



4 Uitleg van de HKB formule

Waarom een sterk collectief je sneller laat groeien?

Voor bedrijfsadviseurs
die zelfstandig willen
ondernemen, maar niet
alleen willen staan.

1. Inleiding: Zelfstandig ondernemen betekent niet dat je het alleen moet doen

Veel adviseurs starten zelfstandig omdat ze meer vrijheid, regie en zingeving zoeken. Maar zelfstandig betekent niet solistisch. In de praktijk blijkt het runnen van een adviespraktijk behoorlijk eenzaam: je bent verantwoordelijk voor je marketing, acquisitie, administratie, methodiek, klantrelaties én je eigen ontwikkeling. Het ene moment ben je ontzettend druk, het andere is je agenda angstvallig leeg. Je bent veel tijd kwijt aan randzaken en het ontdekken van wat werkt en vooral wat niet. Het vak van vertrouwd bedrijfsadviseur is heel specifiek. Niet voor niets zijn er veel mensen die het proberen, maar na korte tijd afhaken. De sprong naar zelfstandigheid verdient een goed fundament.

In dit whitepaper lees je:

- Waarom alleen opereren vaak leidt tot vertraging en frustratie
- Wat de voordelen zijn van een bewezen collectief als HKB
- Hoe samenwerken zorgt voor meer werkplezier én betere resultaten
- Wat de praktijk laat zien bij adviseurs binnen het HKB-netwerk
- Welke praktische voordelen HKB biedt voor jouw adviespraktijk
- En: waar je op moet letten als je overweegt solo te starten

"Ik wilde mijn eigen adviespraktijk opzetten, maar ik wist ook: ik wil niet weer alles in m'n eentje doen. Dan ben ik vooral aan het overleven."

2. De keerzijde van alles zelf moeten doen

"Het voelt alsof je alles opnieuw moet uitvinden. Je steekt veel tijd in zaken die later niets opleveren. En niemand ziet hoeveel tijd en energie daar naartoe gaat."

Zelfstandig zijn is mooi, maar ook veeleisend. Veel adviseurs lopen tegen dezelfde frustraties aan:

- Je moet je eigen klanten vinden (acquisitie is tijdrovend)
- Je mist sparringpartners met dezelfde denkkraft.
- Je bent uitvoerend én strategisch tegelijk.
- Je werkt met zelfgebouwde tools of losse formats.
- Je mist een klankbord voor moeilijke klantvragen.
- Randzaken kosten relatief veel tijd.
- En soms: je twijfelt aan jezelf, je richting of je aanpak

Ondertussen vraagt de klant om focus, resultaat en overzicht. Je kunt het, maar het kost véél energie.



3. De voordelen van een sterk collectief

"Een formule als HKB neemt je werk niet uit handen, maar versterkt wat jij als adviseur al in huis hebt."

Wat je wint als je samenwerkt binnen HKB:

Een bewezen
methodiek om
MKB-ondernemers
te begeleiden

Langere
opdrachten en
hogere waarde per
traject

Professionele tools,
formats en
dashboards die je
direct kunt
gebruiken

Een team van
collega-adviseurs
om mee te sparren,
delen en
samenwerken

Marketing- en
merkondersteuning,
zodat je niet
steeds vanaf nul
begint

Opleiding, intervisie
en reflectie om
scherp te blijven

Synergie in
opdrachten:
doorverwijzingen,
gedeelde trajecten
,projecthulp

De juiste software
voor project-
management,
boekhouding en
online veiligheid

Kostenbesparing
door gezamenlijke
inkoop

Je blijft zelfstandig ondernemer, maar met een
vangnet, backoffice, groeiversneller en
kwaliteitslabel.

4. Samenwerken geeft energie én resultaat

"Het verschil is dat je je weer onderdeel voelt van een groter geheel. Je hebt mensen om je heen die je snappen, die verder denken, die je scherp houden. Dat is gewoon leuker."

Samenwerken binnen een formule als HKB betekent:

- Betere klantresultaten door gestructureerde aanpak
- Meer werkplezier omdat je ergens bij hoort
- Constante professionele ontwikkeling
- Snellere groei van je praktijk, doordat je minder tijd verliest aan randzaken
- Een groter netwerk van ondernemers én collega's

En heel praktisch: je kunt overleggen, overdragen en elkaar versterken. Denk aan het samen uitvoeren van een traject, het overnemen van een lead, of het samen organiseren van een ondernemersbijeenkomst in de regio.



5. HKB als jouw partner is zelfstandig, maar niet alleen

HKB is een partnerformule. Je bent zelfstandig ondernemer met alle vrijheid.

Vanuit kwaliteitsoogpunt werken we op een herkenbare uniforme manier. Dat doen we omdat onze klanten daar beter van worden en wij er zelf sterker door staan.

Jij hebt inspraak in de ontwikkeling van diensten, de formule en marketing. Je bent en blijft ondernemer, maar bouwt mee aan een netwerk dat staat voor kwaliteit, vertrouwen en plezier in het vak.

Wij bieden:

- Een herkenbare en gewaardeerde formule
- Toegang tot bewezen tools en methodieken
- Een betrokken groep collega's
- Ondersteuning waar je die nodig hebt
- Ruimte om je eigen adviesstijl te behouden

Je kunt zelfstandig groeien. Maar je hoeft het niet alleen te doen.



6. De full-service formule van HKB

Met 'full-service' bedoelen we: volledige ondersteuning van jouw ondernemerschap als bedrijfsadviseur. Van inhoud tot organisatie, van marketing tot administratie.

- Trainingen en coaching voor adviesvaardigheden en ondernemerschap
- Ondersteuning in marketing, zichtbaarheid en klantacquisitie
- Tools en formats voor adviestrajecten, offertes en rapportages
- Veilig ingerichte software voor boekhouding en projectmanagement
- Sparring, samenwerking en kennisdeling met collega's
- Doorlopende ontwikkeling van methodiek en tools
- Hulp bij schaalbare groei van je praktijk

Kortom: jij richt je op je klant.

Wij zorgen dat jij daar optimaal in kunt floreren .



7. HKB vs zelf starten

Wij geloven dat er in Nederland te weinig professionals zijn die het MKB echt helpen. Als jij goed bent, dan helpt dat om onze beroepsgroep verder op de kaart te zetten. Ben je nog niet overtuigd van samenwerking? Begrijpelijk. Een formule als HKB moet bij je passen en andersom.

Weet wel: zelfstandig starten vraagt veel.

Denk aan je positionering, methodiek, acquisitie, systemen, tools, marketing, training, coaching, juridische documenten, branding, een website... en dan heb je nog geen klant geholpen.

Daarom dit eerlijke overzicht:

Aspect	Bij HKB	Zelfstandig starten
Training en ontwikkeling	Inbegrepen in de formule	Zelf regelen, veel tijd en kosten
Tools en software	Compleet pakket, direct beschikbaar	Zelf aanschaffen en inrichten
Marketing en branding	Ondersteund en deels verzorgd	Zelf ontwikkelen, uitvoeren en betalen
Templates en formats	Direct inzetbaar	Zelf ontwerpen of aankopen
Methode en structuur	Bewezen en continu doorontwikkeld	Zelf bouwen of verzamelen
Coaching en community	Continue begeleiding en sparring	Alleen of tegen hoge kosten extern
Start- en groeisnelheid	Snel op gang met professionele ondersteuning	Langzamer door trial-and-error

Onze conclusie?

Natuurlijk kun je het zelf, maar het kost je veel meer tijd, geld en energie. Binnen HKB benut je direct een sterk fundament.

Wil jij de volgende stap zetten als adviseur binnen een krachtig netwerk?

Dan is dit hét moment om samen te ondernemen in advies!



Bedrijfskundig of bedrijfseconomisch onderlegd



Ervaring in het MKB (als directeur, manager of adviseur)



Ondernemend en empathisch



Een sterk netwerk in jouw regio



Teamspeler die wil samenwerken



Professional die zich wil omringen met kwaliteit



**Kijk de video's over het
advieswerk van HKB**

**Plan een vrijblijvende
kennismaking via [deze link](#)**

**Download een van onze
andere whitepapers**