



# Van ambitie naar actie

Handvatten voor jouw groeistrategie op verschillende onderwerpen rondom financiering, leiderschap en jouw rol als ondernemer en personeel, in een handige, invulbare download.

voor ieder begin



**ABN·AMRO**



Elke ondernemer komt ze tegen: de momenten waarop je bedrijf harder wil groeien dan je er op dat moment klaar voor bent.

Meer omzet vraagt meer mensen. Meer mensen vragen betere processen. Betere processen vragen financiering. En dat alles vraagt een leider die durft los te laten.

Dit groeiplan helpt je bepalen waar je nu staat en welke stap je als volgende kunt zetten. Met een mix van theorie en concrete handvatten op de vier belangrijkste thema's voor groeiende MKB-ondernemers: financiering, mensen, operatie en leiderschap.

Per thema vind je: wat er speelt, waar andere ondernemers tegenaan lopen, en hoe jij weet of jij er klaar voor bent om de volgende stap te zetten.

Achterin het plan vind je nog een bijlage met handige AI-prompts. Deze kunnen je helpen om antwoord te geven op de vragen die wij je per thema stellen.



## Inhoudsopgave

De volgende thema's worden in dit document behandeld:

1. Groeifinanciering
2. Mensen & HR
3. Operatie & risico's
4. Leiderschap & organisatiegroei



Je bedrijf groeit. Dat betekent: nieuwe kansen, maar ook grotere bedragen die daarvoor nodig zijn. Meer voorraad, een extra machine, een groter team; al die stappen vragen om kapitaal. De vraag is niet of je gaat financieren, maar hoe.

Je bent niet alleen, veel MKB bedrijven zijn op zoek naar nieuwe externe financiering. Maar welke route past het beste bij jou?

**Bancaire financiering:** Perfect voor gevestigde MKB-ondernemers (minimaal 15 maanden actief) die winstgevend draaien. Het grote voordeel? Je behoudt volledige controle over je bedrijf en betaalt meestal lagere rentes dan bij alternatieve financierders. Denk aan klassieke leningen en kredietfaciliteiten die je flexibiliteit geven.

**Venture capital (VC):** Venture capital is ideaal wanneer je nog niet winstgevend bent maar wel veel groeipotentie hebt. Je deelt eigendom en zeggenschap, maar krijgt toegang tot expertise én kapitaal. VC-partners geloven in jouw toekomst en investeren in de waarde die je gaat creëren, zij profiteren tenslotte ook van de toekomstige winst.

**Angel investors:** Angel investors zijn particuliere investeerders die vaak in een vroeg stadium instappen. Ze bieden kapitaal en vaak ook advies en begeleiding in ruil voor een aandeel in het bedrijf. Het voordeel is dat ze bereid zijn risico te nemen in de beginfase van een onderneming. Het nadeel is dat je een gedeelte van de eigendom en zeggenschap moet afstaan.

**Microkrediet:** Microkredieten zijn speciaal ontworpen voor ondernemers die (nog) niet in aanmerking komen voor traditionele bankleningen. De bedragen zijn beperkt, maar voor een specifieke investering kan dit precies de injectie zijn die je nodig hebt. Denk aan voorraadinvestering, nieuwe apparatuur of een eerste marketingbudget.

**Bootstrapping:** Financieren vanuit eigen middelen betekent complete controle. Je groeit op je eigen tempo, zonder externe afspraken. Nadeel: je schaaft langzamer en hebt minder buffer bij tegenvallers.

Lees meer over de verschillende vormen van groefinanciering in onderstaande artikelen:

## Early stage

Groeien vanuit eigen kracht: wanneer bootstrap je je onderneming?

Crowdfunding: financiering ophalen bij het publiek

## Bancair

Gezond werkkapitaal: de sleutel tot duurzame groei

Slim groeien: de juiste financieringsmix voor jouw MKB-bedrijf

## Durfskapitaal/alternatief

Flexibel financieren: laat geen kansen uit de markt liggen

De sprong naar venture capital - zo maak jij je bedrijf klaar voor de grote stap



## Stap 1: Zorg ervoor dat je de volgende punten op orde hebt:

Inzicht in je cashflow en financiële planning voor de komende 6-12 maanden

Verken de financieringsvormen die passen bij jouw groeifase (bijvoorbeeld microkrediet, zakelijke lening, venture capital)?

Maak een plan voor je volgende investeringsbehoefte

### Kom je er niet uit?

1. Lees de artikelen op de vorige pagina voor extra informatie
2. Gebruik de AI prompts achterin dit plan in jouw AI-tool om inzichten in de mogelijkheden voor jouw bedrijf te krijgen.

## Stap 2: Wat wil je bereiken?

Mijn financiële groeidoel is:

Ik wil dit realiseren door:

Wat zijn de belangrijkste risico's/uitdagingen die je verwacht?

Welke 'Key Performance Indicators (KPI)' zijn het belangrijkste om deze ambitie te realiseren?



**Toelichting:** Een KPI zorgt ervoor dat je statistieken verbindt aan je doelen. Zo zorg je dat je weet wat je moet meten, je strategische focus kan aanbrengen en je o.b.v. data kan kijken of je de juiste stappen zet.

## Direct aan de slag:

 [Ontdek de beste financieringsvormen per bedrijfsfase >](#)

 [Werkkapitaal berekenen >](#)



## Checklist: ben je klaar voor de volgende stap?



### Je weet hoeveel je nodig hebt, en waarvoor precies

Je hebt een bedrag voor ogen, een specifiek investeringsdoel en je weet wat die investering je gaat opleveren.



### Je cashflow is de komende 6 tot 12 maanden inzichtelijk en voorspelbaar

Cashflow is cruciaal om te kijken of een financiering haalbaar is, voor vrijwel iedere financieringsvorm.



### Je weet welke financieringsvorm jouw voorkeur heeft

Bancair, venture capital, microkrediet; per doel en voorkeur verschilt de vorm. Jij weet welke de jouwe is.



Succesvolle groeiende bedrijven hebben één ding gemeen: ze investeren bewust in hun mensen. Niet alleen in het vinden van talent, maar in het creëren van een omgeving waar mensen willen blijven, groeien en bijdragen aan jouw visie. Maar hoe pak je dat strategisch aan?

## Werving & behoud

Het gaat verder dan alleen vacatures plaatsen. Hoe bouw je een “employer brand” waarmee je toptalent aantrekt? En nog belangrijker: hoe zorg je ervoor dat je beste mensen blijven?

## Arbeidsvoorwaarden & beloning

Een concurrerend pakket gaat tegenwoordig veel verder dan het maandsalaris. Denk aan flexibiliteit, ontwikkelingsmogelijkheden, werksfeer en waardering. Hoe zorg je voor een totaalpakket dat past bij jouw budget én jouw mensen motiveert?

## Personeelsplanning

Welke rollen heb je nodig voor de komende twee jaar? Hoe voorkom je dat je plotseling tekorten hebt, of juist te veel vaste lasten? Slimme personeelsplanning helpt je groeien zonder financiële verrassingen.

## Toekomst van werk en digitalisering

Remote werk, AI-tools, nieuwe werkvormen - de arbeidsmarkt verandert razendsnel. Hoe zorg je ervoor dat jouw bedrijf aantrekkelijk blijft voor de nieuwe generatie werknemers? En welke technologie helpt je HR-processen te verbeteren?



Lees meer over mensen & HR in onderstaande artikelen:

### Personeel vinden

Het nieuwe werven

Vijf succesfactoren voor een sterke wervingsstrategie

### Personeel houden

De employee journey: meer dan werven en behouden

Zo maak je een onweerstaanbaar onboardingprogramma

Wat maakt jouw bedrijf aantrekkelijk?

De verborgen kosten van personeelsverloop



## Stap 1: Zorg ervoor dat je de volgende punten op orde hebt:

- Een duidelijk profiel van je ideale werknemer
- Een duidelijk beeld van wat jouw werkgeverspropositie aantrekkelijk maakt?
- Ben je op dit moment in staat talent aan te trekken én te behouden?

### Kom je er niet uit?

1. Lees de artikelen op de vorige pagina voor extra informatie
2. Gebruik de AI prompts achterin dit plan in jouw AI-tool om inzichten in de mogelijkheden voor jouw bedrijf te krijgen.

## Stap 2: Wat wil je bereiken?

Mijn HR-doel is:

Ik wil dit realiseren door:

Wat zijn de belangrijkste risico's/uitdagingen die je verwacht?

Welke 'Key Performance Indicators (KPI)' zijn het belangrijkste om deze ambitie te realiseren?

## Direct aan de slag:

 [Bereken hoeveel een nieuwe FTE kost](#) >

 [In 4 stappen naar een beter personeelsbeleid](#) >



## Checklist: ben je klaar voor de volgende stap?

- Je weet welke rol je als eerste aanneemt en kan onderbouwen waarom specifiek deze rol**  
Niet 'iemand voor de operatie', maar een specifiek profiel met een duidelijke taak.
- Je kunt uitleggen wat werken bij jou aantrekkelijk maakt**  
Meer dan alleen een goed salaris. Waarom iemand bij jou wil werken en niet ergens anders.
- Je hebt nagedacht over hoe je nieuwe mensen laat landen**  
Een goede hire die vertrekt in het eerste jaar kost meer dan een slechte hire voorkomen.



Je bedrijf groeit — en daarmee ook de complexiteit. Meer klanten, meer medewerkers, meer data. Systemen en processen die nu nog werken, lopen straks vast. Wie daar op tijd in investeert, groeit zonder groeipijnen.

## **Systeemarchitectuur & digitalisering**

Van handmatige processen naar geautomatiseerde workflows. Systemen die meegroeien met je ambities zijn essentieel om ervoor te zorgen dat je niet tegen problemen aanloopt. Van CRM tot ERP, van voorraadbeheer tot facturatie, zorg ervoor dat deze systemen jouw groei ondersteunen, niet afremmen.

## **Procesoptimalisatie & workflow management**

Welke processen remmen je af? Waar zitten de knelpunten die groei belemmeren? Slimme procesoptimalisatie zorgt ervoor dat je team meer kan met minder inspanning, en dat kwaliteit gewaarborgd blijft onder druk.

## **Cybersecurity**

Meer medewerkers, meer klanten, meer data; ook meer risico's. Hoe bescherm je wat je hebt opgebouwd? Je digitale omgeving moet je minstens net zo goed beveiligen als je fysieke pand. Denk aan basisbeveiliging, dreigingsdetectie, back-up strategieën en incidentresponse.

## **Verzekeringen**

Ook op het gebied van verzekeringen. Je bedrijf groeit; je koopt een nieuwe machine, een nieuwe bedrijfsauto, misschien wel een nieuw pand. Maar hoe is je dekking? Vooral bij een groeiend bedrijf is het belangrijk om jaarlijks een check te doen. Zo ben je in geval van nood goed verzekerd.



Lees meer over operatie & risico's in onderstaande artikelen:

### **Verzekeringen**

Je bedrijf groeit, maar groeien je verzekeringen mee?

### **Cybersecurity**

Je grootste klant gaat cybersecurity-eisen stellen (en zo bereid je je voor)

Waarom 80% van de MKB'ers zichzelf veiliger waant dan ze zijn

AI maakt phishing 24% effectiever: zo wapen je je team

Bekijk alles wat je moet weten over de cyberwetgeving NIS2



## Stap 1: Zorg ervoor dat je de volgende punten op orde hebt:

Zijn er processen die schaalbaar en digitaal zijn ingericht?

Is je bedrijf digitaal veilig genoeg? (denk aan cybersecurity en AVG)

Voel je dat jij als leider ruimte hebt voor strategie, in plaats van alleen operatie?

### Kom je er niet uit?

1. Lees de artikelen op de vorige pagina voor extra informatie
2. Gebruik de AI prompts achterin dit plan in jouw AI-tool om inzichten in de mogelijkheden voor jouw bedrijf te krijgen.

## Stap 2: Wat wil je bereiken?

Mijn operationele doel is:

Ik wil dit realiseren door:

Wat zijn de belangrijkste risico's/uitdagingen die je verwacht?

Welke 'Key Performance Indicators (KPI)' zijn het belangrijkste om deze ambitie te realiseren?

## Direct aan de slag:

 [Cyber voor het MKB](#) >

 [In 4 stappen weerbaar op cybergegebied](#) >

 [Verzekeringen keuzehulp](#) >



## Checklist: ben je klaar voor de volgende stap?



### Je kernprocessen staan ergens vastgelegd (niet alleen in jouw hoofd)

Als jij er morgen niet bent, kunnen anderen dan gewoon doorwerken?



### Je weet waar je digitaal kwetsbaar bent

Niet alles hoeft potdicht te zijn, maar je mag geen blinde vlekken hebben over je risico's.



### Je verzekeringen kloppen nog bij je huidige bedrijfsomvang

Groei je bedrijf, dan groeit ook wat je te verliezen hebt. Een korte jaarlijkse check bespaart je een hoop gedoe.



Succesvolle groeiende ondernemers maken een bewuste transformatie door: van alles zelf doen naar anderen in positie brengen, van ad hoc reageren naar richting geven, van micromanagen naar inspireren. Maar hoe navigeer je deze metamorfose zonder je bedrijf of jezelf kwijt te raken?

## Leiderschap & persoonlijke groei

Je bedrijf groeit alleen zo snel als jij groeit. Welke leiderschapsvaardigheden heb je nodig voor de volgende fase? Hoe ontwikkel je je van operationele manager naar visionair leider? Van delegeren tot coachen, van controleren tot vertrouwen - jouw persoonlijke ontwikkeling bepaalt je bedrijfssucces.

## Groeistrategie & visie

Groei zonder strategie is chaos. Welke markten ga je veroveren? Welke producten ontwikkel je? En hoe financier je die ambities slim? Van strategische planning tot kapitaalstrategieën - hoe zorg je ervoor dat groei duurzaam en winstgevend is?

## Teamopbouw & personeelsbeleid

Een groeiend bedrijf heeft meer nodig dan goede medewerkers - het heeft de juiste mensen op de juiste plekken. Hoe bouw je een team dat autonoom kan opereren? Welke cultuur creëer je waarin mensen eigenaarschap nemen? En hoe zorg je ervoor dat je kernwaarden behouden blijven terwijl je schaal?

## Netwerken & externe ondersteuning

Niemand heeft alle antwoorden. Welke adviseurs, mentoren of coaches kunnen jou helpen bij deze transformatie? Hoe bouw je een netwerk dat je vooruithelpt? En wanneer is het tijd om externe expertise in te schakelen voor die cruciale doorbraak?

Lees meer over leiderschap & organisatiegroei in onderstaande artikelen:

### Ervaren ondernemers aan het woord:

Van 1 kledingwinkel naar 14: de groeilessen van een ondernemer die nu anderen helpt groeien

'Je hoeft het niet alleen te doen': hoe een familiebedrijf haar leerde ondernemen en mentoren

### Groeistrategie

Ken jij de groeifase van jouw bedrijf?

De Skill-Will Matrix: jouw manier om effectief te delegeren aan managers

Je bedrijf en privéleven in balans tijdens groeifases

Je persoonlijkheid als succesfactor in je bedrijf



## Stap 1: Zorg ervoor dat je de volgende punten op orde hebt:

Ben jij als ondernemer nog steeds de bottleneck in de besluitvorming?

Heb je ruimte om aan de strategie te werken of sta je vooral 'aan in de operatie'?

Is er genoeg vertrouwen binnen je team om fouten te maken en zelf te beslissen?

### Kom je er niet uit?

1. Lees de artikelen op de vorige pagina voor extra informatie
2. Gebruik de AI prompts achterin dit plan in jouw AI-tool om inzichten in de mogelijkheden voor jouw bedrijf te krijgen.

## Stap 2: Wat wil je bereiken?

Mijn leiderschapsdoel is:

Ik wil dit realiseren door:

Wat zijn de belangrijkste risico's/uitdagingen die je verwacht?

Welke 'Key Performance Indicators (KPI)' zijn het belangrijkste om deze ambitie te realiseren?

## Direct aan de slag:

 [Ontdek je groeifase](#) >

 [Download je stappenplan](#) >

 [1-op-1 sparren met een mentor](#) >



## Checklist: ben je klaar voor de volgende stap?



### Je kunt drie dagen weg zonder dat alles vastloopt

Als jouw aanwezigheid de enige garantie is dat het werkt, ben jij de bottleneck, niet je team.



### Je hebt ruimte in je agenda voor strategie - niet alleen operatie

Minstens één ochtend per week die je besteedt aan richting geven in plaats van brandjes blussen.



### Je weet aan wie je welke beslissingen kunt delegeren

Delegeren zonder overzicht te verliezen begint met weten wie er klaar voor is, en wie nog niet.

# Aan de slag met AI



AI (kunstmatige intelligentie) kan een handig middel zijn om je te helpen bepaalde ideeën duidelijk te maken en helder op papier te zetten. Gebruik AI als een sparringspartner of redacteur die je voedt met jouw ideeën en kennis.

Per thema hebben we hieronder enkele prompts neergezet om je op weg te helpen met de vragen die we eerder in dit document stellen.

## Groefinanciering:

- Mijn bedrijf is actief in de sector [sector] en groeit momenteel met [groecijfers].
- Welke financieringsstrategieën zijn het meest kansrijk voor mijn bedrijf? Beschrijf de top 3 opties met voor- en nadelen.
- Maak een financiële prognose voor de komende 3 jaar op basis van mijn huidige omzet van [bedrag] en kosten van [bedrag]. Geef een basisscenario, optimistisch en pessimistisch scenario.
- Welke kostenoptimalisaties zijn mogelijk voor een bedrijf in de [sector] zonder in te leveren op kwaliteit? Mijn grootste kostenposten zijn [beschrijf kosten]."

## HR & Mensen:

- Mijn team bestaat momenteel uit <beschrijf huidige teamsamenstelling en structuur>. Welke sleutelrollen en vaardigheden zijn nodig om mijn bedrijfsmodel en groeistrategie uit te voeren in de komende 18 maanden? Maak een concreet plan voor talentacquisitie en -ontwikkeling, inclusief wervingsstrategieën, trainingsprogramma's en behoudtactieken. Overweeg zowel fulltime medewerkers als flexibele arbeidskrachten.
- Welke strategieën kan ik gebruiken om mijn werkgeversmerk te versterken en aantrekkelijker te worden voor talent in de [sector]?
- Hoe stel ik een effectief inwerkprogramma op dat nieuwe medewerkers binnen 30 dagen volledig productief maakt?
- Welke bewezen tactieken zijn er om personeel langer aan mijn bedrijf te binden en verloop te verminderen?
- Hoe implementeer ik een feedback- en beloningssysteem dat motivatie verhoogt?

## Operatie & risico's:

- Welke interne processen in mijn bedrijf kunnen efficiënter worden ingericht of geautomatiseerd? Beschrijf mijn huidige workflow in [proces].
- Welke cybersecuritymaatregelen zijn essentieel voor een bedrijf in de [sector] met klantgegevens en financiële data?
- Hoe kan ik mijn operationele processen opschalen om mijn bedrijf zonder groeipijnen te laten doorgroeien?

## Leiderschap & organisatiegroei

- Help mij in kaart brengen welke leiderschapsstijl ik nu toepas en welke stijl past bij een snelgroeiend team.
- Ik ben ondernemer in [sector] met [X] medewerkers en merk dat ik nog te veel in de operatie zit. Stel me 5 concrete reflectievragen die me helpen te begrijpen welke taken ik kan delegeren en welke leiderschapsvaardigheden ik nog moet ontwikkelen.
- Maak een overzicht van de rollen in mijn bedrijf op basis van [beschrijf structuur]. Laat zien waar overlap zit, welke rollen ontbreken voor de volgende groeifase, en hoe ik de verantwoordelijkheden helderder kan beleggen.

## Disclaimer en tips om met AI te werken

- Voer geen geheime of vertrouwelijke informatie in. Vervang namen en persoonlijke gegevens door placeholders zoals 'X'.
- De kennis van AI is niet altijd actueel. Ontwikkelingen na de periode tot wanneer AI is bijgewerkt, worden niet meegenomen. Je kunt AI zelf vragen tot wanneer de kennis is bijgewerkt van de tool die jij gebruikt.
- Rechten van derden: mogelijk maak je inbreuk op auteursrechten als je door AI gegenereerde teksten letterlijk overneemt op bijvoorbeeld een online platform. Voor een intern document als het groeiplan is de input van AI een fijn hulpmiddel. Maar deze input letterlijk publiceren kan een risico vormen.
- Hallucinaties en bias: controleer en bevestig altijd de antwoorden van AI. AI kan soms bevooroordeelde of vreemde combinaties maken. Gebruik AI-antwoorden nooit als bronvermelding of bewijs. Selecteer de delen die jouw eigen beeld goed verwoorden, zodat AI je helpt versnellen en zaken scherp te verwoorden, maar het een persoonlijk plan blijft.

# Kijk naar de mogelijkheden



Je hebt nu je groeiplan in kaart gebracht. Hopelijk heb je met de vragen en de AI prompts voor jezelf een duidelijk beeld van je volgende stap gekregen.

Toch nog even sparren met een expert? Onze adviseurs en de nlgroeit mentoren helpen je graag van idee naar concrete stap te gaan.

## Over een financiering in gesprek?

Plan een 15 minuten gesprek in met één van onze adviseurs en ontdek welke financieringsmogelijkheden bij jou passen

[Check je mogelijkheden](#)

## Met een ervaren ondernemer?

Via 1-op-1 begeleiding kun je sparren met en leren van een ondernemer met specifieke kennis van jouw sector en uitdagingen.

[Bekijk het mentorschap](#)

## Alvast meer doen met de groei van je bedrijf?

### Ontdek het groeiplatform

Op ons groeiplatform helpen we je op meerdere manieren je uitdagingen op te lossen. Van praktische tools, tot downloads en artikelen.

→ [Naar het platform](#)

### Krijg inzichten van de experts

Onze experts hebben verschillende artikelen geschreven waarin de belangrijkste groei uitdagingen behandeld worden. Je vindt ze allemaal op ons blog.

→ [Ga naar het blog](#)

### Stapsgewijs je uitdaging oplossen

Praktische stappenplannen om veelvoorkomende uitdagingen voor groeiende ondernemers op te lossen. Wij hebben ze geschreven voor je.

→ [Bekijk de plannen](#)

### Het Business Model Canvas voor groeiers

Meer doen met behulp van AI? In dit document helpen we je een Business Model Canvas invullen met prompts en andere tips.

→ [Download het document](#)

**Disclaimer:** Dit document is zorgvuldig samengesteld om ondernemers te ondersteunen bij hun groeitraject. Het biedt waardevolle inzichten en praktische tools, maar je blijft zelf verantwoordelijk voor de beslissingen en strategieën binnen je bedrijf. Raadpleeg bij twijfel altijd een professional, zoals een belastingadviseur of accountant, voor specifiek advies. Hoewel we streven naar nauwkeurigheid, kun je geen rechten ontleen aan dit document. Voor vragen over financieringsmogelijkheden staan we klaar bij ABN AMRO om je te helpen. Het is belangrijk om te onthouden dat AI-tools soms foutieve informatie kunnen geven; controleer altijd zorgvuldig de gegenereerde gegevens voordat je actie onderneemt.