

AI, kans of “ai”?

*Praktisch voorbeeld van
inzet in een bedrijfskundig
Adviesbureau*

Kennissessie AI AccountOne





Wie we zijn

SmitDeVries is een managementadviesbureau dat zich richt op waardecreatie voor ondernemers. Wij combineren een aantal disciplines:

- 1. Finance** – de uiteindelijke levensader van iedere onderneming
- 2. Strategie** – welke waarde gaat gecreëerd **worden?**
- 3. Processen** – hoe de waarde gecreëerd wordt
- 4. Mensen en leiderschap** – degenen die de waarde creëren

De combinatie van deze disciplines is onze kracht. Andere bureau's richten zich vaak op slechts één discipline.

Ons DNA



- Ons DNA is doen. We passen alle opgedane kennis toe in de praktijk. **De partners en onze mensen** komen uit het bedrijfsleven. **We hebben zelf aan de andere kant van de tafel gezeten.** Hierdoor begrijpen we goed waar onze klanten mee worstelen en kunnen we naast theorie ook putten uit ervaring in onze trajecten.
- We helpen onze klanten met hun vraagstukken. We doen niet alleen de scan en het strategisch traject, maar zijn vervolgens ook voor langere tijd bij de klant aan boord om mee te helpen bij de borging.
- Onze klanten waarderen ons voor de nuchtere aanpak en dat we zelf **met de poten in de klei staan.**
- Raalte is onze standplaats. **De focus ligt op een uur rijden rondom Raalte, al werken wij ook voor landelijke partijen.**

Onze 11 professionals



Jeroen de Vries
Partner



Cyril Mentink
Partner



Bram Steijn
Partner



Erwin Schotman
Partner



Luuk Fuselier
Bedrijfskundig adviseur



Henk Veenendaal
HR Specialist



Erik
Blankenvoorde
Bedrijfskundig adviseur



Edo Beltman
Bedrijfskundig adviseur



Rick Luiten
Bedrijfskundig adviseur



Ralph Grinwis
Business Coach



Lieke Alferink
Management assistent



Waarde toevoegen aan de organisatie

Sales
los van DGA

Continue ontwikkelen
medewerkers en organisatie

Management
los van DGA

Boosting Value

Continue meten en
verbeteren van prestaties

Inzicht



- Analyse
- Strategie & inzicht
- Waardecreatie plan

Focus op:

- Liquiditeit / Cashflow
- KPI's
- Directie / MT

Process driven organisatie
voor schaalbaarheid

Fundament onderneming



- Proces / Workflow
- AO / IC
- Strategisch HR
- Ontwikkeling personeel
- Digitalisatie

Geoptimaliseerd proces
met verbetercultuur

Optimalisatie organisatie



- Lean, agile, scrum
- Continu verbeteren
- Sales- en winstoptimalisatie

Expansie



- Schaalbaarheid
- Sales groei
- Acquisitie

Strategisch keuzemoment



- Verdere doorgroei
- Mogelijkheid tot exit
- Optimaliseren waarden
- Investeren
 - Horizontaal, verticaal
 - Portfolio

Een greep uit onze klanten

AccountOne
VISA - MKB - SOFTWARE

AZERTY
ONLY THE BEST

JPR
ADVOCATEN

mondi

BOERHOF
PROJECTINRICHTERS

**TEN
CATE**



.LAGEMAAT

nijhof
installatietechniek

Roelofsen
HORSE TRUCKS

MAAN
GROUP

Roelofs

FOCUS
civiliel > installatie > advies

QODEN

TRISKELION

SOLIDUS
SOLUTIONS

Pan Oston

**uw
onderhoudspartner
Lenferink**

**GROOTHUIS
30W** EMMELOORD
30 JAAR 1993-2023

VISSER
LEEUWARDEN

beaphar

kvadrat weaving

Duntep
mobiele bungalows

Willemsen de Koning
vervoert met zorg

Veld

**PLINTEN
FABRIEK**

façadis
sfg GEVELBOUW

BMD ADVIES

onderpand
vastgoedbeheer

Heutink

Elzinga since 1860
specialist in spuitwerk

ANTEA
participaties

vconsyst

**Siebert
&
Wassink**

concreto
group

FIBRE Max
World's strongest cable...

NGT



Ons verhaal

Kennis is door AI ontzettend makkelijk toegankelijk. Bedrijven die kennis verkopen verliezen daarmee toegevoegde waarde...

Je zal dus maar een bedrijfskundig adviesbureau hebben?!

Vandaag: praktische aanpak. Focus op business van onszelf en onze klanten.

Onze constatering

Ai is er. Het is “here to stay”. En het wordt steeds beter. Het is een bedreiging. Maar ook een kans!

Klanten verwachten dat je AI gebruikt. Is al óf wordt hygiëne-factor

Nodig: verandering Businessmodel van SmitDeVries:

projecten vanuit resultaatgedachte verkocht op uren
→ projecten op resultaat, gericht op implementatie.





De aanpak

Strategische heroverweging

- AI adaptatie als strategische keuze
- Vanuit deze keuze twee strategische acties gericht op 1. Intern en 2. Externe inzet van AI

Uitvoering acties

- Intern: beleid op gebruik AI
- Intern: toegankelijkheid tot de juiste tooling (kansen en risico's)
- Intern: delen best practices
- Extern: AI integreren in diensten

Intern beleid

1. We willen het gemak, maar niet de risico's
2. Beleid op wat we WEL en vooral ook NIET met AI doen.
3. Gebruik alleen betaalde gefaciliteerde AI-tooling
 1. ChatGPT → Agents
 2. Claude → Analyses
 3. Converz.app → Gesprekken en transcripties
 4. Lovable



Is dit beleid
of is hier over nagedacht ?



Onze diensten

1. Analyse processtappen per dienst
→ Vastgelegde processen nodig
2. Focus op tijdrovende repeterende activiteiten
3. Agents gebouwd voor nu 4 diensten
 - Organisatiescan
 - **Functieprofielen**
 - Mark Ting – onze blogcollega
 - Financiële analyses
4. **AI-gebaseerd stand-alone dienst:** Waardescan op onze website





Waarde toevoegen aan de organisatie



... ×

SDV - Functieprofielen

Door Luuk Fuselier 

Deze agent helpt bij het opstellen van Functieprofielen volgens onze SDV standaard. De agent gaat aan de slag met gerichte informatie die jij aanlevert. De output is een mooie basis die je nog wel even moet controleren.

Gespreksopeningen

Gedegen werkwijze

Quick & Dirty

Mogelijkheden

- ✓ Zoeken op internet
- ✓ Afbeeldingen genereren met 4o
- ✓ Code-interpreter en gegevensanalyse

 Chat starten



Gedegen werkwijze

Prima, we volgen de gedegen werkwijze.

! **Actie voor jou:** Stuur de website (URL) van het bedrijf waarvoor je het functieprofiel wilt laten opstellen.

Ik zal vervolgens:

1. de website analyseren;
2. een korte, feitelijke samenvatting van het bedrijf maken (uitsluitend gebaseerd op de website en jouw input, niet op voorbeeldprofielen);
3. deze samenvatting ter controle aan je voorleggen voordat we verdergaan.

Zodra ik de website heb, gaan we door naar de volgende stap.

   ...  Bronnen



- **Functie:** Commercieel Directeur
- **Positie:** Mede-eigenaar van AccountOne.
- **Rapporteert aan:** Operationeel Directeur (compagnon).
- **Geeft leiding aan:** Het commerciële team.
- **Werkterrein:** Eindverantwoordelijk voor de commerciële strategie, omzetgroei, marketing, sales, klantontwikkeling en de commerciële positionering van AccountOne.
- **Bijzonderheid:** De huidige functie *Manager Sales* uit het bestaande functiehandboek vormt een goede inhoudelijke basis, maar de nieuwe rol krijgt een duidelijk zwaarder strategisch karakter passend bij een directiefunctie en aandeelhouderschap.

Stap 6

Volgens de afgesproken werkwijze heb je nu twee mogelijkheden.

! **Actie voor jou:** Kies één van de volgende opties:

1. Ik zoek zelf aanvullende informatie over de rol van een Commercieel Directeur (best practices, strategische invulling, verantwoordelijkheden) en combineer die met de context van AccountOne.
2. Jij geeft mij aanvullende informatie over hoe jullie deze rol precies zien (bijvoorbeeld verdeling van verantwoordelijkheden tussen beide compagnons, MT-rol, budgetverantwoordelijkheid, acquisitie, marketing, partnerships, etc.).

Daarna bepalen we samen het doel van de functie en ↓ belangrijkste resultaatgebieden voordat ik het volledige functieprofiel uitwerk.



Voorbeeld

Functieprofiel – Commercieel Directeur

Functietitel
Commercieel Directeur

Doel van de functie

De Commercieel Directeur is eindverantwoordelijk voor de commerciële koers van AccountOne. De functie heeft als doel duurzame omzet- en margestijging te realiseren door het ontwikkelen en uitvoeren van de commerciële strategie, het versterken van de marktpositie, het uitbouwen van strategische klantrelaties en het ontwikkelen van een hoog presterende commerciële organisatie. Als mede-eigenaar draagt de Commercieel Directeur samen met de Operationeel Directeur de verantwoordelijkheid voor de continuïteit, groei en waardeontwikkeling van AccountOne. De functie opereert op strategisch, tactisch en operationeel niveau. De inhoud sluit aan op de bestaande AccountOne-functies en bouwt voort op de huidige rol van Manager Sales.

Positie in de organisatie

Ontvangt leiding van: Operationeel Directeur (compagnon)

Geeft leiding aan: Het commerciële team (o.a. sales, marketing en commerciële binnendienst)

Maakt onderdeel uit van: Directie / MT

Wordt bij afwezigheid vervangen door: Een door de directie aangewezen MT-lid.

Resultaatgebieden

Resultaatgebied	Taken	Resultaatindicatoren
Teammanagement	Vertalen van strategische organisatiedoelen naar teamdoelen	Duidelijkheid en consistentie in de strategische richting van het bedrijf
	Formuleren en implementeren van strategische plannen om de doelstellingen van de	Behaalde resultaten t.o.v. strategische



Onze waardescan

[Waarde creëren](#)[Diensten ▾](#)[Kennis](#)[Klantverhalen](#)[Evenementen](#)[Waardescan](#)

▾ Waarde creëren

Van potentie naar rendement

Zo maken we jou als mens én de organisatie beter. Niet vanaf de zijlijn. Maar samen – als sparringpartner. Een team van specialisten aan jullie zijde. Buitengewoon betrokken en met vele vliegers.

[Doe de waardescan](#)[Onze diensten](#)



Vragen?

Cyril Mentink

c.mentink@smitdevries.nl

06-52678385

