

3 De succesfactoren van een bedrijfsadviseur

De "10 eigenschappen" die het verschil maken in de praktijk

1. Inleiding: Adviseur zijn is een vak en een mindset

Mijn klanten bellen mij vóór ze hun accountant bellen, omdat ze weten dat ik help om overzicht en richting te creëren.”

– HKB-adviseur

Bij HKB begeleiden we sinds 2010 adviseurs bij hun ontwikkeling en samenwerking. We zien van dichtbij welke eigenschappen bepalend zijn voor succes.

In deze whitepaper lees je:

- De 10 belangrijkste eigenschappen van topadviseur.
 - Met voorbeelden uit de praktijk.
- Reflecties die jou verder vooruit kunnen helpen bij de volgende stap

Belemmerende gedachten*

“Wat als zij zeggen dat ik het niet goed heb gedaan?”
“Ongevraagd advies voel snel als oordeel. Niemand wil doorgezaagd worden.”

*vrij naar Meister (1993) presenteert in dit whitepaper een aantal (belemmerende) gedachten en gevoelens die opdrachtgevers van professionele dienstverleners hebben. In de dagelijkse praktijk zien we dat adviseurs zich niet hier altijd voldoende van bewust zijn.

2. Waarom veel adviseurs stoppen voordat ze beginnen

De adviesbranche kent opvallend veel starters én stoppers. Vooral in het MKB is het begeleiden van ondernemers uitdagend:

- Het vraagt om meer dan kennis/ervaring
- Vertrouwen opbouwen
- Situaties snel doorgronden
- Omgaan met emoties
- Omgaan met onzekerheid

En tegelijk professioneel blijven presteren: het is een intensief vak.

"Ik heb altijd een brede bedrijfskundige blik gehad, maar pas toen ik ondernemers structureel begon te begeleiden, ontdekte ik hoe groot je impact kunt zijn als adviseur." – HKB adviseur

Daarom het volgende overzicht:
Wat maakt een adviseur duurzaam succesvol?



1. Lerend vermogen

Je verdiept je snel in branches en casussen, kunt verbanden leggen en stelt vragen die anderen niet stellen. Je blijft nieuwsgierig en gebruikt je netwerk om kennis te verrijken en te verbinden.

2. Analytisch vermogen

Je herkent patronen, ziet kernoorzaken en werkt methodisch. Je werkt met beperkte informatie, onder tijdsdruk, en weet snel tot de kern te komen; zonder direct te oordelen.

3. Communicatiekracht

Je spreekt de taal van de ondernemer én van zijn mensen. Je weet complexe zaken simpel uit te leggen en neemt de regie in gesprekken, zonder dominant te zijn. Duidelijkheid en vertrouwen staan voorop.

4. Empathisch vermogen

Je begrijpt de emoties achter zakelijke keuzes. Je voelt aan wanneer je door moet vragen, wanneer je moet remmen, en wanneer je moet confronteren. Je bouwt aan duurzame relaties.

5. Flexibiliteit en aanpassingsvermogen

Je past je stijl aan de situatie aan, blijft kalm bij weerstand, en begrijpt dat familiegevoel, historie en emotie net zo belangrijk kunnen zijn als cijfers of logica.

De 10 eigenschappen van een succesvolle MKB-adviseur



6. Netwerkvaardigheden

Je investeert langdurig in relaties, bouwt een positieve reputatie op en onderhoudt een netwerk van specialisten en collega-adviseurs. Je weet: opdrachten komen voort uit vertrouwen.

7. Ondernemersgeest

Je denkt in kansen, niet alleen in problemen. Je hebt een externe blik, spot markttrends en helpt klanten om te vernieuwen. Je wordt gewaardeerd om je vooruitkijken, niet om terugkijken.

8. Projectmanagement

Je bent realistisch in tijd, verwachtingen en inzet. Je houdt meerdere trajecten tegelijk in de lucht, zonder kwaliteit te verliezen. En je zorgt dat klanten snappen wat jij doet, wanneer en waarom.

9. Integriteit en betrouwbaarheid

Je bent eerlijk en transparant, ook als dat confronterend is. Je wint vertrouwen door duidelijkheid, niet door te pleasen. Je maakt waar wat je belooft en bent zuiver in je rol.

10. Professionele ontwikkeling

Je blijft investeren in je vaardigheden, je reflecteert op je rol, en je zoekt feedback. Je weet: als je jezelf niet ontwikkelt, loop je achter, ook als je al veel ervaring hebt.

3. Wat houdt je tegen?

Veelgemaakte valkuilen die je groei en impact beperken.

Je hebt alles in huis om een betekenisvolle adviseur te zijn.

En toch...soms komt het er niet uit.

Je merkt dat je minder impact maakt dan je zou willen, of dat het ondernemen als adviseur meer energie kost dan het oplevert.

Veel professionals in dit vak herkennen deze belemmeringen.

Lees verder op de volgende pagina →

Belemmerende gedachten*

"Ik neem een risico, wat als het me juist verder van huis brengt?"

"Advies kost geld én tijd. Wat als ik daar niets voor terugkrijg?"



Voor succesvoller
ondernemen!



1. Je draagt alles alleen en dat kost energie:

Je bent je eigen marketeer, administrateur, adviseur, projectmanager én sparringpartner. Daardoor blijft er weinig ruimte over om te werken aan jezelf of de groei van je praktijk.

3. Je raakt verstrikt in de inhoud:

Je doet je uiterste best voor de klant, maar verliest soms het overzicht of de regie. Je zit 'in het werk' in plaats van erboven. Dat belemmert duurzame verandering.

5. Je staat er te vaak alleen voor:

Lastige keuzes, twijfel over aanpak, onverwachte klantvragen, je moet het allemaal zelf uitzoeken. Dat maakt het werk onnodig zwaar en soms zelfs eenzaam.

7. Je komt onvoldoende toe aan je eigen ontwikkeling:

Je weet hoe belangrijk het is om te blijven leren. Maar in de praktijk geef je prioriteit aan klantwerk. En zo rem je jouw eigen groei. Je weet: er zit meer in jou dan er nu uitkomt. Het is geen kwestie van kunnen; het is een kwestie van structuur, ondersteuning en verbinding.

2. Je mist richting in je positionering:

Je hebt veel ervaring, maar je boodschap is niet scherp. Je weet niet precies wie je doelgroep is of wat jouw onderscheidende waarde is. Daardoor vinden klanten jou minder makkelijk, en jij hen ook.

4. Je werkt zonder vaste methodiek:

Je bedenkt alles opnieuw, per klant. Het kost je tijd en het leidt tot onvoorspelbare resultaten. Klanten voelen dat, en jij ook.

6. Je bent onzichtbaar als het druk is en onrustig als het stilvalt:

Je marketing schiet erbij in als je veel opdrachten hebt. En als het stil wordt, begin je te zoeken. Je bouwt geen structurele zichtbaarheid of instroom op.

4. Samenwerken geeft energie én resultaat

Samenwerken binnen een formule als HKB betekent:

- Betere klantresultaten door structuur
- Meer werkplezier in een betrokken team
- Professionele groei met gelijkgestemden
- Snellere praktijkgroei, minder randzaken
- Sterker netwerk van collega's en ondernemers
- Zelfstandig blijven, maar sterker samen staan

Als je de obstakels van solistisch ondernemen herkent, dan weet je hoe waardevol het is om onderdeel te zijn van een krachtig collectief.

Binnen HKB krijg je ruimte voor ondernemerschap én ondersteuning op de momenten dat je die nodig hebt.

Belemmerende gedachten*

"Gaan ze mij behandelen zoals ik dat wil?"

"Gaan ze luisteren, uitleggen, begeleiden, of gewoon vertellen. Wat moet ik doen?"

Herken jij jezelf in deze eigenschappen?

Dan ben jij misschien onze volgende collega!



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