

Voorbeeld-ondernemingsplan

Sector: **dakdekken en bouwen van dakconstructies** (SBI 43.91) · Gegeneerd op 2 juni 2026

Ondernemingen in de sector van dakdekken en het bouwen van dakconstructies richten zich op het ontwerpen, installeren en onderhouden van daken voor zowel residentiële als commerciële gebouwen. Deze bedrijven bieden diensten aan zoals het leggen van dakbedekking, het repareren van lekkages, en het aanbrengen van isolatiematerialen. Naast nieuwbouwprojecten zijn renovaties en onderhoudswerkzaamheden belangrijke onderdelen van hun activiteiten.

De klantenkring van deze sector bestaat voornamelijk uit vastgoedontwikkelaars, aannemers, woningcorporaties en particuliere huiseigenaren. Er is een groeiende vraag naar duurzame en energiezuinige dakoplossingen, wat heeft geleid tot een toename in het gebruik van groene daken en zonnepanelen. Dit weerspiegelt de bredere markttrend naar ecologische en duurzame bouwpraktijken.

De marktomgeving voor dakdekkers en dakconstructeurs wordt gekenmerkt door seizoensgebondenheid en afhankelijkheid van de bouwsector. Concurrentie komt zowel van lokale kleine bedrijven als van grotere landelijke spelers. Het is cruciaal voor bedrijven in deze sector om zich aan te passen aan veranderende bouwvoorschriften en trends in bouwmaterialen om concurrerend te blijven.

Branche-gemiddelde brutomarge in deze sector: **47.0%** (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 in het ontwerpen, bouwen en onderhouden van dakconstructies voor zowel residentiële als commerciële klanten. We richten ons op het leveren van duurzame en energie-efficiënte dakoplossingen, met een focus op innovatieve materialen zoals groendaken en zonnepanelen. Ons ervaren team van dakdekkers zorgt voor een naadloze installatie en biedt uitgebreide onderhoudsdiensten om de levensduur van de daken te verlengen. Onze primaire klanten zijn huiseigenaren, vastgoedontwikkelaars en architecten die op zoek zijn naar betrouwbare en milieuvriendelijke dakconstructies. Door gebruik te maken van de nieuwste technologieën en bouwmethoden, streven we ernaar om de hoogste kwaliteit en klanttevredenheid te leveren in elke fase van het project.

Missie

Onze missie is om hoogwaardige dakbedekkings- en dakconstructiediensten te leveren die duurzaamheid en innovatie combineren. Wij streven ernaar om veilige, energie-efficiënte en esthetisch aantrekkelijke daken te creëren die voldoen aan de hoogste kwaliteitsnormen. Met een focus op vakmanschap, betrouwbaarheid en klanttevredenheid, dragen wij bij aan een duurzame leefomgeving. We zetten ons in voor het gebruik van milieuvriendelijke materialen en technieken, en ondersteunen lokale gemeenschappen door middel van werkgelegenheid en opleiding in de bouwsector.

Visie

Onze onderneming ziet de toekomst van de dakdekkers- en dakconstructiebranche als een periode van groei, gedreven door innovaties in duurzame bouwmaterialen en energiebesparende technologieën. We streven ernaar een leidende rol te spelen door te

investeren in geavanceerde technieken en het opleiden van onze medewerkers in de nieuwste technologieën. We willen ons onderscheiden door het aanbieden van milieuvriendelijke oplossingen en het gebruik van gerecyclede materialen, terwijl we voldoen aan de hoogste kwaliteitsnormen. Door samen te werken met leveranciers en partners die dezelfde duurzame visie delen, kunnen we bijdragen aan een groenere en efficiëntere bouwsector.

2. De ondernemer

Sterktes

De ondernemer beschikt over ruime ervaring in de dakdekkersbranche, met meer dan tien jaar praktijkervaring in zowel residentiële als commerciële projecten. Hij heeft een diepgaand begrip van verschillende dakmaterialen en technieken, wat cruciaal is voor het leveren van hoogwaardige diensten. Zijn sterke netwerk in de bouwsector faciliteert samenwerking met leveranciers en aannemers, wat leidt tot efficiënte projectuitvoering en kostenbesparingen. De ondernemer heeft uitstekende probleemoplossende vaardigheden, essentieel voor het aanpakken van onverwachte uitdagingen op de bouwplaats. Verder bezit hij sterke leiderschapskwaliteiten, waardoor hij teams effectief kan aansturen en motiveren. Zijn aandacht voor detail en klantgerichtheid zorgen voor hoge klanttevredenheid en lange termijn relaties, wat bijdraagt aan de duurzame groei van de onderneming.

Aandachtspunten

Een veelvoorkomende zwakte van ondernemers in de dakdekkersbranche is een beperkte focus op administratieve en financiële vaardigheden. Vaak ligt de nadruk op het technische vakmanschap, waardoor essentiële bedrijfsprocessen zoals boekhouding en kostenbeheer onderbelicht blijven. Dit kan leiden tot inefficiënties in de bedrijfsvoering en onvoldoende inzicht in de financiële gezondheid van de onderneming. Daarnaast kan het lastig zijn om bij te blijven met de nieuwste technologische ontwikkelingen en duurzame innovaties in de sector, wat kan leiden tot achterstand ten opzichte van concurrenten. Het ontwikkelen van leiderschapsvaardigheden om effectief personeel aan te sturen en te motiveren is ook een aandachtspunt.

Branche-ervaring

Met meer dan 15 jaar ervaring in de dakdekkersbranche ben ik gespecialiseerd in zowel traditionele als moderne dakconstructies. Ik heb een diploma Bouwkunde behaald aan de Technische Universiteit Delft, wat een sterke basis heeft gelegd voor mijn technische expertise. Mijn loopbaan begon als junior dakdekker bij een toonaangevend bouwbedrijf, waar ik uitgebreide kennis opdeed over verschillende dakbedekkingsmaterialen en -technieken. Vervolgens ben ik doorgewoerd naar projectleider, waarbij ik verantwoordelijk was voor het aansturen van diverse teams en het succesvol afronden van grootschalige projecten. Mijn netwerk omvat contacten met leveranciers van hoogwaardige dakmaterialen en samenwerkingen met architecten en aannemers, wat cruciaal is voor het efficiënt en effectief uitvoeren van projecten binnen de vastgestelde tijdlijnen en budgetten.

3. De markt

Marktbeschrijving

De markt voor dakdekkers en bouwen van dakconstructies in Nederland is een belangrijke sector binnen de bouwindustrie. Deze markt heeft een stabiele omvang en wordt gekenmerkt door een gezonde vraag, gedreven door zowel nieuwbouwprojecten als renovaties van bestaande gebouwen. De groei in deze sector wordt gestimuleerd door trends zoals de verduurzaming van gebouwen en de toename van groene daken, die bijdragen aan energiebesparing en milieuvriendelijkheid. Belangrijke spelers in deze markt zijn gespecialiseerde dakdekkersbedrijven en bouwbedrijven met een focus op dakconstructies. Grote aannemers spelen een significante rol, terwijl er ook veel kleine tot middelgrote bedrijven actief zijn die zich richten op specifieke niches, zoals het installeren van zonnepanelen op daken. Innovaties in materialen en technieken, zoals lichtere en duurzamere dakbedekkingsmaterialen, dragen bij aan de evolutie van de markt. De concurrentie is stevig, maar er zijn volop kansen voor bedrijven die zich onderscheiden door kwaliteit en innovatie.

Marktsegmentatie

In de branche van dakdekkers en het bouwen van dakconstructies zijn er verschillende marktsegmenten te onderscheiden. Ten eerste zijn er particuliere huiseigenaren die

behoefte hebben aan renovatie of nieuwbouw van hun daken. Zij zoeken naar betrouwbare en betaalbare oplossingen met een focus op duurzaamheid en esthetiek. Een tweede segment betreft commerciële vastgoedontwikkelaars, die vaak grotere projecten uitvoeren en eisen stellen aan efficiëntie, kostenbeheersing en naleving van bouwvoorschriften. Daarnaast is er de overheidssector, die projecten uitbesteedt voor publieke gebouwen en infrastructuur, waarbij kwaliteit en duurzaamheid voorop staan. Tot slot zijn er verzekeringsmaatschappijen en vastgoedbeheerders die onderhouds- en herstelwerkzaamheden nodig hebben na schadegevallen. Elk segment vraagt om maatwerk en expertise, waarbij de nadruk ligt op betrouwbaarheid, vakmanschap en naleving van veiligheidsnormen.

Locatie en distributie

De onderneming is strategisch gevestigd op een bedrijventerrein aan de rand van een middelgrote stad met goede toegang tot snelwegen en hoofdwegen. Deze locatie biedt efficiënte logistieke mogelijkheden voor het transport van materialen en gereedschappen naar diverse bouwlocaties. Nabijheid van leveranciers en groothandels voor bouwmaterialen zorgt voor korte aanvoerlijnen en snellere leveringen. Er is voldoende opslagruimte voor voorraad en grote voertuigen, evenals parkeerfaciliteiten voor personeel en bezoekers. De locatie biedt ook de mogelijkheid voor toekomstige uitbreiding, wat essentieel is voor groeiende vraag en projectomvang. Bovendien is de aanwezigheid van andere bouwgerelateerde bedrijven in de omgeving gunstig voor netwerken en samenwerkingsmogelijkheden. Dit bevordert een efficiënte bedrijfsvoering en klanttevredenheid.

Distributie- en verkoopkanalen

In de dakdekkersbranche zijn directe verkoopkanalen essentieel. Het bedrijf zal zich primair richten op B2B-relaties met projectontwikkelaars, aannemers en vastgoedbeheerders. Deze relaties worden onderhouden via persoonlijke verkoop, netwerkbijeenkomsten en branche-evenementen. Daarnaast is mond-tot-mondreclame een belangrijk kanaal, gezien de vertrouwensbasis binnen de sector. Online aanwezigheid via een professionele website en platforms zoals LinkedIn is cruciaal om zichtbaarheid te vergroten en leads te genereren. Voor de distributie van materialen wordt samengewerkt met gespecialiseerde groothandels in bouwmaterialen, die zorgen voor een efficiënte

levering aan de projectlocaties. Ook kan er gebruik worden gemaakt van eigen transportmiddelen voor flexibiliteit en snelheid in de leveringen. Het gebruik van digitale tools voor projectmanagement en klantrelatiebeheer ondersteunt de efficiëntie in het verkoopproces.

4. De organisatie

Organisatiestructuur

De typische organisatiestructuur voor een onderneming in de dakdekkersbranche, zoals dakdekken en het bouwen van dakconstructies (SBI 43.91), begint vaak met een besloten vennootschap (BV) als rechtsvorm vanwege de beperkte aansprakelijkheid en fiscale voordelen. Aan de top van de organisatie staat de directeur-eigenaar, die verantwoordelijk is voor het strategisch management en de algemene bedrijfsvoering.

Onder de directeur bevindt zich het managementteam, dat kan bestaan uit een operationeel manager die toezicht houdt op de dagelijkse werkzaamheden en een financieel manager die de boekhouding en budgettering beheert. Het team kan ook een commercieel manager omvatten, die zich richt op sales en klantrelaties.

De uitvoering van projecten wordt geleid door projectleiders die de verantwoordelijkheid dragen voor specifieke bouwprojecten. Zij worden ondersteund door teamleiders en vakbekwame dakdekkers, die de praktische werkzaamheden uitvoeren. Daarnaast zijn er vaak een HR-manager en een administratieve staf om personeelszaken en kantooradministratie te beheren.

Bedrijfsprocessen

Ons bedrijf in de dakdekkersbranche richt zich op het leveren van hoogwaardige dakconstructies en diensten. Het inkoopproces begint met het selecteren van betrouwbare leveranciers voor materialen zoals dakpannen, hout, isolatie en waterdichtingsproducten. We streven naar het opbouwen van langdurige relaties met leveranciers om kwaliteit en continuïteit te waarborgen.

In het productieproces plannen en coördineren we projecten nauwkeurig. Ervaren teams voeren inspecties uit om de huidige staat van daken te beoordelen en benodigde werkzaamheden vast te stellen. Vervolgens ontwerpen we op maat gemaakte

dakconstructies, rekening houdend met specificaties en bouwvoorschriften.

Onze dienstverlening omvat zowel nieuwbouw als renovatieprojecten. We bieden ook onderhoudsdiensten aan, zoals het reinigen van dakgoten en het herstellen van kleine beschadigingen. Klanten worden op de hoogte gehouden van de voortgang via regelmatige updates.

Het verkoopproces is gericht op klanttevredenheid, waarbij offertes op maat worden gemaakt en gedetailleerde projectplannen worden gepresenteerd. Ons administratieteam zorgt voor een efficiënte verwerking van contracten, facturen en betalingen. We gebruiken geavanceerde software voor boekhouding en projectbeheer om nauwkeurigheid en transparantie te garanderen.

Inkoop en leveranciers

In de dakdekkersbranche is het essentieel om sterke relaties te onderhouden met betrouwbare leveranciers van hoogwaardige materialen zoals dakpannen, isolatiemateriaal, hout voor dakconstructies en bevestigingsmateriaal. Typische leveranciers zijn gespecialiseerde groothandels in bouwmaterialen, producenten van dakbedekking en fabrikanten van isolatiematerialen. Het is gebruikelijk om met meerdere leveranciers samen te werken om continuïteit en leveringszekerheid te waarborgen. Prijsafspraken, leveringsvoorwaarden en kwaliteitseisen worden doorgaans vastgelegd in contracten om een stabiele toeleveringsketen te garanderen. Gezien de trends in duurzaamheid en energie-efficiëntie is er een toenemende vraag naar milieuvriendelijke materialen, wat invloed heeft op de inkoopstrategie. Het is cruciaal om voortdurend marktontwikkelingen te monitoren en samen te werken met leveranciers die innovatieve en duurzame oplossingen bieden.

Vergunningen en registraties

Voor een onderneming in de dakdekkers en bouwen van dakconstructies (SBI 43.91) zijn diverse vergunningen en registraties vereist. Allereerst is een inschrijving bij de Kamer van Koophandel (KvK) verplicht. Daarnaast is een Bouwvergunning nodig voor bepaalde projecten, afhankelijk van de omvang en locatie van het werk. De Wet Kwaliteitsborging voor het Bouwen (Wkb) kan ook van toepassing zijn. Voor het werken met asbestdaken is een specifieke Asbestverwijderingsvergunning vereist. Verder is het verstandig om het

VCA-certificaat te behalen voor veiligheid, gezondheid en milieu op de werkvloer. Tot slot kan een aansluiting bij brancheorganisatie VEBIDAK nuttig zijn voor netwerk en ondersteuning.

5. Risico's en kwaliteit

Risico's

Een belangrijk operationeel risico in de dakdekkersbranche is de afhankelijkheid van weersomstandigheden. Slecht weer kan leiden tot vertragingen in projecten, wat de planning en daarmee de winstgevendheid nadelig kan beïnvloeden. Daarnaast zijn er marktgerelateerde risico's zoals fluctuaties in de vraag naar nieuwbouw en renovatieprojecten. Een daling in de bouwsector kan leiden tot minder opdrachten en druk op de prijzen. Financieel gezien zijn er risico's verbonden aan de hoge kosten van materialen en arbeidskrachten. Prijsstijgingen kunnen de marges verkleinen, vooral als projecten tegen vaste prijsafspraken zijn aangenomen. Ook is er een risico op wanbetaling door klanten, wat de cashflow negatief kan beïnvloeden. Tot slot speelt de regelgeving een rol; veranderingen in bouwvoorschriften en veiligheidsnormen kunnen extra kosten met zich meebrengen en vereisen voortdurende aanpassing van de bedrijfsvoering en training van personeel.

Kwaliteitsborging

In de dakdekkersbranche wordt kwaliteit gewaarborgd door het naleven van strikte normen en certificeringen. Bedrijven hanteren vaak ISO 9001-certificering om consistente kwaliteit in hun processen te garanderen. Daarnaast worden keurmerken zoals KOMO en VCA veelvuldig gebruikt, die respectievelijk de productkwaliteit en veiligheid op de werkvloer waarborgen. Interne controles zijn essentieel; periodieke audits en kwaliteitscontroles worden uitgevoerd om te verzekeren dat alle werkzaamheden voldoen aan de hoogste standaarden. Er wordt ook geïnvesteerd in de opleiding en bijscholing van personeel om ervoor te zorgen dat zij op de hoogte zijn van de nieuwste technieken en veiligheidsvoorschriften. Door nauwe samenwerking met leveranciers wordt de kwaliteit van de gebruikte materialen gegarandeerd, wat bijdraagt aan duurzame en betrouwbare dakconstructies.

Aansprakelijkheden en verzekeringen

In de dakdekkersbranche zijn meerdere aansprakelijkheden van belang. Ten eerste is er de wettelijke aansprakelijkheid voor schade aan derden, bijvoorbeeld door vallende objecten of beschadiging van eigendommen tijdens werkzaamheden. Daarnaast speelt werkgeversaansprakelijkheid een rol bij ongevallen van personeel op de werkplek. Om deze risico's adequaat te dekken, zijn specifieke verzekeringen noodzakelijk. Een bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering (AVB) beschermt tegen claims van derden bij schade of letsel. Een beroepsaansprakelijkheidsverzekering biedt dekking voor schade door beroepsfouten of nalatigheid. Ook een verzekering voor werkmaterieel en een ongevallenverzekering voor werknemers zijn aan te raden. Tot slot kan een CAR-verzekering (Construction All Risk) nuttig zijn om bouwprojecten volledig te beschermen tegen onvoorziene schade of verlies.

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

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

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.

Voorbeeld-ondernemingsplan voor **dakdekken en bouwen van dakconstructies** (SBI 43.91) — gegenereerd door firmfocus.biz.