Voorbeeld-ondernemingsplan

Sector: **groothandel in groenten en fruit en in consumptieaardappelen** (SBI 46.31) · Gegenereerd op 12 november 2026

Groothandels in groenten, fruit en consumptieaardappelen richten zich op de inkoop en distributie van verse producten aan diverse afnemers, zoals supermarkten, speciaalzaken, horeca en cateringbedrijven. Ze spelen een cruciale rol in de voedselvoorzieningsketen door het efficiënt verplaatsen van grote hoeveelheden producten van producenten naar retailers en andere eindgebruikers. Dit vereist een goede logistieke planning en nauwe samenwerking met zowel leveranciers als klanten.

De markt voor groothandel in groenten en fruit is dynamisch en seizoensgebonden, met schommelingen in aanbod en vraag die afhankelijk zijn van oogsttijden, weersomstandigheden en consumententrends. Concurrentie is aanwezig, zowel lokaal als internationaal, en wordt versterkt door prijsdruk en de noodzaak om hoge kwaliteitsnormen te handhaven. Het is essentieel voor groothandels om flexibel te zijn en snel in te spelen op veranderingen in de markt, zoals verschuivingen in consumentengedrag naar meer biologische of lokaal geteelde producten.

Succesvolle ondernemingen in deze sector onderscheiden zich door sterke relaties met hun leveranciers en klanten, evenals door efficiënte logistieke processen en een scherp oog voor marktontwikkelingen. Het vermogen om snel en effectief in te spelen op veranderingen in vraag en aanbod kan een concurrentievoordeel opleveren.

Branche-gemiddelde brutomarge in deze sector: **16.2%** (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

Het bedrijf richt zich op de groothandel in biologische groenten, fruit en consumptieaardappelen, met een focus op duurzaamheid en lokale teelt. Wij bieden een breed assortiment aan seizoensgebonden producten die rechtstreeks worden ingekocht van regionale boeren. Ons doel is om retailketens, horecabedrijven en speciaalzaken te voorzien van hoogwaardige, verse producten. We onderscheiden ons door het aanbieden van logistieke diensten die zorgen voor efficiënte levering en minimalisering van voedselverspilling. Daarnaast bieden we flexibele contractopties aan om aan de specifieke behoeften van onze klanten te voldoen. Door nauwe samenwerking met telers garanderen we traceerbaarheid en versheid, waardoor onze klanten kunnen vertrouwen op de kwaliteit en herkomst van hun producten.

Missie

Onze missie is om de hoogste kwaliteit groenten, fruit en consumptieaardappelen te leveren aan onze klanten, waarbij duurzaamheid en transparantie centraal staan. We streven naar langdurige relaties met zowel leveranciers als afnemers, en zetten ons in voor eerlijke handel en minimale ecologische voetafdruk. Door innovatieve logistieke oplossingen en een efficiënte distributieketen, zorgen we ervoor dat onze producten vers en op tijd op de markt komen, terwijl we bijdragen aan een gezond en verantwoord voedingspatroon.

Visie

Onze onderneming streeft ernaar een toonaangevende rol te spelen in de verduurzaming van de groothandel in groenten, fruit en consumptieaardappelen. We zien de toekomst van de branche in het teken staan van duurzame productie en logistiek, waarbij de focus ligt op het minimaliseren van verspilling en het maximaliseren van efficiëntie. Door te investeren in innovatieve technologieën en samen te werken met duurzame telers, willen we de CO2-uitstoot verminderen en een kortere keten realiseren. Onze rol is het faciliteren van een transparante en betrouwbare toeleveringsketen die bijdraagt aan de gezondheid van consumenten en het milieu, zonder concessies te doen aan kwaliteit.

2. De ondernemer

Sterktes

De ondernemer beschikt over uitgebreide ervaring in de groothandel van groenten en fruit, met een diepgaand begrip van de supply chain en logistieke processen die cruciaal zijn voor deze branche. Hij heeft sterke onderhandelingsvaardigheden ontwikkeld, waardoor hij gunstige inkoopvoorwaarden kan bedingen bij telers en leveranciers. Zijn analytisch vermogen stelt hem in staat markttrends te identificeren en hierop in te spelen door het assortiment aan te passen aan de vraag. Daarnaast heeft hij een uitstekend netwerk opgebouwd binnen de sector, wat de toegang tot hoogwaardige en diverse producten vergemakkelijkt. Zijn oog voor kwaliteitscontrole zorgt ervoor dat alleen producten van de hoogste standaard worden gedistribueerd, wat de klanttevredenheid verhoogt en de reputatie van de onderneming versterkt.

Aandachtspunten

Een zwakte van de ondernemer in de groothandel van groenten, fruit en consumptieaardappelen kan liggen in het ontbreken van voldoende kennis over veranderende regelgeving en certificeringen binnen de sector. Dit kan leiden tot uitdagingen op het gebied van naleving van voedselveiligheid en traceerbaarheidseisen, wat cruciaal is voor het behouden van klantvertrouwen en het vermijden van juridische problemen. Daarnaast kan het gebrek aan ervaring in logistiek en voorraadbeheer resulteren in inefficiënties, zoals over- of onderbevoorrading. Tot slot kan de ondernemer moeite hebben met het effectief inspelen op seizoensgebonden schommelingen in vraag

en aanbod, wat impact kan hebben op de winstgevendheid.

Branche-ervaring

Met meer dan tien jaar ervaring in de groothandel van groenten, fruit en consumptieaardappelen, heb ik een diepgaande kennis opgebouwd van de supply chain en logistieke processen in deze sector. Ik ben afgestudeerd in Agrarische Bedrijfskunde aan de Wageningen Universiteit, wat mij een solide basis gaf in agrarische economie en marktanalyses. Mijn carrière begon bij een toonaangevend exportbedrijf waar ik verantwoordelijk was voor inkoop en kwaliteitscontrole. Hierdoor heb ik sterke relaties opgebouwd met telers en leveranciers in binnen- en buitenland. Daarnaast ben ik actief lid van de Nederlandse Vereniging voor de Groothandel in Groenten en Fruit (DVG), wat mij toegang geeft tot een waardevol netwerk en actuele marktinformatie. Deze combinatie van opleiding, praktijkervaring en netwerk stelt mij in staat om effectief te opereren en concurrerend te blijven in deze dynamische branche.

3. De markt

Marktbeschrijving

De markt voor groothandel in groenten, fruit en consumptieaardappelen is een dynamische en essentiële sector binnen de voedingsmiddelenindustrie. Deze markt wordt gekenmerkt door een aanzienlijke omvang, gedreven door de constante vraag naar verse producten van zowel supermarkten als horeca. De groei in deze markt wordt gestimuleerd door trends zoals de toenemende consumptie van verse en biologische producten, en de stijgende vraag naar duurzame en lokaal geteelde gewassen.

Belangrijke spelers in deze sector zijn grote groothandelsbedrijven die een breed scala aan producten aanbieden, evenals gespecialiseerde distributeurs die zich richten op nichemarkten zoals biologische of exotische groenten en fruit. Innovaties in logistiek en supply chain management spelen een cruciale rol, waarbij digitalisering en automatisering bijdragen aan efficiëntere distributieprocessen. De concurrentie is intens, met de nadruk op prijs, kwaliteit en leverbetrouwbaarheid. Samenwerking met lokale telers en het aangaan van strategische partnerschappen zijn belangrijke factoren voor succes.

Marktsegmentatie

De marktsegmentatie voor een groothandel in groenten, fruit en consumptieaardappelen kan worden onderverdeeld in de volgende klantsegmenten:

1. **Detailhandelaren**: Supermarkten en speciaalzaken die behoefte hebben aan een consistent aanbod van verse producten. Ze vragen om betrouwbare leveringen en een breed assortiment om aan de diverse voorkeuren van hun klanten te voldoen.

2. **Horeca**: Restaurants, hotels en cateringbedrijven die hoogwaardige, verse ingrediënten eisen voor hun menu's. Flexibiliteit in levering en de mogelijkheid tot bulkbestellingen zijn cruciaal.

3. **Institutionele afnemers**: Scholen, ziekenhuizen en verzorgingstehuizen die stabiele, langdurige contracten zoeken voor een continue toevoer van voedingswaren.

4. **Exporteurs**: Bedrijven die zich richten op internationale markten en specifieke eisen stellen aan de kwaliteit en verpakking van producten om te voldoen aan buitenlandse regelgeving en klantverwachtingen.

Elk segment heeft behoefte aan kwaliteit, betrouwbaarheid en efficiëntie in de logistieke keten.

Locatie en distributie

De locatie van de onderneming is strategisch gelegen nabij een belangrijk logistiek knooppunt, met directe toegang tot snelwegen en dichtbij een grote binnenhaven voor efficiënte aan- en afvoer van goederen. De nabijheid van distributiecentra en de groothandelsmarkt biedt snelle toegang tot leveranciers en afnemers, wat essentieel is voor het behouden van versheid van producten. Het pand beschikt over ruime opslagfaciliteiten met moderne koeltechnologie om de kwaliteit van groenten, fruit en consumptieaardappelen te waarborgen. Verder is de locatie voorzien van voldoende parkeergelegenheid voor vrachtwagens en gemakkelijk toegankelijk voor werknemers. De aanwezigheid van een goed openbaar vervoersnetwerk zorgt ervoor dat personeel eenvoudig de werkplek kan bereiken. Deze kenmerken maken de locatie ideaal voor een groothandel in deze sector.

Distributie- en verkoopkanalen

In de groothandel van groenten, fruit en consumptieaardappelen zijn effectieve distributie- en verkoopkanalen cruciaal voor succes. Primair worden producten gedistribueerd via gekoelde vrachtwagens naar regionale distributiecentra, die vervolgens beleveren aan supermarkten, speciaalzaken en markthandelaren. Directe leveringen aan grootschalige afnemers zoals horecabedrijven en cateringbedrijven zijn ook gebruikelijk. Online B2B-platforms worden steeds belangrijker voor het faciliteren van groothandelsverkopen, waarbij bestellingen en logistieke coördinatie digitaal worden afgehandeld. Daarnaast wordt er vaak gebruikgemaakt van verkoop via agrarische coöperaties, die de belangen van meerdere telers bundelen en efficiëntere distributie mogelijk maken. Samenwerking met logistieke partners die gespecialiseerd zijn in versproducten is essentieel om de kwaliteit en versheid te waarborgen tijdens het transport.

4. De organisatie

Organisatiestructuur

Een typische organisatiestructuur voor een groothandel in groenten, fruit en consumptieaardappelen (SBI 46.31) is een besloten vennootschap (BV) vanwege de beperkte aansprakelijkheid en de mogelijkheid om kapitaal aan te trekken. De structuur begint met een directeur-eigenaar die de algemene leiding heeft en verantwoordelijk is voor de strategische beslissingen. Onder de directeur staat een operationeel manager die toezicht houdt op de dagelijkse bedrijfsvoering en logistiek.

Er zijn verschillende afdelingen waaronder inkoop, verkoop, logistiek en kwaliteitscontrole. De inkoopafdeling wordt geleid door een inkoper die verantwoordelijk is voor het onderhouden van relaties met leveranciers en het onderhandelen over contracten. De verkoopafdeling, onder leiding van een sales manager, richt zich op het klantenbeheer en het stimuleren van de afzet.

De logistieke afdeling, met een logistiek manager, zorgt voor een efficiënte distributie van producten naar klanten. De kwaliteitscontroleafdeling is verantwoordelijk voor het waarborgen van de productkwaliteit, geleid door een kwaliteitsmanager. Verder zijn er ondersteunende functies zoals administratie en financiën.

Bedrijfsprocessen

Onze bedrijfsprocessen zijn gericht op efficiëntie en kwaliteit binnen de groothandel in groenten en fruit, evenals consumptieaardappelen. Het inkoopproces begint met het selecteren van betrouwbare leveranciers die voldoen aan onze kwaliteitsnormen en duurzaamheidscriteria. We onderhandelen over prijzen en contractvoorwaarden, waarbij we streven naar lange termijn relaties om de continuïteit van de levering te waarborgen.

In de productie- en dienstverlening richten we ons op het sorteren, verpakken en het waarborgen van de versheid van de producten. We maken gebruik van geavanceerde technologieën voor kwaliteitscontrole en logistiek management om ervoor te zorgen dat onze producten voldoen aan de hoogste normen.

Verkoopactiviteiten omvatten het onderhouden van relaties met bestaande klanten en het aantrekken van nieuwe afnemers via gerichte marketingstrategieën. We bieden een breed scala aan producten en kunnen snel inspelen op marktvraag en klantbehoeften, met een focus op klanttevredenheid en service.

De administratieve processen zijn gericht op het efficiënt beheren van bestellingen, voorraadbeheer en facturatie. We maken gebruik van een geïntegreerd ERP-systeem om de operationele efficiëntie te verhogen en de financiële rapportages te optimaliseren, wat bijdraagt aan een transparante en effectieve bedrijfsvoering.

Inkoop en leveranciers

Onze inkoopstrategie richt zich op het aangaan van langdurige samenwerkingen met betrouwbare telers en producenten binnen Nederland en Europa. We werken samen met gecertificeerde leveranciers die voldoen aan strikte kwaliteitsnormen en duurzaamheidscriteria. Onze belangrijkste inkoopbronnen zijn lokale boeren voor seizoensgebonden producten, evenals grote Europese groothandels voor exotische en niet-seizoensgebonden groenten en fruit.

Het opbouwen van sterke relaties met onze leveranciers is cruciaal. We streven naar eerlijke handelsvoorwaarden en regelmatige communicatie om de kwaliteit en continuïteit van de producten te waarborgen. Om de versheid te garanderen, maken we gebruik van een efficiënt logistiek netwerk dat snelle levering mogelijk maakt. Onze inkoopprocessen zijn flexibel en schaalbaar, zodat we snel kunnen inspelen op veranderende

marktomstandigheden en klantbehoeften.

Vergunningen en registraties

Voor een groothandel in groenten, fruit en consumptieaardappelen (SBI 46.31) zijn diverse vergunningen en registraties noodzakelijk. Allereerst moet de onderneming ingeschreven staan bij de Kamer van Koophandel. Daarnaast is een BTW-nummer vereist van de Belastingdienst. Afhankelijk van de specifieke activiteiten kan een HACCP-certificering nodig zijn om voedselveiligheid te waarborgen. Voor de handel in biologische producten is een Skal-certificering verplicht. Indien er internationale handel plaatsvindt, kan een EORI-nummer nodig zijn voor douaneformaliteiten. Verder is het van belang om te voldoen aan de eisen van de Nederlandse Voedsel- en Warenautoriteit (NVWA) met betrekking tot voedselveiligheid en etikettering.

5. Risico's en kwaliteit

Risico's

Een belangrijk operationeel risico in de groothandel van groenten en fruit is de bederfelijkheid van producten. Kwaliteitsverlies door inadequate opslag of transport kan leiden tot aanzienlijke verliezen. Marktgerelateerde risico's omvatten prijsschommelingen, die kunnen ontstaan door seizoensgebonden aanbodvariaties en veranderingen in de vraag. Dit kan de winstmarges onder druk zetten. Daarnaast is er een risico van veranderende consumententrends, zoals een toenemende vraag naar biologische of lokale producten, wat kan vereisen dat bedrijven hun assortiment en leveranciers snel aanpassen. Financieel gezien kunnen kasstroomproblemen ontstaan door vertragingen in betalingen van klanten of door stijgende kosten van transport en logistiek. Ook valutarisico's zijn relevant, vooral als producten worden geïmporteerd of geëxporteerd, aangezien schommelingen in wisselkoersen de kostenstructuur kunnen beïnvloeden. Deze risico's vereisen een gedegen risicobeheerstrategie om de continuïteit van de onderneming te waarborgen.

Kwaliteitsborging

In de groothandel van groenten, fruit en consumptieaardappelen wordt kwaliteit geborgd door het hanteren van strikte kwaliteitsnormen en certificeringen. Wij maken gebruik van

erkende keurmerken zoals GlobalGAP en BRC om te garanderen dat onze producten voldoen aan internationale eisen op het gebied van voedselveiligheid en duurzaamheid. Daarnaast hebben we een ISO 22000-certificering, wat aantoont dat ons voedselveiligheidsmanagementsysteem effectief is en continu wordt verbeterd. Interne controles worden regelmatig uitgevoerd door ons kwaliteitscontroleteam, dat zorgt voor strikte naleving van hygiëne- en kwaliteitsprotocollen. Onze leveranciers worden zorgvuldig geselecteerd op basis van hun naleving van deze normen, en periodieke audits worden uitgevoerd om consistentie en betrouwbaarheid in de toeleveringsketen te waarborgen.

Aansprakelijkheden en verzekeringen

In de groothandel van groenten, fruit en consumptieaardappelen is het essentieel om de juiste verzekeringen af te sluiten om financiële risico's te beperken. Een bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering is cruciaal om schadeclaims van derden te dekken, bijvoorbeeld bij voedselvergiftiging of fysieke schade door producten. Een transportverzekering is aan te raden om verlies of schade tijdens het vervoer van goederen te dekken. Daarnaast is een productaansprakelijkheidsverzekering belangrijk om claims te dekken die voortkomen uit gebreken in de geleverde producten. Een brand- en inboedelverzekering beschermt tegen schade aan voorraad en bedrijfspand door brand, diefstal of waterschade. Tot slot kan een rechtsbijstandverzekering nuttig zijn voor juridische ondersteuning bij geschillen met leveranciers of klanten.

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 **groothandel in groenten en fruit en in consumptieaardappelen** (SBI 46.31), gegenereerd door firmfocus.biz.