NUVAI

PAPER · VRIJ TE LEZEN

Eén werkende laag.

Een praktisch paper over AI in een kmo: van losse tools naar één werkplek die rechtstreeks met je CRM werkt.

NUVAI · oktober 2026 · cijfers gecontroleerd op 24 oktober 2026

Grok is een handelsmerk van SpaceXAI LLC.

NUVAI is een merk van Quest2S BV · BE 0544.737.251 · nuvai.eu

INHOUD

Wat je in dit paper vindt.

0	Samenvatting	3
1	AI draait al in je bedrijf	5
2	Wat één werkende laag betekent	8
3	MCP in gewone taal	10
4	Voorbeeld: Claude en HubSpot	12
5	Wat het kost	14
6	Tien processen om mee te beginnen	18
7	Van eerste koppeling tot team	20
8	Checklist en beleid	21
9	Zelf doen of hulp vragen	23
A tot D	Rekenmethode, begrippen, bronnen	25

Hoe je dit paper leest

Elk cijfer in dit paper heeft een bron en een label. Zo zie je meteen of iets gemeten is, of dat het onze eigen inschatting of een rekenvoorbeeld is. De bronnen staan in bijlage D, met de datum waarop we ze raadpleegden.

Het paper volgt de volgorde waarin we het werk meestal doen. Eerst kijken wat er al draait, dan één werkplek kiezen en die met je CRM verbinden. Daarna rekenen we de kosten uit en kiezen we de eerste processen. Elk hoofdstuk kan je ook los lezen.

FEIT

Gemeten of officieel gepubliceerd, met bron en datum.

MODEL NUVAI

Een manier van kijken die we zelf gebruiken.

INSCHATTING NUVAI

Onze inschatting op basis van ons werk, geen statistiek.

REKENVOORBEELD

Berekend met de formules uit bijlage A. Geen offerte.

Prijzen in dollar zijn officieel. Bedragen in euro zijn indicatief, aan 1 EUR = 1,1193 USD (ECB, 23 oktober 2026).

Grok is een handelsmerk van SpaceXAI LLC.

0 · SAMENVATTING

Samenvatting.

In de meeste bedrijven met tien tot tweehonderd medewerkers draait AI al. Alleen niet op één plek. Er zijn drie, vier of vijf losse abonnementen, een paar gratis accounts en een handvol mensen die elk hun eigen manier van werken hebben uitgevonden. Niemand weet precies welke klantgegevens waar terechtkomen.

Dit paper gaat over de stap van die losse tools naar één werkende laag: één AI-werkplek per medewerker, met Claude of Grok, die via MCP rechtstreeks verbonden is met je CRM en je andere systemen. Met vaste rechten, met een mens die goedkeurt wat de AI wil wijzigen, en met een kostprijs die je vooraf kan berekenen.

34,5%
van de Belgische bedrijven met 10+ medewerkers gebruikte AI in 2025
Eurostat, isoc_eb_ai, 2025

78%
van de AI-gebruikers brengt een eigen tool mee naar het werk
Microsoft WTI 2024, n = 31.000

$20
per maand voor een zakelijke plaats bij Claude Team of ChatGPT Business, jaarbetaling
claude.com, openai.com, 24 okt 2026

6
van de zeven systemen die we bekeken hebben een officiële MCP-server
Leveranciersdocumentatie, 24 okt 2026

2 aug
2026: start van het toezicht op AI-geletterdheid (art. 4 AI Act)
Europese Commissie, Q&A AI literacy

FEIT Bron: Eurostat, isoc_eb_ai, indicator E_AI_TANY, % bedrijven 10+ medewerkers · S1 S2 S3 S8 S11–S18 S19

Wat we vaststellen

1. In België gebruikte in 2025 34,5% van de bedrijven met minstens tien medewerkers een AI-technologie. In Nederland was dat 33,2%, in Frankrijk 18,2% en in de EU gemiddeld 20,0% (Eurostat).
2. 78% van de mensen die AI gebruiken op het werk brengt een eigen tool mee. Bij kmo's is dat 80% (Microsoft Work Trend Index 2024).
3. Een zakelijke AI-plaats kost bij Claude Team en ChatGPT Business 20 dollar per maand bij jaarbetaling. Grok Business kost 30 dollar. Microsoft 365 Copilot Business kost 21 dollar bovenop een Microsoft 365-licentie.
4. De grote CRM's hebben intussen een officiële MCP-server: HubSpot, Salesforce, Pipedrive, Zoho CRM en Microsoft Dataverse. Teamleader heeft er een voor Orbit.
5. Sinds 2 februari 2025 moet je als werkgever zorgen voor AI-geletterdheid van je medewerkers. De regels voor toezicht en handhaving gelden vanaf 2 augustus 2026.

VOOR WIE DIT PAPER IS

Voor zaakvoerders en teamleads in bedrijven met tien tot tweehonderd medewerkers, die al zien dat AI gebruikt wordt en er orde in willen brengen. Je hoeft geen technische achtergrond te hebben. Waar een stap technische kennis vraagt, zeggen we dat.

0 · SAMENVATTING

Wat je deze maand kan doen.

TIJD, INSCHATTING

1. Maak een lijst van alle AI-tools die in je bedrijf gebruikt worden, ook de gratis. ± 1 uur

Vraag elk team welke AI-tools het gebruikt, ook browserextensies, notulen-apps en wat op de gsm staat. Een gedeelde spreadsheet met tool, gebruiker, doel en kost volstaat. Reken op een week doorlooptijd en een uur werk.

2. Kies één werkplek en één plan, en stop de rest. ± 2 uur

Kijk vooral of er een connector voor je CRM is en of het plan je gegevens niet gebruikt voor training. Met één plan staan kosten en rechten op één factuur en in één beheerscherm.

3. Verbind je CRM eerst met alleen leesrechten. ± 30 min

Met leesrechten zie je snel wat de AI met je eigen gegevens kan, zonder dat er iets verandert. Schrijfrechten voeg je later toe, per proces en altijd met goedkeuring.

4. Kies twee of drie processen uit de catalogus in hoofdstuk 6. ± 1 uur

Begin met processen die alleen lezen, zoals de voorbereiding van een klantgesprek of de wekelijkse pipelinecheck. Ze leveren meteen tijd op en het risico is klein. De catalogus staat in hoofdstuk 6.

5. Schrijf een AI-beleid van één pagina en houd bij wie welke opleiding kreeg. ± 2 uur

Het sjabloon in hoofdstuk 8 is een vertrekpunt. Voor artikel 4 van de AI Act volstaat een interne registratie van wie welke opleiding kreeg. Een certificaat is niet nodig.

INSCHATTING NUVAI Tijden zijn een eigen inschatting van NUVAI, geen statistiek

Eén werkende laag in vijf niveaus

5 Mensen en goedkeuring	Wie mag wat, wie keurt goed, wie is eigenaar
4 Vaste werkwijzen	Gedeelde projecten, instructies en sjablonen
3 De werkplek	Claude Team of Enterprise, of Grok
2 Connectoren via MCP	Officiële servers van de leverancier, elk met eigen rechten
1 Je systemen	CRM, mail, agenda, documenten, boekhouding, tickets

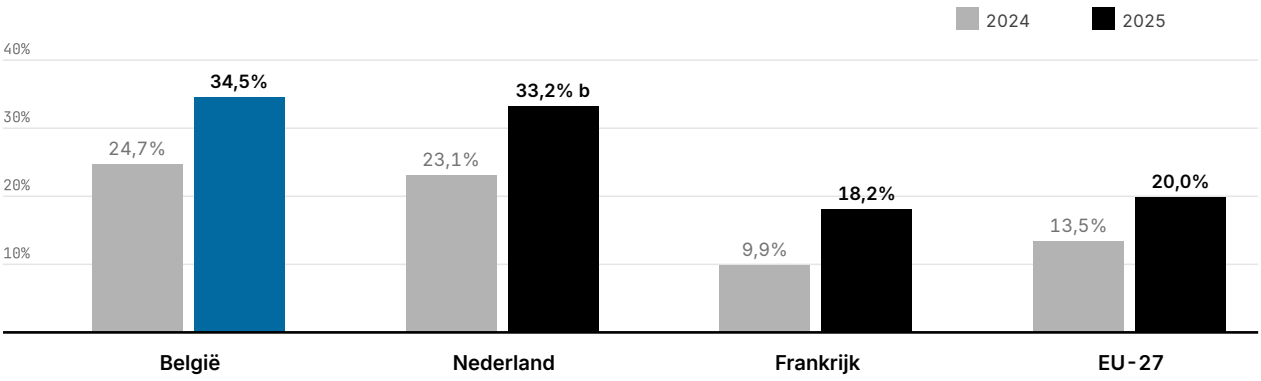
1 · AI DRAAIT AL IN JE BEDRIJF

AI draait al in je bedrijf.

Wat de cijfers zeggen

Eurostat meet elk jaar hoeveel bedrijven met minstens tien medewerkers een AI-technologie gebruiken. Tussen 2024 en 2025 ging dat in de EU van 13,5% naar 20,0%. België zit bij de koplopers: van 24,7% naar 34,5%. Nederland ging van 23,1% naar 33,2%, Frankrijk van 9,9% naar 18,2%. Voor Nederland meldt Eurostat een breuk in de tijdreeks in 2025, dus vergelijk die twee jaren met wat voorzichtigheid.

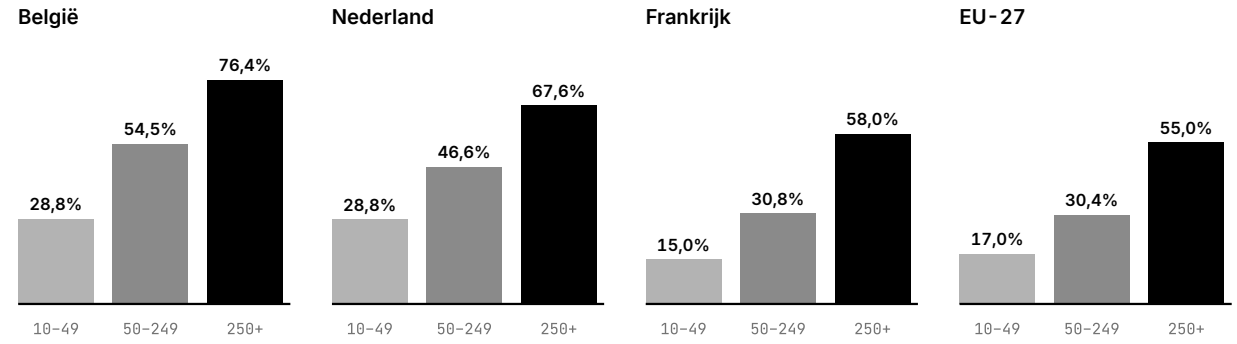
Figuur 1 · In België van 24,7% naar 34,5% op één jaar tijd



FEIT Bron: Eurostat, isoc_eb_ai, indicator E_AI_TANY, % bedrijven 10+ medewerkers · NL 2025: breuk in tijdreeks (b) · S1

De grootte van het bedrijf maakt veel uit. In België gebruikte in 2025 28,8% van de bedrijven met 10 tot 49 medewerkers AI, tegenover 54,5% bij 50 tot 249 medewerkers en 76,4% bij grote bedrijven. In Nederland was dat 28,8%, 46,6% en 67,6%. In Frankrijk 15,0%, 30,8% en 58,0%.

Figuur 2 · Hoe kleiner het bedrijf, hoe minder officieel AI-gebruik

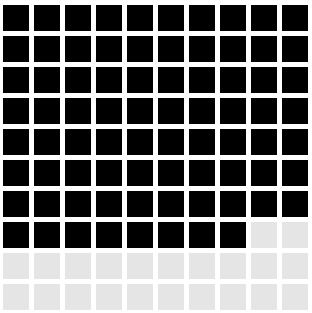


FEIT Bron: Eurostat, isoc_eb_ai, E_AI_TANY, 2025, per grootteklasse · S1

Die cijfers tellen bedrijven die AI officieel gebruiken. Ze zeggen weinig over wat medewerkers op eigen houtje doen.

1 · WAT DE CIJFERS NIET TONEN

De meeste AI op het werk is meegebracht.



78%

van de AI-gebruikers brengt een eigen tool mee

80%

bij kleine en middelgrote bedrijven

Van elke 100 mensen die AI gebruiken op het werk, brengen er 78 een eigen tool mee.

FEIT Bron: Microsoft en LinkedIn, 2024 Work Trend Index, 31.000 respondenten in 31 landen, mei 2024 · S2

Wat de cijfers niet tonen

In de Work Trend Index van 2024 vroeg Microsoft aan 31.000 mensen in 31 landen hoe ze AI gebruiken. 78% van de AI-gebruikers bracht een eigen tool mee naar het werk. Bij kleine en middelgrote bedrijven was dat 80%. Het onderzoek is van mei 2024, maar we zien in de praktijk weinig dat erop wijst dat dit sindsdien gedaald is.

Dat is begrijpelijk. Mensen willen sneller werken en nemen het gereedschap dat ze kennen. Het probleem zit niet in het gebruik zelf, wel in drie gevolgen:

Data

Offertes, klantnamen en cijfers gaan naar accounts waar het bedrijf geen zicht op heeft. Bij een gratis of persoonlijk account weet je vaak niet of die gegevens gebruikt worden om modellen te trainen.

Kennis

Elke medewerker bouwt zijn eigen prompts en werkwijzen. Als iemand vertrekt, vertrekt die kennis mee.

Geld

Losse abonnementen worden via onkostennota's betaald. Niemand ziet het totaal.

Ook de plaats waar een aanbieder je gegevens verwerkt, telt mee. Een tool die buiten de EU draait zonder duidelijke afspraken, kan voor jouw bedrijf een juridisch risico zijn, los van hoe goed de tool werkt.

1 · ZELFTEST

Zelftest: hoe groot is de schaduw?

Beantwoord deze tien vragen met ja of nee. Tel hoe vaak je ja antwoordt.

☐	1	Gebruiken medewerkers AI-tools die het bedrijf niet zelf heeft gekozen?	ja / nee
☐	2	Worden AI-abonnementen via onkostennota's of privékaarten betaald?	ja / nee
☐	3	Gebruikt iemand een gratis account voor werk met klantgegevens?	ja / nee
☐	4	Weet je niet zeker welke tools vergaderingen opnemen of samenvatten?	ja / nee
☐	5	Plakken mensen CRM-gegevens of offertes in een chatvenster?	ja / nee
☐	6	Is er geen schriftelijk AI-beleid?	ja / nee
☐	7	Heeft niemand bijgehouden wie welke AI-opleiding kreeg?	ja / nee
☐	8	Werken twee teams met verschillende AI-tools voor hetzelfde soort werk?	ja / nee
☐	9	Zou je bij vertrek van een medewerker zijn prompts en werkwijzen kwijt zijn?	ja / nee
☐	10	Kan niemand zeggen hoeveel het bedrijf per maand aan AI uitgeeft?	ja / nee

Je score



0 tot 2
weinig schaduw-AI

3 tot 5
werk, maar overzichtelijk

6 of meer
begin met de inventaris

INSCHATTING NUVAI Drempels zijn een eigen inschatting van NUVAI, geen statistiek

Nul tot twee keer ja: je hebt weinig schaduw-AI. Drie tot vijf: er is werk, maar het is overzichtelijk. Zes of meer: begin met de inventaris uit hoofdstuk 8 voor je iets nieuws koopt. Die drempels zijn onze eigen inschatting, geen statistiek.

TIP

Laat twee of drie collega's de test apart invullen. Verschillen in de antwoorden zeggen vaak meer dan de score zelf.

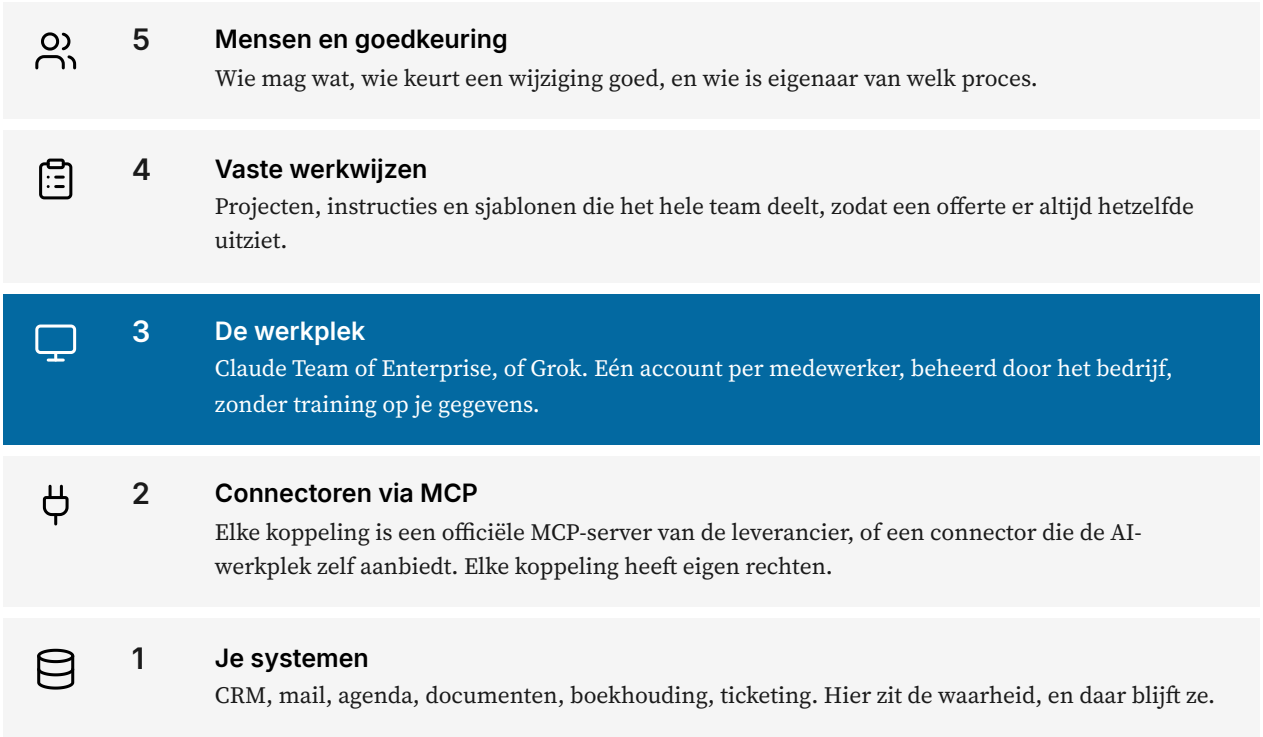
2 · DE ARCHITECTUUR

Wat "één werkende laag" betekent.

Eén werkende laag is geen nieuw systeem. Het is één AI-werkplek die tussen je mensen en je bestaande software zit. Je CRM blijft je CRM. Je boekhouding blijft je boekhouding. De laag zorgt ervoor dat de AI die gegevens kan lezen, en onder voorwaarden kan aanpassen, zonder dat iemand iets kopieert of plakt.

We bouwen die laag op in vijf niveaus, van onder naar boven.

Figuur 3 · Eén werkende laag in vijf niveaus



MODEL NUVAI Model van NUVAI

Wat een werkende laag niet is

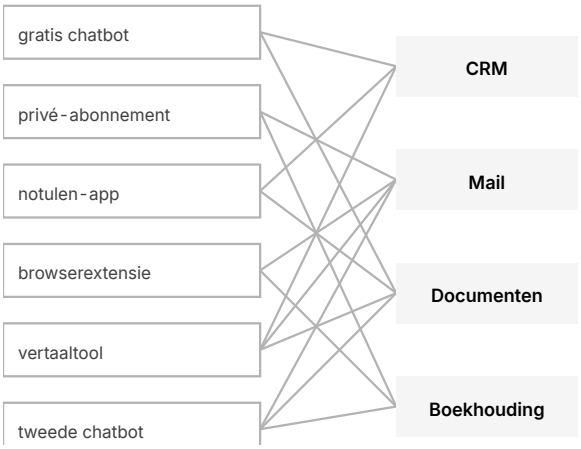
Een werkende laag vervangt je CRM, je boekhouding of je mailprogramma niet. Er komt geen nieuw systeem bij waar je gegevens naartoe moeten verhuizen. Je kan klein beginnen met één proces dat alleen leest, en uitbreiden zodra het werkt en het team erop vertrouwt.

2 · VOOR EN NA

Van losse lijnen naar één laag.

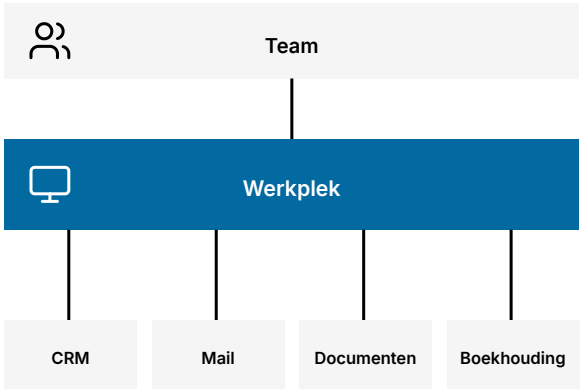
Figuur 4 · Van losse lijnen naar één laag

Vandaag



Iedereen kopieert zelf. Geen zicht op data of kosten.

Met één laag



De AI leest met de rechten van de gebruiker. Wijzigen pas na goedkeuring.

MODEL NUVAI Model van NUVAI

Het verschil met losse tools zit vooral in de onderste twee niveaus en het bovenste. Met losse tools kopieert elke medewerker zelf gegevens uit het CRM. Met één laag leest de AI rechtstreeks uit het CRM, met de rechten van de medewerker die de vraag stelt, en wijzigt hij niets zonder dat iemand op "goedkeuren" klikt.

Claude of Grok?

Allebei werken. Claude Team en Enterprise hebben een uitgebreid connectorsysteem, gedeelde projecten en beheer voor connectoren. Grok Business biedt connectoren (onder meer Salesforce en HubSpot), de mogelijkheid om een eigen MCP-server te koppelen, rolgebaseerde toegang en geen training op je gegevens. Kies op basis van wat je team al gebruikt, welke connectoren je nodig hebt en wat je beheerder prettig vindt werken. In hoofdstuk 5 vergelijken we de prijzen, ook met ChatGPT Business en Microsoft 365 Copilot.

Je kiest één werkplek. Je systemen blijven waar ze zijn.

Grok is een handelsmerk van SpaceXAI LLC.

3 · MCP IN GEWONE TAAL

MCP in gewone taal.

MCP staat voor Model Context Protocol. Het is een open standaard die bepaalt hoe een AI-assistent met andere software praat. Je kan het vergelijken met een stopcontact: als je CRM een MCP-server heeft en je AI-werkplek MCP ondersteunt, passen ze op elkaar.

Wat er gebeurt als je een vraag stelt

1 Vraag

Je stelt een vraag, bijvoorbeeld: "Welke deals boven 10.000 euro zijn al twee weken niet bijgewerkt?"

2 Tool kiezen

De assistent ziet dat er een CRM-koppeling is en kiest de juiste tool, bijvoorbeeld "deals zoeken".

3 Jouw login

De koppeling werkt met jouw eigen login via OAuth. De AI ziet dus alleen wat jij in het CRM mag zien.

4 MCP-server

De MCP-server van het CRM voert de zoekopdracht uit en stuurt het resultaat terug.

5 Antwoord

De assistent antwoordt, met verwijzing naar de records die hij gebruikte.

6 Goedkeuring

Wil de assistent iets wijzigen, zoals een fase of een notitie, dan vraagt hij eerst toestemming. Jij keurt goed of weigert.

FEIT Bron: Model Context Protocol, Security Best Practices · S10

Twee dingen zijn belangrijk. De AI krijgt nooit meer rechten dan de gebruiker. En de MCP-specificatie verbiedt dat een server zomaar een token doorgeeft dat voor een andere dienst bedoeld is ("token passthrough"). Dat beperkt wat er mis kan gaan als één koppeling lekt.

De MCP-specificatie verbiedt token passthrough: een server mag geen token doorgeven dat voor een andere dienst bedoeld is.

Wat MCP anders maakt dan een klassieke koppeling

Een klassieke koppeling verbindt twee systemen voor één vaste taak, bijvoorbeeld een formulier dat een contact aanmaakt. Elke nieuwe taak vraagt een nieuwe koppeling. Met MCP biedt het systeem een reeks tools aan, zoals zoeken, lezen of een notitie maken, en kiest de AI zelf welke tool past bij de vraag. Dat maakt het flexibel. Het betekent ook dat de rechten goed moeten staan, want de AI kan alles gebruiken wat de server aanbiedt en wat de gebruiker mag.

Voor de meeste kmo's is de officiële server van de leverancier de veiligste keuze. Servers van derden kunnen werken, maar je weet minder goed wie ze onderhoudt en wat ze met je gegevens doen.

3 · OFFICIËLE MCP-SERVERS

De meeste grote CRM's hebben er een.

Welke systemen hebben een officiële MCP-server?

Systeem	Officieel	Hoe je verbindt	Wie zet het aan	
HubSpot	ja	Remote, OAuth met PKCE	Super Admin keurt goed	S11 S12
Salesforce	ja	Headless 360-server, eigen OAuth-app	Salesforce-beheerder	S13
Pipedrive	ja	OAuth, alle plannen	Gebruiker, binnen eigen rechten	S14
Zoho CRM	ja	Vier servers, OAuth	Beheerder kiest servers	S15
Dataverse / Dynamics 365	ja	Remote of lokale proxy, Entra-app	Beheerder per omgeving	S16 S17
Teamleader Orbit	ja	Eigen login per gebruiker	Recht 'MCP read' en 'MCP write'	S18
Teamleader Focus	na te gaan	Nog na te gaan	Nog na te gaan	

FEIT Bronnen: HubSpot, Salesforce, Pipedrive, Zoho, Microsoft Learn, Teamleader, geraadpleegd 24 okt 2026 · S11 tot S18

Voor Dynamics 365 Sales geldt een aparte MCP-server. Microsoft vermeldt dat Claude Desktop daar niet ondersteund wordt. Werk je met Dataverse, gebruik dan de Dataverse-server.

Gebruik je een helpdesk of een boekhoudpakket dat hier niet staat, kijk dan in de documentatie van je eigen tool of er een officiële MCP-server is. Een community-server kan werken, maar dan ligt het onderhoud en de beveiliging bij iemand die je niet kent.

Wat je geeft, wat met goedkeuring, wat nooit

Geven

- Contacten, bedrijven en deals lezen
- Notities en activiteiten lezen
- Pipeline en rapporten lezen

Met goedkeuring

- Notities en taken aanmaken
- Velden en dealfase aanpassen
- Concept-mails klaarzetten
- Contacten koppelen aan bedrijven

Nooit

- Records verwijderen
- Alle contacten exporteren
- Gebruikers en rechten wijzigen
- Workflows en pipelines aanpassen
- Mails naar klanten sturen zonder mens

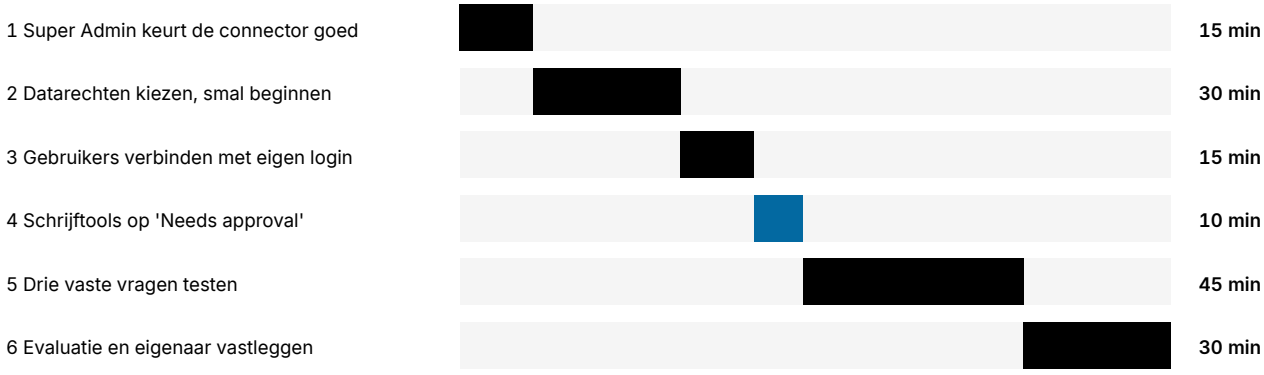
INSCHATTING NUVAI Advies van NUVAI, gebaseerd op de HubSpot-connector (S11)

4 · CLAUDE EN HUBSPOT

Voorbeeld: Claude en HubSpot op één namiddag.

HubSpot is een goed voorbeeld omdat de koppeling met Claude goed gedocumenteerd is. De stappen hieronder duren samen ongeveer tweeënhalf uur. Die tijden zijn onze eigen inschatting.

Figuur 5 · Op één namiddag verbonden, in zes stappen



FEIT Bron: HubSpot Knowledge Base, connector voor Claude · S11 · tijden: inschatting NUVAI

1. **Super Admin keurt de connector goed** (15 minuten). In HubSpot moet een Super Admin de Claude-connector toestaan voor het account.
2. **Datarechten kiezen** (30 minuten). Bepaal welke objecten de AI mag lezen: contacten, bedrijven, deals, notities. Begin smal.
3. **Gebruikers verbinden** (15 minuten). Elke medewerker verbindt via de instellingen van Claude met zijn eigen HubSpot-login.
4. **Schrijftools op "Needs approval" zetten** (10 minuten). Zo vraagt Claude bij elke wijziging eerst toestemming.
5. **Drie vaste vragen testen** (45 minuten). Bijvoorbeeld: een voorbereiding voor een klantgesprek, een overzicht van stilgevallen deals en een notitie na een call.
6. **Evaluatie en eigenaar** (30 minuten). Wat werkte, wat niet, en wie is eigenaar van de koppeling.

GRENZEN VAN DE HUBSPOT-CONNECTOR

Een paar grenzen van de HubSpot-connector om te kennen: bulkwijzigingen zijn beperkt tot tien records per keer, de gewone API-limieten van HubSpot blijven gelden, en de validatieregels voor pipelinefases worden toegepast. Validatie van associatielabels gebeurt niet automatisch.

4 · VALKUILEN

Waar het misloopt en hoe je het voorkomt.

Te brede rechten vanaf dag één

Begin met lezen. Voeg schrijfrechten pas toe als een proces een paar weken goed loopt.

Gedeelde accounts

Laat elke medewerker met zijn eigen login verbinden. Anders weet je niet wie wat deed.

Schrijven zonder goedkeuring

Laat schrijftools op "Needs approval" staan, ook als het irritant wordt.

Geen eigenaar

Elke koppeling heeft één persoon die beslist en opvolgt.

Vergeten limieten

Tien records per bulkwijziging is een veiligheidsgrens. Plan grote opkuisacties apart.

Vuile data

De AI maakt je CRM niet schoner. Een dubbel contact blijft dubbel. Ruim de belangrijkste velden eerst op.

INSCHATTING NUVAI Advies van NUVAI

Wel doen

- Begin met één team en twee of drie processen.
- Laat elke gebruiker met de eigen login verbinden.
- Zet schrijftools op goedkeuring en laat ze daar staan.
- Bekijk na twee weken wat elk proces opleverde.

Niet doen

- Alle rechten openzetten om sneller te gaan.
- Eén gedeeld account voor het hele team gebruiken.
- Grote opkuisacties door de AI laten doen.
- Een proces live zetten zonder eigenaar.

INSCHATTING NUVAI Advies van NUVAI

Drie testvragen voor stap 5

Kies vragen waarvan je het antwoord al kent. Zo zie je meteen of de AI de juiste records leest.

1. Welke deals in de fase onderhandeling hebben sinds twee weken geen activiteit?
2. Wat is er de laatste maand gebeurd bij [klant], volgens de notities en mails in het CRM?
3. Welke contacten bij [bedrijf] hebben geen eigenaar?

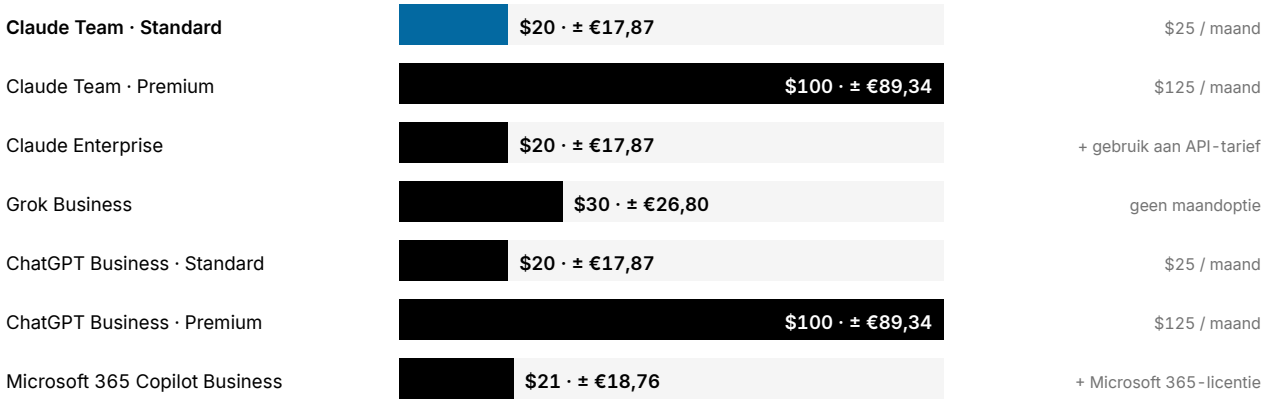
5 · PRIJS PER GEBRUIKER

Een standaardplaats kost 20 tot 30 dollar per maand.

Alle prijzen hieronder zijn officiële prijzen in dollar, per gebruiker per maand, exclusief btw, zoals vermeld op de sites van de leveranciers op 24 oktober 2026. De bedragen in euro zijn indicatief, omgerekend aan de ECB-referentiekoers van 23 oktober 2026 (1 euro = 1,1193 dollar). Prijzen kunnen per regio verschillen. Kijk altijd op je eigen factuurpagina.

Prijs per gebruiker

Officiële prijs per gebruiker per maand bij jaarbetaling, excl. btw. Euro indicatief.



FEIT Bronnen: claude.com/pricing, x.ai/grok/business, help.openai.com, microsoft.com, 24 okt 2026 · ECB 23 okt 2026 · S3 S4 S6 S8 S9 S20

Microsoft geeft tot 31 december 2026 een promotie van 18 dollar voor het eerste jaar, alleen voor bestaande klanten die in aanmerking komen. Die laten we buiten de berekening.

25 gebruikers, alleen plaatsen, per jaar



REKENVOORBEELD Bronnen: claude.com/pricing, x.ai/grok/business, help.openai.com, microsoft.com, 24 okt 2026 · ECB 23 okt 2026 · S3 S4 S6 S8 S9 S20

Ter vergelijking, alleen de plaatsen voor 25 gebruikers bij jaarbetaling: Claude Team $6.000, ChatGPT Business $6.000, Microsoft 365 Copilot Business $6.300 (plus de Microsoft 365-licentie), Grok Business $9.000.

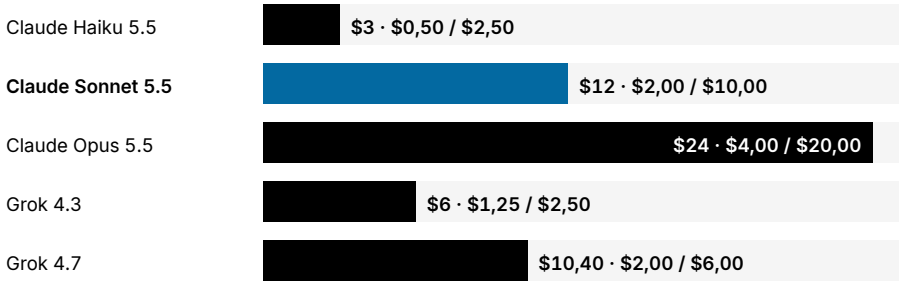
5 · TOKENS

Een automatisch proces kost enkele dollars per maand.

Wat een proces aan tokens kost

Een automatisch proces betaal je per token: wat het model leest (input) en wat het schrijft (output). Neem een proces dat 200 keer per maand draait, met telkens 20.000 tokens input en 2.000 tokens output.

Figuur 6 · Eén proces, 200 runs per maand, 20.000 tokens input en 2.000 output per run.



FEIT Bronnen: claude.com/pricing, docs.x.ai, support.claude.com (tegoed afgeleid uit het voorbeeld van Anthropic) · S3 S5 S7

REKENTOOL

```
runs × (input × inputprijs + output × outputprijs) / 1.000.000
```

De formule: runs × (input-tokens × inputprijs + output-tokens × outputprijs) / 1.000.000.

API-tegoed bij Claude Team

Bij Claude Team krijg je een gedeeld API-tegoed. Anthropic geeft zelf een voorbeeld: drie Standard- en twee Premium-plaatsen geven 260 dollar per maand. Daaruit volgt 20 dollar per Standard-plaats en 100 dollar per Premium-plaats, met een maximum van 500 dollar per maand. Dat tegoed kan je gebruiken voor processen die via de API draaien.



REKENVOORBEELD Bronnen: claude.com/pricing, docs.x.ai, support.claude.com (tegoed afgeleid uit het voorbeeld van Anthropic) · S3 S5 S7

5 · TWEE REKENVOORBEELDEN

Wat één laag kost voor 25 en voor 100 medewerkers.

Twee rekenvoorbeelden

Dit zijn voorbeelden, geen offertes. Vul in de rekentool je eigen aantallen in.

VOORBEELD A · 25 MEDEWERKERS

Claude Team met jaarbetaling, 23 Standard- en 2 Premium-plaatsen, drie processen op Sonnet 5.5.

Plaatsen per jaar	$7.920 · ± €7.076
Tokens per maand	$36
Na API-tegoed	$0
Kickstart, eenmalig	€4.500
Jaar 1	**± €11.576**
Jaar 2	± €7.076



Jaar 1 / Jaar 2

- Plaatsen: 23 × $20 + 2 × $100 = $660 per maand, of $7.920 per jaar (± €7.076).
- Tokens: 3 × $12 = $36 per maand. Dat valt binnen het API-tegoed van $500, dus netto $0.
- Kickstart: €4.500 excl. btw, eenmalig.
- Jaar 1: ± €11.576. Jaar 2: ± €7.076.

VOORBEELD B · 100 MEDEWERKERS

Claude Team met jaarbetaling, 92 Standard- en 8 Premium-plaatsen, vijf processen op Sonnet 5.5.

Plaatsen per jaar	$31.680 · ± €28.303
Tokens per maand	$60
Na API-tegoed	$0
Kickstart, eenmalig	€4.500
Jaar 1	**± €32.803**
Jaar 2	± €28.303



Jaar 1 / Jaar 2

- Plaatsen: 92 × $20 + 8 × $100 = $2.640 per maand, of $31.680 per jaar (± €28.303).
- Tokens: 5 × $12 = $60 per maand, binnen het tegoed, dus netto $0.
- Kickstart: €4.500 excl. btw.
- Jaar 1: ± €32.803. Jaar 2: ± €28.303.

REKENVOORBEELD Berekening NUVAI op basis van S3 S5 S20 S21 · excl. btw

Voorbeelden, geen offertes. Je huidige kosten voor consultants, bureaus en aanwervingen vul je zelf in de rekentool in.

5 · OPBOUW JAAR 1

Voorbeeld A: waar de 11.576 euro vandaan komt.

Figuur 7 · Voorbeeld A: waar de 11.576 euro vandaan komt



REKENVOORBEELD Berekening NUVAI · USD omgerekend aan 1,1193 (ECB, 23 okt 2026) · S3 S5 S20 S21

Wat zet je ertegenover?

Wat je vandaag uitgeeft aan losse abonnementen, consultants, bureaus of extra handen verschilt sterk per bedrijf. Daarom vullen we die bedragen in de rekentool niet voor je in. Tel je huidige AI-abonnementen op, schat hoeveel uur per week de gekozen processen nu kosten, en vergelijk dat met de bedragen hierboven.

REKENTOOL

De rekentool op de webversie gebruikt de formules uit bijlage A. Je vult in: aantal medewerkers, aantal Standard- en Premium-plaatsen, plan, betaalwijze, aantal processen, runs per maand, tokens per run en model. Optioneel vul je ook je huidige kosten in. Voorbeeldwaarden zijn als voorbeeld gemarkeerd.

Rekenmethode

Tokens per proces	`runs × (in × prijs_in + uit × prijs_uit) / 1.000.000`
API-tegoed Claude Team	`min(500, 20 × Standard + 100 × Premium)`
Netto tokens	`max(0, tokens - tegoed)`
Jaar 1	`12 × plaatsen + 12 × netto tokens + Kickstart`
Jaar 2	`zonder Kickstart`
Wisselkoers	`EUR = USD / 1,1193 (ECB, 23 okt 2026)`
Niet ingevuld	`consultants, bureaus, aanwervingen: vul je zelf in`

6 · CATALOGUS

Tien processen om mee te beginnen.

We scoren elk proces op drie dingen, telkens van 1 (laag) tot 3 (hoog): hoeveel werk het is om op te zetten, hoeveel risico er is als het fout gaat, en hoeveel tijd het oplevert. Die scores zijn onze eigen inschatting op basis van ons werk. Ze hangen af van hoe je data eruitziet.

#	Proces	Werk	Risico	Impact	Rechten	Wie keurt goed
1	**Voorbereiding klantgesprek**	●○○	●○○	●●○	CRM en agenda lezen	niemand, alleen lezen
2	**CRM bijwerken na een call**	●●○	●●○	●●●	notities en velden schrijven	accountverantwoordelijke
3	**Wekelijkse pipelinecheck**	●○○	●○○	●●○	CRM lezen	niemand, alleen lezen
4	**Offerte in huisstijl**	●●○	●●○	●●●	CRM lezen, documenten schrijven	verkoper voor verzending
5	**Leadkwalificatie**	●●○	●●○	●●●	CRM lezen, velden schrijven	salesmanager
6	**Content hergebruiken**	●○○	●○○	●●○	documenten lezen	marketing
7	**Commentaar bij maandcijfers**	●●○	●●○	●●○	boekhouding lezen	financieel verantwoordelijke
8	**Facturen en ontbrekende stukken**	●●●	●●●	●●○	boekhouding lezen/schrijven, mail lezen	boekhouder
9	**Eerste lezing contracten en NDA's**	●●○	●●●	●●○	documenten lezen	jurist of zaakvoerder
10	**Supporttickets voorbereiden**	●●○	●●○	●●●	tickets lezen, concepten schrijven	supportverantwoordelijke

INSCHATTING NUVAI Blauw nummer: snelle winst, alleen leesrechten nodig. · Scores van 1 tot 3: eigen inschatting van NUVAI, afhankelijk van je data

Snelle winst

Processen 1, 3 en 6 vragen weinig werk, hebben weinig risico en leveren meteen tijd op. Ze vragen alleen leesrechten. Daar beginnen we meestal.

Grootste winst

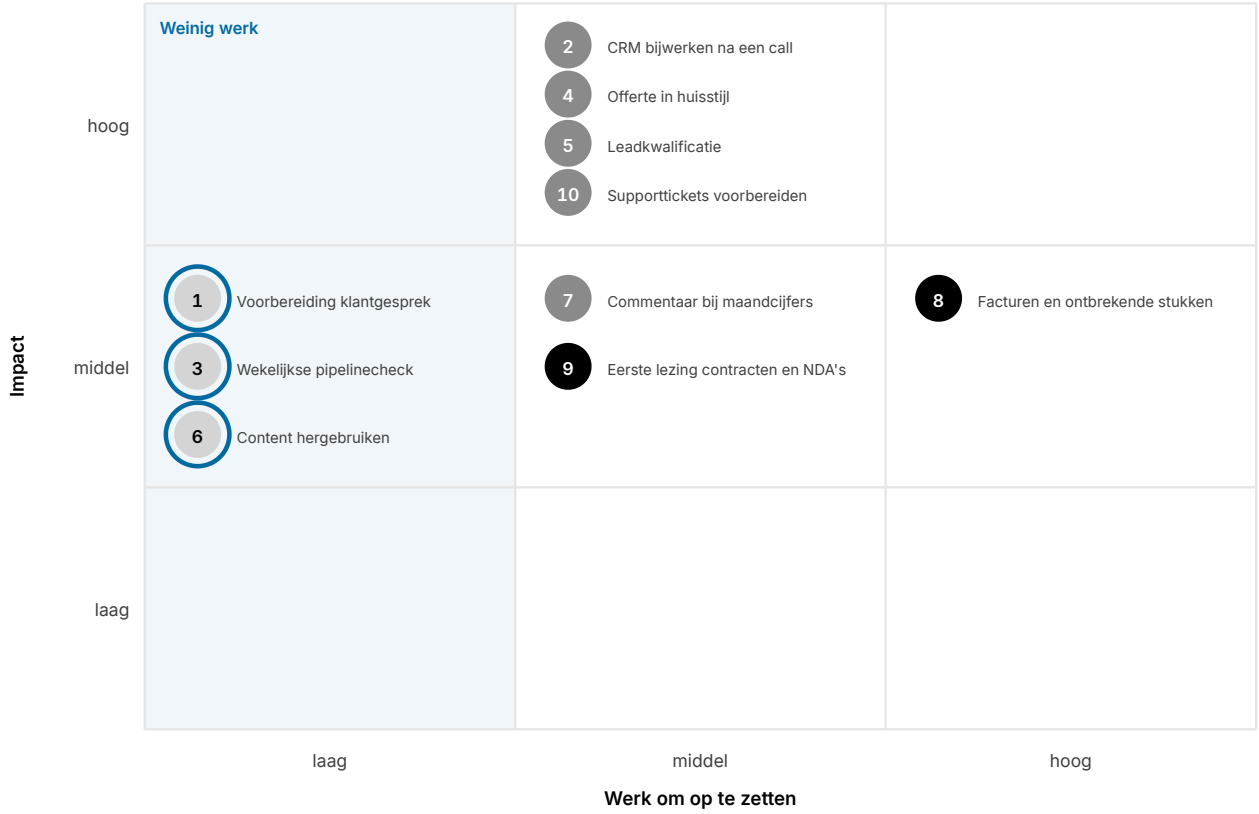
Processen 2, 4, 5 en 10 leveren het meest op, maar vragen schrijfrechten en een vaste goedkeuring.

Met voorzichtigheid

Processen 8 en 9 raken aan geld en juridische afspraken. Een mens leest altijd mee.

6 · PRIORITEIT

Begin links: weinig werk, meteen tijdwinst.



Elk proces staat op de plaats van zijn score: werk om op te zetten horizontaal, impact verticaal. De kleur van de bol toont het risico. De snelle winsten staan in de linkerkolom en vragen alleen leesrechten. De processen rechts leveren vaak meer op, maar vragen schrijfrechten en een vaste goedkeuring. Die komen aan bod als de basis staat.

De drie snelle winsten van dichtbij

1 · Voorbereiding klantgesprek

WAT HET DOET

Voor elk gesprek in je agenda zet de AI de laatste contacten, open deals en notities op een rij.

WAT JE NODIG HEBT

Leesrechten op CRM en agenda.

WAT JE CONTROLEERT

Kloppen namen en bedragen met wat in het CRM staat?

3 · Wekelijkse pipelinecheck

WAT HET DOET

Elke maandag een lijst van deals die stilstaan, met de laatste activiteit en de eigenaar.

WAT JE NODIG HEBT

Leesrechten op het CRM.

WAT JE CONTROLEERT

Staan er deals op die al gesloten zijn? Dan zijn je fases niet bijgewerkt.

6 · Content hergebruiken

WAT HET DOET

Een bestaand artikel of een case omzetten naar een nieuwsbrief, post of offertetekst in je eigen toon.

WAT JE NODIG HEBT

Leesrechten op de gedeelde documenten.

WAT JE CONTROLEERT

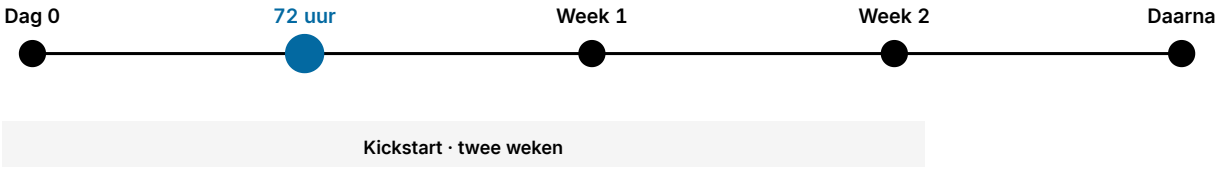
Een mens leest alles na voor het naar buiten gaat.

7 · TRAJECT

Van eerste koppeling tot een team dat ermee werkt.

Zo ziet een typisch traject eruit.

Figuur 8 · Het eerste proces draait binnen 72 uur



INSCHATTING NUVAI Werkwijze NUVAI Kickstart · S21

Wat er per fase gebeurt

Dag 0	We spreken af welke processen het worden, wie eigenaar is en welke rechten nodig zijn. Jij zorgt dat de gebruikers toegang hebben tot de werkplek en het CRM.
Binnen 72 uur	Het eerste proces draait, met alleen leesrechten. Die 72 uur tellen vanaf het moment dat de gebruikers toegang hebben.
Week 1	Twee of drie processen draaien. We stellen bij op basis van wat het team zegt. Schrijfrechten komen erbij waar ze nodig zijn, altijd met goedkeuring.
Week 2	Alle afgesproken processen draaien. Het team krijgt een korte opleiding en we leggen vast wie welke opleiding kreeg. Je krijgt een eenvoudig AI-beleid.
Daarna	Jij bent eigenaar. Je weet hoe je een proces aanpast of een nieuw toevoegt.

Wat de AI Act vraagt



Artikel 4 van de AI Act is van toepassing sinds 2 februari 2025. Het vraagt dat bedrijven die AI-systemen gebruiken maatregelen nemen voor de AI-geletterdheid van hun medewerkers. Sinds de wijziging door de Digitale Omnibus (midden juli 2026) wordt daarbij geen specifiek niveau opgelegd. De nationale markttoezichthouders houden er toezicht op vanaf 2 augustus 2026.

Volgens de Europese Commissie heb je geen certificaat nodig. Een interne registratie van opleidingen en andere initiatieven volstaat. Een aparte AI-officer of governancestructuur is niet verplicht.

- Geen certificaat nodig.
- Een interne registratie van opleidingen volstaat.
- Een AI-officer of apart bestuursorgaan is niet verplicht.

FEIT Bron: Europese Commissie, AI Literacy Q&A, bijgewerkt 20 okt 2026 · S19

8 · CHECKLIST

Checklist: twintig punten.

Twintig punten die we bij elk traject overlopen. Vink af wat al geregeld is. Wat overblijft, is je werklijst.

Inventaris

☐	1	Lijst alle AI-tools die in gebruik zijn, ook gratis accounts.
☐	2	Noteer per tool wie hem gebruikt en waarvoor.
☐	3	Tel wat het bedrijf per maand aan AI uitgeeft, ook via onkostennota's.
☐	4	Ga na welke tools vergaderingen opnemen of samenvatten.

Keuze

☐	5	Kies één werkplek: Claude of Grok.
☐	6	Kies een plan zonder training op je gegevens.
☐	7	Controleer of je CRM een officiële MCP-server heeft.
☐	8	Zeg de overbodige abonnementen op.

Rechten

☐	9	Begin met alleen leesrechten.
☐	10	Laat elke gebruiker met zijn eigen login verbinden.
☐	11	Zet schrijftools op goedkeuring.
☐	12	Leg vast wat de AI nooit mag: verwijderen, exporteren, rechten wijzigen.

Processen

☐	13	Kies twee of drie processen uit de catalogus.
☐	14	Geef elk proces één eigenaar.
☐	15	Schrijf per proces op wat goed werk is.
☐	16	Bekijk na twee weken wat het opleverde.

Mensen en regels

☐	17	Schrijf een AI-beleid van één pagina.
☐	18	Geef een korte opleiding aan iedereen die de werkplek gebruikt.
☐	19	Houd bij wie welke opleiding kreeg.
☐	20	Plan een herziening, bijvoorbeeld elk halfjaar.

INSCHATTING NUVAI Checklist van NUVAI

8 · SJABLOON

Een AI-beleid op één pagina.

Een AI-beleid hoeft niet lang te zijn. Vul dit sjabloon in, laat het nalezen door wie het moet goedkeuren, en deel het met iedereen die de werkplek gebruikt.

AI-beleid · [naam bedrijf] · versie [datum]

Doel	Waarom we AI gebruiken en waarvoor niet.
Toegelaten tools	De werkplek die we kozen. Andere tools alleen na goedkeuring.
Wat nooit in een AI-tool gaat	Bijvoorbeeld wachtwoorden, betaalgegevens, medische gegevens en gegevens waarvoor een klant geen toestemming gaf.
Goedkeuring	Wie wijzigingen in het CRM en andere systemen goedkeurt.
Vergaderingen	Wanneer opnemen en samenvatten mag, en dat deelnemers dat vooraf weten.
Opleiding	Wie welke opleiding krijgt en waar we dat bijhouden.
Eigenaar en herziening	Wie het beleid beheert en wanneer we het herbekijken.

_____ _____

INSCHATTING NUVAI Checklist van NUVAI

Zo voer je het beleid in

1. Laat het beleid goedkeuren door de zaakvoerder of de directie.
2. Bespreek het in een teamoverleg van een halfuur, met voorbeelden uit jullie eigen werk.
3. Noteer in het opleidingsregister wie erbij was.
4. Zet een datum in de agenda om het na zes maanden te herzien.

9 · BESLISBOOM

Zelf doen of hulp vragen?

Veel van wat in dit paper staat, kan je zelf. Vijf vragen helpen om te beslissen. Antwoord je overal nee, doe het dan zelf. Bij een of meer keer ja loont hulp meestal.



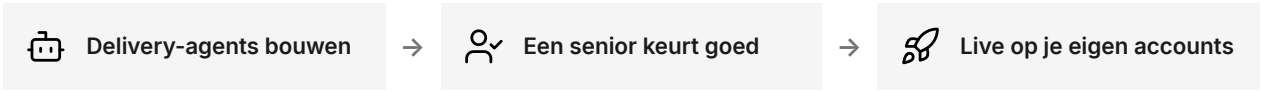
MODEL NUVAI Beslisboom van NUVAI

Wanneer zelf doen goed werkt

Zelf doen werkt goed als de processen alleen lezen en er één systeem bij betrokken is. Je hebt dan vooral iemand nodig die een paar uur per week kan testen en bijsturen. Begin met de HubSpot-stappen uit hoofdstuk 4, of de gelijkaardige stappen voor je eigen CRM, en met de snelle winsten uit hoofdstuk 6. Plan na twee weken een evaluatie met de checklist uit hoofdstuk 8.

Hoe NUVAI werkt

Het meeste bouwwerk doen we met onze eigen delivery-agents. Een senior bekijkt alles en keurt het goed voor het naar jou gaat. Je betaalt een vaste prijs en weet vooraf wat je krijgt.



9 · HOE NUVAI WERKT

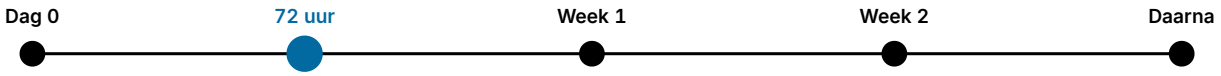
De Kickstart.

Het meeste bouwwerk doen we met onze eigen delivery-agents. Een senior bekijkt alles en keurt het goed voor het naar jou gaat. Je betaalt een vaste prijs en weet vooraf wat je krijgt.

Prijs	€4.500 excl. btw, vast
Duur	Twee weken
Inhoud	Drie tot vijf processen op Claude of Grok, gekoppeld aan je CRM
Eerste resultaat	Binnen 72 uur nadat de gebruikers toegang hebben
Je krijgt ook	Rechtenoverzicht, AI-beleid, opleidingsregister

INSCHATTING NUVAI nuvai.eu/nl/kickstart · S21

Figuur 9 · Het eerste proces draait binnen 72 uur



Wat we van jou nodig hebben

- Beheerderstoegang tot de werkplek en het CRM, of iemand die die toegang kan geven.
- Per proces één eigenaar die beslist wat goed werk is.
- Een uur per proces om samen te testen voor het live gaat.
- Een moment in week 2 voor de opleiding van de gebruikers.

De Kickstart kost €4.500 excl. btw, vast, voor drie tot vijf processen. Het eerste proces draait binnen 72 uur nadat je gebruikers toegang hebben.

nuvai.eu/nl/kickstart

BIJLAGEN A EN B

Hoe we rekenen, en de begrippen.

Bijlage A. Hoe we rekenen

Prijzen	Officiële prijzen in dollar per gebruiker per maand, excl. btw, gecontroleerd op 24 oktober 2026.
Wisselkoers	1 euro = 1,1193 dollar, ECB-referentiekoers van 23 oktober 2026. Euro's zijn afgerond en indicatief.
Tokenkost per proces	runs × (input-tokens × inputprijs + output-tokens × outputprijs) / 1.000.000.
API-tegoed Claude Team	min(500, 20 × Standard-plaatsen + 100 × Premium-plaatsen) dollar per maand, afgeleid van het voorbeeld van Anthropic.
Netto tokenkost	max(0, tokenkost − API-tegoed), alleen voor processen die via de API draaien.
Jaar 1	12 × plaatsen + 12 × netto tokenkost + Kickstart. Jaar 2 is hetzelfde zonder Kickstart.
Wat we niet invullen	Je huidige kosten voor consultants, bureaus en aanwervingen. Die vul je zelf in.

Bijlage B. Begrippen

MCP (Model Context Protocol)	Open standaard voor hoe een AI-assistent met andere software praat.
MCP-server	Het stuk software van je CRM of tool dat vragen van de AI ontvangt en uitvoert.
Connector	Een kant-en-klare koppeling in de AI-werkplek, vaak op basis van MCP.
OAuth	Inloggen bij een dienst zonder je wachtwoord aan de AI te geven.
Token	Een stukje tekst, ongeveer driekwart van een woord. AI-modellen rekenen per token.
Schaduw-AI	AI-tools die medewerkers gebruiken zonder dat het bedrijf ze gekozen heeft.
AI-geletterdheid	Voldoende kennis om AI verstandig te gebruiken, zoals bedoeld in artikel 4 van de AI Act.

Bijlage C. Rekentool

De rekentool op de webversie gebruikt de formules uit bijlage A. Je vult in: aantal medewerkers, aantal Standard- en Premium-plaatsen, plan, betaalwijze, aantal processen, runs per maand, tokens per run en model. Optioneel vul je ook je huidige kosten in. Voorbeeldwaarden zijn als voorbeeld gemarkeerd.

BIJLAGE D

Bronnen.

Zie de bronnenlijst achteraan. Elke bron is geraadpleegd op 24 oktober 2026, tenzij anders vermeld.

S1 **Eurostat**, Artificial intelligence by size class of enterprise (isoc_eb_ai), indicator E_AI_TANY, % of enterprises
https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/isoc_eb_ai/default/table

S2 **Microsoft & LinkedIn**, 2024 Work Trend Index Annual Report: AI at work is here. Now comes the hard part
https://www.microsoft.com/en-us/worklab/work-trend-index/ai-at-work-is-here-now-comes-the-hard-part

S3 **Anthropic**, Claude pricing (Team, Enterprise, API)
https://claude.com/pricing

S4 **Anthropic**, What is the Team plan?
https://support.claude.com/en/articles/9266767-what-is-the-team-plan

S5 **Anthropic**, How is my Team plan bill calculated? (pooled API credit example)
https://support.claude.com/en/articles/9267289-how-is-my-team-plan-bill-calculated

S6 **xAI**, Grok Business
https://x.ai/grok/business

S7 **xAI**, Models and pricing (API)
https://docs.x.ai/developers/pricing

S8 **OpenAI**, ChatGPT Business: pricing and seats
https://help.openai.com/en/articles/8792828

S9 **Microsoft**, Microsoft 365 Copilot Business pricing
https://www.microsoft.com/en-us/copilot/pricing/business

S10 **Model Context Protocol**, Security best practices (token passthrough)
https://modelcontextprotocol.io/docs/2026-07-28/tutorials/security/security_best_practices

S11 **HubSpot**, Set up and use the HubSpot connector for Claude
https://knowledge.hubspot.com/integrations/set-up-and-use-the-hubspot-connector-for-claude

S12 **HubSpot**, Integrate AI tools with the remote HubSpot MCP server
https://developers.hubspot.com/docs/apps/developer-platform/build-apps/integrate-with-the-remote-hubspot-mcp-server

S13 **Salesforce**, Set up Claude connection to your Salesforce org (Trailhead)
https://trailhead.salesforce.com/content/learn/modules/salesforce-in-claude-for-admins/set-up-salesforce-in-claude

S14 **Pipedrive**, Pipedrive MCP server
https://www.pipedrive.com/en/features/mcp-server

S15 **Zoho**, MCP for Zoho CRM
https://www.zoho.com/crm/developer/mcp.html

S16 **Microsoft Learn**, Connect to Dataverse with Model Context Protocol
https://learn.microsoft.com/en-us/power-apps/maker/data-platform/data-platform-mcp

S17 **Microsoft Learn**, Connect agents to Dynamics 365 Sales MCP server
https://learn.microsoft.com/en-us/dynamics365/sales/connect-agents-to-model-context-protocol

S18 **Teamleader**, Teamleader Orbit MCP
https://www.teamleader.eu/blog/teamleader-orbit-mcp

S19 **European Commission**, AI Literacy: Questions & Answers
https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/faqs/ai-literacy-questions-answers

S20 **European Central Bank**, Euro foreign exchange reference rates, USD (EXR.D.USD.EUR.SP00.A)
https://data.ecb.europa.eu/data/datasets/EXR/EXR.D.USD.EUR.SP00.A

S21 **NUVAI**, Kickstart
https://nuvai.eu/kickstart

Grok is een handelsmerk van SpaceXAI LLC. · Prijzen in dollar zijn officieel. Bedragen in euro zijn indicatief, aan 1 EUR = 1,1193 USD (ECB, 23 oktober 2026).

NUVAI

Wil je dit in twee weken op je eigen accounts?

De Kickstart kost €4.500 excl. btw, vast, voor drie tot vijf processen. Het eerste proces draait binnen 72 uur nadat je gebruikers toegang hebben.

Bekijk de Kickstart → nuvai.eu/nl/kickstart

HOE HET VERDERGAAT

Kickstart	€4.500 excl. btw · twee weken	De betaalde eerste stap: drie tot vijf processen, het eerste live binnen 72 uur.
Baseline	€9.500 excl. btw · vijf werkdagen	Eén groter proces, gemeten. Volledig verrekend als je binnen 60 dagen een Sprint start.
Sprint	€45.000 excl. btw · vier weken	Dat proces, gebouwd en live in je eigen systemen.
Doorlopend bouwen	Op maat, na de eerste stap	Proces per proces, team per team. Een vaste prijs per periode, vooraf schriftelijk afgesproken.
Portfolioprogramma	Via een gesprek	Voor investeringsfondsen, holdings en groepen met meerdere bedrijven.

Vaste prijzen, excl. btw. De Kickstart is de eerste stap. Verder bouwen daarna wordt apart afgestemd.

Grok is een handelsmerk van SpaceXAI LLC.