



PRAKTISCHE GIDS VOOR KENNISBEDRIJVEN

Zo start je als kennisbedrijf met een AI company brain™

Vijf stappen om van losse AI-experimenten naar één betrouwbaar bedrijfsgeheugen te gaan. Concreet, compact en direct toepasbaar.

AI op rommelige kennis is AI die gokt

Vrijwel elk kennisbedrijf werkt met AI. Maar het blijft hangen bij teksten en samenvattingen, iedereen doet het anders, en niemand weet zeker of het antwoord klopt. Het probleem zit niet in de AI, maar in de kennis waar de AI uit put.

70%

van het mkb gebruikt AI, in 2024 was dat nog 6%¹

47%

weet niet goed hoe AI in het bedrijf in te zetten¹

48%

vindt het spannend om medewerkers met bedrijfsdata in AI te laten werken²

Herken je dit?

- **Iedereen prompt anders.** Wie handig is met AI krijgt betere resultaten. Die kennis is van de medewerker, niet van het bedrijf.
- **Antwoorden zonder bron.** Put de AI uit de actuele versie, een oud concept, of zijn eigen fantasie?
- **Kennis vertrekt met mensen.** Hoe jullie een offerte opbouwen of een project aanpakken staat in hoofden, niet in een systeem.
- **Geen grip op data en kosten.** Klantgegevens gaan naar tools buiten Europa en niemand weet wat AI per maand kost.

Meer AI-tools lossen dit niet op. Eén gevalideerde kennisbasis waar alle AI uit put wel.

Wat een AI company brain wel en niet is

Een AI company brain is het collectieve geheugen en de werkwijze van je bedrijf in één systeem. Het put alleen uit kennis die jullie als waarheid hebben vastgesteld, weet wie je bent en wat je mag zien, en doet het werk zoals jullie het zouden doen.

Het is dus geen chatbot op je documentenmap. Een chatbot beantwoordt vragen. Een brein neemt werk over, op jullie manier.

	CHATBOT OP JE DOCUMENTEN	AI COMPANY BRAIN
Kennisbron	Alles wat gekoppeld is, ook concepten en oude versies	Alleen vastgestelde kennis, met eigenaar en houdbaarheid
Antwoord	De meest waarschijnlijke tekst	Met bron, actueel en volledig. Lukt dat niet, dan zegt het dat
Rollen	Iedereen ziet hetzelfde	Finance ziet geen MT-besluiten, een MT-lid wel
Werk	Beantwoordt vragen	Maakt de offerte of het verslag zoals jullie dat doen
Onderhoud	Niemand	Signaleert gaten en verouderde kennis; een mens beslist

De vijf stappen hierna bouwen dit op, in deze volgorde. Elke stap eindigt met wat je deze week al kunt doen.

Bepaal wat waar is

De belangrijkste stap, en de stap die bijna iedereen overslaat. Koppel niet je hele Drive. Kies de 20 tot 30 bronnen die het werk dragen en bepaal per bron: is dit de waarheid volgens ons, wie is eigenaar, hoe lang is het geldig?

Vuistregel: als een nieuwe collega met alleen deze bronnen zijn werk goed zou kunnen doen, heb je de juiste set. Alles daarbuiten komt later of nooit.

Zo ziet de basisset eruit bij een adviesbureau van 60 medewerkers

BRON	EIGENAAR	STATUS	GELDIG TOT	VOOR WIE
Personeelshandboek 2026	HR	Definitief	jan 2027	Iedereen
Offerteformat en prijsopbouw	Sales manager	Definitief	jul 2027	Sales, directie
Projectaanpak in 6 fasen	Hoofd projecten	Definitief	jan 2028	Projecten, sales
8 afgeronde projectcasussen	Hoofd projecten	Definitief	jan 2028	Projecten, sales
Jaarcijfers 2023 t/m 2025	Finance	Definitief	Historie	Finance, MT
MT-besluitenlijst	Directie	Definitief	Doorlopend	Alleen MT
Concept salesplan 2027	Sales manager	Concept, niet opnemen	n.v.t.	n.v.t.

Actie deze week

- ☐ Maak de tabel hierboven voor je eigen bedrijf. Maximaal 30 regels.
- ☐ Wijs per bron één eigenaar aan. Geen eigenaar, dan geen opname.
- ☐ Geef elke bron een houdbaarheidsdatum.

Bepaal wie wat mag zien

Een brein dat iedereen alles laat zien, vult zich nooit met de kennis die er echt toe doet. Niemand zet jaarcijfers in een systeem waar de stagiair bij kan. Rechten gaan daarom vooraf aan inhoud.

Rollen op één A4, zelfde adviesbureau

TEAM OF ROL	ZIET	ZIET NIET
Iedereen	Handboek, huisstijl, projectaanpak	Cijfers, besluiten, prijsopbouw
Sales	Offerteformat, prijsopbouw, casussen	Jaarcijfers, salarishuis
Projecten	Casussen, aanpak, klantafspraken	Prijsopbouw, MT-besluiten
MT	Alles, inclusief besluitenlijst	
Website (extern)	Alleen dienstenbeschrijvingen	Al het andere

Drie vragen over je data die je nu moet kunnen beantwoorden

- **Waar staat de data?** In Europa, in een eigen omgeving, of bij een Amerikaanse aanbieder onder Amerikaans recht?
- **Wat gaat naar het AI-model?** Alleen de vraag en de relevante passage, of het hele document met klantnamen?
- **Wie kan achteraf zien wat er gebeurd is?** Welke vraag, welke bron, welk antwoord. Zonder dit is er geen verantwoording bij een fout.

Actie deze week

- ☐ Maak de rollentabel. Begin met teams, niet met individuen.
- ☐ Markeer per bron uit stap 1 wie erbij mag. Twijfel je, dan niet.
- ☐ Stel de drie datavragen aan je huidige AI-leverancier en schrijf het antwoord op.

Leg vast hoe jullie werken

Kennis is het "wat". Een werkwijze is het "zo doen wij dit". Een offerte volgt bij jullie een vaste opbouw, bepaalde velden zijn verplicht en iemand keurt hem goed. Zolang dat alleen in hoofden zit, doet AI het elke keer anders.

Vuistregel: is de uitkomst alleen tekst op basis van kennis, dan volstaat het brein. Zijn er stappen, verplichte gegevens, een goedkeuring of een actie, dan is het een werkwijze.

De eerste drie werkwijzen van het adviesbureau

WERKWIJZE	START	NODIG	BRONNEN	KEURT GOED
Offerte	"Maak een offerte voor klant X"	Klantgegevens, scope, looptijd	Offerteformat, prijsopbouw, 2 vergelijkbare casussen	Sales manager
Verslag klantgesprek	Transcript of notities	Datum, deelnemers	Verslagformat, projectaanpak	Projectleider
Onboarding nieuwe collega	Getekend contract	Functie, team, startdatum	Handboek, functieprofiel, teamwerkwijzen	HR

Elke werkwijze heeft dezelfde vijf elementen: start, nodig, bronnen, uitkomst, goedkeuring. Wie dat eenmaal heeft ingevuld, kan er een systeem naar laten werken.

Actie deze week

- ☐ Kies de drie taken die het vaakst terugkomen en het meest tijd kosten.
- ☐ Vul per taak de vijf elementen in. Eén regel per element is genoeg.
- ☐ Laat de persoon die het nu het best doet, controleren of het klopt.

Kies de eerste drie toepassingen

Begin niet met de spectaculairste toepassing, maar met wat vaak voorkomt, per keer tijd kost en waar fouten pijn doen. Daar bewijst een brein het snelst zijn waarde.

Scoretabel, ingevuld voor het adviesbureau

TOEPASSING	HOE VAAK	TIJD PER KEER	FOUTGEVOELIG	SCORE
"Hebben we zoiets eerder gedaan?"	Dagelijks	30 min zoeken	Hoog	Start hier
Offerte-opzet in vast format	Wekelijks	2 uur	Hoog	Start hier
Vragen over verlof, verzuim, declaraties	Dagelijks	10 min, voor HR	Middel	Start hier
Maandrapportage MT	Maandelijks	1 dag	Hoog	

Hoe het er dan uitziet, per rol

WIE	VRAAGT OF DOET	WAT HET BREIN DOET
Projectmanager	"Hebben we zoiets eerder gedaan?"	Toont de drie meest vergelijkbare casussen, met aanpak, resultaat en bron
Accountmanager	"Maak een offerte voor deze klant"	Maakt een opzet in het vaste format met de actuele prijsopbouw, ter goedkeuring
Medewerker	"Hoeveel verlofdagen heb ik nog?"	Antwoordt uit het handboek en verwijst voor het saldo naar het HR-systeem

Actie deze week

- ☐ Vul de scoretabel met je eigen top 8 aan taken en vragen.
- ☐ Kies er drie. Niet meer; de rest komt na het eerste resultaat.

Maak het lerend en meetbaar

Een brein dat niemand onderhoudt, is binnen een half jaar weer een rommelige map. Het verschil met elke eerdere kennisbank is dat het brein zelf signaleert wat ontbreekt of verouderd is. Maar iemand moet daarop reageren.

Eigenaarschap

- **Eén beheerder** die het geheel overziet, een halve dag per week in de eerste drie maanden.
- **Kenniseigenaren** per domein, die wijzigingen goedkeuren. Dit zijn de mensen uit de tabel in stap 1.
- **Een mens beslist.** AI stelt voor dat een bron verouderd is of ontbreekt; de eigenaar bepaalt wat ermee gebeurt.

Meetlat

- **Tien vaste testvragen** met per vraag wat een goed antwoord is. Bij elke wijziging draai je ze opnieuw.
- **Feedback bij elk antwoord:** bruikbaar, onvolledig, fout. Wekelijks bekijken, niet per stuk.
- **Tijdwinst per toepassing:** van 2 uur naar 20 minuten per offerte is een cijfer waar het MT op stuurt.

Voorbeeld testvraag: "Hoeveel verlofdagen heb ik?" moet uit het handboek komen, met bron. "Wat moet ik doen bij een conflict met mijn leidinggevende?" moet doorverwijzen naar een mens, niet zelf adviseren.

Actie deze week

- ☐ Benoem de beheerder en reserveer de tijd in de agenda.
- ☐ Schrijf de tien testvragen, met per vraag het verwachte soort antwoord.
- ☐ Kies per toepassing uit stap 4 één cijfer dat je over drie maanden wilt zien.

Vijf fouten die je vooraf kunt voorkomen

- **De hele Drive koppelen.** Dan weet de AI net zo min als jij wat waar is. Start met de basisset uit stap 1.
- **Geen eigenaar per bron.** Zonder eigenaar veroudert kennis onopgemerkt en vertrouwt niemand het antwoord meer.
- **AI op dag één laten beslissen.** Vertrouwen bouw je op met voorstellen die een mens goedkeurt. Autonomie verdient je per categorie.
- **Klantdata in een tool buiten Europa.** Beantwoord eerst de drie datavragen uit stap 2. Achteraf repareren is duurder dan vooraf kiezen.
- **Geen meetlat.** Zonder testvragen en tijdwinst per toepassing is het na drie maanden een gevoel, geen resultaat.

De eerste 60 dagen

Dag 1 tot 20: fundament

- Basisset van 20 tot 30 bronnen, met eigenaar en houdbaarheid
- Rollentabel en antwoord op de drie datavragen
- Beheerder benoemd

Dag 21 tot 40: eerste waarde

- Drie toepassingen live voor één team
- Drie werkwijzen vastgelegd en getest
- Tien testvragen draaien

Dag 41 tot 60: verbreden

- Feedback verwerkt, bronnen bijgewerkt
- Tijdwinst per toepassing gemeten
- Volgende drie toepassingen gekozen

Hoe ver is jouw bedrijf?

Beantwoord de tien vragen met ja of nee. Eerlijk, niet hoopvol.

- 01 Kunnen we binnen een dag de 30 documenten aanwijzen die ons werk dragen?
- 02 Heeft elk van die documenten één eigenaar?
- 03 Weten we per document of het de actuele, vastgestelde versie is?
- 04 Is op één A4 vastgelegd welk team welke kennis mag zien?
- 05 Weten we waar onze data staat als een medewerker AI gebruikt?
- 06 Staat van onze drie belangrijkste terugkerende taken vast hoe we ze doen?
- 07 Krijgen medewerkers bij een AI-antwoord de bron te zien?
- 08 Is er iemand die AI-gebruik in het bedrijf beheert en bijstuurt?
- 09 Hebben we een vaste set testvragen om de kwaliteit te bewaken?
- 10 Kunnen we de tijdwinst van AI in een cijfer uitdrukken?

0 tot 3 keer ja

Start bij stap 1. Niets koppelen voordat de basisset en de eigenaren staan.

4 tot 7 keer ja

Het fundament is er. Kies drie toepassingen en maak de eerste werkwijzen.

8 tot 10 keer ja

Je bent klaar voor een brein. De vraag is nu welke omgeving en welk tempo.



VOLGENDE STAP

Van gids naar eerste resultaat

De vijf stappen kun je zelf zetten. Wil je weten hoe een AI company brain er voor jouw bedrijf uit ziet, in een eigen Europese omgeving en met jullie kennis als basis?

Plan een vrijblijvend gesprek van 30 minuten met een van de founders. We luisteren, denken mee over je zelfscan en je eerste drie toepassingen, en je krijgt direct antwoord op je vragen.

Plan een kennismaking

Liever eerst rondkijken? amaii.nl · of mail naar info@amaii.nl

Amaii BV, Asch van Wijckstraat 2-4, 3811 LP Amersfoort. Build your AI company brain™

Bronnen

1. Exact, MKB Barometeronderzoek 2026, uitgevoerd door Markteffect onder 1.719 mkb-ondernemers en managers (2 tot 250 werknemers), Q1 2026. Cijfers overgenomen met bronvermelding.
2. Dutch IT Channel, "Gebruik van AI onder Nederlandse mkb-ondernemers meer dan verdubbeld", 7 augustus 2026, op basis van hetzelfde onderzoek.

Voorbeelden van het adviesbureau zijn fictief en dienen ter illustratie. AI company brain™ is een merk van Amaii BV. Versie oktober 2026.