AI-kompas

Persoonlijke scan voor Marieke van der Berg

Jouw persoonlijke analyse en roadmap voor een succesvolle AI-transformatie.
Gebaseerd op jouw antwoorden, het boek AI-kompas voor leiders en actuele marktinformatie.

OPGESTELD VOOR	Marieke van der Berg
FUNCTIE	Algemeen directeur (CEO)
ORGANISATIE	Vanderburg Transportgroep B.V.
DATUM	21 september 2026
RAPPORTCODE	AK-3A96D4 · Rapportversie 1.0

VOORBEELDRAPPORT MET EEN FICTIEVE DEELNEMER

Vertrouwelijk. Deze scan is persoonlijk en bestemd voor de geadresseerde. © Cyaaan B.V. · aikompas.org

VOORAF

Een persoonlijke noot

Beste Marieke, deze scan is voor jou geschreven. Het gaat over de vraag hoe Vanderburg Transportgroep met AI binnen twaalf maanden aantoonbaar meer marge maakt zonder dat je de organisatie overvraagt. Dat was jouw eigen formulering in het open veld en ik heb elke pagina daaraan getoetst.

Twee dingen vielen ons op in jouw antwoorden. Jouw houding ten opzichte van AI scoort met 3,7 het hoogst van alle zeven categorieën, terwijl je vaardigheid in het ontwerpen van AI-toepassingen op 1,5 staat. Je wilt dus veel meer dan je op dit moment zelf kunt zetten. Dat is een goede uitgangspositie. Het betekent dat je eerste stap draait om het opbouwen van eigen ervaring.

De tweede observatie gaat over je team. Je schat in dat de directeur Operations een scepticus is en de manager Customer Service een negeerder. Dat zijn precies de twee functies waar volgens onze analyse de grootste resultaten liggen. Het kompas laat daarom zien hoe je hen betrekt bij de eerste pilots, zodat hun kritische blik de kwaliteit borgt.

Het AI-kompas team, Cyaaan BV, Amsterdam

> **Kwaliteitsborging.** Deze analyse is samengesteld op basis van jouw antwoorden en persoonlijk gereviewd en vrijgegeven door een senior adviseur van Cyaaan BV. Rapportcode AK-3A96D4.

IN EEN OOGOPSLAG

Jouw AI-kompas in het kort

FUNCTIE	Algemeen directeur (CEO)
ORGANISATIE	Vanderburg Transportgroep B.V.
SECTOR	Wegtransport, warehousing en distributie
OMVANG	280 medewerkers, omzet 50 tot 250 miljoen euro
FASE	Volwassen organisatie
GEOGRAFIE	Nederland en België, lijndiensten naar Duitsland
HOOFDDOEL	Kosten verlagen en efficiënter werken
TOOLS NU	ChatGPT, Microsoft Copilot (10 tot 30 min per dag)

0,7 tot 1,3 mln
Structureel effect per jaar (indicatief)

3 tot 7 mnd
Terugverdientijd na livegang

Niveau 2 naar 4
Persoonlijk AI-meesterschap in 12 maanden

Vanderburg Transportgroep staat op de AI-MR matrix in het kwadrant Beperkte AI en Ongeleid. Er wordt geëxperimenteerd door individuele medewerkers, terwijl beleid, eigenaarschap en een budget ontbreken. De ambitie van AI-geïntegreerd en Bewust binnen achttien maanden is haalbaar, mits je drie keuzes maakt: één eigenaar voor de AI-agenda, twee pilots met meetbare marge-effecten en een gebruiksafspraak die voor iedere medewerker geldt.

De grootste kansen liggen in route- en ritplanning, klantcontact rond zendingstatus, facturatie en het tenderproces. Onze voorzichtige raming komt uit op een structureel effect van 0,7 tot 1,3 miljoen euro per jaar. Dat komt overeen met 1,0 tot 1,9 procent van jouw omzet en met een terugverdientijd van drie tot zeven maanden na livegang.

De grootste bedreiging is tempo. Digitale freightplatforms en grote expediteurs bieden klanten al realtime inzicht en dynamische tarieven. Jouw grote klanten vragen daar zelf om, zo schrijf je in het open veld. Wie dit niet zelf oppakt, krijgt het opgelegd via de volgende aanbesteding.

Wat jij wilde toevoegen

“Onze marge staat onder druk door stijgende loonkosten en het chauffeurstekort. Grote klanten vragen om realtime zicht op zendingen en om scherpere tarieven. Ik wil weten waar AI ons binnen twaalf maanden aantoonbaar resultaat oplevert zonder dat ik de organisatie overvraag.”

BENCHMARK

Jouw positie naast vergelijkbare leiders

Vergelijking met leiders van organisaties van vergelijkbare omvang in transport en logistiek en met het Nederlandse gemiddelde. Cijfers zijn indicatief en gebaseerd op publiek onderzoek en zelfevaluaties.

Jij Vergelijkbare leiders Nederland

AI-maturiteit organisatie (1 tot 5)

Jij	1,8
Vergelijkbare leiders	2,2
Nederland	2,1

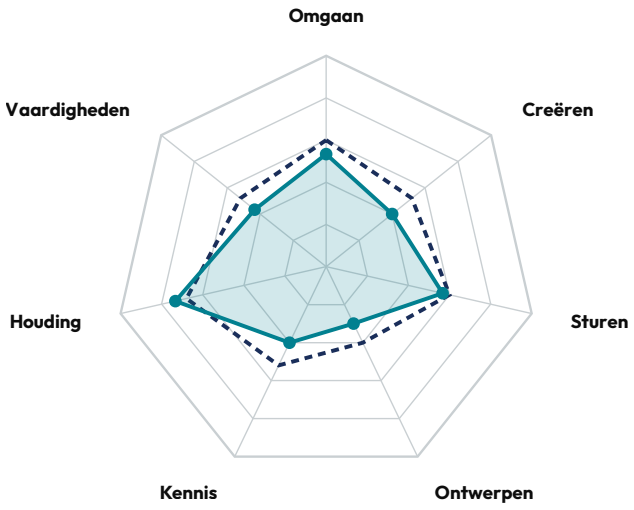
AI-responsabiliteit organisatie (1 tot 5)

Jij	1,4
Vergelijkbare leiders	1,8
Nederland	1,9

Persoonlijk AI-meesterschap (1 tot 7)

Jij	2,0
Vergelijkbare leiders	2,6
Nederland	2,4

Zelfscan: zeven categorieën



Jij naast vergelijkbare leiders (gestippeld). Schaal 1 tot 5.

Wat dit betekent

Op alle drie de dimensies sta je onder het gemiddelde van vergelijkbare leiders. Het grootste verschil zit in de responsabiliteit. Je organisatie heeft weinig vastgelegd over wat wel en niet mag met AI, terwijl medewerkers dit al gebruiken.

Jouw zelfscan laat een duidelijk patroon zien. Houding en sturen scoren boven het gemiddelde van jouw peers. Ontwerpen en creëren blijven achter. Je bent dus een goede opdrachtgever voor AI en nog geen bouwer. Voor een CEO is dat een sterke positie.

STRATEGIE 1

De markt: transport en logistiek in Nederland

Nederland is een doorvoerland met een dichte concentratie van transporteurs, expediteurs en contractlogistieke spelers. De marge is dun en de kostenopbouw wordt bepaald door personeel, brandstof en voertuigen. Deze pagina beschrijft wat er de komende twee jaar verandert. Alle cijfers in dit voorbeeld zijn indicatief.

Vier trends

Loonkosten en chauffeurstekort

Het tekort aan chauffeurs en planners drukt op capaciteit en tarief. Elke minuut die een planner of chauffeur niet aan administratie kwijt is, telt direct mee in de marge.

Klanten eisen realtime inzicht

Verladers verwachten zendingstatus, aankomsttijden en afwijkingsmeldingen zonder te bellen. Dit wordt een selectiecriterium in aanbestedingen.

Duurzaamheid en emissiezones

Emissiezones in binnensteden en rapportageplichten op CO2 maken ritplanning complexer. Optimalisatie met AI verlaagt tegelijk brandstofkosten en uitstoot.

Consolidatie en platformisering

Grote spelers en digitale platforms bundelen vraag en aanbod. Regionale transporteurs verliezen zonder eigen data-positie de relatie met de eindklant.

Opkomende bedreigingen

- Digitale freightplatforms bieden dynamische tarieven en directe boeking en drukken de prijs voor standaardlanes.
- Grote internationale expediteurs zetten AI in voor planning en klantcontact en verlagen hun kostprijs per zending.
- Grote klanten bouwen eigen transportbesturing en maken daarmee de vervoerder inwisselbaar.

Disruptieve innovaties

- AI-gestuurde ritplanning die verkeer, laadvensters, rijtijden en emissiezones in real time meeweegt.
- Agents die klantvragen over zendingstatus, facturen en uitzonderingen zelfstandig afhandelen.
- Automatische verwerking van vrachtbrieven, facturen en douanedocumenten met computer vision.

STRATEGIE 2

Vier concurrentieprofielen in vergelijk

In dit voorbeeld gebruiken we representatieve profielen. In het rapport voor jouw organisatie benoemen we de drie tot vijf werkelijke concurrenten en onderbouwen we de gegevens met bronnen.

PROFIEL	BUSINESSMODEL	STERKTES	ZWAKTES	PRIJS	DISTRIBUTIE	POSITIONERING
Internationale expediteur	Netwerk en schaal, veel onderaannemers	Bereik, IT-platform, klantcontract	Lage flexibiliteit, standaard service	Scherp op volume	Wereldwijd netwerk	Alles-in-één partner
Digitaal freightplatform	Marktplaats voor lading en capaciteit	Snelheid, transparante prijs, gebruiksgemak	Weinig maatwerk, wisselende kwaliteit	Dynamisch, per rit	Online, onderaanneming	Snel en transparant
Regionale familietransporteur	Eigen wagenpark en vaste klanten	Persoonlijke relatie, betrouwbaarheid	Beperkte digitalisering, personeelskrapte	Gemiddeld	Benelux, vaste routes	Vertrouwd en dichtbij
Contractlogistiek-specialist	Warehousing plus transport voor een sector	Sectorkennis, lange contracten	Kapitaalintensief, klantafhankelijk	Vaste fee plus variabel	Eigen locaties	Specialist in de keten

Wat dit voor jou betekent

Vanderburg zit tussen de regionale familietransporteur en de contractlogistiek-specialist. Die positie geeft vertrouwen en biedt weinig bescherming tegen platformprijzen op standaardlanes. Onderscheid ontstaat door het combineren van persoonlijke service met het digitale inzicht dat platforms bieden.

STRATEGIE 3

SWOT en waardeketen

Sterktes

- Sterke klantrelaties en vertrouwen in het familiebedrijf
- Eigen wagenpark en warehousing
- Korte lijnen in besluitvorming
- Ervaren planners met kennis van klantroutes

Zwaktes

- Weinig data-analyse en handmatige planning
- Geen AI-beleid of eigenaar
- Hoge afhankelijkheid van enkele grote klanten
- Beperkte digitale klantomgeving

Kansen

- Ritplanning en brandstofbesparing met AI
- Zendingstatus als dienst voor klanten
- Snellere offertes en tenders
- Lagere administratielast bij planning en facturatie

Bedreigingen

- Digitale platforms en prijsdruk
- Klanten die zelf transport gaan sturen
- Personeelstekort in planning en rijden
- Toenemende regelgeving rond AI en emissiezones

Waardeketen met AI-kansen per schakel

Offerte en tender

Automatische kostprijsberekening en conceptoffertes

Impact: Middel

Planning en dispatch

Dynamische ritoptimalisatie

Impact: Hoog

Uitvoering en chauffeurs

Voorspellend onderhoud en rijstijlcoaching

Impact: Middel

Klantcontact en zendingstatus

Agent voor status, afwijkingen en uitzonderingen

Impact: Hoog

Facturatie en administratie

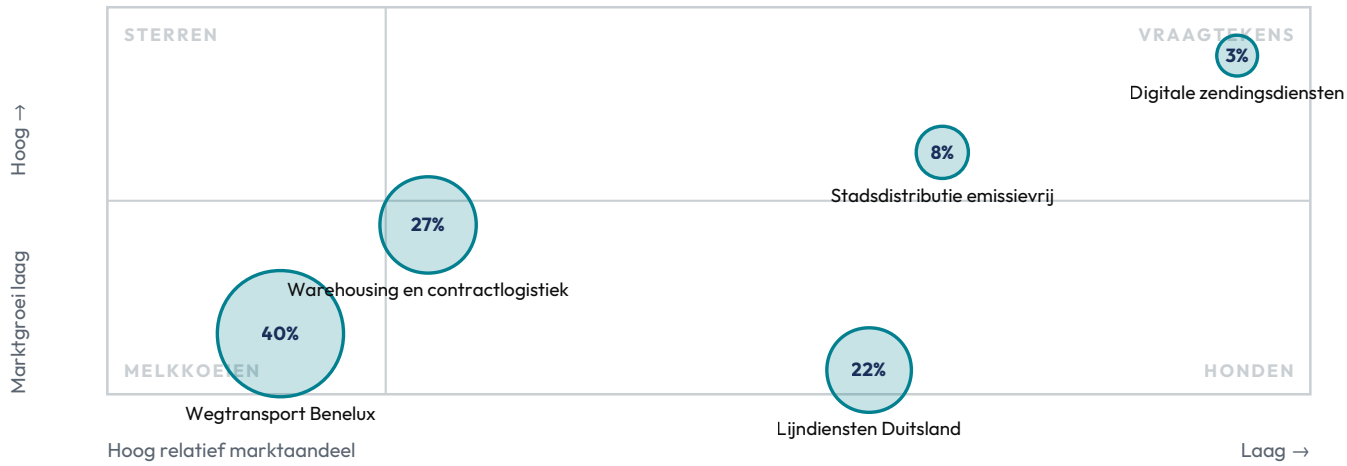
Automatische verwerking van vrachtbrieven en facturen

Impact: Middel

STRATEGIE 4

Portfolio van proposities en groeistrategie

De BCG-matrix toont jouw vijf proposities naar marktgroei en relatief marktaandeel. De grootte van de cirkel geeft het aandeel in de omzet weer. Dit is een voorbeeldindeling.



Drie groeikansen

Zendingstatus als dienst

Bied klanten een eigen omgeving met realtime status en afwijkingsmeldingen. Dit verhoogt de klantbinding en opent de deur naar een betaalde dienst.

AI-gestuurde planning op de melkkoe

Wegtransport Benelux financiert alles. Een besparing van 1 tot 2 procent op vervoerskosten levert meer op dan welke nieuwe propositie ook.

Emissievrije stadsdistributie

Emissiezones maken dit een groeimarkt. Slimme routering maakt de businesscase van elektrische voertuigen sluitend.

Drie disruptierisico's

Prijserosie op standaardlanes

Platforms trekken standaardvolume weg. Bescherm de marge met service die een platform niet levert.

Klant kiest zelf de regie

Grote verladers bouwen eigen besturing. Zonder digitaal inzicht word je inwisselbaar.

Schaduw-AI zonder kader

Medewerkers gebruiken nu al AI-tools met klantgegevens. Zonder gebruiksafspraak loop je risico op datalekken en op overtreding van de EU AI Act.

Groeistrategie. Onze aanbeveling voor de groeistrategie richt zich op drie doelen: hogere klanttevredenheid door realtime inzicht, hogere medewerkerstevredenheid door minder handwerk in planning en administratie en een margeverbetering van 1 tot 2 procentpunt. Begin bij wegtransport Benelux en bouw vanuit die basis het digitale klantpakket.

DEEL 2 · SECTOR

Jouw sector in de AI Sector Impact Matrix

> **Uit het boek.** In het boek onderscheiden we vier kwadranten voor sectoren, gebaseerd op de diepte en de snelheid van de impact van AI. Logistiek en transport staat rechts van het midden en net boven de scheidslijn: AI is snel inzetbaar en de impact is groot in planning, administratie en klantcontact.

AI Sector Impact Matrix met jouw sector uitgelicht. Matrix gebaseerd op McKinsey Digital Maturity model, Stanford HAI AI Index 2025 en WEF Future of Jobs Report 2025. Positionering is indicatief.

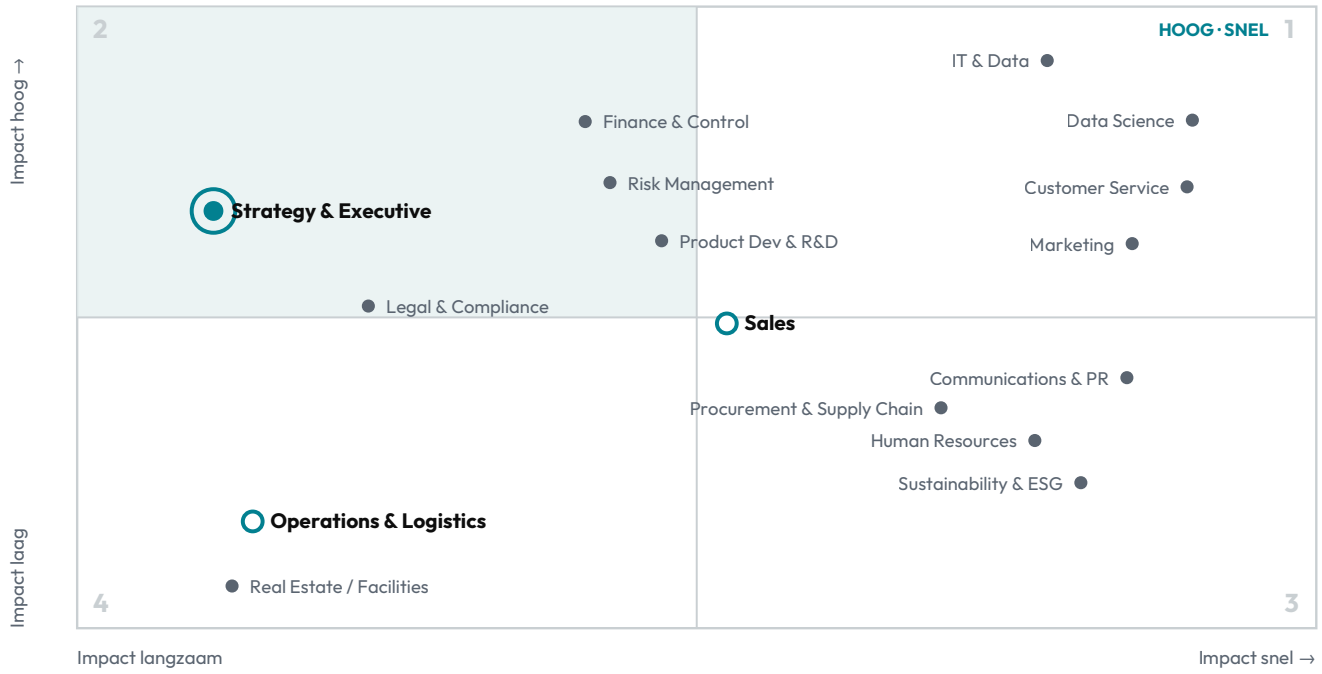
Logistics & Transport ligt in het kwadrant Impact hoog en snel, aan de rand van het kwadrant Lage impact, AI-adoptie snel. AI verandert de kantoorkant van de sector nu: planning, administratie en klantcontact zijn digitaal, datarijk en repetitief. Het fysieke transport zelf verandert langzamer.

Voor jouw organisatie betekent dit een productiviteitswinst per medewerker in de kantoorfuncties en een verschuiving in de rol van planners. Het chauffeurswerk verandert de komende jaren weinig. De winst zit in de keten eromheen en de urgentie is hoog.

DEEL 2 · DISCIPLINE

Jouw discipline in de AI Discipline Impact Matrix

Uit het boek. De disciplinematrix laat zien welke functies in een organisatie het snelst en het diepst door AI worden geraakt. Strategie en executive management staat links van het midden: de impact is groot, de adoptie verloopt langzamer door nauwkeurigheidseisen en aansprakelijkheid.



AI Discipline Impact Matrix: jouw primaire discipline (gevuld) en overige disciplines (open).

Als CEO sta je in het kwadrant Impact hoog, AI-adoptie relatief langzaam. Menselijk oordeel blijft de kern van jouw werk. AI verkort de weg naar jouw besluit: scenario's, benchmarks en rapportages liggen klaar voordat je erover vergadert.

Jouw twee overige disciplines liggen elders. Sales ligt net in het kwadrant Lage impact, AI-adoptie snel en werkt daar als co-piloot. Operations & Logistics staat linksonder, waar AI vooral ondersteunt. Die spreiding vraagt om een gedifferentieerde aanpak per discipline.

Omgaan met de spreiding in de matrix. Kies per kwadrant een andere inzet. Waar impact hoog en snel is, begin je nu en laat je resultaat zien. Waar impact hoog is en de adoptie langzaam, investeer je in governance en kennis. Waar AI ondersteunt, houd je de kosten laag en kies je standaardtools.

Jouw vakgebied: de AI CEO Impact Matrix

Uit het boek. Elke discipline kent tien deelgebieden waar AI werkt. In de CEO-matrix staan zaken als scenarioplanning, concurrentie-intelligentie en boardroom-rapportage. Rechtsboven vind je wat veel en snel oplevert. Linksboven ligt wat veel oplevert en meer voorbereiding vraagt. Rechtsonder staan snelle winsten met minder impact.

AI CEO Impact Matrix: Bronnen: McKinsey Global AI Survey 2024 | Gartner CEO Agenda 2024 | BCG AI at the Top 2024 | HBR AI in the Boardroom 2024 | WEF Future of Leadership 2024

Rechtsboven staan concurrentie-intelligentie, beslissingsondersteuning en due diligence. Dit zijn de deelgebieden waar je binnen enkele weken resultaat ziet. Rechtsonder staan CEO-communicatie en boardroom-rapportage: snel te regelen en direct tijdwinst. Je bent nu alleen actief in CEO-communicatie.

Linksboven staan scenarioplanning, organisatie-redesign en AI-risicobeheer. Deze vragen om meer voorbereiding en zijn voor jouw organisatie het meest bepalend voor de komende drie jaar. Governance is hier de eerste stap.

Jouw agenda per deelgebied

De tien deelgebieden van de AI CEO Impact Matrix, geprioriteerd op jouw positie in de matrix, jouw hoofddoel (kosten verlagen en efficiënter werken) en jouw open antwoord.

DOE NU **Concurrentie-intelligentie (AI)**

Kern: continue monitoring van concurrenten, tenders en prijsbewegingen. Koplopers vervangen het kwartaalrapport door een wekelijkse AI-briefing. Eerste stap: zet een briefing op met de vijf belangrijkste bewegingen in transport en logistiek.

DOE NU **Beslissingsondersteuning & dashboards**

Kern: AI signaleert afwijkingen in marge, uitval en klantprestatie en verklaart de oorzaak. Eerste stap: kies drie sturingsvragen die je elke maandag beantwoord wilt zien, zoals marge per lane en aandeel lege kilometers.

DOE NU **AI-risicobeheer & governance**

Kern: spelregels, toezicht en EU AI Act. Jouw medewerkers gebruiken al AI-tools zonder kader. Eerste stap: een gebruiksafspraak van een pagina die iedere medewerker ondertekent.

DIT KWARTAAL **Boardroom-rapportage automatisering**

Kern: MT-pakket automatisch uit de systemen. Eerste stap: automatiseer het maandelijkse rapport dat de CFO nu handmatig samenstelt.

DIT KWARTAAL **Organisatie-redesign met AI**

Kern: rollen en processen herontwerpen met AI als uitgangspunt. Koplopers ontwerpen nieuwe afdelingen AI-native. Eerste stap: werk uit hoe de planning eruitziet als je die vandaag opnieuw opbouwt.

DIT JAAR **Strategische scenarioplanning**

Kern: AI rekent meerdere toekomstscenario's door. Eerste stap: laat AI bij de volgende strategiesessie drie scenario's doorrekenen voor de keuze rond stadsdistributie.

SITUATIONEEL **M&A due diligence met AI**

Kern: snellere dataroom-analyse en contractreview. Relevant zodra een overname of samenwerking op tafel ligt. Eerste stap: neem AI-volwassenheid op als criterium bij elke target.

DIT JAAR **Talentstrategiemodellering**

Kern: voorspellen waar kritieke gaten vallen in planning en rijden. Eerste stap: breng met AI in kaart welke sleutelfuncties het meest kwetsbaar zijn voor vertrek of pensionering.

SITUATIONEEL **ESG-strategie & stakeholder-mapping**

Kern: automatische verzameling van emissiedata voor rapportage. Eerste stap: inventariseer welke ESG-data nu handmatig wordt verzameld.

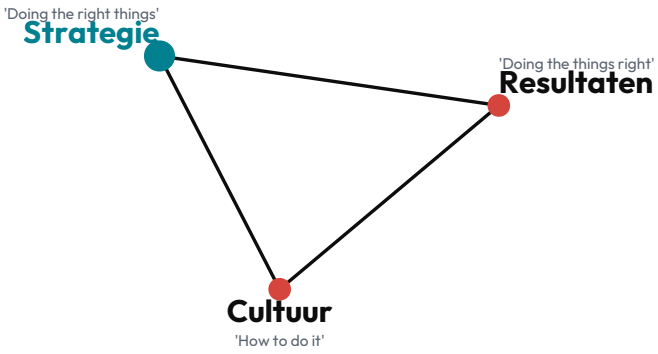
VERDIEPEN **CEO-communicatie & speechwriting**

Hier ben je al actief. Kern: eerste versies van speeches en brieven in jouw toon. Volgende stap: bouw een promptbibliotheek met jouw kernboodschappen en deel die met het MT.

STRATEGIE

Hoeveel druk staat jouw businessmodel?

Jouw antwoorden op de strategievragen laten zien hoe kwetsbaar Vanderburg Transportgroep is voor AI-gedreven verandering en of de organisatie daar al klaar voor is.



Strategie, resultaten en cultuur: de drie onderdelen van een geslaagde AI-transformatie uit het boek.

DREIGING OP BUSINESSMODEL	Ja, dit zie ik al gebeuren
GESCHATTE IMPACT	Aanzienlijk: een deel van de omzet
VOORBEREIDING	Eerste ideeën, nog niet belegd
TERMIJN	6 tot 18 maanden

Kwetsbare onderdelen van het businessmodel

Klantrelatie en distributie

Platforms en grote verladers bouwen eigen besturing tussen jou en de eindklant. Zonder digitaal inzicht in zendingstatus word je een uitwisselbare vervoerder.

Prijsstelling en marge

Standaardlanes zijn het eerst gevoelig voor platformconcurrentie. AI-gestuurde planning is nodig om daar de marge te houden.

Jouw antwoorden laten twee dingen zien. De dreiging voelt al concreet, terwijl het antwoord van de organisatie nog bij eerste ideeën staat. Dat gat is het grootste risico voor de komende achttien maanden.

De klantrelatie is het meest kwetsbare onderdeel. Zendingstatus als dienst uit het resultatenhoofdstuk is daarom niet alleen een omzetkans. Het is de verdediging van je businessmodel tegen platforms die de klantrelatie overnemen.

Zet dit onderwerp op de agenda van de MT-sessie uit je negentigdagenplan. Een gedeeld beeld van de dreiging en de termijn maakt het makkelijker om budget en capaciteit vrij te maken.

RESULTATEN

Resultaten: de grootste kansen in jouw processen

> **Uit het boek.** Het boek onderscheidt strategie (de juiste dingen doen), resultaten (de dingen goed doen) en cultuur (hoe je het doet). Deze pagina gaat over het middelste deel: procesoptimalisatie en efficiëntie, gemeten in KPI's.

1 Dynamische route- en ritplanning

1 tot 2% lagere vervoerskosten

AI weegt verkeer, laadvensters, rijtijden en emissiezones tegelijk. Begin met één regio of één klantcontract en vergelijk gedurende acht weken met de bestaande planning.

2 Agent voor zendingstatus en klantvragen

30 tot 50% zonder handwerk afgehandeld

Een agent leest het transportsysteem, beantwoordt statusvragen en schakelt bij uitzonderingen door naar een medewerker. Dit is ook het onderdeel waarmee grote klanten je gaan beoordelen.

3 Automatische verwerking van vrachtbrieven en facturen

25 tot 40% minder handwerk

AI leest documenten uit, controleert tegen de order en signaleert afwijkingen. De administratie houdt tijd over voor uitzonderingen.

4 Sneller en scherper offreren

Doorlooptijd offerte van dagen naar uren

AI berekent kostprijs per lane op basis van historische ritten en maakt het concept voor de offerte. Commercieel houdt het oordeel over prijs en relatie.

5 Voorspellend onderhoud van het wagenpark

Minder ongeplande stilstand

Sensordata en onderhoudshistorie voorspellen uitval. Dit vraagt om schone data en komt daarom later in de roadmap.

RESULTATEN · BUSINESSCASE

Indicatieve businesscase en terugverdientijd

De raming hieronder gaat uit van een omzet van circa 68 miljoen euro en 280 medewerkers. Alle bedragen zijn in duizenden euro's per jaar en gelden als voorzichtige richtwaarde.

USE CASE	BASIS VAN DE RAMING	VOORZICHTIG	AMBITIEUS
Route- en ritplanning	Vervoerskosten circa 35 mln, 1 tot 2 procent besparing	**350**	**700**
Klantcontact en zendingstatus	9.000 contacten per maand, 6 euro per contact, 30 tot 50 procent zonder handwerk	**190**	**320**
Facturatie en administratie	6 fte, 55 duizend euro per fte, 25 tot 40 procent tijdwinst	**80**	**130**
Offertes en tenders	Tenderpipeline 20 mln, marge 6 procent, 5 tot 10 procent effect	**60**	**120**
Totaal per jaar (x 1.000 euro)		**680**	**1.270**

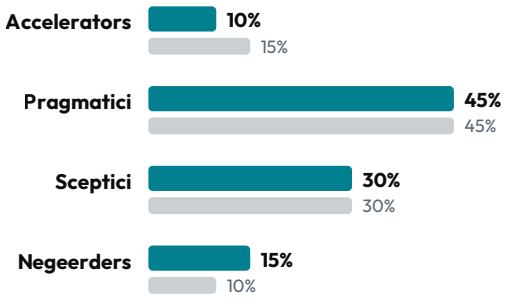
Investering en terugverdientijd. De eerste investering (licenties, implementatie, training en tijd van medewerkers) schatten we op 250 tot 400 duizend euro. Na livegang is de terugverdientijd drie tot zeven maanden. Inclusief de implementatie van zes tot negen maanden ligt het break-evenpunt binnen twaalf maanden.

Deze raming is indicatief en gebaseerd op branchekengetallen. De eerste stap is altijd validatie op jouw eigen cijfers. Kies eerst de twee use cases met de beste data en meet de baseline voordat je begint.

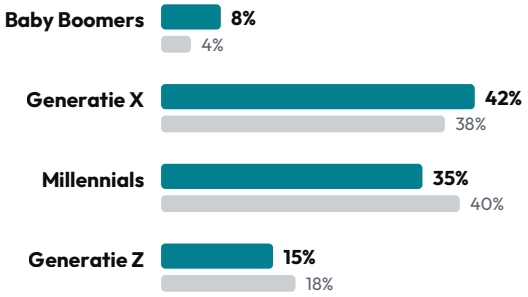
Cultuur en organisatie

> **Uit het boek.** In elke organisatie vind je vier archetypes: accelerators, pragmatici, sceptici en negeerders. Jouw rol als leider is niet om iedereen hetzelfde te laten denken over AI. Jouw rol is te weten wie je voor je hebt. Daarnaast bepaalt de generatiemix de dynamiek.

Archetypes (jouw inschatting, grijs is gemiddeld)



Generaties (grijs is Nederland)



Jij schat in dat 10 procent van jouw organisatie accelerator is, 45 procent pragmaticus, 30 procent scepticus en 15 procent negeerder. Vergeleken met het gemiddelde in organisaties (15, 45, 30 en 10 procent) heb je relatief weinig aanjagers en meer negeerders. De pragmatici zijn de sleutel: zij bewegen zodra het bewijs er is.

Het praktische gevolg is dat je met woorden weinig bereikt. Je hebt een pilot nodig die zichtbaar resultaat oplevert in het werk van de pragmatici, bijvoorbeeld de planning of de administratie.

Jouw organisatie heeft 42 procent Generatie X en 35 procent Millennials, tegen 38 en 40 procent in Nederland. De Boomers zijn met 8 procent oververtegenwoordigd. Millennials zijn de scharniergeneratie en kunnen goede ambassadeurs worden. Boomers en een deel van Generatie X ervaren AI eerder als bedreiging voor hun expertise en vragen om aandacht voor hun rol in de toekomst.

CULTUUR · AANPAK

Zo ga je om met de vier archetypes

Accelerators "This changes everything."

Aanjagers en informele ambassadeurs. Vliegwiel van de transformatie. Geef ruimte en laat hen ambassadeur zijn. Kanaliseer hun energie en geef ze mandaat binnen kaders, zodat governance en draagvlak niet worden overgeslagen.

Pragmatici "Show me where this actually helps."

De solide meerderheid en de sleutel tot opschaling. Bewegen zodra het bewijs er is. Lever het bewijs via zichtbare pilots met meetbare resultaten. Zij trekken de massa mee.

Sceptici "Who is responsible if it goes wrong?"

De gewetensstem. Hun kritische vragen beschermen kwaliteit en ethiek. Luister naar ze en geef ze een rol in ethiek- en risicobeoordeling. Zij beschermen de kwaliteit.

Negeerders "It won't affect what I do."

Trage volgers. Bewegen pas als de realiteit onmiskenbaar wordt. Maak de urgentie zichtbaar met bewijs uit de eigen sector. Let op de variant die actief de urgentie ondermijnt: die vraagt om een direct gesprek.

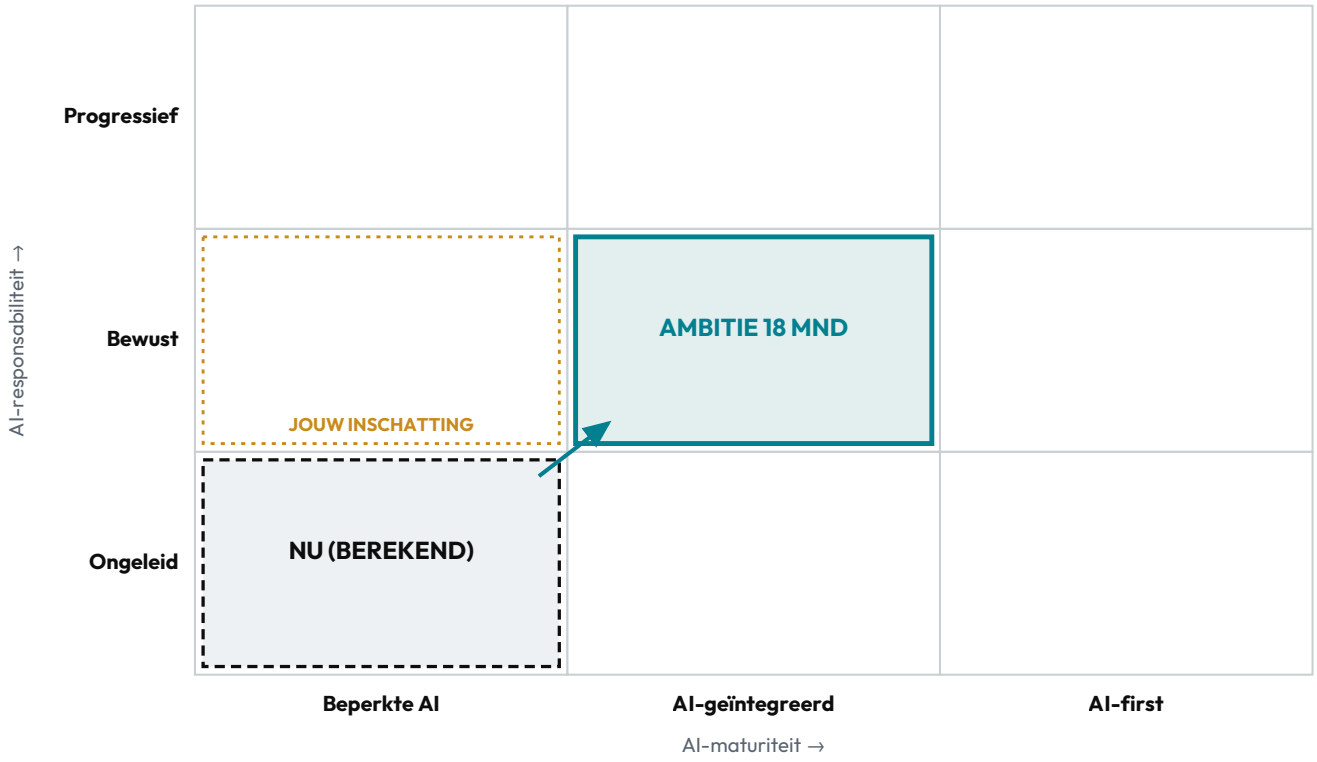
Jouw team

NAAM	INSCHATTING	ADVIES
Ahmed El Idrissi Commercieel directeur	ACCELERATOR	Geef hem mandaat voor de tenderpilot en laat hem de resultaten delen in het MT. Koppel hem aan de CFO voor de meting.
Jeroen Bakker CFO	PRAGMATICUS	Vraag hem de businesscase te valideren en de baseline vast te leggen. Zijn bewijs overtuigt de rest van het MT.
Linda Smit HR-manager	PRAGMATICUS	Betrek haar bij de gebruiksafspraak en bij het opleidingsplan. Zij maakt AI-geletterdheid een onderdeel van onboarding.
Sanne de Vries Directeur Operations	SCEPTICUS	Vraag haar de kwaliteitscriteria voor de ritplanningspilot vast te stellen. Haar kritische blik voorkomt fouten in de praktijk.
Peter Jansen Manager IT	SCEPTICUS	Geef hem een heldere opdracht: hoe maken we dit veilig. Laat hem het datakader en de toolkeuze bepalen.
Manager Customer Service	NEGEERDER	Neem haar mee in de eerste demonstratie van de klantagent en laat de contactcijfers zien. Plan na vier weken een gesprek over haar rol in de pilot.

AI-MR MATRIX

De AI-MR matrix: waar sta je en waar wil je staan

Uit het boek. De AI-MR matrix combineert twee assen: AI-maturiteit (beperkte AI, AI-geïntegreerd, AI-first) en AI-responsabiliteit (ongeleid, bewust, progressief). Bewust en AI-geïntegreerd is de streefpositie van 2026.



Gemiddelde maturiteit nu 1,8 en gewenst 3,2. Gemiddelde responsabiliteit nu 1,4 en gewenst 3,2.

Jouw eigen inschatting was Beperkte AI en Bewust. Je antwoorden op de tien vragen berekenen een lagere positie op de as responsabiliteit: gemiddeld 1,4 op een schaal van 5. Dat betekent Ongeleid. Het verschil tussen jouw gevoel en het beeld uit de antwoorden zit in vraag 6, 8 en 10: de EU AI Act, de rode lijnen en het geografische bereik van je AI-leveranciers. Daar is nog weinig vastgelegd.

Jouw ambitie is AI-geïntegreerd en Bewust binnen achttien maanden. Op de as maturiteit vraagt dat een stap van 1,8 naar circa 3,2. Op de as responsabiliteit gaat het van 1,4 naar circa 3,2. Dat is haalbaar wanneer je governance eerst regelt en de pilots daarna schaalt.

AI-MR MATRIX · SCORES

Jouw scores en de EU AI Act

EU AI Act: statuscheck

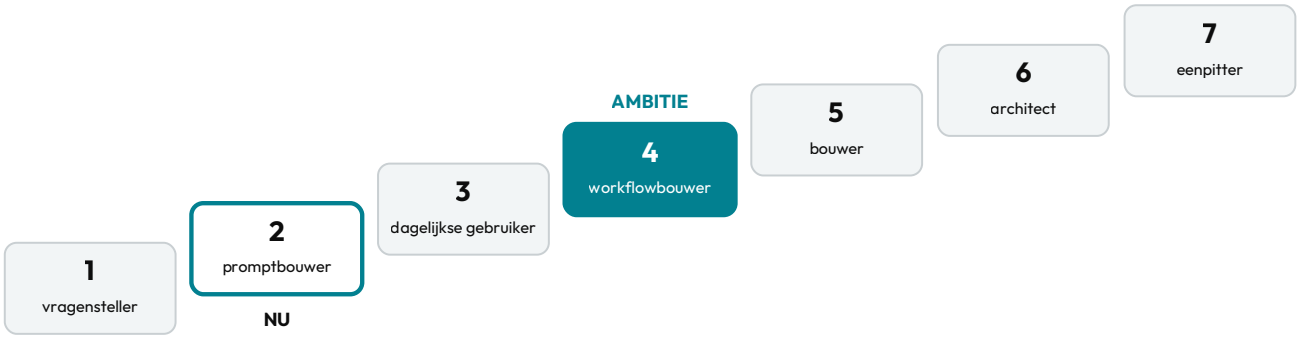
Zes controlepunten die een bestuur in 2026 moet kunnen beantwoorden. De status is afgeleid uit jouw scores op vraag 6 tot en met 10. Dit is een indicatie en geen juridisch advies.

CONTROLEPUNT	STATUS	ACTIE
Overzicht van alle AI-systemen (inclusief SaaS met AI-functies)	**Onbekend**	Inventariseer in twee weken alle AI die in gebruik is, ook bij medewerkers privé.
Classificatie naar risiconiveau	**Niet gestart**	Classificeer de systemen. Let op planning en HR-toepassingen, die kunnen onder hoog risico vallen.
Eindverantwoordelijke aangewezen	**Ontbreekt**	Benoem één eigenaar met mandaat en budget, met toegang tot de CEO.
AI-geletterdheid van medewerkers	**Niet geregeld**	Plan een training voor alle medewerkers die met AI werken. De AI-geletterdheidsplicht geldt al.
Menselijk toezicht bij hoog-risico toepassingen	**Niet van toepassing tot nu**	Leg vast dat een medewerker elke wezenlijke AI-beslissing kan overrulen.
Afhankelijkheid van leveranciers en herkomst van data	**Grotendeels onbekend**	Breng de vijf kritische leveranciers in kaart en leg vast waar data wordt verwerkt.

PERSOONLIJK

Jouw persoonlijke AI-meesterschap

> **Uit het boek.** Het boek kent zeven niveaus van AI-meesterschap, van vragensteller tot eenpitter met bedrijfskracht. Elk niveau vraagt om andere gewoontes en een andere rol.



De zeven niveaus van AI-meesterschap.

Je zit op niveau 2, de promptbouwer. Je gebruikt ChatGPT en Copilot voor 10 tot 30 minuten per dag. Jouw ambitie is niveau 4, de workflowbouwer. Dat is een sprong van twee niveaus. Niveau 3 bereik je door AI in je vaste routine te verweven. Niveau 4 vraagt dat je een eerste keten bouwt, bijvoorbeeld het automatisch samenstellen van jouw maandrapportage.

Uit jouw zelfscan volgt waar je begint. Ontwerpen (1,5), creëren (2,0) en AI-kennis (2,0) zijn jouw drie laagste categorieën. Houding (3,7) en sturen (2,8) zijn sterk. Plan daarom twee vaste uren per week om zelf iets te bouwen.

ROADMAP

Jouw eerste 90 dagen, week voor week

Zes blokken met elk een toetsbare mijlpaal. Het plan is persoonlijk: het gaat over wat jij als CEO in de eerste dertien weken doet en wat je van je MT vraagt.

Week 1 en 2 Zelf aan de slag en richting bepalen

- Blok twee vaste uren per week in je agenda voor AI
- Gebruik AI voor een echte taak: de voorbereiding van het volgende MT
- Kies de twee use cases: ritplanning en klantstatus

Mijlpaal: Twee vaste AI-uren staan tot eind van het jaar in je agenda en de twee use cases zijn vastgesteld.

Week 3 en 4 Inventariseren, eigenaar kiezen en het MT op één lijn

- Laat een inventarisatie maken van alle AI-tools die medewerkers gebruiken
- Benoem een eigenaar van de AI-agenda met mandaat en budget
- Houd met het MT een sessie van twee dagdelen over visie en strategie (zie kader)

Mijlpaal: Eigenaar benoemd, inventarisatie opgeleverd en een concept-visie waar het hele MT achter staat.

Week 5 en 6 Spelregels vastleggen

- Schrijf een gebruiksafspraak van één pagina met IT en HR
- Laat elke medewerker de afspraak ondertekenen
- Leg de baseline vast voor de twee pilots

Mijlpaal: Gebruiksafspraak ondertekend door alle medewerkers en baselinecijfers vastgelegd.

Week 7 en 8 Pilots starten

- Start de ritplanningspilot in één regio
- Start de klantstatusagent voor twee klanten
- Nodig Operations en Customer Service uit voor de eerste demonstratie

Mijlpaal: Beide pilots draaien met wekelijkse meting.

Eerst het MT op één lijn. Jouw antwoorden laten zien dat het MT nog niet op één lijn zit. Twee MT-leden zijn sceptisch, één negeert AI en één is een uitgesproken voorloper. Jouw eigen houding is sterk, terwijl je ontwerpvaardigheid en de gedeelde richting nog achterblijven. Pilots die starten zonder gedeelde visie verliezen na een paar maanden draagvlak. Daarom adviseren wij om in week 3 of 4 met het MT een sessie van twee dagdelen te houden. Het doel is een gezamenlijke AI-visie, een concept-strategie en een duidelijke rol voor elk MT-lid in de twee pilots. Je kunt dit zelf organiseren met de archetypes en de tips uit dit rapport. Wil je een externe gespreksleider die het gesprek scherp houdt, dan is de workshop van Cyaaan BV met twee dagdelen hiervoor ontworpen (zie de vervolgstappen achterin).

ROADMAP · VERVOLG

Week 9 tot en met 13

Week 9 en 10 Meten en bijsturen

- Bespreek de wekelijkse cijfers in het MT
- Laat de sceptici de kwaliteit toetsen
- Verzamel drie concrete verhalen van medewerkers

Mijlpaal: Eerste meetbaar effect op kilometers en contactafhandeling gerapporteerd.

Week 11 tot en met 13 Resultaten delen en vervolg beslissen

- Presenteer de resultaten aan alle medewerkers
- Besluit over uitbreiding van de pilots
- Stel het AI-strategiedocument van maximaal vijf pagina's op

Mijlpaal: Go of no-go op schaalvergroting en vastgesteld strategiedocument.

KPI-dashboard voor de MT-agenda

Vijf metingen die je elke maand in het MT bespreekt. Ze zijn direct verbonden aan de use cases en aan jouw hoofddoel.

METING	NULMETING	DOEL 6 MND	DOEL 12 MND
Vervoerskosten per rit in de pilotregio	Baseline in week 6	min 1%	min 2%
Aandeel klantvragen zonder handwerk afgehandeld	0%	30%	50%
Doorlooptijd van een offerte	Baseline in week 6	min 30%	min 50%
Medewerkers met AI-training	0%	60%	100%
Score AI-MR matrix (gemiddelde van 10 vragen)	1,6	2,4	3,0

Herijk de metingen elk kwartaal samen met het MT en vervang een KPI zodra het doel is behaald.

ROADMAP

Roadmap van 18 maanden

Uit het boek. De roadmap volgt de vier fasen van Kotter uit deel 3 van het boek: urgentie creëren en richting geven, coalitie bouwen en visie formuleren, pilots starten en resultaten boeken, verankeren en opschalen. Hieronder staat het spoor voor jou en het spoor voor de organisatie.

Maand 1 tot 3 Urgentie en richting

JIJ

- Twee vaste AI-uren per week en dagelijks gebruik
- Positioneer jezelf op niveau 3 van AI-meesterschap
- Deel je eigen AI-gebruik en fouten met het MT

ORGANISATIE

- Inventarisatie van AI-gebruik en gebruiksafspraak
- Eigenaar van de AI-agenda benoemd
- AI-visie in een sessie met het MT geformuleerd

Maand 4 tot 6 Coalitie en pilots

JIJ

- Bouw een eerste keten voor je maandrapportage
- Volg een korte opleiding voor bestuurders over de EU AI Act
- Organiseer reverse mentoring met een Millennial

ORGANISATIE

- Twee pilots met wekelijkse meting
- Sponsorgroep met accelerators, pragmatici en sceptici
- AI-training voor 60 procent van de medewerkers

Maand 7 tot 12 Resultaten en opschalen

JIJ

- Bereik niveau 4: bouw een eigen workflow
- Presenteer de resultaten intern en aan klanten
- Ga in gesprek met twee grote klanten over zendingstatus als dienst

ORGANISATIE

- Opschalen van de succesvolle pilots naar alle regio's
- Formele governance: beleid, ethiek en EU AI Act-borging
- Business case voor voorspellend onderhoud en stadsdistributie

Maand 13 tot 18 Verankeren

JIJ

- Neem AI structureel op in je bestuursagenda
- Coach twee MT-leden naar niveau 3
- Bepaal je volgende groeidoel op de AI-MR matrix

ORGANISATIE

- AI in de begroting als vast onderdeel
- AI-vaardigheden in functieprofielen en onboarding
- Positie AI-geïntegreerd en Bewust bereikt en getoetst

ADVIES

De belangrijkste tips voor jou in deze rol

- [ ] Ervaar AI zelf. De grootste voorspeller van succes is de mate waarin het senior leiderschap persoonlijk betrokken is bij de AI-transitie.
- [ ] Begin klein en zichtbaar. Kies concrete, meetbare pilots en woon de demonstraties bij.
- [ ] Maak IT tot partner. Vraag niet of iets mag, vraag hoe je het veilig maakt.
- [ ] Wijs één eigenaar aan met mandaat, budget en toegang tot jou. Bij meer dan 500 medewerkers is dit een vast aanspreekpunt.
- [ ] Bouw governance vanaf dag één. Een gebruiksafspraak van één pagina is genoeg om te beginnen.

Wat koplopers anders doen

- [ ] Leider persoonlijk betrokken. AI staat op de agenda van de RvB en de CEO.
- [ ] Concrete KPI's aan AI gekoppeld, zoals doorlooptijd min 30 procent.
- [ ] Klein beginnen en snel schalen. Eén pilot, scherp doel, snel bewijs.
- [ ] AI als capability, niet als tool. Training, community en gedeeld leren.
- [ ] Governance van dag één. Databeleid, ethisch kader en EU AI Act meebouwen.
- [ ] Falen is leren. Mislukte pilots gelden als bewijs van experimenteren.

TOT SLOT

Herken jij je in deze analyse?

1. **Herken jij je in deze analyse?**
2. **Helpt dit je verder in jouw AI-transformatie?**
3. **Of kan je je hier totaal niet in vinden? Neem dan contact op met Aikompas@cyaaan.com.**

Wil je verder praten over jouw AI-transformatie? Kies een van de vervolgstappen op aikompas.org: een dialoog van twee uur over jouw analyse, een workshop met jouw team of een tailor-made traject. Een keynote voor jouw medewerkers, relaties of klanten is als aanvulling mogelijk.

Rapport
€ 495

Alleen het persoonlijke rapport.

Dialoog
€ 995

Rapport plus twee uur dialoog over jouw analyse en jouw stappen.

Workshop
€ 3.995

Rapport plus twee uur dialoog plus twee dagdelen met jouw team (maximaal 8 personen): draft AI-strategie en gedeelde visie.

Tailor-made
Op aanvraag

Intensieve begeleiding van jouw AI-transformatie. Optioneel: keynote (45 tot 120 minuten).

Vragen over dit rapport of over een vervolgstap: **Aikompas@cyaaan.com** · www.cyaaan.com · aikompas.org. Alle prijzen exclusief btw.

BIJLAGE

Verantwoording en methode

Dit rapport is gebaseerd op meerdere bronnen: het boek AI-kompas voor leiders van Harry de Haas, de antwoorden van de deelnemer, verdiepende bijbehorende matrices en modellen en actuele marktinformatie voor jouw sector. De analyses zijn opgesteld met behulp van AI en daarna beoordeeld door een senior adviseur van Cyaaan. De adviseur heeft de aannames getoetst en de tekst vrijgegeven.

De posities in de matrices zijn indicatief. Ze zijn gebaseerd op publiek onderzoek (onder meer McKinsey, Stanford HAI en het World Economic Forum) en op de expertise van de auteur. De scores op AI-maturiteit en AI-responsabiliteit komen uit jouw eigen antwoorden.

De businesscase is een voorzichtige richtwaarde op basis van branchekengetallen en jouw opgegeven omvang en omzet. Ze vervangt geen validatie op eigen data. De EU AI Act-statuscheck geeft een indicatie en is geen juridisch advies. Gebruik het rapport als startpunt voor het gesprek in jouw team.

Rapportversie 1.0 · Rapportcode AK-3A96D4 · Opgesteld 21 september 2026 · Persoonlijk gereviewd en vrijgegeven door een senior adviseur van Cyaaan.