in-time levering vaak wordt toegepast om voorraadrisico's te beperken en opslagkosten te minimaliseren. De selectie van leveranciers is gebaseerd op kwaliteit, prijs, betrouwbaarheid en technische ondersteuning.

Vergunningen en registraties

Voor de vervaardiging van glas en glaswerk (SBI 23.1) zijn diverse vergunningen en registraties vereist. Allereerst is een milieuvergunning noodzakelijk vanwege de milieu-impact van de productieprocessen. Daarnaast moet de onderneming zich registreren bij de Kamer van Koophandel en een BTW-nummer aanvragen bij de Belastingdienst. Afhankelijk

van de specifieke productieprocessen kan ook een watervergunning vereist zijn, evenals een vergunning voor het afvoeren van afvalstoffen. Het naleven van de Europese REACH-regelgeving is verplicht voor het gebruik van chemische stoffen. Ten slotte kan het behalen van ISO 9001-certificering voordelig zijn voor kwaliteitsborging en het verkrijgen van vertrouwen van klanten en partners.

5. Risico's en kwaliteit

Risico's

In de vervaardiging van glas en glaswerk zijn er verschillende risico's die een onderneming kan tegenkomen. Operationeel gezien zijn er risico's verbonden aan de hoge energie-intensiteit van het productieproces. Fluctuaties in energieprijzen kunnen de productiekosten aanzienlijk beïnvloeden. Daarnaast is er een risico op stilstand door technische storingen of onderhoudsproblemen van complexe machines en ovens, wat kan leiden tot productieverlies.

Marktrisico's omvatten de sterke concurrentie, zowel nationaal als internationaal, wat druk kan uitoefenen op de prijzen en winstmarges. Veranderende klantvoorkeuren en de vraag naar innovatieve en duurzame producten kunnen ook een impact hebben op de marktvraag.

Op financieel gebied kunnen schommelingen in grondstofprijzen, zoals silicium en soda, de kostenstructuur beïnvloeden. Daarnaast kunnen wijzigingen in regelgeving, bijvoorbeeld op het gebied van milieu en veiligheid, leiden tot extra kosten voor naleving. Tot slot kan afhankelijkheid van een beperkt aantal grote afnemers leiden tot aanzienlijke omzetrisico’s bij verlies van een klant.

Kwaliteitsborging

In de vervaardiging van glas en glaswerk wordt kwaliteit geborgd door het implementeren van ISO 9001-certificering, die de basis vormt voor een effectief kwaliteitsmanagementsysteem. Dit omvat strikte controles tijdens het productieproces, van grondstofselectie tot eindproductinspectie. Bedrijven hanteren vaak interne audits en procescontroles om afwijkingen vroegtijdig te signaleren en te corrigeren. Daarnaast worden producten regelmatig getest op duurzaamheid en veiligheid volgens internationale

normen. Externe keurmerken zoals CE-markering bevestigen de naleving van Europese regelgeving. Continue training van personeel en geavanceerde technologieën dragen bij aan het behoud van hoge kwaliteitsstandaarden. Klanttevredenheid wordt gemeten en gebruikt om processen verder te optimaliseren, wat resulteert in een consistent hoogwaardig productaanbod.

Aansprakelijkheden en verzekeringen

In de vervaardiging van glas en glaswerk is het essentieel om diverse aansprakelijkheden en verzekeringen zorgvuldig te beheren. Bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering is cruciaal om schadeclaims van derden door bijvoorbeeld productiefouten of ongevallen op de werkvloer af te dekken. Daarnaast is een productaansprakelijkheidsverzekering van belang, gezien de risico's verbonden aan breekbare glasproducten. Voor werknemers is een ongevallenverzekering noodzakelijk om letselschade door arbeidsongevallen te dekken. Ook is het raadzaam een transportverzekering af te sluiten, gezien het risico op schade tijdens het vervoer van glasproducten. Verder kan een milieuverzekering relevant zijn om mogelijke milieuschade door productieprocessen te dekken. Het is van belang om regelmatig de verzekeringsportefeuille te herzien en aan te passen aan veranderingen in de bedrijfsactiviteiten en regelgeving.

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 marktbewegingen 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-start**

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-start**

> **Dit is een sectorvoorbeeld, geen op u toegesneden plan.**
> Wilt u uw eigen plan in dezelfde structuur uitwerken, met sectorcijfers en AI-suggesties die op uw eigen tekst inhaken en met export naar Word en PDF? Start dan vandaag in de Firmfocus Business Planner: **firmfocus.biz/business-planner-start**

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 glas en glaswerk** (SBI 23.1), gegenereerd door firmfocus.biz.