



De AI-jungle

Een eerlijke gids voor ondernemers
die niet willen verdwalen



Marcel Renes | silenrock.com

*Eerste editie, 2026 | Versie 20260406 | Geschreven vanuit Ninh Binh, Vietnam
Met behulp van AI. Door mij bedacht. Net als alles wat ik bouw.*

Inhoud

- 1 — Welkom in de jungle
- 2 — Wat ze je niet vertellen
- 3 — Wat AI-automatisering echt kost
- 4 — Vijf toepassingen die wél werken
- 5 — De grootste valkuilen
- 6 — Hoe je begint zonder alles fout te doen
- 7 — De checklist

1. Welkom in de jungle

Hoeveel uur per week ben jij of je team kwijt aan werk dat eigenlijk geen mens hoeft te doen? E-mails beantwoorden die je al honderd keer hebt beantwoord. Gegevens overtikken van het ene systeem naar het andere. Klantvragen afhandelen die elke keer op hetzelfde neerkomen. Tel het eens op. Het is meer dan je denkt. En het is precies dat werk waar AI het verschil maakt.

Even over dit boekje zelf: het is **met** behulp van AI geschreven. Niet **door** AI. Er is een verschil. Een timmerman die een kast maakt, maakt die kast. Dat hij tegenwoordig elektrisch gereedschap gebruikt, maakt hem niet minder timmerman. Het maakt de kast wel sneller klaar. Zo werkt het hier ook. De ideeën, de ervaringen, de meningen: die zijn van mij. AI heeft geholpen bij het schrijven.

En bouwen, dat doe ik al een tijdje. Meer dan 25 jaar, om precies te zijn. Niet alleen met AI, dat bestaat nog maar een paar jaar. Maar met automatisering. En dan bedoel ik niet alleen Excel-sheets en e-mailregels. Ik heb productielijnen aangestuurd, machines gekoppeld in fabrieken, en industriële processen geautomatiseerd waar je met je vingers tussenkomt als je niet oplet. Van de werkvloer van een machinefabriek tot de backoffice van een MKB-bedrijf: het principe is altijd hetzelfde. Iets wat je meer dan twee keer doet, automatiseer je.

Maar wat voegt AI dan toe aan wat er al was? Simpel gezegd: vroeger kon je alleen dingen automatiseren die heel voorspelbaar waren. Als er een mail binnenkomt met onderwerp X, doe dan Y. Als de temperatuur boven de 80 graden komt, schakel machine Z uit. Vaste regels, vaste reacties. Zodra er iets onverwachts gebeurde, moest er een mens aan te pas komen.

AI kan iets wat al die eerdere systemen niet konden: het begrijpt context. Het kan een e-mail lezen en snappen wat de klant bedoelt, ook als die klant het op een manier formuleert die je nooit van tevoren had kunnen bedenken. Het kan een klantvraag beantwoorden zonder dat je voor elke mogelijke vraag een antwoord hebt klaargezet. Kort gezegd: de oude automatisering deed precies wat je het opdroeg. AI kan een beetje nadenken. Niet zoals een mens, maar goed genoeg om een enorme hoeveelheid werk over te nemen die vroeger alleen mensen konden doen.

Dat is de echte revolutie. Niet dat automatisering nieuw is. Maar dat het bereik ervan zo veel groter is geworden. De hype eromheen, dát is wel nieuw. En die hype maakt het lastig om te zien wat echt werkt en wat alleen maar klinkt alsof het werkt.

Ik ga niet doen alsof ik er neutraal over ben. Ik vind het fantastisch. Na 25 jaar automatisering, van PLC's in fabrieken tot AI-chatbots, voelt dit alsof iemand me de sleutel heeft gegeven van de grootste speelgoedwinkel ter wereld. Elke dag ontdek ik nieuwe dingen die mogelijk zijn. Elke week bouw ik iets waarvan ik denk: dit had tien jaar geleden niet gekund. Die energie, dat enthousiasme, dat is echt. Ik krijg er oprecht plezier van als ik een proces slim kan inrichten, als ik een directeur of manager kan laten zien dat iets wat drie uur kostte nu in tien minuten kan. Die blik in hun ogen. Dat moment waarop ze doorhebben hoeveel tijd ze terugkrijgen. Dáár doe ik het voor.

Maar juist omdat ik er zo enthousiast over ben, weet ik ook hoe belangrijk het is om eerlijk te zijn. Want de jungle van AI-automatisering is groot, ondoorzichtig, en vol met mensen die beloftes doen die ze niet kunnen waarmaken. Elke week een nieuwe tool. Elke maand een nieuw platform. Elke dag iemand op LinkedIn die roept dat je mee moet doen of dat je te laat bent.

Dit boekje is voor jou als je verantwoordelijk bent voor de richting van een bedrijf. Als eigenaar, als directeur, als manager. Voor

mensen die beslissingen nemen over waar geld en tijd naartoe gaan. Niet voor techneuten die willen weten welke API het snelst is. En niet voor wie op zoek is naar een gratis trucje om ChatGPT te leren gebruiken. Dit gaat over serieuze automatisering voor bedrijven die bereid zijn om te investeren in iets wat zichzelf terugbetaalt. Over projecten die echt impact hebben op je bedrijfsvoering, niet over knutselen in de marge.

Het is geen handleiding om alles te begrijpen. Het is ook geen top-tien-lijst van de beste AI-tools. Dat soort lijsten zijn volgende maand toch weer verouderd. Dit is een eerlijk verhaal over wat ik heb gezien, wat ik heb gebouwd, wat er is misgegaan, en wat ik ervan heb geleerd. In 25 jaar automatisering en een paar jaar AI.

Als je na het lezen betere beslissingen kunt nemen, dan heeft het z'n werk gedaan. Als je besluit om helemaal niks met AI te doen, dan is dat ook prima. Zolang het maar een bewuste keuze is en niet het resultaat van verlamming door alle opties.

Want dat is misschien wel het grootste gevaar. Niet de verkeerde keuze maken. Maar helemaal geen keuze maken. Terwijl jij twijfelt, heeft je concurrent zijn klantenservice al geautomatiseerd. Beantwoordt die zijn e-mails in minuten in plaats van uren. Haalt die drie medewerkers van repetitief werk af en zet ze in op groei. Elke maand dat je wacht, loopt dat gat verder op. Niet omdat AI een wondermiddel is. Maar omdat de bedrijven die het slim inzetten gewoon sneller, scherper en efficiënter opereren dan de rest.

2. Wat ze je niet vertellen

"In drie minuten een complete webshop gebouwd met AI." "Mijn omzet is verdrievoudigd." "AI heeft mijn bedrijf gered."

Je ziet ze overal. Op LinkedIn, op YouTube, in podcasts, in TikTok-video's van zelfbenoemde experts. Ondernemers en consultants die vertellen hoe AI hun leven heeft veranderd. Die screenshots van dashboards met stijgende lijntjes. Die before-and-after verhalen die klinken alsof iemand een wondermiddel heeft ontdekt.

En in de basis klopt het ook. Je kán in een paar minuten indrukwekkende dingen bouwen met AI. Dat is geen leugen. Ik doe het zelf elke dag. Maar hier is wat ze je niet vertellen.

Wat je ziet is het eindresultaat. Wat je niet ziet zijn de uren voorbereiding die eraan vooraf gingen. Het nadenken over wat je precies wilt. Het verzamelen van de juiste data. Het formuleren van de juiste instructies. Die 'drie minuten' kloppen misschien. Maar de drie uur voorbereiding die ervoor nodig waren, die staan niet in de video.

En dan is er nog iets. Wat AI in die eerste minuten oplevert, is voor zo'n tachtig procent goed. Dat klinkt fantastisch. Tachtig procent in een paar minuten, dat is toch geweldig? Ja. Tot je ontdekt wat die laatste twintig procent betekent.

Die laatste twintig procent, dat is waar het echte werk begint. Dat is de chatbot die net verkeerd antwoord geeft op een specifieke klantvraag. Dat is de geautomatiseerde e-mail die net de verkeerde toon heeft. Dat is het systeem dat perfect werkt met testdata maar crasht zodra een echte klant iets onverwachts doet. Die twintig procent kan zomaar twee dagen werk zijn. Of een week. Of drie weken.

En het wordt nog leuker. Want terwijl je bezig bent om die laatste twintig procent te fixen, loop je het risico dat je de tachtig procent die al wél werkte kapotmaakt. Eén aanpassing hier, en opeens doet iets daar het niet meer. Dat is geen uitzondering. Dat is de standaard bij AI-systemen.

Ik heb er 25 jaar ervaring mee, met dit patroon. Niet alleen in AI. In elke nieuwe technologiegolf is het hetzelfde. Toen het internet kwam, zou iedereen miljonair worden met een website. Het verhaal is altijd hetzelfde. De belofte is altijd groter dan de werkelijkheid.

Ik maak het bewust mee bij elk project. Ik bouwde een chatbot voor een klant. Demo ging perfect. Klant enthousiast. Eerste week live kwamen er klantvragen binnen die net anders geformuleerd waren dan verwacht. Dat is normaal. Dat hoort erbij. Drie weken heb ik het systeem getraind en bijgeschaafd tot het echt stond. Daarna liep het als een trein. Dat is het verschil tussen iemand die weet dat die fase eraan komt en erop voorbereid is, en iemand die denkt dat de demo het eindresultaat is.

Dit is waarom die YouTube-video's en LinkedIn-posts gevaarlijk zijn. Niet omdat ze liegen. Maar omdat ze een werkelijkheid laten zien die zo incompleet is dat het op liegen begint te lijken.

En dan is er nog een gevaar waar ik het over moet hebben. De handige buurman. De collega die zegt: 'Dat kan ik wel even, ik heb laatst in drie minuten een hele website gemaakt.' Of de stagiair die met AI een compleet systeem in elkaar zet. Of een extern bureau dat het voor een prikkie doet. Het ziet er prachtig uit. Iedereen enthousiast. Tot je ontdekt dat het een mooie auto is zonder motor.

Ik heb het te vaak gezien. Iemand bouwt iets met AI, het werkt, iedereen blij. Maar onder de motorkap staan de sleutels van je AI-platform gewoon in de code. Zichtbaar. En er zijn geautomatiseerde systemen die dag en nacht het internet

afstruinen, specifiek op zoek naar dit soort lekken. Ze vinden die sleutel, en vanaf dat moment draait er iemand anders op jouw kosten. Die sleutels worden zelfs verhandeld op het dark web. Er zijn gevallen bekend waarbij dit oploopt tot vijfhonderd dollar per dag. Per dag. En dan moet je maar geluk hebben dat je het na een dag ontdekt en niet pas na een maand, als je je creditcardafschrift opent en je niet begrijpt waar die duizenden euro's vandaan komen.

En dan de contactformulieren. Misschien wel het meest onderschatte risico. Tijdens het testen werkt alles perfect. Berichten komen aan, je bent tevreden. Maar door een configuratie die net niet helemaal goed is, door AI opgezet maar niet door een mens gecontroleerd, kan het zomaar zijn dat datzelfde formulier na een week niet meer functioneert. Dat klantvragen van mensen die echt klant bij je willen worden, simpelweg verdwijnen. Die klant denkt dat je niet reageert. Jij denkt dat er geen interesse is. Ondertussen loop je leads mis zonder het te weten.

Of het tegenovergestelde: je formulier wordt gevonden door spambots die er duizenden berichten doorheen jagen. Niet namens hen. Namens jou. Via jouw domein. Je mailserver raakt overbelast, je e-mailadres belandt op een zwarte lijst, en opeens komen je echte e-mails niet meer aan bij je klanten. Probeer dat maar eens uit te leggen aan een klant die al drie dagen op antwoord wacht. Of aan je boekhouder die je factuur nooit heeft ontvangen.

AI is een fantastisch gereedschap. Maar dat kan een slijptol ook zijn. Geef een draaiende slijptol aan een aap, en er kan een hoop schade ontstaan. Zo werkt het ook met AI. Een fantastisch mooi stuk gereedschap. Alleen het hangt ervan af wie het vasthoudt. En wat hij ermee doet.

Al werkt. Echt. Het is het beste gereedschap dat ik in 25 jaar in handen heb gehad. Maar het is niet zo simpel als de succesverhalen doen voorkomen. En dat weten is het verschil tussen een slimme investering en duur leergeld.

Maar hier is de andere kant van het verhaal, en die is minstens zo belangrijk: de bedrijven die het wél goed aanpakken, die de tijd nemen om het goed in te richten, die halen resultaten waar ze twee jaar geleden niet van hadden durven dromen. Drie uur per dag aan e-mail teruggebracht naar twintig minuten. Klantenservice die 24 uur per dag draait zonder extra personeel. Teams die eindelijk toekomen aan het werk waar ze goed in zijn. Het verschil zit niet in de technologie. Het verschil zit in de aanpak.

3. Wat AI-automatisering echt kost

Laten we het even over geld hebben. Want daar wordt in de AI-wereld het vaakst over gelogen. Niet expres, maar door weglating.

"Vanaf tien euro per maand." Dat staat er dan. En technisch klopt het. Maar dat is alsof je zegt dat autorijden gratis is zodra je de auto hebt gekocht. Er is benzine, verzekering, onderhoud, en af en toe een boete omdat je te hard reed.

De tool zelf is vaak het goedkoopste onderdeel. De echte kosten zitten ergens anders. En dat weet ik niet omdat ik het ergens heb gelezen, maar omdat ik het keer op keer heb meegemaakt. Al 25 jaar lang is 'wat kost het echt' de vraag die het vaakst vergeten wordt.

Ten eerste: tijd. Elke AI-tool moet worden ingesteld, getraind, en getest. Dat kost uren. Soms dagen. En de tijd van een directeur of manager is het duurst van allemaal. Elke uur die jij besteedt aan het uitzoeken van een AI-tool is een uur die je niet besteedt aan je bedrijf.

Ten tweede: integratie. Een AI-tool die los staat van je andere systemen is als een briljante medewerker die geen toegang heeft tot het kantoor. De tool moet praten met je e-mail, je CRM, je website, je boekhouding. Ik koppel al sinds eind jaren negentig systemen aan elkaar, van industriële besturingen tot cloudplatformen. De technologie verandert, het principe niet. Alles moet met alles praten. En niks praat vanzelf.

Ten derde: onderhoud. AI is geen wasmachine die je koopt en tien jaar lang z'n werk doet. AI-modellen veranderen. Platforms updaten hun systemen. Je moet blijven, aanpassen, en soms opnieuw beginnen.

En dan is er nog de verborgen kostenpost die ik het vaakst tegenkom: de interne medewerker die roept 'dat kan ik wel even doen.' Want 'even doen' wordt twee weken uitzoeken. Twee weken worden twee maanden. En na twee maanden heb je een half systeem dat door niemand anders begrepen wordt, gebouwd op een tool die inmiddels is veranderd, door iemand die er eigenlijk geen tijd voor heeft. De kosten hiervan staan op geen enkele factuur, maar ze zijn er wel.

Ik heb dit scenario tientallen keren gezien. Het eindigt altijd hetzelfde: meer geld uitgegeven dan wanneer je het meteen goed had laten doen. En dan alsnog opnieuw beginnen.

De gouden regel: als iemand je een AI-oplossing verkoopt zonder het over deze kosten te hebben, wees dan voorzichtig. De tool is nooit het hele verhaal. Wat het echt kost per toepassing, en wat het oplevert? Dat lees je in het volgende hoofdstuk.

4. Vijf toepassingen die wél werken

Genoeg gewaarschuwd. Laten we het hebben over wat wél werkt. Want dit is het deel waar ik enthousiast word. Waar ik merk dat ik sneller ga praten. Sommige van deze dingen probeer ik al jaren te automatiseren met andere tools. AI is het eerste gereedschap dat het echt goed doet. En de resultaten die ik zie bij klanten, die zijn echt.

■ E-mailautomatisering

De meeste managers besteden meer tijd aan e-mail dan ze willen toegeven. Met AI heb ik drie uur per dag teruggebracht naar twintig minuten. De AI leest de mail, bepaalt wat het is, stelt een antwoord voor, en ik keur het goed of pas het aan. Bij een reisbureau dat ik heb geholpen ging het van 28 uur per week handmatig klantvragen beantwoorden naar 4 uur per week overzicht houden. De rest doet de AI. En het mooie is: de antwoorden zijn consistent en sneller dan voorheen. Stel je voor wat dat betekent voor een team van vijf mensen. Vijf keer drie uur is vijftien uur per dag. Vijfenzeventig uur per week. Tegen een gemiddeld uurtarief van vijftig euro is dat bijna vierduizend euro per week aan tijd die je terugkrijgt. Per week. Wat het kost? Vijfhonderd tot duizend euro om op te zetten, daarna vijftig tot honderd per maand. Dat is geen investering. Dat is de makkelijkste rekensom die je dit jaar maakt.

■ Klantenservice en chatbots

Je kent het. Je wilt contact opnemen met een bedrijf. Een simpele vraag. Maar er is geen telefoonnummer te vinden. Nergens. Je klikt door drie pagina's, komt terecht bij een chatbot, en dan begint de ellende. 'Hoe kan ik je helpen?' Ik typ mijn vraag. 'Dat heb ik niet helemaal begrepen. Bedoel je misschien...' Nee. Nee, dat bedoel ik niet. 'Ik verbind je door met de juiste afdeling.' Er

gebeurt niks. 'Kan ik je ergens anders mee helpen?' Ja. Met mijn oorspronkelijke vraag. Na tien minuten in een digitale draaimolen zit je met een hogere bloeddruk en precies hetzelfde probleem als waarmee je begon. Iedereen heeft dit meegemaakt. Iedereen haat dit. En toch doen bedrijven het hun klanten aan, elke dag.

Dit is wat er gebeurt als een chatbot slecht is ingericht. En het is precies wat je niet wilt. Een goed ingestelde chatbot is het tegenovergestelde. Die kan tachtig procent van je standaard klantvragen beantwoorden. Niet de ingewikkelde vragen, maar de 'wat zijn jullie openingstijden', 'hoeveel kost product X', 'kan ik mijn bestelling tracken' vragen die je team twintig keer per dag krijgt.

Mijn eigen AI-assistent beantwoordt klantvragen inmiddels beter dan ikzelf. Niet omdat die slimmer is, maar omdat die consistent is. Nooit een slechte dag, nooit iets vergeten. Een klant van mij had twee medewerkers die fulltime bezig waren met standaardvragen. Na de chatbot doen ze dat werk in twee uur per dag. De rest van hun tijd besteden ze nu aan klanten die echt aandacht nodig hebben. Dat zijn de verhalen die ik graag vertel. De investering: duizend tot drieduizend euro setup, plus honderd tot tweehonderd per maand. Klinkt als veel? Reken uit wat twee medewerkers fulltime op standaardvragen je kosten. Al snel zesduizend euro per maand aan salaris. Die chatbot betaalt zichzelf terug in de eerste maand. Daarna is het pure winst.

■ Content en SEO

De truc is niet om AI je content te laten schrijven. De truc is om AI je te laten helpen. Jij levert de ideeën en anekdotes, AI maakt er structuur van. Precies zoals dit boekje is gemaakt. Een ondernemer die ik ken had in twee jaar tijd vier blogposts geschreven. Met AI-ondersteuning publiceert hij er nu twee per week. Zelfde stem, zelfde verhalen, maar tien keer zo snel.

Daarnaast: SEO verandert. AI-assistenten zoals ChatGPT en Gemini halen hun informatie van websites. Als jouw site duidelijke, feitelijke content heeft, word je opgepikt. Dat is een nieuw kanaal met weinig concurrentie. Ik doe dit lang genoeg om te weten: je moet erbij zijn als het opengaat. Niet als iedereen er al zit. De kosten: vanaf tachtig euro per maand als iemand anders het voor je doet. Zelf doen kan ook, maar reken op een paar uur per week.

| Websites bouwen

Met AI kun je in een dag een professionele website hebben. Ik heb het zelf gedaan, meerdere keren. Waar dat vroeger weken kostte en duizenden euro's, heb je nu in een dag iets staan dat er professioneel uitziet en goed werkt. Het denkwerk, de strategie en het verhaal moeten nog steeds van jou komen. Maar het bouwen zelf is niet meer het obstakel dat het was.

Wel belangrijk: een website die er mooi uitziet is niet automatisch een website die goed werkt. Formulieren die niet aankomen, beveiliging die niet klopt, spam die je domein om zeep helpt. Ik heb het in het vorige hoofdstuk al benoemd. Dit is precies dat tachtig-twintig verhaal. Een site die er alleen mooi uitziet kost een paar tientjes per maand aan tools. Een site die echt werkt, scoort en klanten binnenhaalt: een paar honderd tot een paar duizend euro. Het verschil is het waard.

| Administratie en boekhouding

AI kan facturen herkennen, bonnetjes scannen en transacties categoriseren. Een administratiekantoor dat ik ken verving tachtig procent van hun handmatige data-invoer door AI. Minder fouten, meer tijd voor klanten, en een team dat eindelijk toekomt aan het werk waar ze goed in zijn in plaats van het werk dat ze moeten doen. Dat is waar het om gaat: niet minder mensen, maar mensen die betere dingen doen.

Wel een kanttekening: administratie is een domein waar fouten duur zijn. Begin met de simpele dingen en bouw langzaam uit.

Laat de complexe belastingaangifte voorlopig aan een mens over. Een volledig systeem is een project van meerdere duizenden euro's en voor veel bedrijven nog te vroeg. Klein beginnen kan al voor een paar honderd euro.

5. De grootste valkuilen

In de afgelopen jaren heb ik genoeg fouten gezien om er een apart boekje over te schrijven. Sommige maak ik al 25 jaar mee, van fabrieksautomatisering tot kantoorprocessen. Andere zijn specifiek voor AI. Deze zes komen het vaakst voor.

I Valkuil 1: Te veel tegelijk willen

Iemand in de directie hoort over AI en wil meteen alles automatiseren. Het resultaat: niks werkt goed. Elk systeem half ingericht, half getest, half begrepen. Begin met één ding. Maak dat goed. Breid dan pas uit.

I Valkuil 2: 'Dat kan Dennis van IT toch even doen'

De op één na gevaarlijkste zin in elk bedrijf. Het begint met 'even uitzoeken', wordt 'even opzetten', en eindigt met een half werkend systeem dat niemand anders begrijpt, door iemand die er eigenlijk geen tijd voor heeft.

Na drie maanden: een gefrustreerde medewerker, een systeem dat niet doet wat het moet, en een directie die concludeert dat AI niet werkt. Terwijl het probleem de aanpak was.

Dit is niet gemeen bedoeld richting Dennis. Dennis is goed in wat Dennis doet. Maar je laat je auto ook niet repareren door de receptionist, hoe handig die ook is met een schroevendraaier.

I Valkuil 3: De verkeerde tool kiezen

De beste tool is niet de nieuwste en niet de hipste. Het is degene die doet wat jij nodig hebt, die betrouwbaar is, en die over zes maanden nog bestaat. Kies voor een goede prijs-kwaliteitverhouding, niet voor de tool die toevallig deze week trending is op LinkedIn. En kijk vooruit: past deze tool nog als je bedrijf groeit? Of sla je een richting in die over een jaar een

doodlopende weg blijkt te zijn? Ik heb genoeg bedrijven gezien die na zes maanden opnieuw moesten beginnen omdat ze op het verkeerde paard hadden gewed.

█ Valkuil 4: Afhankelijk worden van één platform

Dit is een valkuil die ik al ken uit de industriële automatisering. Je bouwt je hele proces op één leverancier, één platform, één tool. En op de dag dat die tool verandert, stopt, of drie keer zo duur wordt, sta je met lege handen.

In de AI-wereld gaat dit nog sneller dan in welke sector dan ook. Platforms komen en gaan. Prijsmodellen veranderen van de ene op de andere dag. Een tool die vandaag gratis is, kost morgen vijfhonderd per maand. Of wordt overgenomen door een bedrijf dat er een andere richting mee opgaat. Ik heb het meermaals zien gebeuren en het is altijd hetzelfde verhaal: bedrijven die alles op één kaart hebben gezet en opeens in paniek raken.

Zorg er altijd voor dat je data van jou blijft. Dat je informatie exporteerbaar is. Dat je niet vastzit aan één format of één systeem. Dat je morgen kunt overstappen zonder opnieuw te hoeven beginnen. Dit is niet paranoia. Dit is gezond verstand. En het is precies dezelfde les die ik al twintig jaar geleden leerde toen een machinefabrikant ineens z'n besturingssoftware niet meer ondersteunde. De machines werkten nog. De software niet. En niemand had een plan B.

█ Valkuil 5: Geen menselijke controle

AI maakt fouten. Altijd. Soms grove fouten die je meteen ziet. Maar veel vaker subtiele fouten die weken of maanden onopgemerkt blijven. Een chatbot die net verkeerde informatie geeft over je retourbeleid. Een geautomatiseerde e-mail die een klacht beantwoordt met een vrolijk standaardantwoord. Een systeem dat facturen naar het verkeerde bedrag afrond omdat het een komma anders interpreteert dan jij.

Ik had een klant die een AI-systeem had draaien voor klantvragen. Werkte prima. Tot iemand een klacht instuurde over een defect product. De AI antwoordde met: 'Bedankt voor je bericht! We helpen je graag verder.' Gevolgd door productaanbevelingen. Die klant was niet blij. De ondernemer had het pas twee weken later door, toen de klant een vernietigende review had achtergelaten.

Automatisering zonder controle is geen efficiëntie. Het is een tijdbom. Bouw altijd een controlepunt in. Laat een mens meekijken, zeker in het begin. Vertrouwen opbouwen in een AI-systeem kost tijd. Dat is normaal.

█ Valkuil 6: Denken dat het makkelijk is

Je ziet iemand op YouTube in drie minuten een website bouwen. De eerste tachtig procent gaat zo snel dat je denkt dat de rest ook zo snel gaat. Dat doet het niet. Die laatste twintig procent kost meer tijd, kennis en geduld dan de eerste tachtig. En als je dat niet weet, geef je op voor je bij het resultaat bent.

AI versterkt wat er is. Als je bedrijf goed draait maar tijd verliest aan repetitief werk, kan AI dat oplossen. Als je bedrijf een fundamenteel probleem heeft, versterkt AI ook dát.

6. Hoe je begint zonder alles fout te doen

Je bent gewaarschuwd, geïnformeerd, en misschien een beetje afgeschrikt. Goed. Ik heb liever dat je goed voorbereid begint dan dat je enthousiast de mist in gaat.

Stap één: kijk naar je bedrijf. Waar gaat de meeste tijd in zitten? Wat doen je mensen elke dag opnieuw? Schrijf het op. Dit is precies hoe ik het al 25 jaar doe, of het nu een kantoor is of een productiehal. De technologie begint bij het probleem, niet bij de technologie.

Stap twee: kies de saaiste taak. Niet de meest sexy. De saaiste. Saaie, repetitieve taken zijn waar AI het beste in is. En het zijn de taken waar ik het meest enthousiast van word. Er is niks mooiers dan iets slims bouwen dat een saaie taak overbodig maakt.

Stap drie: zoek de simpelste oplossing. Niet de meest geavanceerde. Iets wat je binnen een week kunt opzetten en testen.

Stap vier: test met echte situaties. Echte e-mails, echte klantvragen, echte facturen. Verwacht niet dat het meteen perfect is. Dat tachtig procent is het begin, niet het einde.

Stap vijf: evalueer na een maand. Bespaar je echt tijd? Zijn er onverwachte fouten? Wees eerlijk. Als het werkt, kies de volgende taak. Als het niet werkt, probeer iets anders.

En als je merkt dat je vastloopt, dat die laatste twintig procent meer tijd kost dan de eerste tachtig procent heeft opgeleverd: dan is het slim om iemand in te schakelen die het al eerder heeft gedaan. Niet omdat je het niet kunt. Maar omdat je tijd beter besteed kan worden aan je bedrijf runnen.

7. De checklist

Print deze pagina. Of stuur hem door naar je MT.

Voordat je begint

- Ik weet welke taken de meeste tijd kosten in mijn bedrijf
- Ik begin met één taak, niet met alles tegelijk
- Ik heb een realistisch budget (inclusief de tijd van mijn mensen)
- Ik verwacht geen wonderen in de eerste week
- Ik weet dat de eerste 80% snel gaat, maar de laatste 20% niet

Bij het kiezen van een tool of partner

- Ik weet precies wat het moet doen
- Ik heb gevraagd naar de totale kosten (setup + maandelijks + onderhoud)
- Ik heb gecheckt of de tool over zes maanden waarschijnlijk nog bestaat
- Ik heb referenties gezocht die niet van de aanbieder zelf komen
- Ik weet wat er gebeurt als ik wil stoppen
- Ik heb niet alleen de YouTube-demo gezien maar ook echte resultaten gevraagd
- Mijn data blijft van mij en is exporteerbaar naar andere systemen
- Ik word niet afhankelijk van één platform of één leverancier

Tijdens de implementatie

- Ik test met echte data, niet met voorbeelden

- Ik heb menselijke controle ingebouwd
- Ik heb een plan B als het niet werkt
- Ik geef het minimaal een maand voordat ik oordeel
- Ik laat het niet 'er even bij doen' door iemand die er geen tijd voor heeft
- Ik kan morgen overstappen zonder opnieuw te hoeven beginnen

Rode vlaggen

- Het klinkt te mooi om waar te zijn
- Er wordt niet gepraat over kosten na de setup
- De verkoper kan niet uitleggen wat er gebeurt als het misgaat
- Je wordt onder druk gezet om snel te beslissen
- 'Volledig geautomatiseerd' wordt gebruikt zonder kanttekeningen
- Resultaten in drie minuten beloofd zonder het over de uren erna te hebben
- Je data is niet exporteerbaar of alleen beschikbaar binnen hun platform



Tot slot

Als je dit boekje hebt gelezen en denkt 'oké, maar waar begin ik nu concreet', dan is dat precies de goede reactie.

De AI-jungle is groot en wordt elke dag groter. Maar met gezond verstand, een nuchter budget en de bereidheid om klein te beginnen kom je er prima doorheen. Ik zeg het met het enthousiasme van iemand die dit al 25 jaar doet, van de fabrieksvloer tot de cloud, en er nog steeds niet genoeg van krijgt: het is het waard. Niet alles. Niet meteen. Maar de juiste dingen, op het juiste moment.

En als je vastloopt, een vraag hebt, of gewoon even wilt sparren over wat AI voor jouw bedrijf kan betekenen: plan een kennismaking via silenrock.com/contact. Kost niks, geen verplichtingen, geen verkooppraatje. Gewoon een eerlijk gesprek. Want dat is hoe de beste samenwerkingen beginnen.

Marcel Renes

Silenrock | silenrock.com | info@silenrock.com

Dit boekje is geschreven met behulp van AI en 25 jaar ervaring in automatisering. Van industriële machines tot AI-chatbots. De ideeën zijn van mij. Het gereedschap is nieuw. Het vakmanschap niet.