

# Voorbeeld-ondernemingsplan

Sector: **groothandel in afval en schroot** (SBI 46.77) · Gegeneerd op 10 mei 2026

Ondernemingen in de groothandel in afval en schroot houden zich bezig met de inkoop, verwerking en doorverkoop van verschillende soorten afvalmaterialen, zoals metalen, papier, plastic en elektronisch afval. Deze bedrijven fungeren als schakel tussen afvalproducerende bedrijven en recyclingbedrijven, waarbij ze waardevolle materialen uit afvalstromen halen en deze terugbrengen in de productieketen.

De afnemers van deze bedrijven zijn vaak recyclingbedrijven die de materialen verder verwerken tot nieuwe grondstoffen. Daarnaast kunnen ook producenten van gerecycleerde producten en overheidsinstanties die verantwoordelijk zijn voor afvalbeheer tot de klantenkring behoren. De activiteiten van deze ondernemingen spelen een essentiële rol in de circulaire economie door het bevorderen van hergebruik en het verminderen van de hoeveelheid afval die naar stortplaatsen gaat.

De marktomgeving voor deze sector is dynamisch en wordt beïnvloed door zowel lokale als internationale regelgeving op het gebied van milieu en afvalbeheer. Fluctuaties in grondstofprijzen en veranderende wetgeving kunnen van invloed zijn op de bedrijfsvoering. Daarnaast zijn technologische innovaties in recyclingmethoden en veranderende consumentenvoorkeuren belangrijke factoren die de vraag naar gerecycleerde materialen beïnvloeden. Bedrijven in deze sector moeten daarom voortdurend inspelen op deze veranderingen om concurrerend te blijven.

Branche-gemiddelde brutomarge in deze sector: **17.1%** (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**

*Beschrijf in een paar zinnen wat de onderneming gaat doen, voor welke klanten en welk probleem ze oplost. Maak helder waarom deze onderneming nu bestaansrecht heeft.*

### **Missie**

*De missie vat samen waar het bedrijf voor staat — kernwaarden, maatschappelijke rol en waar de onderneming op aan te spreken is.*

### **Visie**

*De visie kijkt vooruit: hoe ziet de markt er over enkele jaren uit, welke positie wil het bedrijf daarin innemen.*

## 2. De ondernemer

---

### **Sterktes**

*Welke ervaring, kennis, vaardigheden en netwerk maken de ondernemer geschikt voor deze branche.*

### **Aandachtspunten**

*Eerlijke verbeterpunten van de ondernemer en hoe die worden ondervangen (cursus, partner, uitbesteden).*

## **Branche-ervaring**

*Relevante opleidingen, eerdere werkervaring in deze sector en lopend netwerk dat de start versnelt.*

## **3. De markt**

---

### **Marktbeschrijving**

*Beschrijf de markt waarin het bedrijf opereert: omvang, groei, belangrijkste spelers en huidige trends die de vraag beïnvloeden.*

### **Marktsegmentatie**

*Welke duidelijk afgebakende klantgroepen zijn er en wat zijn hun specifieke behoeften en bestedingen.*

### **Locatie en distributie**

*Wat zijn de locatie-kenmerken die voor deze branche belangrijk zijn (zichtbaarheid, bereikbaarheid, parkeren, omgevingsmix).*

### **Distributie- en verkoopkanalen**

*Welke verkoop- en distributiekkanalen worden gebruikt om klanten te bereiken (fysiek, online, partners).*

## **4. De organisatie**

---

### **Organisatiestructuur**

*De rechtsvorm, eigendomsverhoudingen en de manier waarop verantwoordelijkheden zijn verdeeld.*

### **Bedrijfsprocessen**

*De kernprocessen van de onderneming: van inkoop tot levering en alle ondersteunende stappen.*

## **Inkoop en leveranciers**

*Hoe en bij wie de onderneming inkoopt; afspraken over prijzen, betaaltermijnen en levertijden.*

## **Vergunningen en registraties**

*Welke vergunningen, registraties of certificeringen nodig zijn om in deze branche te starten.*

## **5. Risico's en kwaliteit**

---

### **Risico's**

*De belangrijkste operationele, markt- en financiële risico's en hoe die worden gemitigeerd.*

### **Kwaliteitsborging**

*Hoe de kwaliteit van producten of diensten wordt geborgd: keurmerken, controles, klantfeedback.*

### **Aansprakelijkheden en verzekeringen**

*Welke aansprakelijkheden meekomen met de activiteiten en welke verzekeringen daarbij passen.*

## **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 marktbevingen 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](https://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.

- Investerings: 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](https://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](https://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 **groothandel in afval en schroot** (SBI 46.77) — gegenereerd door [firmfocus.biz](https://firmfocus.biz).