

Groeien met je bedrijf?

Zo zet je de eerste stap



Van ambitie naar actie

Elke ondernemer komt ze tegen: 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 je klaar 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.

De inhoudsopgave:



Groeifinanciering



HR & mensen



Operatie & risico



Leiderschap & organisatiegroei



Werken met AI



Groefinanciering

Je bedrijf groeit. Dat betekent nieuwe kansen, maar vaak ook grotere benodigde investeringen. Meer voorraad, een extra machine, een groter team; al die stappen vragen om kapitaal.

De vraag is niet of je gaat financieren, maar hoe. En je bent niet alleen, veel MKB-bedrijven zijn op zoek naar nieuwe (externe) financiering. Maar welke route past het beste bij jou?



1 Bancaire financiering

Perfect voor gevestigde MKB-ondernemers die al winstgevend draaien. Het grote voordeel? Je behoudt volledige controle over je bedrijf en betaalt vaak lagere rentes dan bij alternatieve financierders. Denk aan klassieke leningen en kredietfaciliteiten die je flexibiliteit geven. Voordelig maar tegen strengere eisen.

2 Angel investors

Dit zijn particuliere investeerders die 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 je eigendom en zeggenschap moet afstaan.

3 Bootstrapping

Deze financieringsvorm houdt in dat je financiert vanuit je eigen middelen. Zo houd je de volledige controle over je financieringsmix. Je groeit op je eigen tempo, zonder externe afspraken of zeggenschap te delen. Nadeel: je schaaft langzamer en hebt minder buffer bij tegenvallers.

4 Venture capital

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.

5 Microkrediet

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.

Meer over groeifinanciering

Op de vorige pagina hebben we een kort overzicht laten zien van de financieringsvormen. Afhankelijk van de fase van jouw bedrijf zijn er verschillende financieringsvormen die het beste passen.

Heb je behoefte aan meer informatie? Bekijk hieronder enkele artikelen waarin we je meer informatie geven over de verschillende financieringsvormen.

Early stage

In deze fases kun je financiers weinig tot geen zekerheden bieden. Je financieringsvormen bestaan dan ook vooral uit je eigen middelen of bijv. bronnen zoals crowdfunding, maar ook durfkapitaal of microkrediet kan een optie zijn.

Lees meer:

- Groeien vanuit eigen kracht: wanneer bootstrap je je onderneming?
- Crowdfunding: financiering ophalen bij het publiek
- Slimme financieringen voor jouw groeiambities als klein, groeiend bedrijf

Start-up & Scale-up

Inmiddels weet je dat je product werkt, maar nu wil je groeien. In deze fases gaat het om de volgende stap. Als start-up is dit vaak je dienst verbeteren en als scale-up vaak meer richting beter of sneller werken, of meer afzetgebied creëren.

Lees meer:

- Slim groeien: de juiste financieringsmix voor jouw MKB-bedrijf
- De sprong naar venture capital - zo maak jij je bedrijf klaar voor de grote stap
- Innovatie financieren: zo maak je je dromen waar

Volwassen onderneming

Als volwassen bedrijf heb je vrijwel iedere financieringsvorm ter beschikking. Van groter bancaire maatwerk tot private equity buyouts en kapitaalmarkten. De keuze wordt vooral gemaakt o.b.v. wat past bij jou als ondernemer en je bedrijf.

Lees meer:

- Zet de volgende stap in jouw groei met een zakelijke lening
- Toe aan een nieuw bedrijfspan? Zo maak je de juiste keuze
- Internationaal groeien als bedrijf - waar moet je op letten?

Ontdek alle financieringsopties per fase

Per "groeifase" kun je gebruik maken van verschillende vormen van kapitaal. Het uitkiezen van de juiste vorm speelt een belangrijke rol in de toekomst van je bedrijf.

Wij helpen je in deze gids op weg met praktische tips en handige linkjes.

Download de PDF

10% gebruikt de financiering om te innoveren

12% wil verduurzamen met hun financiering

16% leent voor een fusie of overname

1 **Maatwerk**
Zakelijke leningen welke volledig op maat samengesteld worden.

2 **Selfservice**
Snelle, eenvoudige online aanvrageprocedure gebaseerd op cijfers.

3 **Buy-outs**
Investeerders kopen (een deel van) je bedrijf over.

4 **Kapitaalmarkten**
Overname doet! Verlet dat nu al. Dan kunnen we samen de financieringsstructuur voorbereiden.

Kenmerken en voordelen:

- 1. Lagere rentetarieven vanwege een lager risicoprofiel door een verbetering van je financiële positie en trackrecord.
- 2. Professionele governance-structuur die het bedrijf versterkt.
- 3. Meerdere opties; je kunt kiezen wat het beste bij je strategie past.
- 4. Bij een IPO: liquiditeit voor je aandelen en naambekendheid.

Let op:

- 1. Langere besluittrajecten en meer bureaucratie.
- 2. Minder flexibel; je kunt niet meer snel van koers veranderen.
- 3. Strengere eisen aan je financiële administratie en rapportages (lees aan IFRS, SOX).
- 4. Bij een IPO, je bent voortaan een beursgenoteerd bedrijf met alle verplichtingen.

Handige linkjes:

[Beurs van Amsterdam](#)

[Alta leendaten](#)

Fase 2 – Seed

Testen of er echt vraag is naar je product

Je bent voorbij de ideefase; je hebt nu een werkend prototype. Dit is het moment van de waarheid. Je gaat je product of dienst in de echte wereld testen. Willen mensen hiervoor betalen? Wat vinden ze belangrijk en wat niet? En hoe moet je je prijs bepalen?

In deze fase draait alles om de "product-markiet fit": past wat jij maakt bij wat de markt wil? Je zoekt je eerste betalende klanten, verzamelt feedback en past je product daarop aan. Investeerders zijn in deze fase vaak bereid om in te stappen omdat het risico lager is dan in de pre-seed fase.

Vormen van groeikapitaal:

1 Angel investors
Rijke particuliere die investeren in jonge bedrijven en hun kennis en netwerk delen.

Kenmerken en voordelen:

- Angel investoren: je krijgt niet alleen geld, maar ook waardevolle kennis, ervaring en contacten.
- Seed fondsen: geen maandelijke rente of aflossing, je betaalt pas terug bij succes.
- Investeerd helpt je met strategische beslissingen en kunnen daaronder openen.
- Je product wordt gevalideerd door externe partijen die er geld in stoppen.

2 Seed fondsen
Investeringsfondsen die zich richten op deze vroege fase.

Kenmerken en voordelen:

- Angel investoren: je krijgt niet alleen geld, maar ook waardevolle kennis, ervaring en contacten.
- Seed fondsen: geen maandelijke rente of aflossing, je betaalt pas terug bij succes.
- Investeerd helpt je met strategische beslissingen en kunnen daaronder openen.
- Je product wordt gevalideerd door externe partijen die er geld in stoppen.

3 ROM-leningen
Leningen van Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen, vaak gekoppeld aan coaching.

Let op:

- **Stichting:** je geeft een stukje van je bedrijf weg, meestal tussen 10-25%.
- Investeerd verwachten dat je hard groeit en willen invloed op belangrijke beslissingen.
- Het aantrekken van investeerders kost tijd: pitch decks maken, gesprekken voeren, due diligence.
- Bij leningen (zoals ROM): je moet wel aflossen, ook als het tegengaat.

4 Crowdfunding
Geld ophalen bij het publiek, vaak via openbare platformen.

Kenmerken en voordelen:

- Een goede investeerder is goud waard, een slechte kan je bedrijf en idee kapot maken.

Handige linkjes:

[Seed Capital Eindhoven](#)

[Bevrijd de overheid van de overheid](#)

[ROM-Checkland](#)

Onze tip:
Kies je investeerder niet te zorgvuldig als je nog klein bent. Een investeerder die niet bij jouw visie past, kan later voor frictie zorgen.

Vraag daarom altijd naar referenties van andere ondernemers die ze gefinancierd hebben:

- Hoe betrekken zijn ze echt?
- Hoe reageren ze als het even tegengaat?
- En vooral: begrijpen ze jouw markt?

Een goede investeerder is goud waard, een slechte kan je bedrijf en idee kapot maken.

Handige linkjes:

[Seed Capital Eindhoven](#)

[Bevrijd de overheid van de overheid](#)

[ROM-Checkland](#)

1 **Maatwerk**
Zakelijke leningen welke volledig op maat samengesteld worden.

2 **Selfservice**
Snelle, eenvoudige online aanvrageprocedure gebaseerd op cijfers.

3 **Buy-outs**
Investeerders kopen (een deel van) je bedrijf over.

4 **Kapitaalmarkten**
Overname doet! Verlet dat nu al. Dan kunnen we samen de financieringsstructuur voorbereiden.

Kenmerken en voordelen:

- 1. Lagere rentetarieven vanwege een lager risicoprofiel door een verbetering van je financiële positie en trackrecord.
- 2. Professionele governance-structuur die het bedrijf versterkt.
- 3. Meerdere opties; je kunt kiezen wat het beste bij je strategie past.
- 4. Bij een IPO: liquiditeit voor je aandelen en naambekendheid.

Let op:

- 1. Langere besluittrajecten en meer bureaucratie.
- 2. Minder flexibel; je kunt niet meer snel van koers veranderen.
- 3. Strengere eisen aan je financiële administratie en rapportages (lees aan IFRS, SOX).
- 4. Bij een IPO, je bent voortaan een beursgenoteerd bedrijf met alle verplichtingen.

Handige linkjes:

[Beurs van Amsterdam](#)

[Alta leendaten](#)

van Start-up naar Scale-up: de cijfers

Financieringsrondes

€ 30 - 100+ mln
VC Series C rondes

€ 2 - 15 mln
VC Series B rondes

€ 1-5 mln
VC Series A rondes

21%
van Nederlandse Start-ups weet de overgang naar Scale-up te maken

6-7 jaar
doet het gemiddelde bedrijf erover om van Start-up naar Scale-up te gaan

Onze tip:
Start niet te groot. We zien vaak dat ondernemers in deze fase te veel geld uitgeven aan zaken die nog niet nodig zijn, denk aan een kantoor of marketing.

Begin klein, test je idee goedkoop, en schaal pas op als je zeker weet dat het werkt. Het cliché van een garage of je keukenkastje is een prima startplek.

Bewaar je budget voor waar het echt toe doet: je product en je klanten.

Handige linkjes:

[Vroege fase financiering \(VFF\) Eindhoven](#)

[Alles over financieren met eigen geld](#)

[Startups financieren van de overheid](#)

Groeikapitaal per bedrijfsfase: jouw routekaart naar groei

Fase 1 – Pre-seed (Ideefase)

Je idee omzetten in iets tastbaars

Je hebt een goed idee voor een product of dienst, maar het bestaat nog vooral in je hoofd. In deze fase draait alles om valideren: klopt je aanname? Lost jouw idee echt een probleem op?

Het risico is in deze fase hoog: je hebt namelijk (nog) geen bewijs dat je idee werkt. Dat maakt het ook lastig om externe financiering aan te trekken. Veel ondernemers beginnen daarom met eigen geld of geld van mensen die hen kennen en vertrouwen (soms zijn dit "angel investors").

Vormen van groeikapitaal:

1 Eigen geld
Je eigen spaargeld of geld van vrienden en familie. Ook wel "bootstraping" genoemd.

Kenmerken en voordelen:

- Je behoudt volledige controle over je bedrijf en beslissingen.
- Het is vaak snel geregeld voor kleinere bedragen.
- Geen complexe aanvraagprocedures of lange wachttijden.
- Bij subsidies: je hoeft het geld niet terug te betalen.
- Bij incubators zijn de voorwaarden per aanbieder anders.

2 Incubators
Programma's die je helpen met netwerk, coaching en soms startkapitaal.

Let op:

- Je neemt zelf financieel risico (of je vrienden en familie doen dat).
- De bedragen zijn beperkt, dus je moet creatief en zuinig zijn.
- Het kan emotioneel zwaar zijn om met eigen geld te investeren.
- Zonder externe begeleiding moet je alles zelf uittekenen.

3 Subsidies
Zoals de Vroege fase financiering (VFF) van Eindhoven. De overheid subsidieert innovatieve ideeën.

Let op:

- Je neemt zelf financieel risico (of je vrienden en familie doen dat).
- De bedragen zijn beperkt, dus je moet creatief en zuinig zijn.
- Het kan emotioneel zwaar zijn om met eigen geld te investeren.
- Zonder externe begeleiding moet je alles zelf uittekenen.

4 Pre-seed fondsen
Kleine investeringsfondsen die specifiek in heel jonge bedrijven investeren.

Let op:

- Je neemt zelf financieel risico (of je vrienden en familie doen dat).
- De bedragen zijn beperkt, dus je moet creatief en zuinig zijn.
- Het kan emotioneel zwaar zijn om met eigen geld te investeren.
- Zonder externe begeleiding moet je alles zelf uittekenen.

Handige linkjes:

[Vroege fase financiering \(VFF\) Eindhoven](#)

[Alles over financieren met eigen geld](#)

[Startups financieren van de overheid](#)

Onze tip:
Start niet te groot. We zien vaak dat ondernemers in deze fase te veel geld uitgeven aan zaken die nog niet nodig zijn, denk aan een kantoor of marketing.

Begin klein, test je idee goedkoop, en schaal pas op als je zeker weet dat het werkt. Het cliché van een garage of je keukenkastje is een prima startplek.

Bewaar je budget voor waar het echt toe doet: je product en je klanten.

Handige linkjes:

[Vroege fase financiering \(VFF\) Eindhoven](#)

[Alles over financieren met eigen geld](#)

[Startups financieren van de overheid](#)

Fase 3 – Start-up

Je eerste klanten binnen halen en doorgroeien

Je product werkt, mensen willen het kopen en je hebt bewezen dat er vraag is. De volgende uitdaging: hoe ga je groeien? Je moet je productontwikkeling verder professionaliseren, je sales-team opbouwen (of zelf beter leren verkopen) en waarschijnlijk je eerste medewerkers aannemen. Dit is een leuke maar uitdagende fase binnen je groei. Je moet systemen gaan opzetten voor

Onze tip:
Dit is het moment waarop financiële planning echt cruciaal wordt.

We zien vaak dat startups in deze fase

Praktische tips: hoe kies je?

1 Begin bij je fase, niet bij de financieringsvorm

Vraag jezelf af: waar staat mijn bedrijf nu? Heb ik al klanten, of nog alleen een idee? Je fase bepaalt welke kapitaalbronnen logisch zijn.

Aan de slag

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

Stap 2 - Wat wil je bereiken?

Mijn financiële groeidoel is:

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

Ik wil dit realiseren door:

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.

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.



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.

Mensen & HR

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? Het bouwen van een sterk merk en de juiste bedrijfscultuur is cruciaal om goede mensen te vinden en te houden.

Arbeidsvoorwaarden & beloning

Een concurrerend pakket gaat tegenwoordig veel verder dan het maandsalaris. Denk aan flexibiliteit, werksfeer, mogelijkheden om door te groeien 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

Op afstand werken, nieuwe AI-tools, alternatieve 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?

Zo zet jij de volgende stap op HR-gebied

Personeel vinden

ZZP'er of vast contract: wat kost het je echt?

→ Lees het artikel

Vijf succesfactoren voor een sterke wervingsstrategie

→ Lees het artikel

Employer branding: wat maakt jouw bedrijf aantrekkelijk?

→ Lees het artikel

Het nieuwe werven

→ Lees het artikel

Personeel houden

De employee journey: meer dan werven en behouden

→ Lees het artikel

De verborgen kosten van personeelsverloop

→ Lees het artikel

Zo maak je een onweerstaanbaar onboardingprogramma

→ Lees het artikel

Zo maak je hybride werken een succes in jouw groeiende organisatie

→ Lees het artikel

Aan de slag

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

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

Stap 2 - Wat wil je bereiken?

Mijn HR-doel is:

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

Ik wil dit realiseren door:

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

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.



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.

Operatie & risico

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 geautomatiseerd werken. 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? Door je processen slim te optimaliseren zorg je 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: dus je koopt nieuwe machines, één of meerdere nieuwe bedrijfswagens en 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 je operatie & risico's:

Cybersecurity

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

→ Lees het artikel

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

→ Lees het artikel

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

→ Lees het artikel

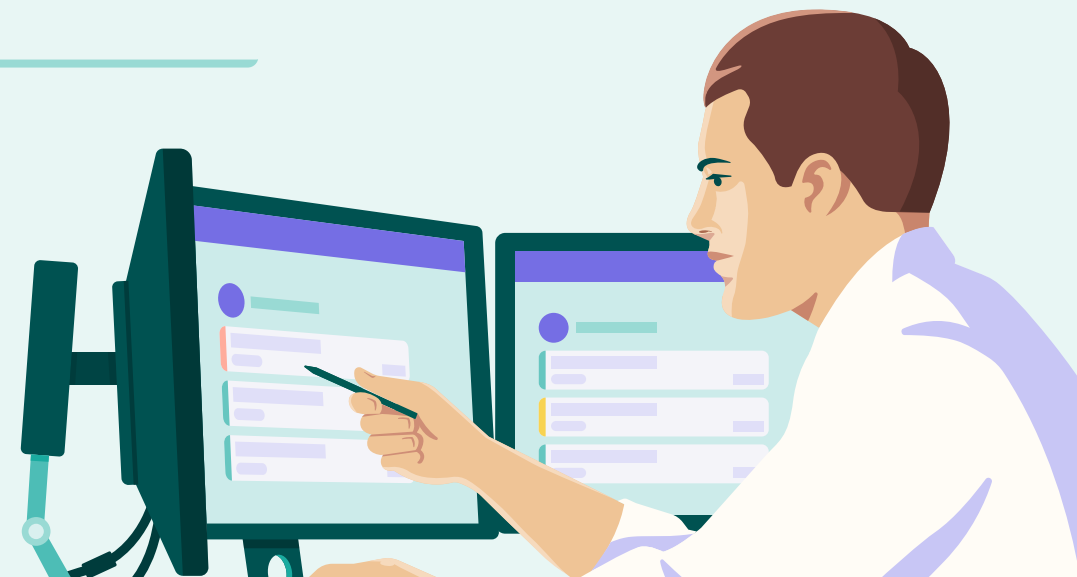
Bekijk alles wat je moet weten over de cyberwetgeving NIS2

→ Lees het artikel

Verzekeringen

Je bedrijf groeit, maar groeien je verzekeringen mee?

→ Lees het artikel



Aan de slag

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

- Zijn je processen schaalbaar en digitaal 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?

Stap 2 - Wat wil je bereiken?

Mijn operationele doel is:

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

Ik wil dit realiseren door:

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

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.



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.

Leiderschap & organisatie-groei

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

Als eigenaar kun jij de groei van je bedrijf een extra boost geven, maar ook de bottleneck zijn. Welke skills heb jij nodig voor de volgende fase? Hoe zet jij de stap van manager in de operatie 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 wil je gaan veroveren? Welke producten ga je ontwikkelen? En hoe financier je die ambities slim? Van de strategische planning tot de strategie om je kapitaal binnen te halen. 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 nodig. Hoe bouw je een team dat autonoom kan opereren? Welke cultuur creëer je waarin mensen verantwoordelijkheid willen en kunnen nemen? En hoe zorg je ervoor dat jouw 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 helpt die volgende stap te zetten? En wanneer is het tijd om externe expertise in te schakelen voor die cruciale doorbraak?

Lees meer over leiderschap & organisatiegroei:

Ervaren ondernemers aan het woord:

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

→ Lees het artikel

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

→ Lees het artikel

Groeistrategie

Je persoonlijkheid als succesfactor in je bedrijf

→ Lees het artikel

Je bedrijf en privéleven in balans tijdens groeifases

→ Lees het artikel

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

→ Lees het artikel

Ken jij de groeifase van jouw bedrijf?

→ Lees het artikel

Aan de slag

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?

Stap 2 - Wat wil je bereiken?

Mijn leiderschapsdoel is:

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

Ik wil dit realiseren door:

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

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.



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.

Aan de slag met AI

AI 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 kunt voeden 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 [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]."

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.

Meer doen met AI?

Benieuwd geworden naar de mogelijkheden die AI je kan bieden en hoe jij deze het beste kunt benutten voor jouw bedrijf?

In onze paper helpen we jou stapsgewijs beter werken met AI. We nemen veelgebruikte begrippen maar ook concrete toepassingen en AI-agents door.

Download de gratis PDF



In gesprek over je groei?

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](#)

Of sparren met een ervaren ondernemer?

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

[Bekijk het mentorschap](#)

Disclaimer: Dit document is zorgvuldig samengesteld om ondernemers te ondersteunen bij hun groei. 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 ontlenen 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.