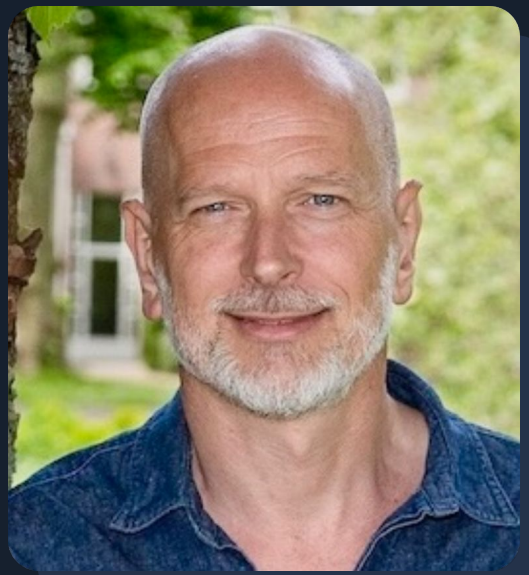
CONTENTMARKETING & WEBREDACTIE CONGRES · NOVEMBER 2026

AI versnelt.
Je organisatie mist de aansluiting.

Drie beklimmingen van AI-experiment naar AI-impact



Sandor Vrij
Buutvrij Consulting

DRIE SITUATIES

Welke herken je het meest?

1

Een contentteam van drie verdubbelt zijn productie met AI.

Het nakijken blijft bij dezelfde drie mensen.

2

Het design van een productpagina verandert.

De promptinstructie die de teksten schrijft, verandert niet mee.

3

Drie leveranciers van boekhoudpakketten. Dezelfde klant.

Vrijwel dezelfde boodschap.

HET MAKEN GAAT HARD. DE ORGANISATIE GAAT NIET MEE.

88%

Ons team maakt snel content.

16%

Onze organisatie kan op AI-snelheid werken.

Typeface, Signal Report 2026 · n=200+ · leverancier

30%

van de CMO's is klaar om AI op te schalen.

Gartner, CMO Spend Survey 2026 · n=401

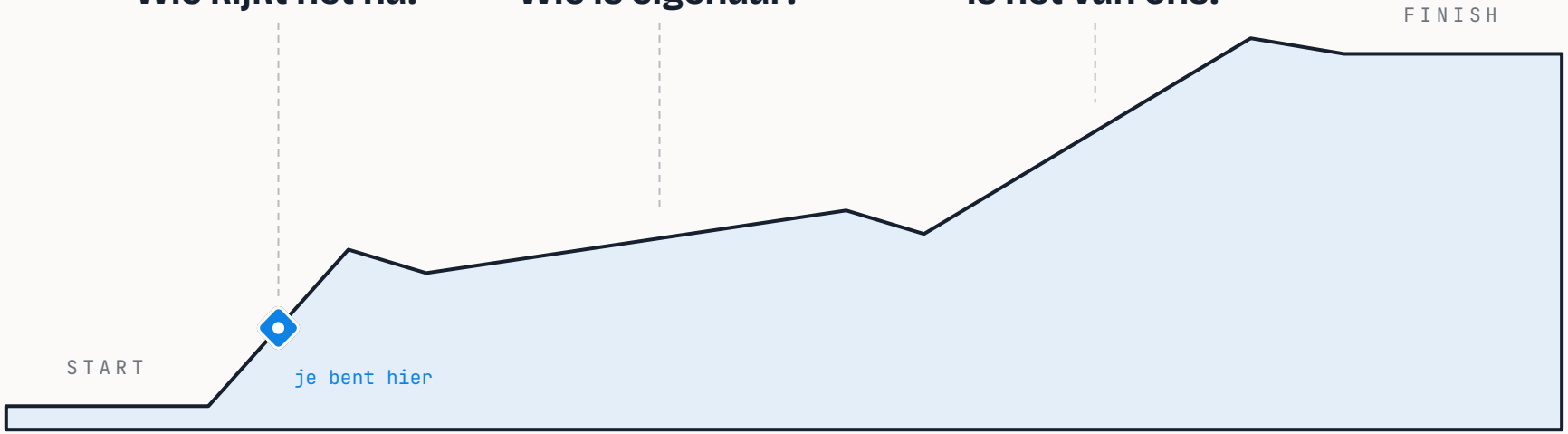
DE ETAPPE VAN VANDAAG

Drie beklimmingen

KORT EN STEIL
Wie kijkt het na?

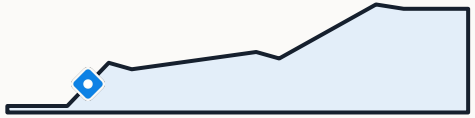
VALS PLAT
Wie is eigenaar?

BUITEN CATEGORIE
Is het van ons?



De volgorde van dit verhaal, niet die van jouw organisatie.

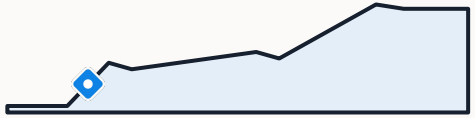
KLIM 1 · KORT EN STEIL · WIE KIJKT HET NA?



Productie ×2. Nakijken ×1.



Grote uitzendorganisatie · corporate website · contentteam van drie



Het patroon

1. Je automatiseert een contentstap.
2. Er komt meer binnen dan je wegwerkt.
3. Onder druk wordt er vluchtiger nagekeken.
4. Er gaat iets live wat niet mocht.

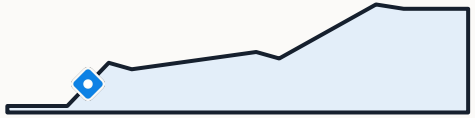
De bottleneck is niet nieuw. Hij is alleen nu zichtbaar.

Hoe meer je AI vertrouwt, hoe minder kritisch je kijkt.

“Higher confidence in GenAI is associated with less critical thinking.”

Lee e.a., Microsoft Research & Carnegie Mellon · CHI 2025 · 319 kenniswerkers, 936 praktijkvoorbeelden · zelfrapportage

KLIM 1 · KORT EN STEIL · WIE KIJKT HET NA?



AI versnelt het maken. Niet het goedkeuren.

52%

bespaart minstens een werkdag per week

52%

besteedt méér tijd aan het nakijken en corrigeren van AI-output

BCG, AI at Work 2026 · n=11.749

HANDEN OMHOOG



Wie heeft het afgelopen half jaar een deadline gemist door goedkeuring, niet door productie?



KLIM 1 · KORT EN STEIL · WIE KIJKT HET NA?

Kun je dit niet noemen, dan weet je niet of je AI-programma werkt. Alleen dat het snel is.

1

Meet de wachtrij.

Wachtend

Hoe lang

Hoeveel ja's

2

Keur de bouwstenen goed.

Template, brand voice, contentstructuur, kwaliteitscriteria en claims één keer, niet elk stuk.

KLIM 1 · KORT EN STEIL · WIE KIJKT HET NA?

3 Route de rest op risico.

POORT 1

Geen menselijke check. Wel een logboek.

Metadata, alt-teksten, tags, interne updates

POORT 2

Altijd één mens vooraf.

Blog, producttekst, e-mail

POORT 3

Expert checkt, één persoon tekent.

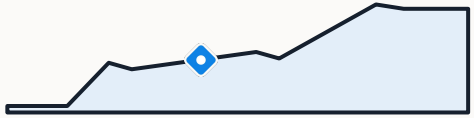
Prijzen, gereguleerde claims, voorwaarden, persbericht

Laag risico

Hoog risico

WIE LEGT DIE NORM VAST?

Van elk stuk nakijken naar vooraf de standaard vastleggen.



Het design verandert. De instructie niet.

PRODUCTPAGINA

Nieuw design

Nieuwe velden, andere opbouw

Tekst loopt over, of staat op de verkeerde plek

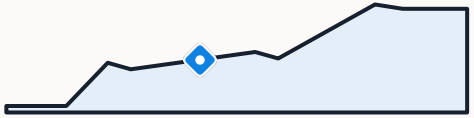
≠

PROMPTINSTRUCTIE

Oude template

Oude structuur, oude volgorde

Eigenaar: niet belegd



Eigenaarschap zit op twee niveaus

De werkwijze

Instructies, templates, bronnen, criteria

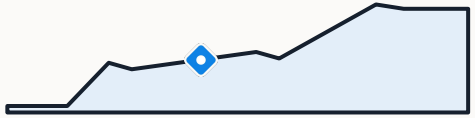
Bijna nooit een eigenaar

De uiting

Deze ene tekst, deze ene campagne

Bijna altijd een eigenaar

Je herstelt elke tekst. Niemand herstelt de AI-instructie.



Dezelfde fout, elke week opnieuw

WAT PRODUCT VASTLEGDE

“Tot twaalf uur batterij, onder testomstandigheden.”

WAT AI ERVAN MAAKTE

“De hele dag gegarandeerd zonder opladen.”

Gedeelde instructie: “maak een stellige verkoopbelofte”

KLIM 2 · VALS PLAT · WIE IS EIGENAAR?

Eén contentsoort. Drie namen.

1

Wie beheert de werkwijze?

Instructie, template, criteria. En de kwaliteit ervan.

Naam _____

2

Wie beheert de feiten?

Wat klopt, sinds wanneer.

Naam _____

3

Wie geeft vrij?

En meldt terug wat steeds misgaat.

Naam _____

KLIM 2 · VALS PLAT · WIE IS EIGENAAR?

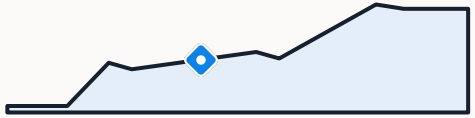
Elke AI-instructie: een eigenaar en een datum.

Verandert het product, format of design? Dan gaat de instructie op de lijst.

AI-INSTRUCTIE

Productpagina

Eigenaar	_____
Laatst gecheckt	__ - __ - ____
Opnieuw checken bij	**wijziging van product, format of design**



De klant ziet geen afdelingen.

Marketing | Klantenservice | HR | Sales | Regio's

Vijf stemmen. Vijf niveaus van feitelijke juistheid. Eén merk.

SYMPTOOM

Eigen tools per afdeling

GEVOLG

Een andere standaard per afdeling

OORZAAK

Geen eigenaar

KLIM 2 · VALS PLAT · WIE IS EIGENAAR?

Centraal wat voor iedereen geldt. Per afdeling de rest.

Marketing | **Klantenservice** | **HR** | **Sales**

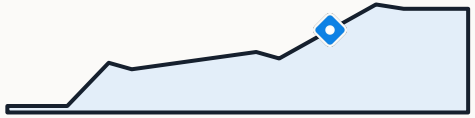
Per afdeling: de eigen laag

CENTRAAL · ELK MET ÉÉN EIGENAAR

Feiten **Kwaliteit** **Brand voice** **Goedkeuringspoorten**

MAANDAG

Welke afdelingen sturen AI-content naar klanten, en uit welke bron?



Welke is door AI geschreven?

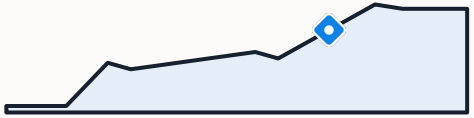
A Boekhouden en factureren op een manier die jij begrijpt

B Zeker van je boekhouding. Zeker van je zaak

C Boekhouden zonder gedoe. Meer tijd voor je eigen zaak

D Sterker ondernemen door zorgeloos boekhouden

KLIM 3 · BUITEN CATEGORIE · IS HET VAN ONS?



Correct, on-brand, netjes. En inwisselbaar.

A Boekhouden en factureren op een manier die jij begrijpt

E-BOEKHOUDEN

B Zeker van je boekhouding. Zeker van je zaak

INFORMER

C Boekhouden zonder gedoe. Meer tijd voor je eigen zaak

AI, ZONDER INPUT

D Sterker ondernemen door zorgeloos boekhouden

ROMPSLOMP

Met ChatGPT: Elk idee beter. Samen hetzelfde.

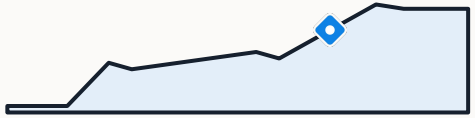
Negen deelnemers kwamen los van elkaar op dezelfde speelgoednaam. Zonder AI was elk idee uniek.

“Build-a-Breeze Castle”



Iedereen bouwt op dezelfde handvol modellen, gevoed met dezelfde openbare informatie.

Meincke, Nave & Terwiesch (Wharton), Nature Human Behaviour 2025



Het patroon

1. Je schaalt op: correct, on-brand, netjes.
2. Het is ook inwisselbaar. Niemand merkt het.
3. De afstand tot je concurrent krimpt.
4. Bij offerte, overstap of crisis.

Je review vraagt: is het fout? Nooit: is het van ons?

~~Betere prompts~~ ~~Strenger nakijken~~ ~~Betere brand voice~~

Het verschil zit in wat je erin stopt.

WAT ALLEEN JIJ HEBT

Onderzoek **Klantdata** **Cijfers** **Ervaring**

KLIM 3 · BUITEN CATEGORIE · IS HET VAN ONS?

AI - ZONDER INPUT

Boekhouden zonder gedoe. Meer tijd voor je eigen zaak.

AI - MET ÉÉN EIGEN INZICHT

Btw-aangifte uitstellen hoeft niet meer. Hij staat al klaar.

DE PROMPT · IDENTIEK, OP ÉÉN ZIN NA

Schrijf een kop voor de homepage van boekhoudsoftware voor zzp'ers en het mkb. Maximaal tien woorden. **Gebruik dit inzicht uit onze klantgesprekken: zzp'ers stellen de btw-aangifte het langst uit.** Geef vijf varianten.

KLIM 3 · BUITEN CATEGORIE · IS HET VAN ONS?

Drie actiepunten

1

Test je eigen content.

5–10 eigen uitingen naast die van drie concurrenten, zonder logo. Raden collega's wie wie is?

2

Kies waar onderscheid telt.

Wat weten wij wat een concurrent met dezelfde tools niet kan genereren?

3

Ontsluit wat alleen jij weet.

Klantgesprekken, eigen cijfers, eigen ervaring, opinies. Maak beschikbaar voor gebruik.

NAAR DE FINISH

Wat schaars was, is overvloedig. Wat overvloedig was, is schaars.

Productiecapaciteit → overvloedig

Aandacht, oordeel, onderscheid → schaars

DE FINISH

Drie vragen. Drie dingen voor maandag.

KORT EN STEIL

Wie kijkt het na?

MAANDAG

Meet de wachtrij.

VALS PLAT

Wie is eigenaar?

MAANDAG

Eén contentsoort, drie namen: AI-instructie, feiten, vrijgave.

BUITEN CATEGORIE

Is het van ons?

MAANDAG

Test 5–10 eigen uitingen naast drie concurrenten.

DE FINISH

Bij elke klim verandert iemands werk.

KORT EN STEIL

Wie kijkt het na?

MAANDAG

Meet de wachtrij.

WAT HET VAN JOU VRAAGT

Norm en poorten

VALS PLAT

Wie is eigenaar?

MAANDAG

Eén A4: wie stuurt AI-content naar klanten, uit welke bron?

WAT HET VAN JOU VRAAGT

Mandaat

BUITEN CATEGORIE

Is het van ons?

MAANDAG

Test 5–10 eigen uitingen naast drie concurrenten.

WAT HET VAN JOU VRAAGT

Ophalen

DE FINISH

Samen is dit je contentgovernance.

KORT EN STEIL

Wie kijkt het na?

MAANDAG

Meet de wachtrij.

WAT HET VAN JOU VRAAGT

Norm en poorten

Kwaliteit

VALS PLAT

Wie is eigenaar?

MAANDAG

Eén A4: wie stuurt AI-content naar klanten, uit welke bron?

WAT HET VAN JOU VRAAGT

Mandaat

Verantwoordelijkheid

BUITEN CATEGORIE

Is het van ons?

MAANDAG

Test 5–10 eigen uitingen naast drie concurrenten.

WAT HET VAN JOU VRAAGT

Ophalen

Onderscheid

DANK JE WEL

Vragen?

Ik praat er graag verder over. Ook na vandaag.

Sandor Vrij
Buutvrij Consulting

WEBSITE
buutvrijconsulting.nl

LINKEDIN
linkedin.com/in/sandorvrij

SCAN · LINKEDIN

