

# Bank Van Breda Deep Dive

## Hoe laten ondernemers zich omringen?



## Resultaten enquête 2024





# ‘De kunst van het succes bestaat erin je te omringen met de besten.’

John Fitzgerald Kennedy

Als ondernemer staat u vaak alleen aan het roer van uw bedrijf. Maar dit betekent niet dat u van alle markten thuis hoeft te zijn om te slagen. Het hoeft ook niet te betekenen dat u nergens terecht kan met vragen of problemen. Heel wat ervaren ondernemers beamen dat het niet gaat om wat u weet, maar om wie u kent. De mensen om u heen zijn minstens even belangrijk om als ondernemer te groeien. Net door uzelf te omringen met betrouwbare raadgevers, professionals met de nodige expertise of andere ondernemers die hun ervaringen delen en inspireren, vergroten uw slaagkansen aanzienlijk. Samen sterk gaat ook in dit verhaal op!

Ook de ondernemers die meewerkten aan onze bevraging rond het mentaal welzijn van ondernemers laten zich elk op hun manier omringen en zien daar absoluut het belang van in. Zowel voor hun bedrijf als voor zichzelf.

Verrijk uw onderneming met de kennis en visie van anderen. Investeer in mensen om u heen. Ga op zoek naar een mentor of externe adviseur. Laat u begeleiden door uw accountant en financiële partner. Bekijk of een Raad van Advies zinvol voor u is. Kom buiten en ga netwerken. Of zoek andere mogelijkheden om er bij vragen en professionele uitdagingen niet alleen voor te staan. Om u te laten adviseren en inspireren.

Wij inspireren alvast graag even mee. Met enkele resultaten uit onze bevraging. Met de ervaringen van andere ondernemers. Met tips en tricks. En met enkele events rond ditzelfde thema waar we tijdens het voorjaar van 2025 binnen Bank Van Breda The Square mee uitpakken.

Bank Van Breda The SQUARE is het community platform van Bank Van Breda. Ondernemers en vrije beroepen connecteren om elkaar te inspireren, dat is het doel van Bank Van Breda The SQUARE. Zo gaan we samen de uitdagingen van vandaag én morgen aan om zowel professioneel als privé sterker te staan.

Houd dus zeker ook ons programma in de gaten. Dit kan via <https://thesquare.bankvanbreda.be>.

Alvast veel leesplezier en graag tot dan!

Bank Van Breda The SQUARE

## Wat is een Bank Van Breda Deep Dive?

**Bank Van Breda Deep Dive® is een marktonderzoek bij ondernemers en/of vrije beroepen rond diverse thema's. De onderzoeken zijn steeds in opdracht van Bank Van Breda. We ondervragen klanten om zo een helder beeld te krijgen op hoe het thema leeft bij onze doelgroep. De onderzoeken zijn zowel kwalitatief als kwantitatief.**

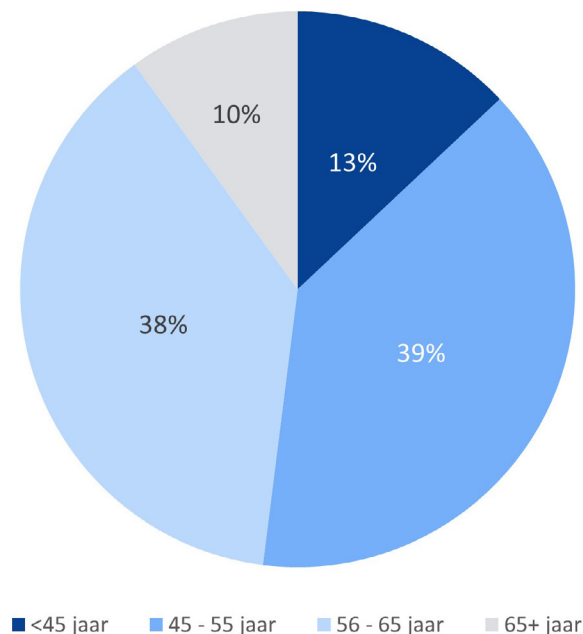


# Profiel van de ondernemers die deelnamen

Aan het onderzoek namen 170 ondernemers deel, allen klant bij Bank Van Breda. Ze werden in het najaar van 2024 bevroegd via een online enquête.

Ongeveer de helft van de respondenten (47%) heeft geen werknemers, en het merendeel van de ondernemers die de vragenlijst invulden (79%) was op dat moment tussen de 11 en 40 jaar professioneel actief als ondernemer.

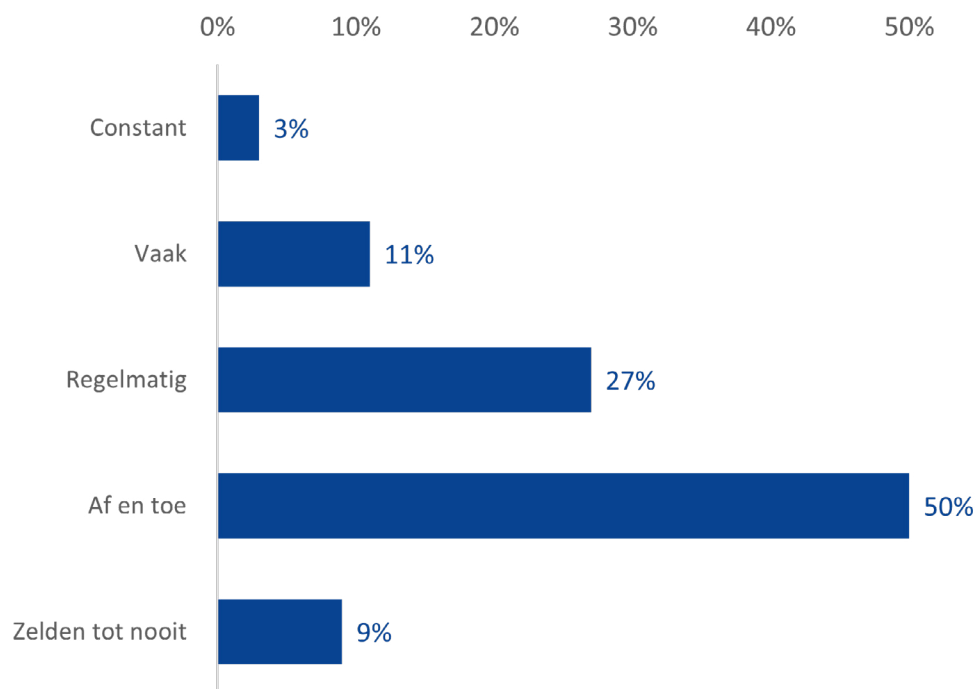
## Leeftijd





# Professionele uitdagingen en beslissingen hebben een grote persoonlijke impact op ondernemers.

## Hoe vaak heeft u professionele uitdagingen of beslissingen waar u het moeilijk mee heeft?



### Bank Van Breda:

'Een onderneming runnen is voor heel wat ondernemers een huzarenwerk. Dat weten we bij Bank Van Breda maar al te goed. We zien dit ook duidelijk in de resultaten van onze bevraging: maar liefst 91% van de bevroegde ondernemers geeft aan minstens af en toe geconfronteerd te worden met professionele uitdagingen of beslissingen waar ze het moeilijk mee hebben. Bijna de helft (42%) zelfs vaak of constant.

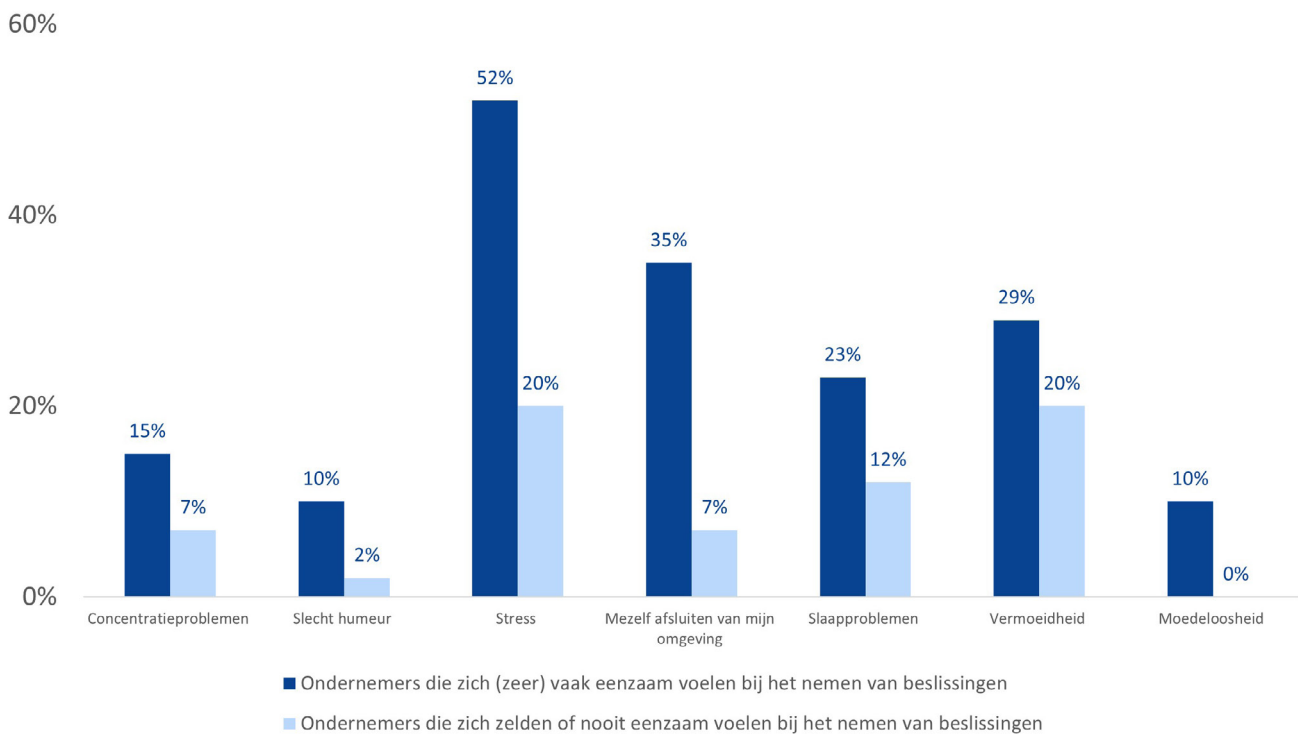
Dit heeft ook een duidelijke persoonlijke impact: 58% zegt dat professionele vraagstukken een invloed hebben op hun persoonlijke doen en laten. Dit uit zich vooral in stress, vermoeidheid, concentratie- en slaapproblemen en humeurigheid.'



80% van de ondernemers die zich niet eenzaam voelen hebben maar af en toe stress bij het nemen van moeilijke professionele beslissingen.

### In welke mate komen onderstaande zaken voor wanneer u geconfronteerd wordt met moeilijke of uitzonderlijke professionele uitdagingen of beslissingen?

% dat aangeeft deze zaken constant of vaak te ervaren



#### Bank Van Breda :

'Veel ondernemers staan er alleen voor in het ondernemerschap en moeten zelf belangrijke knopen met betrekking tot hun onderneming doorhakken. Ook dat zien we duidelijk terugkomen in onze bevraging: de meerderheid (62%) van de ondernemers geeft aan zich minstens af en toe eenzaam te voelen in het nemen van beslissingen.

Wanneer we ondernemers die zich (zeer) vaak eenzaam voelen bij het maken van professionele keuzes vergelijken met diegenen die zichzelf nooit eenzaam voelen zien we een interessant verschil: ondernemers die zich niet eenzaam voelen hebben veel minder last van stress bij het nemen van beslissingen en zijn minder geneigd om zich af te sluiten van hun omgeving. Dit resultaat toont duidelijk aan dat het loont om zich te laten omringen.'



# Hoe omringen?

## De meerwaarde van een mentor

U hoeft het als ondernemer niet altijd ver te zoeken als u nood hebt aan een luisterend oor of goedbedoeld advies. Een blik in uw persoonlijke kring van ondernemers die u kent, kan een belangrijke stap zijn in uw zoektocht naar de juiste zakelijke mentor met wie u op geregelde tijdstippen kan sparren. Net omdat ze u kennen, voelen zij misschien ook beter aan wie als mentor een meerwaarde kan zijn voor u als ondernemer.

Het mentorschap is geen formele relatie maar eerder een spontane uitwisseling van kennis en steun tussen twee mensen die elkaar inspireren.

### De kenmerken van een mentor

#### 1. Ervaring

Een zakelijke mentor kan zelf al terugkijken op een succesvolle carrière als ondernemer, met uiteraard de nodige ups en downs. Vaak gaat het dus om een ondernemer die 'het al eens heeft meegemaakt'.

#### 2. Rust en ruimte

Een zakelijke mentor geeft u de ruimte om uw verhaal te doen, neemt de tijd om te luisteren naar uw vragen en uitdagingen en helpt u om oplossingen te vinden op basis van eigen ervaringen.

#### 3. Lange termijnvisie

Een mentor is er wanneer u hem of haar nodig hebt. Het aantal momenten waarop u elkaar ziet, is afhankelijk van het aantal vragen of bezorgdheden waarmee u zit. U kan bijgevolg vaak een lange periode op uw mentor rekenen.

#### 4. Persoonlijke groei

Een mentor staat u van aan de zijlijn niet alleen zakelijk bij, maar dankzij waardevolle levenslessen en inzichten die worden gedeeld, helpt de mentor u vaak ook persoonlijk groeien als ondernemer.



‘Al van bij het begin van Cool Creation doen we een beroep op een externe adviseur. Jurgen is ons extra paar ogen en oren. Met een frisse blik kijkt hij naar het bedrijf. Hij prikkelt ons om na te denken over bepaalde dingen.’

Katrien Van Craen – zaakvoerder van Cool Creation

**Katrien:** ‘Als ik nood heb aan een babbel, gaan Jurgen en ik eens wandelen en praten. Dan dwingt hij me om heel even afstand te nemen en vanuit een helikopterview het doen en laten van Cool Creation te bekijken. Welke visie hebben we? Klopt dit nog met onze missie? Waar willen we over vijf jaar staan? Zitten alle medewerkers nog op de juiste plek? Hebben we misschien een extra iemand nodig? Hij kijkt als externe met een frisse blik naar ons bedrijf en challenged ons.’

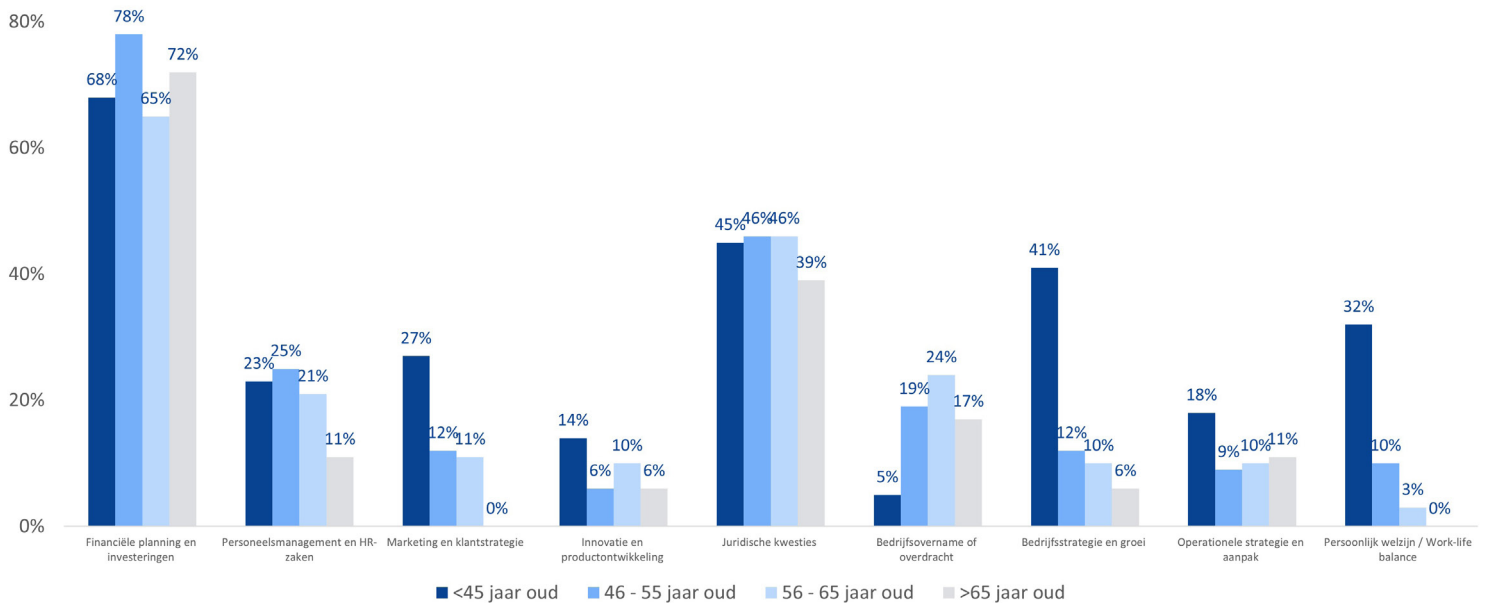
Fijn om te weten dat die persoon er altijd is als ik als zaakvoerder even vastloop. Jurgen geeft me dan telkens weer de boost die ik nodig heb. Ik zie hem een beetje als mijn mentor. En neen, ik hoef het niet altijd met hem eens te zijn. Maar hij doet me wel nadenken. Hij houdt me alert.’





# Ondernemers zoeken het vaakst advies over financiële planning en investeringsbeslissingen.

## Bij welke van de volgende onderwerpen zoekt u het vaakst advies?



### Bank Van Breda:

'Ondernemers zijn het meest geneigd om advies te zoeken rond financiële planning en investeringen en juridische kwesties. Opvallend is dat strategische vraagstukken, zoals bijvoorbeeld klantenstrategie, innovatie en de bedrijfsstrategie, minder vaak het onderwerp zijn van advies. Enkel ongeveer de helft van de ondernemers jonger dan 45 jaar oud (41%) zegt hier advies over te zoeken.

Dit volgt de resultaten die we eerder zagen. Jezelf laten omringen om advies in te winnen over strategische vraagstukken kan echter wel helpen om richting aan te geven. Denk dan bijvoorbeeld aan een mentor, een raad van advies of collega-ondernemers.

Tot slot zien we ook nog een opvallend verschil rond persoonlijk welzijn. Jonge ondernemers zijn vaker met hun welzijn bezig. Ze zijn zich meer bewust van het belang van een mooi evenwicht tussen het privéleven en de professionele activiteit.'





# Hoe omringen?

## De kracht van een Raad van Advies

Ook een Raad van Advies kan een belangrijk klankbord zijn voor een KMO-ondernemer. Een Raad van Advies bestaat meestal uit interne en externe leden die de ondernemer helpen bij de langetermijnvisie en strategie van de onderneming. Zij helpen de ondernemer bij het nemen van beslissingen.

Een Raad van Advies bevat naast de ondernemer en externe adviseurs eventueel ook verantwoordelijke medewerkers of aandeelhouders.

### De Raad van Advies in drie concrete vragen:

#### 1. Hoe groot mag een Raad van Advies zijn?

De grootte van een Raad van Advies hangt af van de complexiteit van de onderneming en de markt waarin u actief bent. Onderzoek wees meermaals uit dat een te grote Raad van Advies eerder een negatieve impact kan hebben op de bedrijfsresultaten. Hoe groter de groep, hoe groter het risico dat discussies te lang aanslepen of dat niet iedereen aan het woord komt. Houd het aantal adviseurs bijgevolg eerder laag dan hoog. Ook de samenstelling van de Raad van Advies kan wisselen, afhankelijk van de levensfase en de noden van uw onderneming.

#### 2. Waar moeten mogelijke kandidaten aan voldoen?

Een Raad van Advies bestaat naast de ondernemer en externe adviseurs eventueel ook uit verantwoordelijke medewerkers of aandeelhouders. Bij de samenstelling van een Raad van Advies is het belangrijk dat de gekozen adviseurs qua expertise en ervaring complementair zijn met elkaar. Het is de bedoeling dat de Raad u toegang geeft tot een brede waaier van expertise en ervaring die u op uw eentje nooit kan bereiken. Ga voor leden met een gevarieerd profiel die inte integer, discreet én loyaal zijn aan de waarden en missie van uw onderneming.

#### 3. Hoe vaak komt een Raad van Advies samen?

Een Raad van Advies komt enkele keren per jaar samen.

#### Het verschil tussen een Raad van Advies en een Raad van Bestuur

Het grote verschil situeert zich vooral op juridisch vlak:

**Een Raad van Bestuur** is een wettelijk geregeld beslissingsorgaan. Dit heeft als gevolg dat de leden van de Raad van Bestuur juridisch verantwoordelijk zijn en aansprakelijk kunnen gesteld worden voor hun handelen. Zij worden benoemd door de algemene vergadering.

**Een Raad van Advies** is een louter adviserend orgaan, zonder beslissingsbevoegdheden. De familiale ondernemer beslist zelf welke vragen hij wel of niet voorlegt aan de Raad van Advies en blijft vrij om dat advies al dan niet te volgen. Er rust geen enkele juridische aansprakelijkheid op de leden. De samenstelling van de Raad van Advies kan ook heel gemakkelijk gewijzigd worden.

Net deze vrijheid zet vooral familiale ondernemers aan om te kiezen voor een Raad van Advies.



‘We hebben een missie waaraan we vasthouden en weten in grote lijnen welke koers we willen varen. Maar af en toe dwingen bepaalde omstandigheden ons om die koers bij te stellen. Daarin begeleidt de Raad van Advies ons.’

Tom en Evi Van Uffelen – zaakvoerders van drukkerij Universitas

**Evi:** ‘Tom en ik laten ons op verschillende manieren omringen. We hebben veel expertise in huis, maar op bepaalde vlakken is de kennis er niet. Het is belangrijk om ook dit als ondernemer onder ogen te zien en die kennis ergens anders te zoeken.’

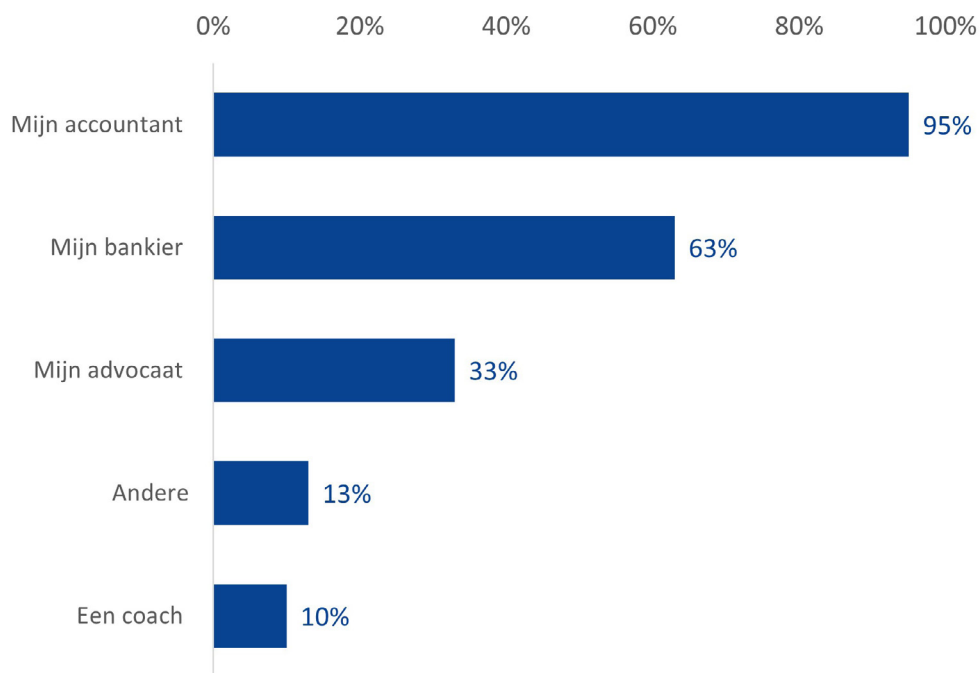
**Tom:** ‘We hebben sinds 2017 een Raad van Advies waar we terecht kunnen met onze strategische vragen. Ik raad dit elke ondernemer aan, hoe klein of groot het bedrijf ook is. Het gaat om die andere bril waarmee naar het bedrijf gekeken wordt. De raad houdt ons een spiegel voor bij belangrijke beslissingen. Het gaat om mensen die dit niet meer om den brode doen, maar het gewoon fijn vinden om jonge ondernemers te begeleiden in hun ondernemersreis. Ze hebben het allerbeste met ons voor.’





De accountant is hét aanspreekpunt voor advies bij belangrijke strategische beslissingen, maar ook hun bankier speelt een belangrijke rol extern advies is essentieel bij een overdracht.

### Welke externe adviseurs gebruikt u om strategische beslissingen te nemen?



#### Bank Van Breda:

'Wanneer we ondernemers vragen op welke externe adviseurs ze een beroep doen om beslissingen te nemen, zien we een zeer duidelijk resultaat: de accountant is hét voornaamste klankbord. Dit is niet meer dan logisch. Ondernemers bepalen de richting die ze uit willen gaan, maar van zodra ze op strategisch vlak een concreet plan hebben, zullen ze dit vaak met de accountant bespreken hoe ze dit financieel kunnen aanpakken. Ook de bankier zien we hier als een belangrijk aanspreekpunt terugkomen.'



# Hoe omringen?

## Het advies van een externe adviseur

Soms is het moeilijk om als ondernemer op alle aspecten van het ondernemerschap up-to-date te blijven. U kan namelijk niet van alle markten thuis zijn. Een beroep doen op externe expertise kan helpen om de juiste knopen door te hakken en beslissingen te nemen.

Een externe adviseur kijkt vanuit zijn specifieke expertise met een objectieve bril naar het reilen en zeilen binnen het bedrijf. Omdat de adviseur niet dagelijks betrokken is, kan hij of zij gemakkelijker afstand nemen en de blinde vlekken ontdekken.

### De voordelen van een externe adviseur

#### 1. Objectiviteit

Een externe adviseur biedt zonder vooroordelen een frisse blik op het bedrijf. De adviseur stelt daarom ook vaak vragen die u zichzelf als ondernemer misschien zelf niet spontaan stelt.

#### 2. Specialisatie

Een externe adviseur heeft vaak diepgaande actuele kennis over specifieke onderwerpen die bepaalde bedrijfsprocessen een boost kan geven.

#### 3. Flexibiliteit

Een externe adviseur kan tijdelijk worden ingezet wanneer het nodig is. Zo kan u als ondernemer snel en efficiënt inspelen op plotse knopen die doorgemaakt moeten worden.

#### De samenwerking tussen uw accountant en financiële partner

In onze bevraging kwam duidelijk naar voren dat onze ondernemers in eerste instantie aan hun accountant denken als voornaamste klankbord om beslissingen te nemen. Ook de financiële partner of bankier krijgt een plek in deze top drie.

Een goede en heldere communicatie tussen de accountant en de financieel adviseur is een must voor elke ondernemer. Zie dit duo dan ook gerust als complementaire partners die uw fiscale en financiële luik perfect op elkaar kunnen afstemmen.

Als bank voor ondernemers en vrije beroepen vinden we een structurele samenwerking met uw accountant heel erg waardevol. Vandaar dat we ook investeren in een heldere en kortelijncommunicatie met uw accountant.

‘Dankzij mijn accountant en mijn vertrouwenspersoon bij Bank Van Breda kan ik volop focussen op de schrijnwerkerij en hoef ik niet dagelijks bezig te zijn met de cijfers. Zij nemen dit van me over en vullen elkaar hierin heel mooi aan.’

Maarten Beyers – zaakvoerder Atelier dt

**Maarten:** ‘Het advies van mijn accountant heeft een grote invloed op de dagelijkse werking van Atelier dt. Hij helpt me met mijn facturen en wijst me op de juiste BTW-percentages waarmee ik rekening moet houden. En hij geeft me op het juiste moment inzicht in de cijfers van het bedrijf. We krijgen onze cijfers nu per kwartaal. Zo kunnen we kort op de bal spelen en bijsturen wanneer het nodig zou zijn. De vorige accountant gaf ons pas in juli de cijfers van het jaar ervoor. Gedateerde cijfers dus. En veel te laat om er op korte termijn naar te handelen.

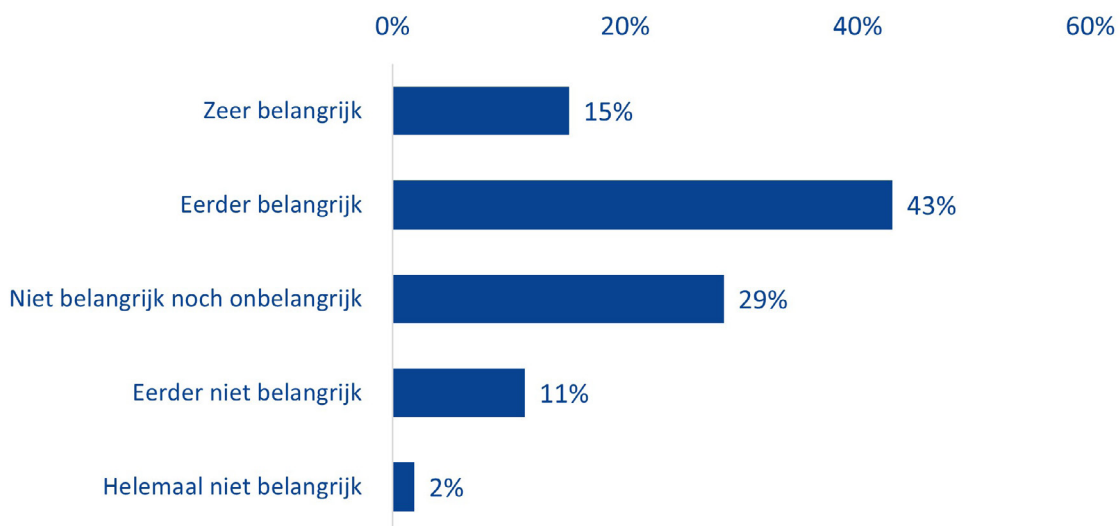
Mijn accountant is goud waard. Dankzij hem kan ik volop focussen op de schrijnwerkerij en hoef ik niet dagelijks bezig te zijn met de cijfers. Dat doet hij, samen met onze account manager bij Bank Van Breda. De samenwerking tussen beide stimuleer ik zelf heel bewust. Ik laat hen zelf contact met elkaar opnemen als ze met een vraag zitten. Ze vullen elkaar heel mooi aan. En wij plukken daar met het bedrijf graag en gretig de vruchten van!’





# Connecteren en ervaringen uitwisselen is belangrijk voor de meeste ondernemers.

## Hoe belangrijk vindt u het om regelmatig te kunnen connecteren en ervaringen uit te wisselen met andere ondernemers?



### Bank Van Breda:

'Meer dan de helft van de bevroagde ondernemers (58%) geeft aan dat connecteren en ervaringen uitwisselen met collega-ondernemers (zeer) belangrijk is voor hen. Ook vanuit Bank Van Breda merken we dat een inspirerend connectieplatform voor ondernemers een échte meerwaarde kan bieden. Op die manier kan men zich laten omringen, en op een informele manier ervaringen uit de praktijk delen.'



# Hoe omringen?

## De troeven van een inspirerend netwerk

Waarom netwerkevents en community platforms ook voor uw onmisbaar zijn

Ook als ondernemer hebt u meer dan ooit nood aan wederzijdse inspiratie, kennis delen en leren in een vertrouwde omgeving. Zeker in de snel evoluerende wereld van vandaag zijn community's steeds belangrijker als waardevolle platforms. Ze bieden niet alleen de mogelijkheid om anderen te ontmoeten, maar ook om te groeien, te leren en samen te werken met gelijkgestemde individuen. Ondernemers dus, die net als u met dezelfde vragen en bezorgdheden kampen.

### Wat kan een community bieden?

- ✓ **Boeiende workshops**  
Het perfecte moment om zelf als ondernemer te leren en groeien. Door actief deel te nemen, vergroot u uw kennis en deelt u uw bevindingen met andere ondernemers die evenzeer in het thema van de workshop geïnteresseerd zijn.
- ✓ **Inspirerende lezingen en gastsprekers**  
De sprekers van dienst zijn vaak experts in hun vakgebied en delen waardevolle inzichten en ervaringen. Door vragen te stellen en deel te nemen aan eventuele discussies inspireert u ook anderen die op hun beurt ook u zullen inspireren.
- ✓ **Fijne informele activiteiten**  
Een bezoek aan een bijzondere plek? Een fijne sportactiviteit? Samen een streepje cultuur meepikken? Beleving staat centraal bij deze activiteiten. De informele setting geeft u de gelegenheid om andere ondernemers op een ontspannen manier te leren kennen. Persoonlijke verhalen en ervaringen worden op een fijne en ongedwongen manier gedeeld.

### Zin om de community van Bank Van Breda te leren kennen?

Word als klant van Bank Van Breda vandaag nog lid van **Bank Van Breda The SQUARE** en ontdek binnenkort onze events en activiteiten van 2025!

[Schrijf u hier in!](#)





‘Ik netwerk niet om aan business te doen, maar vind netwerkmomenten met andere ondernemers vooral waardevol voor mijn persoonlijke ontwikkeling en om voeling te behouden met wat rondom ons gebeurt.’

Erik De Caluwe – zaakvoerder van Triple A Solutions

**Erik:** ‘Andere ondernemers zijn zonder twijfel een bron van inspiratie voor mij. Vandaar dat ik ook af en toe een netwerkevent voor ondernemers meepik. Ik schrijf me enkel in voor netwerk events waarvan ik vermoed dat ik er zelf iets uit kan halen. Om dan de opgedane kennis en ervaring mee te nemen naar Triple A Solutions en te delen met mijn collega’s. Dat betekent netwerken voor mij. Ik raad dit trouwens alle ondernemers aan. Kom buiten. Zoek interactie met andere ondernemers op. Laat je inspireren door hun verhalen. Je wordt er als ondernemer alleen maar rijker van!’





BANK-BANQUE  
**VAN BREDA**  
**THE SQUARE**  
Get inspired by others.



# Zin om de community van Bank Van Breda te leren kennen?

Word als klant van Bank Van Breda vandaag nog  
lid van **Bank Van Breda The SQUARE** en ontdek  
binnenkort onze events en activiteiten van 2025!  
Scan de QR code of klik [hier](#) en schrijf u in.



Wij behouden ons alle rechten voor. Behoudens uitdrukkelijk bij wet bepaalde uitzonderingen mag niets uit deze whitepaper worden veeleevoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, op welke wijze ook, zonder de uitdrukkelijke voorafgaande toestemming van Bank Van Breda. De inhoud van de ter beschikking gestelde informatie is van algemene aard en niet aangepast aan persoonlijke of specifieke omstandigheden van hij die er kennis van neemt. De ter beschikking gestelde informatie kan niet beschouwd worden als een persoonlijk, professioneel, financieel en/of juridisch advies. Ondanks alle aan de samenstelling bestede zorg kan de ter beschikking gestelde informatie onvolledigheden of onjuistheden bevatten.

Bank Van Breda, noch haar aangestelden kunnen aansprakelijk gesteld worden voor de inhoud van de ter beschikking gestelde informatie, noch voor de rechtstreekse of onrechtstreekse schade die ontstaat of zou kunnen ontstaan uit het gebruik van de ter beschikking gestelde informatie.