Voorbeeld-ondernemingsplan

Sector: **groothandel in dranken (geen zuivel)** (SBI 46.34) · Gegenereerd op 12 november 2026

Een onderneming binnen de groothandel in dranken (geen zuivel) richt zich op de inkoop en distributie van diverse alcoholische en non-alcoholische dranken aan horeca, detailhandel en andere wederverkopers. Deze bedrijven spelen een cruciale rol in de toeleveringsketen door het aanbieden van een breed scala aan producten, variërend van frisdranken en sappen tot bieren, wijnen en sterke dranken.

De klantenkring van deze sector bestaat voornamelijk uit restaurants, cafés, supermarkten en speciaalzaken. Daarnaast kunnen evenementenorganisatoren en cateringbedrijven tot de afnemers behoren. Deze groothandelsbedrijven moeten voldoen aan specifieke regelgeving omtrent alcoholverkoop en distributie, wat een goede kennis van de wet- en regelgeving vereist.

De marktomgeving waarin deze ondernemingen opereren, is dynamisch en competitief. Er is een constante vraag naar diversificatie van het aanbod, waarbij trends zoals de opkomst van ambachtelijke en lokale producten een belangrijke rol spelen. Daarnaast zijn logistieke efficiëntie en voorraadbeheer cruciaal voor het succes van een groothandel in dranken, gezien de noodzaak om snel en effectief op klantbehoeften in te spelen.

Branche-gemiddelde brutomarge in deze sector: **28.6%** (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 premium non-alcoholische dranken, met een focus op biologische en duurzame producten. We bieden een breed assortiment aan, waaronder ambachtelijke frisdranken, biologisch sap en innovatieve mocktails. Onze klanten zijn voornamelijk horecaondernemingen, speciaalzaken en cateraars die hun assortiment willen uitbreiden met unieke en verantwoorde drankopties. Door samen te werken met lokale en internationale producenten die duurzaamheid hoog in het vaandel hebben staan, kunnen we producten aanbieden die voldoen aan de groeiende vraag naar ecologisch verantwoorde keuzes. Onze service omvat naast levering ook advies op maat over productpresentatie en marketingstrategieën, zodat onze klanten hun eigen klantenkring effectief kunnen bedienen en laten groeien met ons assortiment.

Missie

Onze missie is om als vooraanstaande groothandel in dranken een betrouwbare partner te zijn voor onze klanten, door een breed assortiment van hoogwaardige en duurzame producten te leveren. We streven naar langdurige relaties met leveranciers en afnemers, gebaseerd op integriteit en transparantie. Met een focus op innovatie en efficiëntie dragen we bij aan de ontwikkeling van een verantwoorde en milieuvriendelijke drankensector. Onze kernwaarden zijn kwaliteit, betrouwbaarheid en duurzaamheid.

Visie

Onze visie is om een toonaangevende rol te spelen in de groothandel van dranken door in te spelen op de groeiende vraag naar duurzame en innovatieve producten. We streven ernaar om de transitie naar milieuvriendelijke verpakkingen te versnellen en een breed scala aan biologische en lokaal geproduceerde dranken aan te bieden. Door strategische

partnerschappen met producenten en technologieën te implementeren die de efficiëntie van onze distributieketen verbeteren, willen we onze klanten een ongeëvenaarde service bieden. We zien een toekomst waarin transparantie en duurzaamheid centraal staan in de sector, en we zijn vastbesloten om hierin een leidende positie in te nemen.

2. De ondernemer

Sterktes

De ondernemer beschikt over uitgebreide kennis van de drankenindustrie, specifiek binnen de groothandel. Met jarenlange ervaring in het opbouwen van sterke relaties met leveranciers en klanten, heeft hij een breed netwerk opgebouwd dat een concurrentievoordeel biedt. Zijn analytische vaardigheden stellen hem in staat om markttrends te identificeren en te anticiperen op veranderingen in de vraag. Hij heeft een scherp oog voor detail en zorgt ervoor dat de voorraadbeheerprocessen efficiënt en kosteneffectief zijn. Daarnaast beschikt hij over uitstekende onderhandelingsvaardigheden, wat cruciaal is voor het verkrijgen van gunstige inkoopvoorwaarden. Zijn leiderschapskwaliteiten inspireren het team om hoge prestatienormen te handhaven, terwijl zijn financiële inzicht bijdraagt aan een solide bedrijfsvoering en winstgevendheid.

Aandachtspunten

Een zwakte van de ondernemer binnen de groothandel in dranken kan zijn dat er een beperkte ervaring is met het beheren van complexe logistieke processen. Deze sector vereist een efficiënte distributie van grote volumes naar diverse klanten, waarbij elke vertraging of fout kan leiden tot klantontevredenheid en financiële verliezen. Daarnaast kan het ontbreken van een uitgebreid netwerk binnen de horecasector en retail een uitdaging vormen voor het uitbreiden van het klantenbestand. Ook kan een beperkte kennis van de nieuwste trends en innovaties in de drankindustrie een belemmering zijn voor het inspelen op veranderende klantbehoeften en marktontwikkelingen.

Branche-ervaring

Met meer dan tien jaar ervaring in de groothandel in dranken, heb ik uitgebreide kennis opgebouwd in de distributie van alcoholische en non-alcoholische dranken. Mijn carrière

begon met een Bachelor in Bedrijfskunde, gevolgd door een specialisatie in Supply Chain Management. Ik heb gewerkt bij toonaangevende drankenleveranciers, waar ik verantwoordelijk was voor het optimaliseren van logistieke processen en het onderhouden van relaties met zowel nationale als internationale leveranciers. Mijn netwerk omvat belangrijke spelers binnen de drankindustrie, waaronder producenten, distributeurs en horecaketenmanagers. Door regelmatig deel te nemen aan branchegerelateerde beurzen en conferenties, blijf ik op de hoogte van de laatste trends en innovaties, wat essentieel is voor het anticiperen op marktveranderingen en het bevorderen van duurzame groei.

3. De markt

Marktbeschrijving

De groothandel in dranken, specifiek binnen de SBI-code 46.34, richt zich op de distributie van alcoholische en niet-alcoholische dranken, met uitzondering van zuivelproducten. De markt heeft een aanzienlijke omvang door de constante vraag vanuit horeca, supermarkten en speciaalzaken. De groei binnen deze sector is stabiel, mede gedreven door de toenemende populariteit van ambachtelijke en premium dranken zoals speciaalbieren en hoogwaardige frisdranken. Innovatie en duurzaamheid spelen een belangrijke rol, met een verschuiving naar milieuvriendelijke verpakkingen en logistieke processen. Belangrijke trends zijn de opkomst van alcoholvrije alternatieven en de digitalisering van de distributieketen. Grote spelers domineren de markt met uitgebreide distributienetwerken, maar er is ruimte voor nichebedrijven die zich richten op specifieke producten of klantgroepen. Samenwerkingen met lokale producenten en het inspelen op veranderende consumententrends bieden kansen voor groei en differentiatie binnen deze competitieve markt.

Marktsegmentatie

In de groothandel in dranken (SBI 46.34) kan de markt worden gesegmenteerd in de volgende klantgroepen: Horecaondernemingen, zoals restaurants en cafés, die behoefte hebben aan een breed assortiment aan alcoholische en non-alcoholische dranken met regelmatige leveringen. Detailhandelaren, zoals slijterijen en supermarkten, vragen om competitieve prijzen en een divers aanbod om aan de consumentenbehoeften te voldoen. Evenementenorganisatoren vereisen flexibele leveropties en grote hoeveelheden dranken

voor specifieke evenementen. Bedrijfsleveranciers, die kantoren en bedrijfsrestaurants bevoorraden, zoeken naar bulkbestellingen en regelmatige leveringen. Elke klantgroep hecht waarde aan betrouwbare levering, productkwaliteit en concurrerende prijzen. Daarnaast speelt duurzaamheid een steeds belangrijkere rol, waarbij veel klanten voorkeur geven aan leveranciers die milieuvriendelijke verpakkingen en transportmethoden aanbieden.

Locatie en distributie

De onderneming is gevestigd op een strategische locatie in een logistiek knooppunt, nabij belangrijke snelwegen en transportcorridors, wat essentieel is voor efficiënte distributie in de groothandel van dranken. De nabijheid van een groot industriegebied biedt directe toegang tot een breed scala aan potentiële klanten en leveranciers. De locatie beschikt over ruime opslagfaciliteiten met moderne laad- en losmogelijkheden, wat cruciaal is voor het efficiënt verwerken van grote hoeveelheden dranken. Daarnaast is er voldoende parkeergelegenheid voor vrachtwagens en bezoekers. De aanwezigheid van nabijgelegen logistieke dienstverleners en een goede verbinding met havens en spoorwegen versterkt de logistieke capaciteit van de onderneming, waardoor snelle en betrouwbare leveringen binnen Nederland en daarbuiten mogelijk zijn.

Distributie- en verkoopkanalen

In de groothandel in dranken (geen zuivel) is een effectieve distributie- en verkoopstrategie cruciaal. Gebruikelijke kanalen zijn directe verkoop aan horecagelegenheden zoals cafés, restaurants en bars, waar persoonlijke relaties en service belangrijk zijn. Daarnaast worden dranken gedistribueerd naar supermarkten en speciaalzaken, die een breed scala aan producten willen aanbieden. Online verkoopplatforms spelen een steeds grotere rol, waardoor groothandelaren hun bereik kunnen vergroten en direct aan consumenten kunnen verkopen. Voor een efficiënte distributie worden vaak logistieke partners en gespecialiseerde transportbedrijven ingezet, die zorgen voor tijdige levering en goede opslagcondities. Deelname aan beurzen en evenementen binnen de drankensector biedt extra zichtbaarheid en netwerkgelegenheden, wat bijdraagt aan het uitbreiden van het klantenbestand en het versterken van zakelijke relaties.

4. De organisatie

Organisatiestructuur

Een typische organisatiestructuur voor een groothandel in dranken (SBI 46.34) is vaak een BV (besloten vennootschap) vanwege de beperkte aansprakelijkheid en fiscale voordelen. De structuur begint met een directie, meestal bestaande uit een algemeen directeur die verantwoordelijk is voor de algehele strategie en besluitvorming. Onder de directie bevindt zich een managementteam dat verschillende afdelingen aanstuurt.

De verkoopafdeling is cruciaal en wordt geleid door een salesmanager, die verantwoordelijk is voor het onderhouden van klantrelaties en het aansturen van accountmanagers. De inkoopafdeling, geleid door een inkoopmanager, zorgt voor de selectie en onderhandeling met leveranciers. De logistieke afdeling, onder leiding van een logistiek manager, beheert de voorraad en distributieprocessen.

Daarnaast is er een financiële afdeling, geleid door een financieel manager, die toezicht houdt op budgettering en boekhouding. Ondersteunende functies zoals HR en IT kunnen ook in de structuur zijn opgenomen, afhankelijk van de grootte van de onderneming.

Bedrijfsprocessen

Onze onderneming in de groothandel van dranken richt zich op het efficiënt beheren van kernprocessen om een naadloze stroom van producten van leveranciers naar klanten te garanderen.

Het inkoopproces begint met het selecteren van gerenommeerde leveranciers die voldoen aan onze kwaliteits- en duurzaamheidsnormen. We onderhandelen over gunstige contractvoorwaarden en zorgen voor tijdige bestellingen om de voorraad op peil te houden.

Binnen productie/dienstverlening ligt de focus op het organiseren van een efficiënt logistiek proces. Dit omvat het ontvangen, opslaan en beheren van voorraden in onze magazijnen. We maken gebruik van geavanceerde voorraadbeheersystemen om de productbeschikbaarheid en houdbaarheid te waarborgen.

Het verkoopproces omvat een sterke focus op klantrelaties en marktanalyse. Onze verkoopteams onderhouden nauwe banden met bestaande klanten en identificeren

nieuwe marktkansen. We bieden een breed assortiment dranken aan dat is afgestemd op de behoeften van onze klanten, en optimaliseren onze prijsstrategieën om concurrerend te blijven.

De administratie houdt zich bezig met het nauwkeurig bijhouden van financiële transacties, voorraadbeheer, en rapportages. Dit omvat het verwerken van facturen, het beheren van debiteuren en crediteuren, en het naleven van relevante wet- en regelgeving. Door deze processen zorgvuldig te beheren, zorgen we voor een soepele bedrijfsvoering en een solide financiële basis.

Inkoop en leveranciers

Onze inkoopstrategie richt zich op het aangaan van langdurige relaties met zowel nationale als internationale producenten van alcoholische en non-alcoholische dranken. We streven naar een divers en kwalitatief hoogwaardig assortiment. Onze belangrijkste leveranciers zijn gevestigde wijnhuizen, brouwerijen en distilleerderijen die betrouwbare levertijden en constante kwaliteit garanderen. We maken gebruik van directe inkoopkanalen om kosten te minimaliseren en flexibiliteit in onze voorraadbeheer te behouden. Daarnaast werken we samen met gespecialiseerde distributeurs voor nicheproducten, zodat we kunnen inspelen op veranderende consumententrends. Regelmatige evaluaties van leverancierssprestaties zorgen ervoor dat we alleen samenwerken met partners die voldoen aan onze hoge standaarden op het gebied van duurzaamheid, ethiek en innovatie. Dit stelt ons in staat om een concurrentievoordeel te behouden in een dynamische markt.

Vergunningen en registraties

Voor een groothandel in dranken (geen zuivel) zijn verschillende vergunningen en registraties vereist. Allereerst is een inschrijving bij de Kamer van Koophandel (KvK) noodzakelijk. Daarnaast moet de onderneming zich registreren bij de Belastingdienst voor btw-doeleinden. Indien er met alcoholische dranken wordt gehandeld, is een Drank- en Horecavergunning vereist. Voor het importeren van dranken van buiten de EU kan een douanevergunning nodig zijn. Verder is naleving van de Warenwet essentieel, met name voor etikettering en voedselveiligheid. Tot slot kan een HACCP-certificering vereist zijn om te voldoen aan de voedselveiligheidsnormen.

5. Risico's en kwaliteit

Risico's

Een belangrijk operationeel risico in de groothandel van dranken is de afhankelijkheid van leveranciers. Vertragingen of problemen met de levering van producten kunnen leiden tot voorraadtekorten, wat de klanttevredenheid en omzet kan beïnvloeden. Marktgerelateerde risico's omvatten veranderingen in consumententrends en voorkeuren, zoals een toenemende vraag naar alcoholvrije dranken of duurzame verpakkingen. Het niet tijdig inspelen op deze trends kan marktaandeel verliezen. Financieel gezien kunnen fluctuaties in de wisselkoersen een risico vormen, vooral als er import uit het buitenland plaatsvindt. Dit kan de inkoopkosten beïnvloeden en daardoor de winstmarges verkleinen. Bovendien kunnen veranderingen in regelgeving, zoals accijnsverhogingen op alcoholische dranken, de kostenstructuur van het bedrijf aanzienlijk beïnvloeden. Het is essentieel voor een groothandel in dranken om deze risico's regelmatig te evalueren en strategieën te ontwikkelen om ze effectief te beheren.

Kwaliteitsborging

Binnen de groothandel in dranken (geen zuivel) wordt kwaliteit geborgd door het implementeren van diverse systemen en normen. De naleving van de ISO 9001-norm is essentieel voor het waarborgen van een consistent kwaliteitsmanagementsysteem. Daarnaast is de HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points) een belangrijk instrument voor het beheersen van voedselveiligheidrisico's binnen de supply chain. Regelmatige interne controles en audits worden uitgevoerd om de naleving van deze normen te garanderen. Keurmerken zoals het BRC Global Standard for Food Safety kunnen ook relevant zijn, afhankelijk van de specifieke producten die worden verhandeld. Het personeel wordt regelmatig getraind om op de hoogte te blijven van de laatste kwaliteitsnormen en regelgeving, waardoor de kwaliteit van de producten continu gewaarborgd blijft.

Aansprakelijkheden en verzekeringen

In de groothandel in dranken zijn er verschillende aansprakelijkheden en verzekeringen relevant. Allereerst is een bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering essentieel om schadeclaims van derden te dekken, bijvoorbeeld bij lichamelijk letsel of materiële schade

veroorzaakt door producten. Daarnaast is een productaansprakelijkheidsverzekering belangrijk, gezien de mogelijke risico's van het distribueren van dranken die schade kunnen veroorzaken bij consumptie. Een transportverzekering is van belang voor de bescherming van goederen tijdens het vervoer. Ook kan een rechtsbijstandsverzekering nuttig zijn voor juridische ondersteuning bij geschillen. Verder is een inventaris- en goederenverzekering aan te raden om schade aan voorraad en bedrijfsmiddelen te dekken. Tot slot, indien het bedrijf personeel in dienst heeft, is een verzuimverzekering voor werknemers een overweging waard.

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 dranken (geen zuivel)** (SBI 46.34), gegenereerd door firmfocus.biz.