

Advisory board voor start-ups: wanneer, waarom en hoe stel je er één samen?

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/advisory-board-startup/>



Samenvatting

Datum: 13 December 2025

URL: <https://venturecapital.nl/advisory-board-startup/>

Contact & Site

Extra beschrijving

[et_pb_section admin_label="section"]

[et_pb_row admin_label="row"]

[et_pb_column type="4_4"] [et_pb_text admin_label="Text"]

Veel start-ups overwegen op een bepaald moment een advisory board, maar weten niet goed wanneer dit zinvol is, hoe zo'n board verschilt van een bestuur of raad van commissarissen, en hoe je de juiste advisors aantrekt zonder onnodige complexiteit te creëren.

Een goed samengestelde advisory board kan strategische scherpheid brengen, deuren openen en founders helpen betere beslissingen te nemen. Een slecht ingerichte advisory board voegt weinig toe en kan zelfs ruis veroorzaken.

In dit artikel lees je wat een advisory board precies is, wanneer het zinvol is om er één op te zetten en hoe je dit professioneel en pragmatisch aanpakt.

Wat is een advisory board?

Een advisory board is een **informele groep externe adviseurs** die het managementteam ondersteunt met kennis, ervaring en netwerk, zonder formele beslissingsbevoegdheid.

Kenmerken:

- geen juridische verantwoordelijkheid
- geen stemrecht
- geen governance-rol zoals een board of RvC

- adviserend, niet controlerend

- flexibel en schaalbaar

Advisors denken mee, spiegelen beslissingen en helpen founders vooruit — maar nemen geen besluiten.

Advisory board vs. board of directors / RvC

Het verschil wordt vaak verward.

Advisory board

- informeel
- geen wettelijke verantwoordelijkheid
- focus op strategie, markt en groei
- vaak in vroege fases

Board / RvC

- formeel en juridisch vastgelegd
- toezichthoudende rol

- verantwoordelijk voor governance
- gebruikelijk vanaf Series A/B

Voor veel start-ups is een advisory board een logische **tussenstap vóór formele governance**.

Wanneer is een advisory board zinvol?

Een advisory board is vooral waardevol wanneer:

1. Je een nieuwe fase ingaat

Bijvoorbeeld:

- eerste enterprise klanten
- internationale expansie
- overgang van product naar sales
- opschaling van team

2. Je specifieke expertise mist

Denk aan:

- enterprise sales
- regulated markets
- deeptech of AI
- healthcare of fintech
- internationale marktkennis

3. Je strategisch wilt sparren buiten je investeerders

Investeerders zijn belangrijk, maar hebben vaak een eigen agenda.
Advisors kunnen onafhankelijker meedenken.

4. Je netwerk wilt uitbreiden

Goede advisors openen deuren naar:

- klanten
 - partners
 - talent
 - toekomstige investeerders
-

Wanneer is een advisory board géén goed idee?

- als je vooral bevestiging zoekt
- als rollen en verwachtingen onduidelijk zijn
- als advisors vooral “namen” zijn zonder echte betrokkenheid
- als je het verwart met governance
- als je al moeite hebt met besluitvorming

Een advisory board werkt alleen als je openstaat voor feedback.

Hoe stel je een goede advisory board samen?

Stap 1: Bepaal wat je nodig hebt (niet wie)

Begin met vragen als:

- waar zitten onze grootste strategische blinde vlekken?
- welke fouten willen we absoluut vermijden?

welke ervaring missen we in het team?

Typische advisory profielen:

- sector-expert
- go-to-market specialist
- scale-up operator
- voormalig founder
- internationale marktkenner

Kwaliteit is belangrijker dan status.

Stap 2: Beperk de grootte

Best practice:

- **2-4 advisors**
- liever klein en actief dan groot en passief

Meer advisors = meer ruis.

Stap 3: Definieer duidelijke verwachtingen

Leg vast:

- rol en focusgebied
- tijdsbesteding (bijv. 4-6 meetings per jaar)
- vorm (1-op-1, groepssessies)
- voorbereiding en follow-up

Advisors willen weten waar ze aan toe zijn.

Stap 4: Compensatie: equity of cash?

Meest gebruikelijk:

- **equity:** 0,1% – 1% per advisor (afhankelijk van fase en betrokkenheid)
- meestal met vesting (bijv. 1-2 jaar)
- soms cash vergoeding bij zeer specifieke expertise

Let op:

- geef geen grote equity-belangen

- zorg voor vesting en duidelijke afspraken
- behandel advisors niet als medewerkers

Stap 5: Leg afspraken schriftelijk vast

Gebruik:

- advisory agreement
- NDA
- IP-clausules
- vestingafspraken

Ook bij informele rollen is dit essentieel.

Hoe haal je maximale waarde uit je advisory board?

1. Bereid meetings goed voor

Stuur vooraf:

- context
- kernvragen
- beslissingen die je overweegt

2. Stel scherpe vragen

Niet: “Wat vind je hiervan?”

Wel: “Wat zouden wij hier verkeerd kunnen doen?”

3. Gebruik advisors actief tussen meetings

Intro's, sparring, snelle checks.

4. Evalueer periodiek

Vraag:

- helpt dit ons echt vooruit?
- krijgen we concrete waarde?

Advisory boards mogen veranderen.

Veelgemaakte fouten

- advisors kiezen op naam, niet op relevantie
- geen duidelijke scope
- te veel advisors tegelijk
- te hoge equity-beloning
- adviezen negeren (dan verlies je goodwill)
- advisory board verwarren met bestuur

Conclusie

Een advisory board kan een krachtige versneller zijn voor start-ups — mits goed ingericht. Door gericht expertise toe te voegen, duidelijke verwachtingen te scheppen en advisors actief te betrekken, krijg je toegang tot ervaring en perspectief die je als founder niet in huis hebt.

Zie een advisory board niet als formaliteit, maar als een strategisch instrument. Klein, scherp en relevant — dát maakt het verschil.

[/et_pb_text][et_pb_column]

[/et_pb_row]

[/et_pb_section]