Voorbeeld-ondernemingsplan

Sector: **schilderen en glaszetten** (SBI 43.34) · Gegenereerd op 12 november 2026

Een onderneming in de sector schilderen en glaszetten richt zich op het aanbrengen van verf en coatings op diverse oppervlakken, alsook het plaatsen, repareren en vervangen van glas in gebouwen. Deze bedrijven bedienen zowel de particuliere als de zakelijke markt, met klanten variërend van huiseigenaren en vastgoedbeheerders tot commerciële instellingen en overheden. De werkzaamheden omvatten vaak het schilderen van binnen- en buitenmuren, kozijnen en andere constructies, evenals het glaszetten in ramen, deuren en façades.

De marktomgeving voor deze sector kenmerkt zich door een sterke vraag naar onderhoud en renovatie van bestaande gebouwen, mede gedreven door de behoefte aan energie-efficiëntie en esthetische vernieuwing. Daarnaast speelt de nieuwbouwmarkt een belangrijke rol, hoewel deze gevoelig is voor economische schommelingen. Wet- en regelgeving, zoals bouwvoorschriften en milieueisen, beïnvloeden de bedrijfsvoering in deze sector aanzienlijk. Ondernemers moeten hierdoor voortdurend op de hoogte blijven van de laatste ontwikkelingen en aanpassingen.

Concurrentie in de sector is divers, variërend van kleine zelfstandigen tot grotere regionale en nationale spelers. Succesvolle bedrijven onderscheiden zich vaak door vakmanschap, betrouwbaarheid en het vermogen om op maat gemaakte oplossingen te bieden. Klanttevredenheid en mond-tot-mondreclame zijn essentieel voor het opbouwen van een solide reputatie en het genereren van nieuwe opdrachten.

Branche-gemiddelde brutomarge in deze sector: **58.1%** (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 hoogwaardige schilder- en glaszetdiensten aan voor zowel particuliere als zakelijke klanten. Wij specialiseren ons in het schilderen van zowel binnen- als buitenruimtes en bieden daarnaast een breed scala aan glasoplossingen, waaronder isolatieglas, veiligheidsglas en decoratief glas. Met een team van ervaren vakmensen garanderen wij een uitstekende afwerking en duurzaamheid. Onze doelgroep bestaat uit huiseigenaren, vastgoedbeheerders, aannemers en architecten die op zoek zijn naar betrouwbare en professionele diensten. Wij onderscheiden ons door het gebruik van milieuvriendelijke verf en duurzame materialen, en bieden tevens een kleuradviesservice aan om klanten te helpen bij het maken van de juiste keuzes. Ons doel is om esthetiek en functionaliteit te combineren voor een optimale klanttevredenheid.

Missie

Onze missie is om hoogwaardig schilder- en glaszetwerk te leveren dat zowel esthetisch als functioneel uitmuntend is. Wij streven naar duurzaamheid en klanttevredenheid door gebruik te maken van milieuvriendelijke materialen en innovatieve technieken. Onze kernwaarden zijn vakmanschap, betrouwbaarheid en transparantie. We dragen bij aan de gemeenschap door lokale vakmensen op te leiden en te ondersteunen, en door te zorgen voor een veilige en gezonde leefomgeving voor onze klanten en medewerkers.

Visie

Onze onderneming ziet de toekomst van de schilder- en glaszetbranche als een combinatie van duurzaamheid, innovatie en vakmanschap. We verwachten een toenemende vraag naar milieuvriendelijke materialen en technieken, en streven ernaar om voorop te lopen in de integratie hiervan in onze diensten. Door voortdurende investering in de training van onze vakmensen en het gebruik van innovatieve technologieën, willen we onze klanten hoogwaardige, duurzame oplossingen bieden. We zien onze rol als koploper in het leveren van energie-efficiënte en esthetisch aantrekkelijke glas- en schilderoplossingen die bijdragen aan een duurzamere en visueel aantrekkelijke leefomgeving.

2. De ondernemer

Sterktes

De ondernemer in de schilder- en glaszetbranche beschikt over een uitgebreide technische vakkennis en precisie in uitvoering, wat cruciaal is voor het leveren van hoogwaardige diensten. Met jarenlange ervaring in het vakgebied heeft de ondernemer een scherp oog voor detail ontwikkeld, essentieel voor zowel schilderwerk als glaszetten. Klantgerichtheid en sterke communicatieve vaardigheden stellen de ondernemer in staat om effectief te onderhandelen en duurzame klantrelaties op te bouwen. Bovendien toont de ondernemer een sterke organisatorische capaciteit, waardoor projecten efficiënt worden gepland en uitgevoerd binnen de gestelde deadlines. De ondernemer is ook op de hoogte van de laatste trends en innovaties in materialen en technieken, wat bijdraagt aan een concurrentievoordeel in de markt.

Aandachtspunten

Een zwakte van de ondernemer in de schilder- en glaszetbranche kan het gebrek aan administratieve vaardigheden zijn. Veel ondernemers in deze sector richten zich op hun vakmanschap, maar hebben moeite met het bijhouden van financiële administratie, offertes en facturatie. Dit kan leiden tot cashflowproblemen en gemiste zakelijke kansen. Daarnaast kan de beperkte kennis van marketingstrategieën een uitdaging vormen, waardoor het moeilijk is om nieuwe klanten aan te trekken en een stabiele klantenkring op te bouwen. Ook kan het ontbreken van een goed netwerk binnen de bouw- en

renovatiesector de groei van het bedrijf belemmeren, omdat dit vaak leidt tot minder samenwerkingsmogelijkheden.

Branche-ervaring

Met meer dan 15 jaar ervaring in de schilder- en glaszetbranche, heb ik een uitgebreide expertise opgebouwd in zowel residentiële als commerciële projecten. Na mijn opleiding tot schilder aan het ROC, heb ik diverse bijscholingscursussen gevolgd, waaronder de erkende cursus 'Restauratieschilderwerk' en 'Glaszetten voor gevorderden'. Mijn loopbaan begon bij een gerenommeerd schildersbedrijf waar ik verantwoordelijk was voor het uitvoeren van hoogwaardige schilder- en glaszetprojecten. Gedurende mijn carrière heb ik een sterk netwerk opgebouwd met leveranciers van verf en glas, evenals met architecten en aannemers, wat mij in staat stelt om projecten efficiënt en kosteneffectief uit te voeren. Mijn diepgaande kennis van materialen en technieken stelt mij in staat om duurzame en esthetisch aantrekkelijke oplossingen te bieden aan mijn klanten.

3. De markt

Marktbeschrijving

De schilder- en glaszetbranche (SBI 43.34) in Nederland is een stabiele markt met een constante vraag, zowel vanuit de particuliere als zakelijke sector. De markt kent een gezonde omvang met duizenden kleine tot middelgrote bedrijven, die voornamelijk lokaal opereren. De groei in deze sector wordt gestimuleerd door de toenemende aandacht voor duurzaamheid en energiebesparing, waarbij isolatieglas en milieuvriendelijke verfproducten aan populariteit winnen. Innovaties, zoals zelfreinigend glas en verf met lage VOC-emissies, zijn belangrijke trends die de markt beïnvloeden. Grote spelers in deze branche zijn vaak onderdeel van bouwbedrijven die een breed scala aan diensten aanbieden. Daarnaast zijn er gespecialiseerde bedrijven die zich richten op specifieke niches zoals monumentale panden of industriële toepassingen. De concurrentie is stevig, maar er zijn volop kansen voor bedrijven die zich onderscheiden door kwaliteit, service en innovatieve oplossingen. De sector wordt ook beïnvloed door seizoensgebonden schommelingen, met pieken in de lente en zomermaanden.

Marktsegmentatie

De marktsegmentatie voor de schilderen en glaszetten branche (SBI 43.34) omvat voornamelijk drie klantsegmenten: particuliere huiseigenaren, commerciële vastgoedbeheerders en projectontwikkelaars. Particuliere huiseigenaren zoeken vaak naar esthetische verbeteringen en onderhoud van hun woningen. Ze hechten waarde aan kwaliteit, duurzaamheid en een goede prijs-kwaliteitverhouding. Commerciële vastgoedbeheerders zijn gericht op het behoud en de waardevermeerdering van hun panden. Hun behoeften liggen bij efficiëntie, betrouwbaarheid en het voldoen aan wettelijke vereisten. Projectontwikkelaars werken meestal aan nieuwbouwprojecten en renovaties en vereisen schaalbare oplossingen, strakke deadlines en kosteneffectieve diensten. Ze zoeken partners die kunnen bijdragen aan het behalen van hun projectdoelen binnen budget en tijd. Elk segment vraagt om een specifieke benadering en maatwerk in dienstverlening om aan hun unieke behoeften en verwachtingen te voldoen.

Locatie en distributie

De onderneming is gevestigd op een strategische locatie aan de rand van een middelgrote stad, met gemakkelijke toegang tot zowel de binnenstad als omliggende woonwijken. Dit zorgt voor een breed klantenbestand en gemakkelijke bereikbaarheid voor zowel particulieren als zakelijke klanten. De locatie biedt voldoende ruimte voor opslag van materialen zoals verf en glas, en beschikt over een ruime parkeerplaats voor bedrijfsvoertuigen. De nabijheid van belangrijke verkeersaders en openbaar vervoer maakt de locatie goed bereikbaar voor werknemers en klanten. Bovendien is er in de directe omgeving een netwerk van toeleveranciers en partners aanwezig, wat logistieke efficiëntie bevordert. De locatie is voorzien van moderne faciliteiten die voldoen aan de veiligheids- en milieueisen van de branche.

Distributie- en verkoopkanalen

In de schilder- en glaszetbranche zijn directe verkoopkanalen van groot belang. Het merendeel van de opdrachten komt via mond-tot-mondreclame en bestaande klantrelaties. Daarnaast spelen lokale netwerken en samenwerkingen met aannemers en architecten een cruciale rol in het verkrijgen van nieuwe projecten. Online aanwezigheid via een professionele website en sociale media vergroot de zichtbaarheid en trekt

potentiële klanten aan. Het gebruik van platforms zoals LinkedIn helpt bij het netwerken met zakelijke klanten. Deelname aan lokale beurzen en evenementen biedt mogelijkheden voor directe klantinteractie. Regionale advertenties in vakbladen en lokale kranten kunnen ook effectief zijn. Voor de distributie van materialen wordt vaak samengewerkt met gespecialiseerde groothandels die een breed scala aan verf- en glasproducten leveren, waardoor snelle en efficiënte bevoorrading mogelijk is.

4. De organisatie

Organisatiestructuur

Een onderneming in de schilder- en glaszetbranche (SBI 43.34) kan het beste georganiseerd worden als een besloten vennootschap (BV) vanwege de beperkte aansprakelijkheid en professionele uitstraling. De organisatiestructuur bestaat uit de volgende rollen:

1. **Directeur/Eigenaar:** Verantwoordelijk voor de algemene bedrijfsvoering, strategische beslissingen en financiële planning.

2. **Projectmanager:** Coördineert projecten, onderhoudt klantcontacten, en zorgt voor een efficiënte planning en uitvoering van de werkzaamheden.

3. **Werkvoorbereider:** Stelt projectplannen op, bereidt offertes voor en zorgt voor inkoop van materialen.

4. **Teamleider Schilderen:** Geeft leiding aan het schilderteam, bewaakt de kwaliteit van het werk en zorgt voor naleving van veiligheidsvoorschriften.

5. **Teamleider Glaszetten:** Geeft leiding aan het glaszetteam, bewaakt de kwaliteit van het werk en zorgt voor naleving van veiligheidsvoorschriften.

6. **Schilder en Glaszetter Medewerkers:** Uitvoerende krachten die verantwoordelijk zijn voor het schilder- en glaszetwerk volgens de gestelde kwaliteitsnormen.

7. **Administratief Medewerker:** Verzorgt de boekhouding, facturatie en personeelsadministratie.

Deze structuur zorgt voor een efficiënte taakverdeling en een duidelijke hiërarchie binnen het bedrijf.

Bedrijfsprocessen

De bedrijfsprocessen voor een onderneming in de schilder- en glaszetbranche zijn gericht op efficiëntie en kwaliteit. Het inkoopproces begint met het selecteren van betrouwbare leveranciers voor verf, glas en andere benodigde materialen, waarbij prijs, kwaliteit en levertijd essentiële factoren zijn. Na de inkoop start het productieproces, dat bestaat uit het voorbereiden van oppervlakken, het aanbrengen van verf of glas en het controleren van de kwaliteit van het werk. Dit vereist vakmanschap en oog voor detail om aan de verwachtingen van de klant te voldoen.

Het verkoopproces richt zich op het genereren van leads en het omzetten van deze leads in opdrachten door middel van offertes en klantgesprekken. Hierbij is het belangrijk om een goede relatie met klanten op te bouwen en hen te adviseren over de beste oplossingen voor hun specifieke behoeften.

De administratie omvat het bijhouden van financiële gegevens, zoals facturatie en debiteurenbeheer, evenals het naleven van wettelijke vereisten. Efficiënte administratieve processen zorgen voor een gezonde cashflow en naleving van regelgeving, wat cruciaal is voor de continuïteit van de onderneming.

Inkoop en leveranciers

In de branche 'schilderen en glaszetten' is het essentieel om betrouwbare en kwalitatieve leveranciers te hebben voor verf, glas en aanverwante materialen. Typische inkooppatronen omvatten de aanschaf van verf in diverse kleuren en afwerkingen, glasplaten op maat en benodigdheden zoals kwasten, rollers, kitten en beschermingsmaterialen. Leveranciersrelaties zijn vaak langdurig en gebaseerd op consistentie in kwaliteit en leverbetrouwbaarheid. Veelvoorkomende leveranciers zijn gespecialiseerde groothandels voor verf en glas, zoals Sigma Coatings voor verfproducten en AGC Glass voor glasoplossingen. Het onderhouden van goede relaties met deze leveranciers is cruciaal voor het verkrijgen van concurrerende prijzen en prioriteit bij leveringen, vooral tijdens drukke seizoenen. Regelmatige evaluatie van leverancierspresta ties en prijsvergelijkingen draagt bij aan het optimaliseren van de inkoopstrategie.

Vergunningen en registraties

Voor een onderneming in de schilder- en glaszetbranche (SBI 43.34) is het essentieel om te voldoen aan de wettelijke eisen en relevante vergunningen te verkrijgen. Registratie bij de Kamer van Koophandel (KvK) is verplicht. Daarnaast is het belangrijk om te voldoen aan de Arbowetgeving, vooral met betrekking tot veilig werken op hoogte en het gebruik van gevaarlijke stoffen. Een VCA-certificering (Veiligheid, Gezondheid en Milieu Checklist Aannemers) kan vereist zijn voor projecten met hogere veiligheidsstandaarden. Hoewel niet verplicht, kan een lidmaatschap bij brancheorganisatie OnderhoudNL nuttig zijn voor toegang tot aanvullende informatie en netwerkmogelijkheden. Controleer altijd bij lokale overheden voor specifieke bouwvergunningen.

5. Risico's en kwaliteit

Risico's

In de schilder- en glaszetbranche zijn er diverse risico's waarmee een onderneming rekening moet houden. Operationeel gezien kan er sprake zijn van seizoensgebonden fluctuaties in de vraag, vooral in de wintermaanden wanneer buitenschilderwerk minder frequent voorkomt. Hierdoor kan de continuïteit van het werk en de inzet van personeel onder druk komen te staan. Marktgerelateerd is er het risico van toenemende concurrentie, zowel van lokale als internationale spelers, wat kan leiden tot prijsdruk en verlies van marktaandeel. Daarnaast kunnen veranderingen in regelgeving en bouwvoorschriften de bedrijfsvoering compliceren en extra kosten met zich meebrengen. Financieel gezien vormt de afhankelijkheid van grote projecten een risico; het wegvallen van een belangrijke klant kan aanzienlijke invloed hebben op de cashflow. Verder kunnen stijgende kosten van materialen zoals verf en glas, door bijvoorbeeld inflatie of leveringsproblemen, de winstmarges onder druk zetten. Het is essentieel om een gediversifieerde klantenbasis en een flexibele kostenstructuur te hebben om deze risico's te mitigeren.

Kwaliteitsborging

In de schilder- en glaszetbranche wordt kwaliteit geborgd door het hanteren van erkende normen en certificeringen zoals VCA (Veiligheid, Gezondheid en Milieu Checklist Aannemers) en ISO 9001, die zorgen voor gestructureerde

kwaliteitsmanagementsystemen. Daarnaast is het verkrijgen van het AF-Erkend keurmerk belangrijk, dat aantoont dat het bedrijf voldoet aan strikte eisen op het gebied van vakmanschap en betrouwbaarheid. Interne kwaliteitscontroles worden regelmatig uitgevoerd, waarbij aandacht wordt besteed aan de toepassing van hoogwaardige materialen en technieken. Medewerkers volgen voortdurende bijscholing en certificeringsprogramma’s om op de hoogte te blijven van de nieuwste ontwikkelingen en technieken. Klanttevredenheidsonderzoeken en feedbackmechanismen worden ingezet om de dienstverlening continu te verbeteren en aan te passen aan de behoeften van de klant.

Aansprakelijkheden en verzekeringen

In de schilder- en glaszetbranche zijn verschillende aansprakelijkheden en verzekeringen essentieel. Ten eerste is een bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering cruciaal. Deze dekt schade aan derden, zoals klanten of voorbijgangers, veroorzaakt door foutief werk of ongevallen tijdens projecten. Daarnaast is het raadzaam om een beroepsaansprakelijkheidsverzekering af te sluiten. Deze verzekering biedt dekking voor financiële schade door professionele fouten of nalatigheid. Verder kan een inventaris- en goederenverzekering beschermen tegen schade aan gereedschappen en materialen door bijvoorbeeld brand of diefstal. Tot slot, voor werknemers, is een verzuimverzekering en een ongevallenverzekering belangrijk om hen te beschermen tegen arbeidsgerelateerde incidenten. Het is van belang om regelmatig de polisvoorwaarden te evalueren en bij te werken, passend 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.
