Voorbeeld-ondernemingsplan

Sector: **scheepsbouw** (SBI 30.1) · Gegenereerd op 8 november 2026

De scheepsbouwsector richt zich op het ontwerpen, bouwen en onderhouden van schepen en maritieme constructies. Deze sector speelt een cruciale rol in de wereldwijde handel en transport, waarbij schepen variëren van vrachtschepen, tankers en passagiersschepen tot gespecialiseerde offshore-constructies. Scheepsbouwbedrijven werken nauw samen met rederijen, offshore-ondernemingen en overheidsinstanties om schepen te leveren die voldoen aan specifieke eisen en internationale normen.

Binnen de scheepsbouwsector zijn er diverse gespecialiseerde segmenten, zoals de bouw van zeegaande schepen, binnenvaartschepen, en jachten. Daarnaast omvat de sector ook de productie van scheepsonderdelen en -systemen. De marktomgeving wordt beïnvloed door factoren als internationale regelgeving, technologische ontwikkelingen en fluctuaties in de wereldhandel. Concurrentie komt zowel uit binnen- als buitenland, waarbij innovatie en duurzaamheid steeds belangrijker worden.

De vraag naar scheepsbouwdiensten wordt beïnvloed door economische groei en de behoefte aan efficiënter en milieuvriendelijker transport. Dit biedt kansen voor bedrijven die zich kunnen aanpassen aan veranderende marktomstandigheden en klantbehoeften. Om succesvol te zijn, moeten scheepsbouwers investeren in moderne technologieën en voldoen aan strenge milieu- en veiligheidsnormen.

Branche-gemiddelde brutomarge in deze sector: **24.9%** (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 ontwikkeling en productie van milieuvriendelijke voortstuwingssystemen voor de scheepsbouwindustrie. We bieden innovatieve elektrische en hybride aandrijfsystemen aan die de uitstoot van schadelijke stoffen aanzienlijk verminderen en voldoen aan de nieuwste internationale milieunormen. Onze producten zijn specifiek ontworpen voor commerciële schepen zoals vrachtschepen, veerboten en sleepboten die opereren in kust- en binnenwateren. Door gebruik te maken van geavanceerde technologieën en samen te werken met toonaangevende leveranciers in de sector, leveren we op maat gemaakte oplossingen die niet alleen de operationele kosten verlagen, maar ook de ecologische voetafdruk van onze klanten minimaliseren. Onze doelmarkt omvat scheepswerven en rederijen die streven naar duurzame en kostenefficiënte scheepsbouwoplossingen.

Missie

Onze missie is het ontwerpen en bouwen van innovatieve, duurzame schepen die voldoen aan de hoogste kwaliteits- en veiligheidsnormen. Wij streven ernaar om met onze technische expertise en klantgerichte benadering betrouwbare oplossingen te bieden voor de maritieme sector. Door continu te investeren in onderzoek en ontwikkeling, ondersteunen we de overgang naar milieuvriendelijker scheepvaartoplossingen. We hechten waarde aan samenwerking, integriteit en verantwoordelijkheid, en dragen actief bij aan een duurzame toekomst voor onze klanten en de bredere gemeenschap.

Visie

Onze visie is om een toonaangevende rol te spelen in de transformatie naar duurzame scheepsbouw. We zien een toekomst waarin innovatie en technologie centraal staan om de ecologische voetafdruk van schepen te minimaliseren. Door te investeren in onderzoek en ontwikkeling van alternatieve brandstoffen en energie-efficiënte ontwerpen, streven we ernaar schepen te bouwen die voldoen aan de strengste milieunormen. We willen samenwerken met partners in de industrie om de transitie naar een groene maritieme sector te versnellen. Ons doel is om niet alleen te voldoen aan de vraag van vandaag, maar ook om de scheepsbouwindustrie van morgen vorm te geven.

2. De ondernemer

Sterktes

De ondernemer beschikt over diepgaande technische kennis van scheepsontwerp en -constructie, verworven door jarenlange ervaring in de scheepsbouwindustrie. Hij combineert deze expertise met uitstekende leiderschapsvaardigheden, wat resulteert in effectieve teamcoördinatie en projectbeheer. Zijn vermogen om complexe technische problemen snel op te lossen is een cruciale troef in deze sector. Daarnaast heeft hij een uitgebreid netwerk van contacten binnen de maritieme industrie, wat de toegang tot strategische partnerschappen vergemakkelijkt. De ondernemer is ook bedreven in het naleven van strikte veiligheids- en milieureguleringen, essentieel voor duurzame bedrijfsvoering. Zijn zakelijke inzicht stelt hem in staat om markttrends te analyseren en innovatieve oplossingen te ontwikkelen, waardoor hij concurrentievoordeel behaalt in de snel evoluerende scheepsbouwsector.

Aandachtspunten

Een zwakte van de ondernemer in de scheepsbouwbranche kan zijn beperkte ervaring met het implementeren van innovatieve technologieën en digitale transformatie. Ondanks technische expertise in traditionele scheepsbouwmethoden, kan er een gebrek aan kennis zijn over de nieuwste automatiserings- en digitaliseringstrends, die essentieel zijn voor concurrentievermogen en efficiëntie. Daarnaast kan het ontbreken van een sterk netwerk in de internationale scheepsbouwsector de ondernemer beperken in het aangaan van strategische partnerschappen en het verkennen van nieuwe markten. Ook kan er een

uitdaging zijn in het effectief managen van kosten en tijd in complexe bouwprojecten, wat kan leiden tot budgetoverschrijdingen en vertragingen.

Branche-ervaring

Met meer dan 15 jaar ervaring in de scheepsbouwbranche, bezit ik uitgebreide kennis en expertise in het ontwerpen en bouwen van maritieme vaartuigen. Na het behalen van een Bachelor in Maritieme Techniek aan de Technische Universiteit Delft, heb ik gewerkt bij toonaangevende scheepswerven zoals Damen Shipyards en Royal IHC. Hier heb ik deelgenomen aan projecten variërend van de constructie van offshore schepen tot luxe jachten. Mijn netwerk omvat sterke relaties met leveranciers van scheepsonderdelen, maritieme ingenieurs en brancheverenigingen zoals Netherlands Maritime Technology. Door mijn betrokkenheid bij diverse projecten, ben ik vertrouwd met de nieuwste innovaties en regelgeving binnen de sector, waardoor ik in staat ben om efficiënt en effectief te opereren binnen de dynamische omgeving van de scheepsbouw.

3. De markt

Marktbeschrijving

De scheepsbouwsector (SBI 30.1) is een belangrijke industrie met een wereldwijd karakter, waarbij Europa, Azië en Noord-Amerika de grootste markten vormen. De sector heeft een aanzienlijke omvang en blijft groeien dankzij de toenemende vraag naar innovatieve en duurzame scheepstechnologieën. Belangrijke trends zijn de focus op milieuvriendelijke en energie-efficiënte schepen, aangedreven door strengere regelgeving op het gebied van emissies en duurzaamheid. Digitalisering en automatisering spelen ook een cruciale rol in de moderne scheepsbouw, met slimme schepen en geavanceerde productietechnieken die de efficiëntie verhogen. Belangrijke spelers in de markt zijn grote multinationale ondernemingen die zowel commerciële als militaire schepen bouwen, zoals Damen Shipyards Group en Royal IHC in Nederland. De concurrentie is hevig, vooral vanuit Azië, waar landen als China en Zuid-Korea domineren met aanzienlijke productiecapaciteit en kostenefficiënte bouwmethoden. Innovatie en samenwerking zijn cruciaal voor bedrijven om concurrerend te blijven in deze dynamische markt.

Marktsegmentatie

De scheepsbouwbranche (SBI 30.1) richt zich op diverse klantsegmenten met specifieke kenmerken en behoeften. Ten eerste zijn er commerciële rederijen die vrachtschepen en tankers bestellen. Deze klanten zoeken kostenefficiëntie, brandstofbesparing en naleving van internationale milieu- en veiligheidsnormen. Ten tweede zijn er passagiersvervoerders, zoals cruisemaatschappijen, die luxe en innovatieve faciliteiten eisen om de ervaring van hun passagiers te verbeteren. Overheidsinstanties vormen een ander segment, met bestellingen voor patrouilleboten en marineschepen, waarbij de nadruk ligt op duurzaamheid, geavanceerde technologie en strategische capaciteiten. Ten slotte zijn er gespecialiseerde segmenten, zoals offshore bedrijven, die schepen nodig hebben voor olie- en gaswinning. Deze klanten zoeken naar robuuste ontwerpen die bestand zijn tegen zware weersomstandigheden en specifieke operationele vereisten ondersteunen.

Locatie en distributie

Voor een scheepsbouwonderneming is de locatie van cruciaal belang. De ideale locatie bevindt zich aan diep vaarwater om de bouw en lancering van grote schepen mogelijk te maken. Dichtbijheid tot een haven is essentieel voor de aanvoer van materialen en de verzending van afgewerkte schepen. Toegang tot een goed ontwikkeld transportnetwerk, inclusief wegen en spoorwegen, is belangrijk voor de logistiek. Nabijheid van gespecialiseerde toeleveranciers en een technische arbeidsmarkt biedt concurrentievoordeel. Daarnaast moet de locatie ruimte bieden voor grootschalige productiehallen en droogdokken. Verder is het gunstig als de locatie zich in een maritiem georiënteerde regio bevindt, waar samenwerking met andere maritieme bedrijven en kennisinstellingen mogelijk is. Beschikbaarheid van infrastructuur voor energie en water is eveneens essentieel.

Distributie- en verkoopkanalen

In de scheepsbouwsector zijn directe verkoopkanalen essentieel, waarbij scheepswerven rechtstreeks contracten sluiten met klanten zoals rederijen, overheden en maritieme bedrijven. Daarnaast zijn agenten en makelaars veelgebruikte kanalen voor het identificeren van potentiële kopers en het faciliteren van verkooptransacties. Voor

gespecialiseerde componenten en technologieën kunnen samenwerkingsverbanden met toeleveranciers en technologische partners cruciaal zijn. Export is een belangrijk distributiekanaal, waarbij internationale beurzen en conferenties dienen als platformen voor netwerkvorming en verkoopbevordering. Ook wordt er vaak gebruik gemaakt van online platforms en digitale marketingstrategieën om de zichtbaarheid te vergroten en nieuwe markten aan te boren. Logistieke partnerschappen met transportbedrijven zijn van belang om efficiënte levering van onderdelen en schepen te waarborgen. Deze kanalen ondersteunen de uitbreiding van het klantenbestand en de optimalisatie van de verkoopprocessen.

4. De organisatie

Organisatiestructuur

Een typische organisatiestructuur binnen de scheepsbouwbranche is vaak hiërarchisch en functioneel georganiseerd, met een focus op gespecialiseerde afdelingen. De onderneming is doorgaans een besloten vennootschap (BV) om de aansprakelijkheid te beperken en investeringen te vergemakkelijken. Aan het hoofd staat de directie, bestaande uit een algemeen directeur en een financieel directeur. Onder de directie bevinden zich verschillende afdelingen, waaronder engineering, productie, kwaliteitscontrole, inkoop, en verkoop.

De engineeringafdeling, geleid door een hoofd engineering, is verantwoordelijk voor het ontwerp en de technische specificaties van schepen. De productieafdeling, onder leiding van een productiemanager, zorgt voor de daadwerkelijke bouw en assemblage van schepen. Kwaliteitscontrole waarborgt dat alle producten voldoen aan de vastgestelde normen en is cruciaal in de scheepsbouw vanwege de veiligheidseisen. De inkoopafdeling beheert de toeleveringsketen en zorgt voor tijdige levering van materialen. Verkoop en marketing worden geleid door een commercieel directeur die verantwoordelijk is voor klantrelaties en marktexpansie.

Bedrijfsprocessen

Het bedrijfsproces binnen de scheepsbouw begint bij de inkoop van hoogwaardige materialen en componenten zoals staal, motoren en elektronica, essentieel voor de bouw van schepen. Leveranciers worden zorgvuldig geselecteerd op basis van kwaliteit,

betrouwbaarheid en kosten om aan de vereiste specificaties te voldoen.

In de productie- of dienstverleningfase wordt het ontwerp van het schip omgezet in een fysiek product. Dit omvat het snijden en vormen van staal, lassen, monteren van scheepsonderdelen en het installeren van technische systemen. De productie wordt uitgevoerd in gespecialiseerde faciliteiten, waarbij strikte kwaliteitscontroles worden toegepast om te voldoen aan de maritieme veiligheidsnormen en klantvereisten.

Verkoopprocessen richten zich op het aangaan van contracten met klanten, zoals rederijen en overheidsinstanties. Dit omvat het opstellen van offertes, onderhandelingen en het opbouwen van langdurige klantrelaties.

Administratieve processen ondersteunen het gehele bedrijfsproces door het beheren van contracten, financiën en personeelszaken. Dit omvat ook naleving van regelgeving en het bijhouden van documentatie die essentieel is voor audits en certificeringen. Efficiënte administratie zorgt voor een soepele bedrijfsvoering en naleving van alle wettelijke eisen.

Inkoop en leveranciers

In de scheepsbouw is een efficiënte inkoopstrategie cruciaal vanwege de omvang en complexiteit van de projecten. Typische inkooppatronen omvatten de aanschaf van staal, motoren, elektronische systemen, verf en andere bouwmaterialen. Leveranciersrelaties zijn vaak langetermijngericht, met nadruk op betrouwbaarheid en kwaliteit. Belangrijke leveranciers zijn vaak grote staalfabrikanten en gespecialiseerde bedrijven voor scheepsmotoren zoals MAN Energy Solutions en Wärtsilä. Daarnaast zijn er gespecialiseerde toeleveranciers voor navigatie- en communicatieapparatuur. Leveranciers worden geselecteerd op basis van technische specificaties, leverbetrouwbaarheid en kosten. Contracten bevatten vaak clausules voor just-in-time levering om opslagkosten te minimaliseren. Het onderhouden van goede relaties met leveranciers is essentieel om te kunnen voldoen aan de vaak strikte deadlines en kwaliteitsnormen die in de scheepsbouw gelden.

Vergunningen en registraties

Voor een scheepsbouwonderneming (SBI 30.1) zijn diverse vergunningen en registraties vereist. Allereerst is een milieuvergunning noodzakelijk, gezien de milieueffecten van scheepsbouwactiviteiten. Daarnaast moet de onderneming zich registreren bij de Kamer

van Koophandel. Voor de bouw van schepen is het verkrijgen van een CE-markering essentieel om te voldoen aan de Europese richtlijnen voor veiligheid en milieu. Eventueel kunnen specifieke certificeringen nodig zijn, zoals ISO 9001 voor kwaliteitsmanagement en ISO 14001 voor milieumanagement. Het naleven van de regels van de Nederlandse Arbeidsinspectie is ook cruciaal, met name op het gebied van arbeidsomstandigheden en veiligheid op de werkvloer.

5. Risico's en kwaliteit

Risico's

In de scheepsbouwsector zijn er verschillende significante risico's. Operationeel gezien is er een risico op vertragingen in de toeleveringsketen, wat kan leiden tot vertragingen in het bouwproces en hogere kosten. De afhankelijkheid van gespecialiseerde onderdelen en materialen maakt deze sector kwetsbaar voor verstoringen in de aanvoer.

Marktrisico's omvatten fluctuaties in de vraag naar nieuwe schepen, die sterk kunnen worden beïnvloed door economische cycli en veranderingen in internationale handelswetten. Daarnaast kan de concurrentie van goedkopere buitenlandse scheepswerven leiden tot druk op de prijzen en marges.

Financieel zijn er risico's gerelateerd aan de hoge kapitaalinvesteringen die nodig zijn voor de bouw van schepen. Dit kan leiden tot liquiditeitsproblemen, vooral wanneer betalingen van klanten vertragen of wanneer er onvoorziene kosten ontstaan. Daarnaast kunnen wisselkoersschommelingen invloed hebben op de winstgevendheid, vooral als er wordt gehandeld in meerdere valuta's.

Kwaliteitsborging

In de scheepsbouw wordt kwaliteit geborgd door strikte naleving van internationale normen zoals ISO 9001 voor kwaliteitsmanagementsystemen. Daarnaast worden schepen vaak gebouwd volgens de voorschriften van classificatiebureaus zoals Lloyd's Register of Bureau Veritas, die strenge eisen stellen aan ontwerp en constructie. Interne kwaliteitscontroles zijn essentieel en omvatten gedetailleerde inspecties en tests tijdens verschillende stadia van het bouwproces. Daarnaast worden audits uitgevoerd om de naleving van vastgestelde procedures te waarborgen. Keurmerken zoals het CE-keurmerk

garanderen dat producten voldoen aan de Europese veiligheids-, gezondheids- en milieu-eisen. Regelmatige training en certificering van personeel zorgen ervoor dat alle betrokkenen op de hoogte zijn van de nieuwste technologieën en veiligheidsnormen, wat bijdraagt aan een consistent hoge kwaliteit van scheepsbouwprojecten.

Aansprakelijkheden en verzekeringen

In de scheepsbouwbranche zijn er diverse aansprakelijkheden en verzekeringen die essentieel zijn om risico's te beheersen. Allereerst is er de wettelijke aansprakelijkheidsverzekering (WA), die schade dekt aan derden als gevolg van bedrijfsactiviteiten. Daarnaast is een beroepsaansprakelijkheidsverzekering cruciaal, vooral voor fouten in ontwerp of advies die financiële schade kunnen veroorzaken. Een bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering beschermt tegen claims van letsel of materiële schade op de werf. Werkgeversaansprakelijkheidsverzekering is noodzakelijk om werknemers te beschermen bij arbeidsongevallen. Verder is het raadzaam een goederen- en transportverzekering af te sluiten voor de bescherming van schepen en materialen tijdens transport. Ten slotte kan een milieuaansprakelijkheidsverzekering relevant zijn, gezien de mogelijke impact van scheepsbouwactiviteiten op het milieu.

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.
