

TERUG NAAR HOME

MAKER MANUALS 03

HET AI-BEDRIJF

Hoe kleine bedrijven dankzij AI slim en sterk kunnen zijn.

Formaat

Webeditie in neo brutalism-stijl

Licentie

CC BY-SA 4.0

Status

Alpha-editie 0.8

Maker Manual 03



Waarom kleine bedrijven dankzij AI sterker kunnen opereren

Alpha-editie 0.8 - levend boek in ontwikkeling

Dit boek is een tussenstand. Het onderwerp beweegt nog, dus de tekst beweegt mee.

Gebaseerd op het praktijkwerk en de nieuwsbrieven van Erwin Blom, met hulp van AI uitgewerkt tot een versie die verder kan

groeien.

Deze tekst is beschikbaar onder de Creative Commons-licentie  .

Je mag deze tekst delen, hergebruiken en bewerken, ook commercieel, zolang je Erwin Blom als bron noemt en afgeleide versies onder dezelfde licentie verspreidt.

INHOUD

1. Hoofdstuk 1. Waarom klein ineens sterker kan worden
2. Hoofdstuk 2. Van teamgrootte naar hefboom
3. Hoofdstuk 3. Wat je zelf bouwt en wat niet
4. Hoofdstuk 4. Al als collega voor de 1-pitter
5. Hoofdstuk 5. Het kleine bedrijf als systeem
6. Hoofdstuk 6. Minder overhead, meer snelheid
7. Hoofdstuk 7. Wanneer automatiseren loont
8. Hoofdstuk 8. Hoe kleine teams consistent blijven
9. Hoofdstuk 9. Bouw je eerste mini-infrastructuur
10. Hoofdstuk 10. Waarom niet groter soms slimmer is

Hoofdstuk 1. Waarom klein ineens sterker kan worden

Lang was de logica simpel. Meer werk vroeg meer mensen. Meer mensen vroegen meer geld, meer afstemming en meer structuur. Klein kon best prettig zijn, alleen groot had het voordeel.

Die rekensom schuift nu. Grote bedrijven hebben nog steeds veel macht. Tegelijk kunnen kleine bedrijven ineens veel meer doen zonder direct uit te dijen. Een zelfstandige kan onderzoek laten voorbereiden, eerste versies laten maken, informatie laten ordenen en kleine werktools bouwen zonder daar meteen een team voor op te tuigen. Een bedrijf met drie mensen kan werk organiseren waar vroeger een afdeling voor nodig leek.

Dat voel je in de praktijk. Iemand ziet een irritatie en bouwt er een hulpmiddel voor. Een klein bureau maakt zijn eigen intake-laag. Een redactieteam zet research en selectie slimmer neer. Een specialistische dienstverlener legt kennis zo vast dat dezelfde ploeg consistentier kan draaien. De stap tussen idee en uitvoering is kleiner geworden.

Daarmee wordt klein iets anders dan een tussenfase. Het kan een bewuste vorm worden. Zeker voor bedrijven die dicht op hun klant zitten, snel willen beslissen en geen zin hebben om hun energie op te eten met lagen, overleg en overdracht.

Natuurlijk blijven er voordelen aan groot. Bereik, kapitaal, merk, juridische slagkracht, distributie. Alleen is er een tegenkracht bij gekomen. Wendbaarheid telt zwaarder mee. Eigen smaak telt zwaarder mee. Domeinkennis telt zwaarder mee. Wie precies weet welk probleem opgelost moet worden, kan sneller handelen dan een loggere organisatie die eerst intern toestemming moet organiseren.

Daar zit ook een waarschuwing in. Omdat bouwen makkelijker is geworden, kun je jezelf ook moeiteloos opsluiten in halve ideeën, losse tools en onafgemaakte probeersels. Overal tegelijk op springen maakt een klein bedrijf niet sterker. Scherper kiezen wel.

Welke klant wil je echt goed bedienen? Welk probleem blijft terugkomen? Waar lekt tijd weg? Welke kwaliteit wil je nooit kwijtraken? Daar begint de winst. Al vergroot je mogelijkheden, en dwingt je tegelijk om beter te weten waar je die op inzet.

Dat is de verschuiving waar dit boek over gaat. Eerst slimmer inrichten en dan zien hoe ver je met een compacte organisatie al komt.

Hoofdstuk 2. Van teamgrootte naar hefboom

Wie naar een bedrijf kijkt, vraagt nog steeds snel hoeveel mensen er werken. Dat voelt als een maat voor serieuze slagkracht. Alleen zegt het aantal mensen steeds minder.

Belangrijker wordt hefboom. Alles wat ervoor zorgt dat een organisatie meer gedaan krijgt dan je op basis van haar omvang zou verwachten. Goede formats zijn hefboom. Vastgelegde kennis is hefboom. Een helder intakeproces is hefboom. Automatisering is hefboom. Een AI-laag die voorbereidend werk doet ook.

Dat idee bestond natuurlijk al voor AI. Software was al hefboom. Een sterk merk ook. Alleen wordt de verhouding nu veel scherper zichtbaar. Veel taken die vroeger meteen mensenwerk vroegen, kunnen nu worden voorbereid, geordend, samengevat of gecontroleerd door systemen. Daardoor telt de kwaliteit van je werkstructuur zwaarder mee.

Dat maakt ook iets ongemakkelijks zichtbaar. Bedrijven groeien vaak en verliezen onderweg kracht. Er komen mensen bij, en dus overleg, overdracht, intern gezocht, dubbel werk, uitzonderingen en softwarelagen. Voor je het weet is een flink deel van de organisatie bezig met het organiseren van de organisatie.

Kleine teams hebben daar minder last van. Ze hebben korte lijnen en voelen sneller waar het wringt. Als ze daarnaast hun context, routines en gereedschap goed op orde brengen, kunnen ze veel groter aanvoelen dan ze zijn.

Dat vraagt een andere reflex. Kijk bij drukte eerst waar het werk weglekt. In zoekwerk. In slecht geformuleerde briefings. In informatie die nergens landt. In taken die steeds opnieuw vanaf nul worden opgepakt. In kennis die alleen in hoofden zit.

Daar zit vaak meer winst dan in de volgende vacature.

Hefboom gaat ook over kwaliteit. Een goed systeem maakt uitkomsten minder grillig. Een slim format voorkomt dat belangrijke

informatie ontbreekt. Een vaste kennislaag maakt een organisatie minder afhankelijk van toevallig geheugen. Juist kleine bedrijven hebben daar veel aan, omdat hun kwaliteit vaak nog dicht op een paar mensen zit.

Daarom verschuift ook de rol van de ondernemer. Minder stoelen vullen, meer richting kiezen. Minder improvisatie opvangen, meer zorgen dat goed werk herhaalbaar wordt.

Hoofdstuk 3. Wat je zelf bouwt en wat niet

Zodra mensen ontdekken dat ze met AI en vibecoding zelf gereedschap kunnen maken, volgt bijna altijd dezelfde verleiding. Alles lijkt opeens bouwbaar. Een dashboard, een intakeformulier, een redactietool, een klantportaal, een planningslaag. Voor je het weet kijk je naar ieder ongemak alsof er meteen software voor nodig is.

Daarom heb je een rem nodig. Een simpele vraag: waarom zou dit van ons moeten zijn?

Voor veel problemen hoef je niets zelf te bouwen. Boekhouding, agenda, e-mail, facturen, videobellen, basale CRM, bestandsopslag. Daar bestaan volwassen tools voor. Als jouw behoefte sterk lijkt op die van duizenden andere bedrijven, is zelf bouwen meestal een slecht idee. Je koopt dan beter iets dat getest wordt, onderhouden wordt en niet volledig op jouw schouders rust.

Interessant wordt het waar standaardtools steeds net langs je praktijk heen schuren. Waar jouw werkvorm afwijkt. Waar context zwaar meetelt. Waar je steeds rare omwegen moet verzinnen omdat generieke software het nét niet begrijpt. Daar loont een eigen laag veel sneller.

Denk aan een bureau dat telkens vergelijkbare voorstellen maakt, maar steeds met andere nuance, bronlaag en tone of voice. Of een redactie die research, selectie en formats op haar eigen manier wil laten samenwerken. Of een muziekpraktijk waarin releases, promo en planning in geen enkel standaardpakket echt logisch samenkomen. Op dat soort plekken helpt maatwerk.

Zelf bouwen vraagt wel discipline. Een proefversie is nog geen infrastructuur. Iets dat jij een week fijn gebruikt is nog geen systeem waar je bedrijf op moet gaan leunen. Begin dus licht. Test op een echt probleem. Kijk of het tijd scheelt, rust geeft en vanzelf gebruikt wordt.

De regel is simpel. Standaard waar standaard goed genoeg is. Eigen waar eigen echt verschil maakt.

Dat verschil zit vaak niet in een compleet nieuw platform. Veel slimmer is een dunne eigen laag bovenop bestaande tools. Een overzichtspagina die data samenbrengt. Een formulier dat input goed laat landen. Een redactiewerkplaats die met je archief en stijlregels werkt. Een agent die eerst orde aanbrengt voordat jij begint.

Het beste eigen gereedschap voelt uiteindelijk als opluchting. Een terugkerende irritatie is weg. Werk valt op zijn plaats.

Hoofdstuk 4. AI als collega voor de 1-pitter

Voor zelfstandigen zit de interessantste verschuiving niet in het woord assistent. Dat klinkt nog te klein. Op veel plekken kan AI dichterbij een collega aan zitten. Geen collega die eindverantwoordelijkheid draagt, wel een die voorbereidt, ordent, opzoekt, vergelijkt, samenvat en eerste versies maakt.

Dat is voor een 1-pitter groot nieuws. In een klein bedrijf komt alles op hetzelfde bord terecht. Verkoop, planning, research, opvolging, administratie, content, service. Niet alles is zwaar, wel veel tegelijk. Daar geeft AI lucht.

Onderzoek is vaak het eerste terrein waar dat merkbaar wordt. Een idee voor een nieuwsbrief, een voorstel of een nieuwe dienst kost al snel veel zoektijd. AI kan bronnen verzamelen, hoofdlijnen trekken, verschillen aanwijzen en een eerste opzet klaarzetten. Dan verschuift jouw rol. Minder sprokkelen, meer kiezen.

Hetzelfde geldt voor voorbereiding. Voor een goed klantgesprek heb je context nodig. Wat speelde er eerder? Welke beloftes lopen nog? Welke stukken zijn relevant? Een systeem dat dat vooraf samenbrengt, voelt als een collega die je even bijpraat.

Opvolging is nog zo'n gebied. Veel kleine bedrijven lopen daar op leeg, meestal door versnippering. Een digitale collega die meekijkt, herinnert en signaleert voorkomt dat relaties langzaam afkoelen door drukte.

De kernvraag is welk deel van je werk voorwerk, tussenwerk of nawerk is. Juist daar zit de grootste winst. Voorbereiden, ordenen, samenvatten, terugzoeken, opvolgen.

Oordeel blijft bij jou. Richting ook. Gevoelige afwegingen ook. Hoe beter AI wordt in voorwerk, hoe waardevoller het wordt dat jij scherper kunt kiezen waar je zelf nog vol op moet zitten.

AI als collega werkt pas goed als die taakverdeling helder is. Wat draag je over, wat hou je zelf, waar kijk je altijd nog even naar, wat mag zelfstandig lopen en wat niet. Wie dat niet scherp heeft, wordt teleurgesteld door dingen die nooit bedoeld waren om zonder menselijk oordeel te werken.

Hoofdstuk 5. Het kleine bedrijf als systeem

Veel kleine bedrijven draaien op nabijheid. Mensen weten veel van elkaar. Besluiten worden snel genomen. Veel zit in hoofden. Dat werkt lang verrassend goed, tot het gaat schuren.

Een klantvraag blijft hangen in één hoofd. Een keuze van vorige maand is nergens terug te vinden. Een handig document staat op iemands laptop. Een proces bestaat wel, alleen niemand kan het uitleggen. Dan merk je dat een bedrijf meer nodig heeft dan inzet alleen.

Op dat moment moet een klein bedrijf zichzelf als systeem leren zien. Dat klinkt zwaarder dan het is. Ik bedoel simpelweg: een samenhang van geheugen, routines, formats, keuzes en terugkerende handelingen. Alles wat voorkomt dat werk steeds opnieuw vanaf nul begint.

Vroeger was zo'n systeem voor kleine bedrijven vaak te duur of te technisch. Nu kun je veel lichter beginnen. Met tekstbestanden, vaste mappen, kleine tools en AI die context kan lezen. Daardoor wordt een bedrijfssysteem iets van nu in plaats van iets voor later.

Zo'n systeem rust op drie lagen. Weten, werken en maken.

Weten is je geheugen. Welke klanten zijn belangrijk, welke bronnen vertrouw je, welke keuzes zijn eerder gemaakt, welke formats gebruik je, welke toon past bij je bedrijf.

Werken is de dagelijkse praktijk. Welke routines keren terug, waar ontstaat vertraging, welke momenten vragen opvolging, welke taken vragen steeds dezelfde voorbereiding.

Maken is de gereedschapslaag. Het overzicht, het formulier, de redactietool, de workflow, de kleine interface die jouw praktijk beter

laat lopen.

Wie die drie lagen bij elkaar brengt, haalt veel toeval uit het werk. Daardoor wordt menselijke aandacht minder opgegeten door systeemwerk.

Hoofdstuk 6. Minder overhead, meer snelheid

Kleine bedrijven beginnen vaak snel. Je ziet iets, besluit iets en doet iets. Geen lange memo's, geen afstemming over afstemming. Klanten voelen dat meteen.

Die snelheid blijft alleen niet vanzelf bestaan. Succes trekt tools, checkmomenten, dashboards, extra overleg en overdracht aan. Bijna ieder stapje is op zichzelf verdedigbaar. Samen vormen ze een wolk van kleine remmen.

Overhead is zelden één groot probleem. Meestal is het een optelsom van kleine dingen. Nog een document vullen. Nog een status opvragen. Nog een keer uitleggen wat de bedoeling was. Nog een collega aanhaken. Nog een extra werkstap tussen input en actie.

Daarom moet je bij traagheid eerst kijken waar het tempo wegloopt zonder waarde toe te voegen. In zoekwerk. In onduidelijke taken. In slechte intake. In overdracht die te veel van mondelinge uitleg afhangt. In systemen die netter ogen dan ze in de praktijk zijn.

Al helpt hier het meest als ontstopper. Context sneller boven tafel krijgen. Eerste versies klaarzetten. Samenvatten. Terugkerende handelingen structureren. Dat haalt tussenwerk weg.

Belangrijk is wel dat minder overhead niet hetzelfde is als minder structuur. Overhead groeit vaak juist waar structuur ontbreekt en

mensen elkaar moeten blijven opvangen met uitleg, checkmomenten en noodgrepen.

Goede structuur voelt licht. Ze voorkomt herhaling en maakt werk leesbaar. Een klein bedrijf heeft daar veel voordeel van, omdat het zijn directheid kan behouden zonder langzaam dicht te slibben.

Snelheid is daarmee geen stijlkenmerk. Het is een concurrentievoordeel.

Hoofdstuk 7. Wanneer automatiseren loont

Veel dingen kunnen tegenwoordig geautomatiseerd worden. Dat is precies waarom je niet alles moet willen automatiseren.

Automatisering loont waar werk terugkeert, redelijk controleerbaar is, merkbaar tijd kost en weinig relationele nuance vraagt. Dat is de nuchtere kern.

De fout die ik het vaakst zie: mensen herkennen handwerk en willen het meteen helemaal uit het proces trekken. Daarna blijkt dat de taak vol uitzonderingen, gevoeligheden of kwaliteitsverschillen zit. Dan loopt het proces vanzelf en slecht.

Begin dus niet met volledige autonomie. Begin met de laag eromheen. Laat AI materiaal verzamelen, ordenen, signaleren of samenvatten. Dat is veiliger en leerzamer. Je ontdekt sneller waar de echte winst zit.

Controleerbaarheid is cruciaal. Kun je snel zien of de uitkomst goed is? Kun je makkelijk ingrijpen? Zijn de gevolgen van een misser beperkt? Een eerste bronselectie is iets anders dan automatisch klanttoezeggingen versturen.

Nog een nuttig onderscheid: routine of oordeel. Routine laat zich meestal goed vangen. Oordeel vraagt situatiegevoel, timing,

nuance, reputatiebesef. Daar moet je terughoudender zijn.

De praktijk is daarom vaak simpel. De grootste winst zit vaak in samenwerking. Al doet een laag van het werk. Jij houdt zicht op kwaliteit, richting en risico.

Als je een taak wilt beoordelen, stel dan vijf vragen. Komt ze vaak terug? Kost ze genoeg tijd? Loopt ze meestal volgens een patroon? Is de uitkomst goed te controleren? Zijn foutkosten te overzien? Veel ja betekent: proberen. Veel twijfel betekent: kleiner beginnen.

Hoofdstuk 8. Hoe kleine teams consistent blijven

Kleine teams zijn vaak soepel, direct en prettig om mee te werken. Alleen is soepelheid nog geen werkmethode.

Zodra een team langer bestaat of meer klanten tegelijk bedient, komt een lastige vraag op tafel. Hoe blijf je herkenbaar en betrouwbaar zonder bureaucratisch te worden?

Daar gaat consistentie over. Je hoeft niet allemaal hetzelfde te klinken of precies hetzelfde te doen. Wel wil je dat kwaliteit herkenbaar blijft, dat belangrijke keuzes niet steeds opnieuw op gevoel gemaakt hoeven worden en dat een klant ongeveer weet wat hij van je kan verwachten.

Daarvoor moet een team genoeg van zichzelf buiten het hoofd zetten. Een stijldocument. Een paar vaste formats. Een centrale plek voor voorstellen en eerdere keuzes. Een korte beschrijving van intake, opvolging of research. Geen papieren fabriek, wel genoeg geheugen.

Juist onder tijdsdruk merk je het verschil. Als structuur ontbreekt, wordt de drukste dag automatisch de slordigste dag. Als de basis er wel is, blijft kwaliteit beter overeind.

AI kan daar goed bij helpen, zolang het team zelf eerst weet wat goede kwaliteit is. Een model met toegang tot stijl, voorbeelden en werkafspraken kan veel betere eerste versies maken dan een model dat iedere keer weer in het luchtledige moet beginnen.

Consistentie vraagt ook ritme. Wekelijks even terugschrijven wat geleerd is. Aanscherpen wat vaak terugkomt. Benoemen waar begripsverwarring ontstaat. Kleine teams kunnen daar sneller in zijn dan grote, zolang iemand de discipline bewaakt.

Consistentie is daarmee geen luxe. Het is bescherming tegen broosheid.

Hoofdstuk 9. Bouw je eerste mini-infrastructuur

Na al deze ideeën blijft er maar één vraag over: waar begin je morgen?

Mijn antwoord is eenvoudig. Bouw geen groot AI-plan. Bouw een mini-infrastructuur.

Zo'n mini-infrastructuur is klein genoeg om te overzien, concreet genoeg om meteen te gebruiken en nuttig genoeg om op voort te bouwen. Geen totaaloplossing. Gewoon een eerste werklaag die één terugkerend probleem slimmer maakt.

Begin dicht op jezelf. Bij een irritatie die vaak terugkomt. Je verliest context. Je zoekt steeds hetzelfde terug. Je nieuwsbrief begint telkens opnieuw. Klantvragen blijven te lang hangen. Research kost te veel tijd. Pak er één.

Daarna schrijf je drie dingen op. Wat moet dit oplossen? Welke bronnen of voorbeelden horen erbij? Wanneer is de uitkomst goed genoeg? Veel mensen slaan die stap over en beginnen meteen met

prompts en tools. Dan krijgen ze iets dat aardig lijkt en in de praktijk te generiek blijkt.

Laat vervolgens niet meteen de hele taak automatiseren. Begin met het voorwerk. Verzamelen, ordenen, clusteren, klaarzetten. Daar zit vaak al veel winst.

Kies daarna pas de vorm. Soms is een map met vaste bestanden genoeg. Soms een document met instructies. Soms een klein dashboard. Soms een formulier. Soms een agent. De vorm is ondergeschikt aan de vraag of het in jouw werk past.

Geef het ook ritme. Iedere ochtend. Iedere maandag. Na ieder gesprek. Bij ieder nieuw project. Zonder ritme blijft het een aardige mogelijkheid. Met ritme wordt het een werklaag.

De beste test blijft simpel: zou je balen als dit morgen weg was? Zo ja, dan heb je iets te pakken. Zo nee, dan heb je vooral een demo gebouwd.

Hoofdstuk 10. Waarom niet groter soms slimmer is

Groei is lang het standaardverhaal van ondernemerschap geweest. Je begint klein, neemt mensen aan, bouwt lagen, schaalt op en wordt zo een "echt" bedrijf. Dat script zit diep.

Alleen past het lang niet altijd meer vanzelf.

Als uitvoering goedkoper wordt en kleine organisaties meer systeemkracht kunnen opbouwen, ontstaat een andere vraag: welke omvang past het best bij de kwaliteit, snelheid en rust die we willen behouden?

Dat is geen romantiek over klein. Grote organisaties houden enorme voordelen. Bereik, merk, kapitaal, robuustheid. Alleen is het

minder vanzelfsprekend geworden dat elke stap vooruit ook een stap omhoog in omvang vraagt.

Kleine bedrijven hebben eigenschappen die ineens zwaarder meetellen. Ze zitten dicht op hun klant. Ze beslissen sneller. Ze voelen eerder waar de praktijk schuurt. Ze kunnen nichekeuzes maken zonder alles eerst breed te hoeven trekken.

Vroeger stond daar vaak een forse prijs tegenover. Kwetsbaarheid, gebrek aan structuur, te veel afhankelijkheid van enkele mensen. Die prijs verschuift nu. Kleine organisaties kunnen veel meer vastleggen, voorbereiden en organiseren zonder meteen zwaar te worden.

Daardoor wordt klein een serieuze strategische vorm. Mits goed ingericht. Dat laatste is belangrijk. Klein op zichzelf is geen kwaliteit. Sterk klein wel. Helder gekozen, goed georganiseerd, licht in overhead en scherp in focus.

Voor sommige bedrijven zal groter worden nog steeds logisch zijn. Voor andere niet. Die tweede groep krijgt eindelijk meer speelruimte. Ze kunnen professioneler worden zonder hun karakter kwijt te raken. Ze kunnen meer aan zonder direct meer lagen te bouwen.

Dat maakt de slotvraag van dit boek vrij eenvoudig. Moet jouw bedrijf echt groeien in mensen? Of eerst in hefboom, ritme, context en gereedschap?

Steeds vaker begint het goede antwoord met dat tweede.

MAKER MANUAL 03: HET AI-BEDRIJF - LICENTIE

Dit manuscript valt onder de Creative Commons-licentie **CC BY-SA** **4.0**.

Je mag deze tekst:

- delen
- kopiëren
- hergebruiken
- bewerken
- commercieel inzetten

Onder twee voorwaarden:

1. noem Erwin Blom als bron
2. deel afgeleide versies onder dezelfde licentie

Volledige licentietekst:

[Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)