

SCHAKEL AI AGENCY

De Toekomst van Schakel

Van AI Agency naar Managed Operations Partner

Een strategisch visiestuk voor Rob & Simon

Februari 2026 — Vertrouwelijk

Dit document beschrijft waar we staan, wat we geleerd hebben, en waar we naartoe gaan met Schakel AI. Het is geen klassiek businessplan maar een eerlijk verhaal — inclusief de onzekerheden en kansen die de AI-revolutie met zich meebrengt.

Inhoud

- 01** Waar we staan — Context en lessen
- 02** De wereld verandert — AI agents en de impact op software
- 03** Ons inzicht — Wat blijft waardevol?
- 04** De strategie — Managed Operations Centers
- 05** Hoe het werkt — Voor Simon
- 06** Het verdienmodel — Cijfers
- 07** Het vliegwiel — Hoe alles samenkomt
- 08** Risico's en eerlijke onzekerheden
- 09** De eerste stappen — Wat nu?

01

Waar we staan

Context en lessen uit de eerste maanden

Schakel AI Agency bestaat nu een paar maanden. In die tijd hebben we meer gebouwd, geleerd en ontdekt dan we vooraf hadden kunnen bedenken. Niet omdat we een groot team hebben of veel budget — maar omdat we op het juiste moment de juiste tools in handen hebben. Wat vroeger een team van developers, maanden aan tijd en tonnen aan funding vergde, kunnen we nu met z'n tweeën realiseren.

Wat we gebouwd hebben

Meeting Automation Platform (MAP) — Begonnen als een tool voor onszelf: meetings opnemen, transcriberen, samenvatten, en actiepunten extraheren. Het is uitgegroeid tot een volwaardig platform met workspaces, documenten, een AI-agent per workspace, een timeline, en integraties met SharePoint en Outlook. Het is inmiddels zo compleet dat het als SaaS verkocht kan worden.

LinkedIn Content Automation Platform — Multi-profiel content management met AI-gestuurde ideegeneratie (inclusief websearch), content creatie in de stem van de gebruiker via voice profiles, automatische beeldgeneratie, en geplande publicatie. Ook dit begon als interne tool en is uitgegroeid tot een verkoopbaar product.

Junea Buurtscout — Een klantproject: automatische leadgeneratie voor Junea's vendingbusiness. Data uit Pipedrive, locatiezoektocht via Foursquare, verrijking via Prospeo, persoonlijke emails via AI, en alles terug naar Pipedrive.

Easydash Operations Center — In ontwikkeling: een op maat gemaakt operationeel systeem dat Azure DevOps (taken/kanban), Timechimp (urenregistratie) en facturatie vervangt in één geïntegreerd platform.

De belangrijkste les

Elk project leerde ons iets: MAP leerde ons SaaS-architectuur (auth, billing, multi-tenancy). LinkedIn leerde ons die patronen te hergebruiken. Junea leerde ons klantspecifieke integraties bouwen. Easydash leerde ons dat de echte waarde zit in het vervangen van meerdere tools door één systeem dat exact past bij hoe een bedrijf werkt. Elke build maakt de volgende sneller en beter.

02

De wereld verandert

AI agents en wat dat betekent voor onze markt

De AI-wereld beweegt razendsnel. Waar we een half jaar geleden nog handmatig code schreven met hulp van AI, zijn er nu tools die autonoom complete applicaties bouwen. Dit is geen toekomstmuziek — dit gebeurt nu. En het heeft directe impact op wat wij als bedrijf aanbieden.

Wat er nu al mogelijk is

Claude Cowork (gelanceerd januari 2026) kan bestanden organiseren, presentaties maken, data analyseren, spreadsheets vullen, en via een browser-extensie zelfs websites bedienen — formulieren invullen, data ophalen, en acties uitvoeren. Het draait op je desktop en heeft toegang tot je lokale bestanden.

Claude Code en vergelijkbare tools maken het mogelijk om complete applicaties te bouwen door middel van natuurlijke taal. Wij gebruiken dit zelf dagelijks. Maar steeds meer niet-technische mensen krijgen ook toegang tot deze mogelijkheden.

MCP-connectors (Model Context Protocol) verbinden AI-agents met externe diensten: Slack, Google Drive, CRM-systemen, databases. De AI wordt niet alleen slimmer — het krijgt ook handen.

De eerlijke vraag die we onszelf moeten stellen

Als een MKB-ondernemer straks tegen een AI-agent kan zeggen 'maak een systeem voor 'urenregistratie en facturatie' en dat systeem draait binnen een uur — waarom zouden ze dan ons betalen? Dit is geen hypothetische vraag. Dit moeten we nu beantwoorden.

Wat wordt gecommoditiseerd

Het **bouwen** van software wordt steeds goedkoper en toegankelijker. Binnen 12-18 maanden kan vrijwel iedereen een werkende applicatie laten genereren door een AI-agent. Eenvoudige automatiseringen (data ophalen, verrijken, mailen) worden standaard functionaliteit van AI-assistenten. Basisconfiguratie van bestaande tools wordt ook geautomatiseerd.

Wat niet wordt gecommoditiseerd

Betrouwbare operatie over langere tijd. Een AI kan een app bouwen in minuten. Maar werkt die app nog correct na 8 maanden? Met 50.000 records in de database? Als twee gebruikers tegelijk hetzelfde bewerken? Als een externe API verandert? Productiesoftware vereist voortdurend onderhoud, monitoring, en expertise.

Integratie-complexiteit. Echte bedrijven gebruiken Moneybird, Outlook, SharePoint, hun bank, branchespecifieke tools. Elke integratie heeft authenticatie, rate limits, edge cases, en API-wijzigingen. Eén integratie opzetten kan een AI. Vijf integraties betrouwbaar draaiend houden over jaren? Dat is operationeel werk.

Verantwoordelijkheid en vertrouwen. Als een AI-agent een rooster maakt dat de arbeidstijdenwet schendt, wie is er verantwoordelijk? Als facturen niet kloppen, wie belt de ondernemer? MKB-eigenaren willen een mens aan de andere kant van de lijn. Iemand die hun bedrijf kent, die accountable is, die oppakt als het misgaat.

Bedrijfslogica die evolueert. 'Als een project klaar is, genereer de eindfactuur op basis van geschreven uren, pas het klanttarief toe, check tegen de begroting, en stuur een signaal als we over budget zijn.' Dat is geen feature — dat is orkestratie die meegroeit met het bedrijf. Agents zijn goed in losse taken, niet in samenhangende bedrijfslogica.

03

Ons inzicht

Wat blijft waardevol in een wereld van AI-agents?

We hebben de afgelopen maanden vier heel verschillende dingen gebouwd. Als we eerlijk kijken naar de houdbaarheid van elk project, ontstaat er een duidelijk patroon:

Junea Buurtscout

Hoog risico

Een workflow: trigger → zoek → verrijk → mail → sync. Dit is precies wat AI-agents binnenkort native kunnen. Waardevol als service-inkomsten, niet als product.

MAP als Meeting Tool

Hoog risico

De meeting-intelligence markt verdrinkt in concurrentie. Microsoft Copilot en Google bouwen het in als feature. Een standalone meeting-platform is moeilijk te verdedigen.

LinkedIn Platform

Gemiddeld risico

De complexiteit (voice profiles, multi-provider orkestratie, few-shot learning) is voorlopig moeilijk te repliceren in Cowork. Maar tegen eind 2026 wordt dit onzeker.

Custom Operations Center

Laagste risico

Dit zijn systemen waar data in leeft. Taken, uren, facturen — het operationele hart van een bedrijf. Eenmaal in gebruik heeft een bedrijf historie, patronen, en rapportages die ze niet zomaar vervangen.

Het patroon is helder: **hoe meer een oplossing het operationele hart van een bedrijf raakt — waar de data leeft, waar processen samenkomen, waar verantwoordelijkheid telt — hoe duurzamer de waarde.**

Dit betekent niet dat MAP en LinkedIn geen waarde hebben. Integendeel — ze genereren inkomsten op de korte termijn, ze zijn ons visitekaartje, en ze voeden ons technische fundament. Maar ze zijn niet de kern van ons toekomstige bedrijf. **Managed Operations Centers zijn dat wel.**

04

De strategie

Managed Operations Centers voor het Nederlandse MKB

We bouwen en beheren op maat gemaakte Operations Centers voor MKB-bedrijven. Geen standaard SaaS waar je zelf 500 features moet configureren. Geen maatwerk-development waar je een codebase krijgt die niemand kan onderhouden. Maar een systeem dat precies past bij hoe jouw bedrijf werkt, gedraaid en onderhouden door ons.

"Jullie betalen voor 5 verschillende tools die niet met elkaar praten. Wij vervangen ze door één systeem dat exact doet wat jullie nodig hebben. En wij zorgen dat het werkt."

Wat we leveren

Elk Operations Center wordt samengesteld uit modules die we één keer bouwen en hergebruiken: taakbeheer en kanban, urenregistratie, facturatie, documentbeheer, meeting intelligence, personeelsbeheer, roosterplanning, BI-dashboards, en meer. De klant ziet alleen wat voor hen relevant is. Niet meer, niet minder.

Elke module heeft een AI-agent ingebouwd die de volledige context van de workspace begrijpt. Die agent kan documenten genereren, taken aanmaken, roosters voorstellen, en inzichten geven — allemaal op basis van de data die al in het systeem zit.

Twee concrete voorbeelden

Easydash

Vervangt: Azure DevOps (taken), Timechimp (uren), losse facturatie-tool

Modules: Projecten (workspaces), Taken/Kanban, Urenregistratie (declarabel/niet-declarabel), Facturatie (Moneybird-sync), Meetings, Documenten, Timeline, Dashboards

Navigatie: Sidebar-layout, projectgeoriënteerd

DRG (potentiële klant)

Vervangt: Personeelsroosteringsprogramma, HR-systeem, losse BI-tools

Modules: Afdelingen (workspaces), Personeelsbeheer, Roosterplanning (met conflictdetectie), BI-dashboards (weer- en evenementendata), Documenten, Timeline

Navigatie: Top-nav layout, afdelingsgeoriënteerd

Dezelfde technische basis. Compleet andere applicatie. Easydash en DRG zouden niet eens weten dat ze op hetzelfde platform draaien. Voor hen voelt het als een systeem dat speciaal voor hen is gebouwd — en dat klopt ook, alleen het fundament is gedeeld.

Hoe we ons onderscheiden

Van Microsoft Dynamics / Odoo: Die zijn gemaakt voor grote bedrijven en vereisen consultants van €150/uur om te configureren. De UI is generiek, de terminologie is generiek. Ons systeem is direct klaar, in de taal van de klant, zonder overbodige features. En geen IT-afdeling nodig.

Van Monday / ClickUp / Notion: Goede tools, maar de klant moet ze zelf inrichten. En ze zijn niet geïntegreerd met Nederlandse boekhoudsystemen, HR-vereisten, of branchespecifieke data. Wij leveren een werkend systeem, niet een leeg canvas.

Van traditioneel maatwerk: Maatwerk kost €50-100K, duurt maanden, en je krijgt een codebase die niemand kan onderhouden als de developer stopt. Bij ons is de instapdrempel lager, het resultaat sneller klaar, en wij blijven het systeem onderhouden en verbeteren.

05

Hoe het werkt

De techniek achter de strategie — zonder jargon

Dit hoofdstuk legt uit hoe we technisch in staat zijn om voor elke klant een uniek systeem te leveren zonder telkens van nul te beginnen. Je hoeft de code niet te begrijpen — maar het helpt als je snapt waarom dit schaaft.

Het pak-metafoor

Stel je een kleermaker voor die pakken maakt. Hij heeft standaard patronen voor jaszes, broeken, vesten, en overhemden. Elke klant krijgt een andere combinatie: de een wil een driedelig pak, de ander een blazer met chino. De stof, de kleur, de knopen, de pasvorm — alles wordt aangepast. Maar de basispatronen zijn bewezen en worden hergebruikt.

Zo werkt ons platform. We hebben één set 'patronen' (modules) die we hergebruiken. Voor elke klant kiezen we welke modules actief zijn, passen we de terminologie aan (Easydash noemt het 'projecten', DRG noemt het 'afdelingen'), zetten we de juiste koppelingen op, en stemmen we het uiterlijk af op hun merk.

Wat dit betekent in de praktijk

Klant 1 (Easydash) kostte ons het meest aan bouwijd — we moesten het fundament leggen én de eerste modules bouwen. **Klant 2 (DRG)** gaat al significant sneller — het fundament staat, we hoeven alleen nieuwe modules toe te voegen (roosterplanning, HR) en te configureren. **Klant 5-10** zal grotendeels configuratiewerk zijn: welke modules, welke koppelingen, welke terminologie, welk kleurschema. Bouwtijd: weken in plaats van maanden.

Waarom dit belangrijk is voor sales

Als Simon met een potentiële klant praat, verkoopt hij geen development-traject van onbekende duur. Hij verkoopt een bewezen platform dat geconfigureerd wordt voor hun situatie. Dat is een compleet ander gesprek — met meer zekerheid, een duidelijkere tijdlijn, en minder risico voor de klant.

Wat elke klant krijgt

Eigen omgeving. app.klantnaam.nl — hun eigen URL, hun eigen login, hun eigen data. Compleet gescheiden van andere klanten.

Alleen wat ze nodig hebben. Geen 50 menu-items waarvan ze er 5 gebruiken. Alleen de functies die relevant zijn voor hun bedrijf.

Hun taal. De terminologie in het systeem komt overeen met hoe zij over hun werk praten. Geen 'resources' of 'entities' — maar 'medewerkers' en 'projecten'.

AI-assistent. Een ingebouwde AI die hun data kent en kan helpen met documenten genereren, analyses maken, en inzichten geven.

Koppelingen. Integraties met de tools die ze al gebruiken: Moneybird, Outlook, SharePoint, branchespecifieke systemen.

Een vast aanspreekpunt. Wij. Niet een helpdesk in het buitenland, niet een chatbot, maar Rob en Simon die hun bedrijf kennen.

06

Het verdienmodel

Hoe we geld verdienen — en hoe dat groeit

Pricing per klant

	Wat	Bedrag
Setup	Discovery, configuratie, onboarding, data-migratie	€2.500 - 5.000
Maandelijks	Hosting, support, AI, updates, doorontwikkeling	€1.500 - 3.000/mnd
Contract	Minimaal 12 maanden, 3 maanden opzegtermijn	

De setup-fee is bewust laag. De drempel voor MKB om 'ja' te zeggen moet klein zijn. De echte waarde zit in de maandelijkse inkomsten die compounceren.

De pitch naar de klant

"Jullie betalen nu waarschijnlijk €300-500/maand voor jullie projectmanagement-tool, €100-200 voor urenregistratie, €50-150 voor een meeting-tool, plus tijd om data tussen systemen te kopiëren. Wij vervangen dat alles door één systeem dat gebouwd is rond hoe jullie écht werken. €2.000/maand, alles inbegrepen, inclusief AI-features die geen van die losse tools bieden."

Groeiprojectie (conservatief)

	Klanten	Gem. maandelijks	Jaarlijks recurring	Setup-inkomsten
Eind 2026	5-8	€2.000	€120K - 192K	€12,5K - 40K
Eind 2027	12-20	€2.000	€288K - 480K	€10K - 30K
Eind 2028	20-30	€2.250	€540K - 810K	€10K - 25K

Hierbij komen de SaaS-inkomsten van MAP en het LinkedIn-platform nog bovenop. Als micro-SaaS met elk een paar honderd gebruikers levert dat extra passief inkomen op — maar het is niet waar we de business op baseren.

Kosten zijn laag. Hosting per klant: €50-150/maand (VPS/cloud). AI-kosten (API calls): €50-100/maand per klant. Tooling en abonnementen: ±€500/maand totaal. Geen kantoor nodig. Geen personeel (voorlopig). De marges op de managed service zijn 70-80%.

07

Het vliegwiel

Hoe alles samenkomt

We doen niet drie losse dingen. We doen één ding — operationele software bouwen — op drie manieren die elkaar versterken:

MAP & LinkedIn als SaaS

Korte-termijn inkomsten, portfolio-stukken, en een trainingsgrond voor onze technische standaarden. Elke SaaS-feature die we bouwen (auth, billing, multi-tenancy, AI-integratie) wordt hergebruikt in klantprojecten. Plus: ze zijn onze eigen demo's. 'Kijk, dit bouwen we voor onszelf — stel je voor wat we voor jullie kunnen doen.'

Managed Operations Centers

De kern van ons bedrijf. Recurring revenue, hoge switching costs, en een product dat beter wordt met elke klant. Elke nieuwe module die we voor een klant bouwen, wordt beschikbaar voor alle toekomstige klanten.

De technische basis (schakel-core)

Het gedeelde fundament onder alles. Componenten, patronen, Claude Skills, en bewezen architectuur die met elke build beter wordt. Dit is onze compound interest — onzichtbaar voor klanten, maar de reden dat we steeds sneller kunnen leveren.

Het vliegwiel draait sneller naarmate we meer klanten bedienen. Klant 1 kostte maanden. Klant 5 kost weken. Klant 10 kost misschien dagen aan configuratie plus een paar weken voor eventuele nieuwe modules. En elke klant betaalt maandelijks — de inkomsten stapelen op.

De rolverdeling

Rob	Simon
Bouwt en onderhoudt het platform	Vindt en benadert potentiële klanten
Configureert per klant	Voert discovery-gesprekken

Beheert hosting en integraties	Onderhoudt klantrelaties
Ontwikkelt nieuwe modules	Doet onboarding en training
Lost technische issues op	Eerste aanspreekpunt voor support
Verbeterd AI-functionaliiteit	Signaleert upsell-mogelijkheden

Risico's en eerlijke onzekerheden

Wat kan er misgaan — en hoe gaan we ermee om

We willen eerlijk zijn over de risico's. De AI-wereld beweegt zo snel dat niemand met zekerheid kan zeggen wat er over 2 jaar mogelijk is. Dat geldt voor ons, maar net zo goed voor elk ander techbedrijf.

AI-agents worden zo goed dat klanten het zelf kunnen

Risico: Dit is het grootste risico. Als een MKB-ondernemer in 2027 tegen een AI kan zeggen 'bouw en draai mijn operationeel systeem' en het werkt betrouwbaar — dan heeft ons model een probleem.

Mitigatie: Onze inschatting: bouwen wordt inderdaad makkelijker. Maar betrouwbaar draaien, integraties onderhouden, data veilig houden, en een aanspreekpunt zijn — dat automatiseer je niet weg met een chatbot. De meeste MKB'ers willen niet nadenken over techniek, ze willen dat het werkt. Dat blijft voorlopig mensenwerk.

Te weinig klanten in de pipeline

Risico: Als we niet genoeg klanten vinden die dit model willen, draait het vliegwiel niet.

Mitigatie: Daarom is de lage instapdrempel essentieel. €2.500 setup is makkelijker te verkopen dan €50.000 maatwerk. En de SaaS-producten (MAP, LinkedIn) zorgen voor naamsbekendheid en geloofwaardigheid. Simons netwerk en actieve acquisitie zijn cruciaal.

Afhankelijkheid van twee mensen

Risico: Als Rob uitvalt, kan Simon niet bouwen. Als Simon uitvalt, kan Rob niet verkopen (of wil hij niet).

Mitigatie: Op korte termijn: acceptabel risico bij een startup. Op middellange termijn: zodra we 10+ klanten en voldoende recurring revenue hebben, investeren in een eerste medewerker (junior developer of technical support). De modulaire architectuur maakt het eenvoudiger om iemand in te werken.

Technische schuld en schaalbaarheid

Risico: Als het platform niet goed is opgezet, wordt elke nieuwe klant moeilijker in plaats van makkelijker.

Mitigatie: Dit is waarom we nu investeren in de juiste architectuur. Eén codebase, modulair, configureerbaar. De tijd die we nu besteden aan het fundament betaalt zich terug bij elke volgende klant.

De meta-observatie

Niemand heeft een businessmodel dat gegarandeerd veilig is voor 5 jaar. Niet SaaS-bedrijven, niet consultancies, niet agencies. Wij zitten in een betere positie dan de meesten omdat we de AI-golf rijden in plaats van er door overspoeld te worden. Elke verbetering in AI-tools maakt óns sneller, niet overbodig. Maar we moeten alert blijven en bereid zijn om elke 6 maanden onze aanpak te herijken.

09

De eerste stappen

Wat we nu gaan doen

Q1-Q2 2026: fundament leggen

Easydash afronden als eerste Operations Center. Dit is ons bewijs dat het model werkt. Tegelijkertijd bouwen we het zo dat de architectuur modulair en herbruikbaar is — niet als eenmalig maatwerk.

DRG binnenhalen als tweede klant. Dit valideert dat het model herhaalbaar is. Andere modules, andere branche, maar dezelfde technische basis. Als DRG sneller gaat dan Easydash, weten we dat het vliegwiel werkt.

MAP en LinkedIn lanceren als micro-SaaS. Niet als hoofdbusiness, maar als extra inkomstenstroom en als visitekaartje. Pragmatisch: wat we hebben liggen, verkopen we. Geen perfectie najagen, wel lanceren.

Q3-Q4 2026: groeien

3-5 nieuwe Operations Center klanten. Simon actief in acquisitie, met Easydash en DRG als referenties. Focus op MKB-bedrijven die meerdere losse tools gebruiken en gefrustreerd zijn over de fragmentatie.

Module-bibliotheek uitbreiden. Elke klant voegt potentieel een nieuwe module toe aan ons arsenaal. Doel: tegen eind 2026 een breed genoeg aanbod dat we 80% van de MKB-behoefte kunnen dekken met bestaande modules.

Kwartaalreviews instellen. Elk kwartaal: werkt het model nog? Waar zitten de knelpunten? Wat verandert er in de AI-markt? Moeten we bijsturen?

2027: compound

Als het vliegwiel draait, compoundt alles. Meer klanten = meer modules = snellere delivery = meer klanten. De recurring revenue stapelt op. De technische basis wordt steeds robuuster. En wij worden steeds beter in het begrijpen van MKB-operaties.

We hoeven geen miljonairs te worden. We hoeven geen unicorn te bouwen. We moeten een betrouwbare machine bouwen die €300-500K per jaar genereert voor twee mensen, die compoundt in kennis en techniek, en die ons de vrijheid geeft om cool werk te doen voor bedrijven die het waarderen.

De tools veranderen. De technologie evolueert. Maar bedrijven die hun operatie willen laten draaien door iemand die ze vertrouwen — dat verandert niet.

Laten we dit bespreken. Niet als plan dat vaststaat, maar als richting die we samen scherp maken.

— Rob