



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

Introductie



Wanneer je bedrijf groeit loop je tegen verschillende uitdagingen aan. Vaak zijn deze goed te voorkomen door op tijd op de hoogte te zijn van wat eraan komt.

In dit document hebben wij marktonderzoek gecombineerd met onze expertise, om zo tot 4 hoofdthema's te komen. Deze thema's zijn de meest voorkomende categorieën wanneer een bedrijf groeit.

Door voor ieder thema te kijken naar waar je nu staat en waar je naartoe wilt bieden wij je een praktisch overzichtelijk document waar jij jouw groei ideeën op papier kunt zetten, en tijdig uitdagingen kunt identificeren.

Daarnaast bieden we je enkele AI prompts waarmee je een dialoog met AI kunt openen om je te helpen inzicht te krijgen. Dit hebben wij getest bij ons Business Model Canvas voor starters en groeiers, en dit werkt uitstekend om snel richting te geven.

Deze prompts kun je gebruiken in meerdere AI tools, denk bijvoorbeeld aan ChatGPT, Claude, Perplexity of Copilot.

Let op! AI *kan* foutieve informatie geven, neem het nooit zomaar over en controleer de informatie altijd.



Inhoudsopgave

De volgende thema's worden in dit document behandeld:

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



Je staat op een kruispunt met je bedrijf. Die nieuwe productielijn, dat grotere pand, of die geweldige order die extra werkkapitaal vraagt - je hebt een financiële impuls nodig om je plannen waar te maken.

Je bent niet alleen: ongeveer 16% van de bedrijven in het mkb is 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 van een onderneming investeren. 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 specifieke investeringen kan dit precies de financiële injectie zijn die je nodig hebt.

Bootstrapping: Financieren vanuit eigen middelen betekent behouden van complete controle. Groei gaat misschien langzamer, maar elke euro winst is van jou.

Meer over groefinanciering:

Artikel 1:

Financiering voor je bedrijf, welke weg kies jij

Artikel 2:

Een financiering aanvragen - hoe gaat het in z'n werk?

Artikel 3:

Gezond werkkapitaal: de sleutel tot duurzame groei

Artikel 4:

Slim groeien: de juiste financieringsmix voor jouw MKB-bedrijf

Artikel 5:

Flexibel financieren: laat geen kansen uit de markt liggen

Artikel 6:

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



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 onderaan de pagina 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:

 [New10](#) >

 [Werkkapitaal berekenen](#) >

 [15 minuten sparren](#) >

AI prompts:

Mijn bedrijf is actief in de sector [sector] en groeit momenteel met [groeicijfers].

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]."

Let op! AI kan foutieve informatie geven, neem het nooit zomaar over en controleer de informatie altijd.



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?



Meer over mensen en HR:

Artikel 1:

Het nieuwe werven in 2025

Artikel 2:

De verborgen kosten van personeelsverloop

Artikel 3:

Wat maakt jouw bedrijf aantrekkelijk?

Artikel 4:

De employee journey: meer dan werven en behouden

Artikel 5:

Zo maak je een onweerstaanbaar onboardingprogramma

Artikel 6 :

Vijf succesfactoren voor een sterke wervingsstrategie



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 prompts onderaan de pagina 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?



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:



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



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

AI prompts:

"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?"

Let op! AI kan foutieve informatie geven, neem het nooit zomaar over en controleer de informatie altijd.



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 schaaft?

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?



Meer over leiderschap & organisatiegroei:

Groeifases

[Ken jij de groeifase van jouw bedrijf?](#)

Wie geef je meer autonomie?

[Gebruik de Skill-Will Matrix](#)



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 prompts onderaan de pagina 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?



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 groeifase van jouw bedrijf](#) >

 [Geneer je eigen stappenplan](#) >

AI prompts

"Help mij in kaart brengen welke leiderschapsstijl ik nu toepas en welke stijl past bij een snelgroeiend team."

"Stel me 5 reflectievragen om mijn eigen gedrag als leider te evalueren in een groeifase."

"Help me de rollen en verantwoordelijkheden in mijn bedrijf visualiseren en structureren."

Let op! AI kan foutieve informatie geven, neem het nooit zomaar over en controleer de informatie altijd.



Investeren in systemen, processen en beveiliging is niet je favoriete uitgave, maar vormt wel de basis voor duurzame schaalgroei. Waar andere groeipijnen ervaren kun je met de juiste investering op het juiste moment ervoor zorgen dat jij schaalbaar opereert. Zo ben je klaar om je toekomstige groei op te vangen.

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.



Meer over operatie en risico:

Verzekeringen

Je bedrijf groeit, maar groeien je verzekeringen mee?

NIS2

Bekijk alles wat je moet weten over de cyberwetgeving NIS2

Alles over cybersecurity

Ontdek wat er gaande is in de markt



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 prompts onderaan de pagina 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?



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:

 [Cyber voor het MKB](#) >

 [Cyberrisicoscan](#) >

 [Verzekeringen keuzehulp](#) >

AI prompts:

"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?"

Let op! AI kan foutieve informatie geven, neem het nooit zomaar over en controleer de informatie altijd.

Kijk naar de mogelijkheden



Kijk hier naar de mogelijkheden voor jouw groei. Of dat nou in de vorm van een financiering is, het verbeteren van jouw personeelsbeleid of de juiste cyber oplossingen. Wij helpen je graag.

Meer lezen over jouw specifieke uitdaging?



Groeifinanciering



Leiderschap & organisatiegroei



Mensen & HR



Operatie & risico

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.

Even kort sparren?

Plan een 15 minuten gesprek in met één van onze adviseurs en ontdek de mogelijkheden.

[Check je mogelijkheden](#)

Wij horen graag je mening

Wij updaten dit document continu met nieuwe ontwikkelingen, inzichten en trends. Jouw mening is hierbij zeer belangrijk. Heb je feedback voor ons hoe wij dit document beter kunnen maken?

[Laat je mening achter](#)