Voorbeeld-ondernemingsplan

Sector: **slopen van bouwwerken, grondverzet en proefboren** (SBI 43.1) · Gegenereerd op 12 november 2026

Bedrijven in de sector van slopen van bouwwerken, grondverzet en proefboren zijn gespecialiseerd in het veilig en efficiënt verwijderen van bestaande structuren, het verplaatsen van grond en het uitvoeren van geotechnisch onderzoek. Deze ondernemingen spelen een cruciale rol in het voorbereiden van terreinen voor nieuwe bouwprojecten, infrastructuurontwikkeling en andere civiele werken. Ze bedienen voornamelijk de bouw- en vastgoedsector, gemeentelijke overheden en industriële klanten die behoefte hebben aan grondwerk en sloopdiensten.

De marktomgeving waarin deze bedrijven opereren, wordt gekenmerkt door strenge regelgeving op het gebied van veiligheid en milieu. Het naleven van deze regels is essentieel om de impact op de omgeving te minimaliseren en de veiligheid van werknemers te waarborgen. Daarnaast is er een toenemende vraag naar duurzame sloopmethoden die de recycling van materialen bevorderen.

Ondernemingen in deze sector moeten ook rekening houden met de fluctuaties in de bouwsector, die de vraag naar hun diensten kunnen beïnvloeden. Het is belangrijk om strategisch te plannen en flexibel te blijven om in te spelen op veranderingen in marktbehoeften en economische omstandigheden.

Branche-gemiddelde brutomarge in deze sector: **60.0%** (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

Ons bedrijf biedt gespecialiseerde diensten aan op het gebied van sloopwerkzaamheden, grondverzet en proefboringen, gericht op zowel de commerciële als de residentiële bouwsector. Wij richten ons op het efficiënt en veilig slopen van bouwwerken, inclusief het zorgvuldig verwijderen van schadelijke materialen volgens de geldende milieu- en veiligheidsvoorschriften. Daarnaast verzorgen wij grondverzetdiensten, zoals het uitgraven van bouwterreinen, egaliseren van grond en het voorbereiden van terreinen voor nieuwe constructies. Onze proefboordiensten zijn gericht op het onderzoeken en analyseren van bodemgesteldheid, essentieel voor het bepalen van de funderingsbehoeften van nieuwe bouwprojecten. Onze klanten zijn voornamelijk projectontwikkelaars, bouwbedrijven en overheidsinstanties die op zoek zijn naar betrouwbare en ervaren partners voor hun infrastructurele en bouwkundige projecten.

Missie

Onze missie is om op een veilige, efficiënte en milieubewuste manier bouwwerken te slopen, grondverzet uit te voeren en proefboringen te realiseren. We streven ernaar om duurzame oplossingen te bieden die de impact op het milieu minimaliseren, terwijl we voldoen aan de hoogste normen van veiligheid en kwaliteit. Door innovatieve technieken en technologieën te omarmen, zetten we ons in om onze klanten te ondersteunen bij hun bouwprojecten, met respect voor de omgeving en gemeenschap waarin we opereren.

Visie

Onze onderneming streeft ernaar om een toonaangevende rol te spelen in de transitie naar duurzame sloop- en grondverzetpraktijken. We zien een toekomst waarin circulaire

economie centraal staat in onze branche, met een focus op het minimaliseren van afval en het maximaliseren van materiaalhergebruik. Door te investeren in innovatieve technologieën en methodes voor proefboren, willen we de efficiëntie en veiligheid van onze operaties verhogen. We zetten ons in voor samenwerking met partners en klanten om milieu-impact te verminderen en tegelijkertijd economische waarde te creëren. Onze visie is om bij te dragen aan een schonere en duurzamere wereld, terwijl we voldoen aan de groeiende vraag naar verantwoorde bouw- en sloopoplossingen.

2. De ondernemer

Sterktes

De ondernemer beschikt over uitgebreide ervaring in de bouw- en sloopindustrie, met een diepgaand begrip van de technische en logistieke aspecten die bij het slopen van bouwwerken, grondverzet en proefboren komen kijken. Hij/zij heeft sterke leiderschapsvaardigheden, essentieel voor het aansturen van teams en het coördineren van complexe projecten. Daarnaast heeft de ondernemer een scherp oog voor veiligheid en naleving van regelgeving, cruciaal in deze risicovolle sector. Zijn/haar vermogen om effectieve relaties op te bouwen met klanten en leveranciers zorgt voor duurzame samenwerkingen en een betrouwbare reputatie. De ondernemer is tevens bedreven in het efficiënt beheren van middelen en kosten, wat resulteert in winstgevende en tijdige projectopleveringen. Innovatie en aanpassingsvermogen aan technologische ontwikkelingen zijn ook sterke punten.

Aandachtspunten

Een zwakte van de ondernemer in de branche van sloopwerken, grondverzet en proefboren kan zijn dat er beperkte ervaring is met de nieuwste technologieën en machines die de efficiëntie en veiligheid van projecten kunnen verbeteren. Dit kan resulteren in minder concurrerende offertes en langere projecttijden. Bovendien kan een gebrek aan kennis over veranderende wet- en regelgeving rondom milieueisen en veiligheid tot problemen leiden bij het verkrijgen van vergunningen of voldoen aan de eisen van opdrachtgevers. Het is essentieel om voortdurend te investeren in training en up-to-date te blijven met de nieuwste ontwikkelingen om deze zwaktes aan te pakken.

Branche-ervaring

Met meer dan 15 jaar ervaring in de sector, heb ik uitgebreide kennis opgebouwd in het slopen van bouwwerken, grondverzet en proefboren. Ik begon mijn carrière als junior projectmanager bij een gerenommeerd sloopbedrijf, waar ik betrokken was bij diverse grootschalige projecten. Na het behalen van mijn diploma Civiele Techniek aan de Technische Universiteit Delft, heb ik mijn expertise verder ontwikkeld door het volgen van specifieke cursussen in milieuvriendelijk slopen en geavanceerde boortechnieken. Mijn netwerk omvat contacten bij toonaangevende bouwbedrijven en leveranciers van zwaar materieel, evenals langdurige samenwerkingen met lokale overheden en milieuorganisaties. Deze connecties stellen mij in staat om de nieuwste technologische ontwikkelingen en best practices binnen de branche effectief toe te passen in mijn projecten.

3. De markt

Marktbeschrijving

De markt voor het slopen van bouwwerken, grondverzet en proefboren (SBI 43.1) in Nederland is een belangrijke schakel binnen de bouwsector. Deze sector vertoont een stabiele groei, gedreven door de toenemende vraag naar stedelijke herontwikkeling en infrastructuurprojecten. Innovaties op het gebied van duurzame sloopmethoden en recycling spelen een cruciale rol, waarbij regelgeving gericht op circulaire economie de markt verder stimuleert.

Belangrijke trends zijn de toenemende automatisering en het gebruik van geavanceerde technologieën zoals drones en 3D-modellering om efficiëntie en veiligheid te verbeteren. De markt kent enkele grote spelers die domineren, maar er is ook ruimte voor middelgrote en kleinere gespecialiseerde bedrijven die zich richten op nichemarkten of innovatieve diensten.

De concurrentie is aanzienlijk, met een focus op kostenbeheersing en naleving van strenge veiligheids- en milieunormen. Samenwerkingen met bouwbedrijven en overheidsinstanties zijn essentieel voor succes in deze sector.

Marktsegmentatie

De marktsegmentatie voor een onderneming in de branche 'slopen van bouwwerken, grondverzet en proefboren' kan worden onderverdeeld in verschillende klantsegmenten. Ten eerste zijn er projectontwikkelaars en vastgoedbedrijven die behoefte hebben aan sloopdiensten voor het voorbereiden van nieuwe bouwprojecten. Zij hechten veel waarde aan efficiëntie en naleving van milieuvoorschriften. Ten tweede zijn er overheidsinstellingen en gemeentelijke diensten die sloop- en grondverzetwerkzaamheden nodig hebben voor infrastructuurprojecten zoals wegen en bruggen. Voor hen is betrouwbaarheid en tijdige voltooiing van projecten cruciaal. Daarnaast zijn er industriële bedrijven die vaak gespecialiseerde sloopdiensten nodig hebben voor fabrieks- of installatieverwijdering. Zij hebben behoefte aan technisch gespecialiseerde diensten en veiligheid. Tenslotte zijn er particulieren en kleine aannemers die kleinere sloop- en grondverzetdiensten nodig hebben voor woningrenovaties of kleinschalige bouwprojecten. Zij zoeken naar kosteneffectieve oplossingen en flexibiliteit.

Locatie en distributie

De ideale locatie voor een onderneming in de sector 'slopen van bouwwerken, grondverzet en proefboren' bevindt zich op een industrieterrein met goede infrastructuur. Belangrijk is de nabijheid van snelwegen voor efficiënte toegang tot diverse projectlocaties en een gunstige ligging ten opzichte van stedelijke gebieden waar veel bouw- en sloopprojecten plaatsvinden. De locatie moet voldoende ruimte bieden voor opslag van zwaar materieel, bouwmaterialen en afvalcontainers. Verder is het essentieel dat de locatie beschikt over faciliteiten voor onderhoud en reparatie van machines. Toegankelijkheid voor vrachtwagens en transportvoertuigen is cruciaal, evenals de beschikbaarheid van nutsvoorzieningen zoals elektriciteit en water. Een locatie met uitbreidingsmogelijkheden kan gunstig zijn voor toekomstige groei en ontwikkeling van de onderneming.

Distributie- en verkoopkanalen

In de branche 'slopen van bouwwerken, grondverzet en proefboren' zijn directe verkoopkanalen essentieel. De verkoop vindt voornamelijk plaats via rechtstreekse contracten met projectontwikkelaars, bouwbedrijven, en overheidsinstellingen. Netwerkrelaties en mond-tot-mondreclame spelen een cruciale rol bij het binnenhalen van

nieuwe opdrachten. Daarnaast zijn aanbestedingen een belangrijk verkoopkanaal, waarbij het bedrijf zich inschrijft op projecten die door overheden en grote bedrijven worden uitgeschreven. Online aanwezigheid via een professionele website en platforms zoals LinkedIn kan de zichtbaarheid vergroten en nieuwe leads genereren. Distributie van diensten vindt plaats op de projectlocaties, waarbij logistieke planning en efficiënte inzet van materieel en personeel van groot belang zijn om aan de eisen van de klant te voldoen en de projecten tijdig en binnen budget af te ronden.

4. De organisatie

Organisatiestructuur

De organisatiestructuur voor een onderneming in de branche 'slopen van bouwwerken, grondverzet en proefboren' kan het best worden opgezet als een besloten vennootschap (BV) vanwege de beperkte aansprakelijkheid en het professionele imago. Aan het hoofd staat de directeur, die verantwoordelijk is voor de strategische beslissingen en het algemene management. Onder de directeur bevinden zich de projectmanager en de operationeel manager.

De projectmanager leidt de uitvoering van projecten, onderhoudt klantrelaties, en coördineert met de operationele teams. De operationeel manager is verantwoordelijk voor de dagelijkse gang van zaken, inclusief de planning en toewijzing van personeel en materieel.

Onder de operationeel manager vallen de teamleiders voor de afdelingen slopen, grondverzet en proefboren. Zij sturen de uitvoerende teams aan, zorgen voor naleving van veiligheidsvoorschriften en rapporteren de voortgang aan de operationeel manager.

Ondersteunende afdelingen zoals financiën, HR en administratie zorgen voor een efficiënte bedrijfsvoering en rapporteren direct aan de directeur.

Bedrijfsprocessen

Het bedrijfsproces voor een onderneming in de sloop- en grondverzetbranche begint bij de **inkoop** van materialen en het inhuren van gespecialiseerde arbeidskrachten en machines. Dit omvat het verwerven van sloopvergunningen en het kopen of leasen van zwaar materieel zoals graafmachines en kranen.

Vervolgens richt het **productie/dienstverleningsproces** zich op het veilig en efficiënt uitvoeren van sloop- en grondverzetwerkzaamheden. Dit begint met een grondige inspectie en voorbereiding van de site, gevolgd door de daadwerkelijke sloop- en verwijderingsactiviteiten, waarbij afvalmateriaal wordt gescheiden voor hergebruik of recycling. Proefboringen worden uitgevoerd om bodemonderzoeken te faciliteren en de stabiliteit van de grond te beoordelen.

Het **verkoopproces** omvat het werven van nieuwe projecten door middel van offertes en aanbestedingen. Het bedrijf onderhoudt relaties met vastgoedontwikkelaars, bouwbedrijven en overheidsinstellingen om contracten binnen te halen. Daarnaast wordt er ook aandacht besteed aan marketingstrategieën en klanttevredenheid.

De **administratie** zorgt voor een nauwkeurige registratie van alle bedrijfsactiviteiten, inclusief financiële rapportages, facturering en budgetbeheer. Het is essentieel om te voldoen aan wet- en regelgeving, zoals veiligheidseisen en milieunormen, om de continuïteit en reputatie van het bedrijf te waarborgen.

Inkoop en leveranciers

Onze onderneming in de sloop-, grondverzet- en proefboorbranche koopt voornamelijk groot materieel, zoals graafmachines, sloopkranen en boorapparatuur. Deze worden betrokken van gespecialiseerde leveranciers die bekend staan om hun betrouwbaarheid en kwaliteit, zoals Caterpillar, Hitachi en Liebherr. We onderhouden sterke relaties met deze leveranciers om te zorgen voor tijdige levering en gunstige voorwaarden. Daarnaast kopen we kleinere gereedschappen en persoonlijke beschermingsmiddelen in bij regionale distributeurs. Voor het afvoeren van puin en grondstoffen werken we samen met lokale recyclingbedrijven, wat bijdraagt aan duurzame afvalverwerking. De keuze voor leveranciers is gebaseerd op criteria zoals kostenefficiëntie, leverbetrouwbaarheid en service. Door continu te evalueren en optimaliseren van onze inkoopstrategie, zorgen we voor een soepele voortgang van onze projecten en het minimaliseren van stilstand.

Vergunningen en registraties

Voor een onderneming in de sloop-, grondverzet- en proefboorbranche zijn diverse vergunningen en registraties essentieel. Allereerst is een milieuvergunning vereist vanwege mogelijke milieubelastende activiteiten. Daarnaast moet de onderneming zich

inschrijven bij de Kamer van Koophandel onder de juiste SBI-code. Een sloopmelding is noodzakelijk bij de gemeente voor sloopwerkzaamheden. Verder is een VCA-certificering aanbevolen voor veilig werken. Indien er gewerkt wordt met asbest, is een specifieke asbestverwijderingsvergunning verplicht. Voor het gebruik van zware machines en voertuigen kan een vergunning voor uitzonderlijk transport nodig zijn. Tenslotte kunnen regionaal aanvullende eisen gelden, afhankelijk van de specifieke locatie en werkzaamheden.

5. Risico's en kwaliteit

Risico's

In de branche van slopen van bouwwerken, grondverzet en proefboren zijn er diverse risico's die een onderneming kan tegenkomen. Operationeel zijn er aanzienlijke veiligheidsrisico's, aangezien werknemers vaak werken met zware machines en in potentieel gevaarlijke omstandigheden. Het niet naleven van veiligheidsvoorschriften kan leiden tot ernstige ongevallen en hoge boetes. Op de markt kan de vraag naar sloop- en grondwerkzaamheden sterk fluctueren door economische omstandigheden en veranderingen in de bouwsector. Concurrentie is hevig, wat kan resulteren in prijsdruk en verminderde winstmarges. Financieel zijn er risico's verbonden aan het beheer van kasstromen, vooral gezien de kapitaalintensieve aard van de activiteiten en de noodzaak van investeringen in apparatuur en technologie. Bovendien kunnen vertragingen in projecten leiden tot liquiditeitsproblemen. Het is cruciaal om deze risico's zorgvuldig te beheren door middel van gedegen planning, risicomanagement en het handhaven van strikte veiligheidsprotocollen.

Kwaliteitsborging

Onze onderneming waarborgt kwaliteit door het naleven van strikte protocollen en het implementeren van erkende normen zoals ISO 9001 voor kwaliteitsmanagementsystemen. We voeren regelmatig interne audits uit om de naleving van deze normen te controleren en verbeteren continu onze processen op basis van auditresultaten. Onze medewerkers zijn gecertificeerd volgens de VCA (Veiligheid, Gezondheid en Milieu Checklist Aannemers), wat bijdraagt aan veilige en kwalitatief hoogwaardige uitvoering van projecten. Daarnaast gebruiken we geavanceerde technologieën voor precisiewerkzaamheden en onderhouden

we onze apparatuur volgens een strikt schema. We werken samen met gecertificeerde partners en leveranciers om te garanderen dat alle materialen en diensten voldoen aan de hoogste kwaliteitsstandaarden. Klanttevredenheid wordt regelmatig gemeten en geëvalueerd om onze dienstverlening verder te optimaliseren.

Aansprakelijkheden en verzekeringen

In de branche van slopen van bouwwerken, grondverzet en proefboren is het essentieel om diverse aansprakelijkheden en verzekeringen goed af te dekken. Bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering is cruciaal om schadeclaims van derden wegens materiële schade of letsel te dekken. Daarnaast is een CAR-verzekering (Construction All Risk) noodzakelijk om schade aan het eigen werk of project te verzekeren. Werkgeversaansprakelijkheid is eveneens belangrijk om risico’s bij arbeidsongevallen te dekken. Milieuschadeverzekering kan bescherming bieden tegen claims voor milieuvervuiling die tijdens werkzaamheden ontstaat. Tevens is het aan te raden om een rechtsbijstandsverzekering te overwegen voor juridische ondersteuning bij geschillen. Het is essentieel regelmatig de polisvoorwaarden te herzien om ervoor te zorgen dat deze aansluiten bij de specifieke risico’s van de projecten.

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 **slopen van bouwwerken, grondverzet en proefboren** (SBI 43.1), gegenereerd door firmfocus.biz.