Voorbeeld-ondernemingsplan

Sector: **groothandel in afval en schroot** (SBI 46.77) · Gegenereerd op 17 september 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: **17.5%** (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 richt zich op de groothandel in afval en schroot met een focus op duurzame afvalverwerking en recycling. Wij bieden een breed scala aan diensten, waaronder de inkoop, sortering en verkoop van metalen schroot, papier, en plastic afval aan productiebedrijven en recyclingfaciliteiten. Ons doel is om bedrijven te helpen hun ecologische voetafdruk te verkleinen door efficiënt afvalbeheer en hoogwaardige recyclingdiensten te leveren. We werken samen met lokale en internationale partners om ervoor te zorgen dat materialen op een milieuvriendelijke manier worden verwerkt en gerecycled. Ons bedrijf onderscheidt zich door betrouwbare logistieke oplossingen en een klantgerichte benadering, waarbij we streven naar langdurige samenwerkingsverbanden met onze klanten binnen de industriële en commerciële sectoren.

Missie

Onze missie is om een leidende rol te vervullen in de groothandel van afval en schroot door duurzame en efficiënte oplossingen te bieden die de circulaire economie bevorderen. We zetten ons in voor het minimaliseren van de ecologische voetafdruk van onze klanten door hoogwaardige recyclingdiensten te leveren. Onze kernwaarden zijn integriteit, innovatie en samenwerking. We streven ernaar een betrouwbare partner te zijn die bijdraagt aan een schonere en duurzamere toekomst voor onze gemeenschap en industrie.

Visie

Onze visie is om een leidende rol te spelen in de transformatie van de groothandel in afval en schroot naar een duurzaam en circulair economisch model. We zien een toekomst waarin technologie en innovatie centraal staan om recyclingprocessen te optimaliseren en verspilling te minimaliseren. Door strategische samenwerkingen met partners in de keten willen we de efficiëntie verhogen en de milieu-impact van afvalstromen drastisch verminderen. Ons doel is om bij te dragen aan een circulaire economie door materialen terug te winnen en opnieuw in de productieketen te introduceren, waarmee we waarde creëren voor zowel onze klanten als de samenleving.

2. De ondernemer

Sterktes

De ondernemer beschikt over een diepgaande kennis van de groothandel in afval en schroot, verkregen door jarenlange ervaring in de sector. Hij heeft een scherp inzicht in de dynamiek van de markt en de fluctuaties in grondstofprijzen. Zijn sterke onderhandelingsvaardigheden stellen hem in staat om gunstige inkoopvoorwaarden te bedingen en duurzame relaties op te bouwen met leveranciers en klanten. De ondernemer heeft een uitstekend netwerk binnen de afvalverwerkingsindustrie, wat cruciaal is voor het verkrijgen van hoogwaardige materialen tegen competitieve prijzen. Zijn vermogen om logistieke processen efficiënt te beheren, zorgt voor kostenbesparingen en verhoogde winstgevendheid. Daarnaast heeft hij een goed ontwikkeld gevoel voor duurzaamheid en wet- en regelgeving, waardoor hij in staat is om aan alle milieu-eisen te voldoen.

Aandachtspunten

Een zwakte van de ondernemer in de groothandel in afval en schroot kan liggen in het gebrek aan ervaring met de snel veranderende milieureguleringen en compliance-eisen. Dit kan leiden tot inefficiëntie in het naleven van wetgeving, wat juridische en financiële risico's met zich mee kan brengen. Daarnaast kan er een tekort zijn aan strategische partnerschappen binnen de keten, waardoor de onderneming mogelijk kansen misloopt om de operationele efficiëntie te verbeteren. Het beperkte inzicht in technologische innovaties kan ook een uitdaging vormen, aangezien automatisering en digitalisering steeds belangrijker worden om concurrentievoordeel te behouden in deze sector.

Branche-ervaring

Onze onderneming heeft uitgebreide ervaring in de groothandel in afval en schroot, ondersteund door een team met relevante opleidingen en werkervaring. Onze oprichter heeft een achtergrond in milieutechnologie, met een masterdiploma van de Technische Universiteit Delft. Dit wordt aangevuld door meer dan tien jaar ervaring in de afvalverwerkingssector, waarbij hij leidinggevende functies bekleedde bij toonaangevende bedrijven in de recyclingindustrie. Ons team beschikt over diepgaande kennis van de logistieke en operationele aspecten van afvalbeheer, met expertise in het optimaliseren van supply chains en het implementeren van duurzame praktijken. Ons netwerk omvat sterke relaties met zowel lokale als internationale leveranciers en afnemers, evenals samenwerking met brancheorganisaties zoals de Vereniging Afvalbedrijven en de European Recycling Industries' Confederation (EuRIC).

3. De markt

Marktbeschrijving

De groothandel in afval en schroot is een dynamische sector binnen de circulaire economie. De markt is aanzienlijk, mede door de toenemende focus op duurzaamheid en recycling. In Nederland is er een groeiende vraag naar efficiënte afvalverwerking en hergebruik van materialen, wat wordt gestimuleerd door zowel wetgeving als milieubewustzijn.

De markt kent een gestage groei, aangedreven door technologische innovaties en strengere milieuregels die bedrijven aansporen om hun afvalbeheer te optimaliseren. Belangrijke trends zijn de digitalisering van processen, zoals geavanceerde afvalbeheersystemen en blockchain-technologie voor traceerbaarheid van materialen.

Belangrijke spelers in deze sector zijn zowel grote internationale bedrijven als gespecialiseerde lokale ondernemingen. Zij zijn actief in het verzamelen, sorteren en verwerken van diverse afvalstromen, waaronder metalen, papier, en elektronische apparaten. De concurrentie is intens, met focus op kostenreductie, innovatief beheer en duurzame oplossingen. De branche biedt kansen voor bedrijven die zich richten op nichemarkten of innovatieve recyclingtechnieken.

Marktsegmentatie

In de groothandel in afval en schroot (SBI 46.77) zijn de belangrijkste klantsegmenten industriële bedrijven, recyclingbedrijven, overheidsinstellingen en constructiebedrijven. Industriële bedrijven vereisen betrouwbare en regelmatige afvalverwijdering en -verwerking om hun productieprocessen efficiënt te houden. Recyclingbedrijven zoeken naar hoogwaardige schrootmaterialen voor verwerking en hergebruik, waarbij consistentie in kwaliteit en levering cruciaal is. Overheidsinstellingen zijn vaak betrokken bij het beheer van gemeentelijk afval en zoeken naar partners die voldoen aan wettelijke en milieunormen. Constructiebedrijven hebben behoefte aan efficiënte en kosteneffectieve oplossingen voor de verwijdering van bouwafval en schroot, vaak met de nadruk op snelheid en betrouwbaarheid. Elk segment waardeert transparantie in prijsstelling, naleving van regelgeving en een hoog serviceniveau om aan hun specifieke behoeften en operationele eisen te voldoen.

Locatie en distributie

De ideale locatie voor een groothandel in afval en schroot bevindt zich op een industrieterrein met goede infrastructuur en bereikbaarheid. Belangrijk is de nabijheid van belangrijke transportverbindingen zoals snelwegen, spoorwegen en indien mogelijk een haven, om de logistieke efficiëntie te maximaliseren. De locatie moet voldoende ruimte bieden voor opslag en verwerking van materialen, met stevige ondergrond voor zware machines en voertuigen. Beschikbaarheid van nutsvoorzieningen zoals elektriciteit en water is cruciaal, evenals de mogelijkheid tot milieuvriendelijke afvalverwerking. De locatie moet voldoen aan alle lokale en nationale regelgeving met betrekking tot milieubescherming en veiligheid. Bovendien is een zekere afstand tot woonwijken wenselijk om overlast te minimaliseren en te voldoen aan geluids- en milieunormen.

Distributie- en verkoopkanalen

In de groothandel in afval en schroot zijn directe verkoopkanalen naar recyclingbedrijven en smelterijen cruciaal. Dit omvat directe contracten met industriële klanten die specifieke materialen vereisen. Daarnaast worden veilingen en online marktplaatsen zoals ScrapMonster en RecycleInMe gebruikt voor bredere toegang tot kopers. Logistiek speelt een essentiële rol; daarom worden gespecialiseerde transportbedrijven ingezet voor

efficiënt vervoer van materialen. Voor distributie is een netwerk van regionale opslag- en sorteerfaciliteiten belangrijk, zodat materialen snel en effectief kunnen worden verwerkt en geleverd. Het onderhouden van sterke relaties met lokale en internationale partners is van belang om fluctuaties in vraag en aanbod te beheren. Tot slot is het gebruik van gedigitaliseerde platforms voor voorraadbeheer en orderverwerking essentieel voor een gestroomlijnde operatie.

4. De organisatie

Organisatiestructuur

De organisatiestructuur van een groothandel in afval en schroot (SBI 46.77) is doorgaans ingericht als een besloten vennootschap (BV) vanwege de beperkte aansprakelijkheid en de schaalvoordelen. De directie bestaat uit een algemeen directeur die verantwoordelijk is voor de strategische planning en het algehele management. Onder de directie valt een operationeel manager die de dagelijkse activiteiten coördineert, zoals inkoop, opslag en verkoop van afvalmaterialen en schroot.

De operationele afdeling is verdeeld in inkoop, logistiek en verkoopteams. Het inkoopteam zorgt voor de acquisitie van afval- en schrootmaterialen. Het logistieke team beheert de transport- en opslagfaciliteiten, inclusief recyclingprocessen. De verkoopafdeling onderhoudt klantrelaties en zoekt naar nieuwe afzetmarkten.

Daarnaast is er een afdeling financiën en administratie die verantwoordelijk is voor boekhouding, budgettering en compliance met milieuwetgeving. De HR-afdeling zorgt voor werving, training en personeelsbeheer. Tot slot is er een afdeling kwaliteitscontrole die toeziet op de naleving van milieustandaarden en veiligheidsprotocollen.

Bedrijfsprocessen

De bedrijfsprocessen voor een groothandel in afval en schroot beginnen met de inkoop van materialen. Dit omvat het aankopen van diverse soorten schroot en afvalmaterialen van industriële leveranciers, bouwbedrijven en andere bronnen. Het proces vereist een zorgvuldige selectie en kwaliteitscontrole om ervoor te zorgen dat de materialen voldoen aan de vereiste specificaties en milieunormen.

Vervolgens vindt de dienstverlening plaats, waarbij de ingekochte materialen worden gesorteerd, gereinigd en, indien nodig, bewerkt voor verdere verkoop. Dit proces kan het scheiden van metalen, het verkleinen van materialen en het verwijderen van verontreinigingen omvatten. Het doel is om de materialen in een verkoopbare staat te brengen die voldoet aan de eisen van de klanten.

Verkoopprocessen richten zich op het aanbieden van deze gerecyclede materialen aan verschillende afnemers, zoals staalfabrieken en andere industriële gebruikers. Dit vereist het opbouwen en onderhouden van sterke klantrelaties en het bieden van concurrerende prijzen.

Administratieve taken omvatten het bijhouden van inkoop- en verkooptransacties, voorraadbeheer, facturatie en naleving van wettelijke vereisten. Efficiënte administratie is cruciaal voor het waarborgen van de operationele continuïteit en naleving van milieuregels.

Inkoop en leveranciers

In de groothandel in afval en schroot is een efficiënte en betrouwbare inkoopstrategie cruciaal. Leveranciers bestaan doorgaans uit metaalrecyclingbedrijven, sloopbedrijven en industriële productiebedrijven die metaalafval genereren. Het is essentieel om langdurige relaties met deze leveranciers op te bouwen om een consistente stroom van schrootmaterialen te waarborgen. Contractuele afspraken over prijs, kwaliteit en leveringsschema's zijn gebruikelijk om fluctuaties in aanbod en vraag te beheersen. Inkoop vindt vaak plaats via directe onderhandelingen of veilingen, waarbij het belangrijk is om markttrends en prijsontwikkelingen nauwlettend te volgen. Daarnaast kunnen secundaire bronnen zoals gemeentelijke inzameldiensten en afvalbeheerbedrijven ook waardevolle leveranciers zijn, vooral voor non-ferrometalen. Een betrouwbare logistieke partner is eveneens van belang om de transport- en opslagprocessen te optimaliseren.

Vergunningen en registraties

Voor een groothandel in afval en schroot (SBI 46.77) zijn diverse vergunningen en registraties vereist. Allereerst is een milieuvergunning of melding op basis van het Activiteitenbesluit noodzakelijk, afhankelijk van de aard en omvang van de activiteiten. Daarnaast is registratie bij het Nationaal (Geregistreerd) Afvalstoffen Loket (LMA) verplicht

voor het transporteren van afvalstoffen. Indien gevaarlijke afvalstoffen worden verwerkt, is een aanvullende vergunning vereist. Het bedrijf dient zich ook te registreren bij de Kamer van Koophandel (KvK) en de Belastingdienst. Tot slot kan een certificering zoals ISO 14001 voor milieumanagementsystemen van toegevoegde waarde zijn om milieuprestaties te verbeteren.

5. Risico's en kwaliteit

Risico's

Een belangrijk operationeel risico in de groothandel van afval en schroot is de afhankelijkheid van betrouwbare toeleveringsketens. Verstoringen, zoals schaarste aan grondstoffen of logistieke problemen, kunnen de continuïteit van de bedrijfsvoering in gevaar brengen. Daarnaast zijn marktgerelateerde risico's prominent aanwezig, waaronder fluctuaties in vraag en aanbod. Prijsschommelingen van metalen en andere recyclebare materialen kunnen de winstgevendheid aanzienlijk beïnvloeden. Financieel gezien bestaat er een risico op liquiditeitsproblemen als gevolg van lange betalingstermijnen van afnemers in combinatie met directe betalingsverplichtingen aan leveranciers. Verder kunnen veranderingen in regelgeving, zoals strengere milieuwetgeving, onverwachte kosten met zich meebrengen en investeringen in nieuwe technologieën vereisen om aan de normen te voldoen. Het niet tijdig inspelen op technologische ontwikkelingen kan ook een concurrentienadeel opleveren. Tot slot, reputatierisico's kunnen voortkomen uit negatieve publiciteit rondom milieubeheer of onethische praktijken, wat kan leiden tot verlies van klanten en partners.

Kwaliteitsborging

Onze onderneming borgt kwaliteit door te voldoen aan de normen van ISO 9001, wat een gestructureerd kwaliteitsmanagementsysteem garandeert. We implementeren strikte interne controles om de consistentie en betrouwbaarheid van onze processen te waarborgen. Daarnaast zijn we gecertificeerd volgens de Europese Verordening (EG) nr. 1013/2006 inzake overbrenging van afvalstoffen, wat naleving van alle wettelijke voorschriften garandeert. Wij voeren regelmatig audits uit, zowel intern als door externe onafhankelijke partijen, om onze processen continu te verbeteren. Onze medewerkers worden regelmatig getraind in de nieuwste milieunormen en technologieën, waardoor zij in

staat zijn om efficiënt te werken en de hoogste kwaliteitsnormen te handhaven. Door deze maatregelen zorgen we ervoor dat onze diensten voldoen aan de verwachtingen van onze klanten en de industrie.

Aansprakelijkheden en verzekeringen

In de groothandel van afval en schroot zijn er diverse aansprakelijkheden die ondervangen moeten worden door adequate verzekeringen. Bedrijfsaansprakelijkheid is essentieel om schadeclaims van derden bij letsel of materiële schade te dekken. Milieuaansprakelijkheid is cruciaal gezien de aard van de materialen waarmee gewerkt wordt; dit dekt schade aan het milieu door bijvoorbeeld lekkages. Voor transport van schroot en afval is een transportverzekering noodzakelijk om schade of verlies tijdens vervoer te dekken. Werkgeversaansprakelijkheidsverzekering beschermt tegen claims bij arbeidsongevallen. Verzeker daarnaast de bedrijfspanden en voorraden tegen brand, diefstal en andere calamiteiten. Overweeg ook een rechtsbijstandverzekering voor juridische ondersteuning bij geschillen. Zorg dat alle verzekeringen specifiek afgestemd zijn op de risico’s binnen deze sector.

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.