

---

LIANTIS · STARTERS

# AI ALS CO-FOUNDER. DAARNA ALS ASSISTENT.

*Sparren voor je start. Delegeren zodra je bezig bent.  
Nooit blind vertrouwen.*

**oniroco** BRECHT VALCKE · ONIROCO

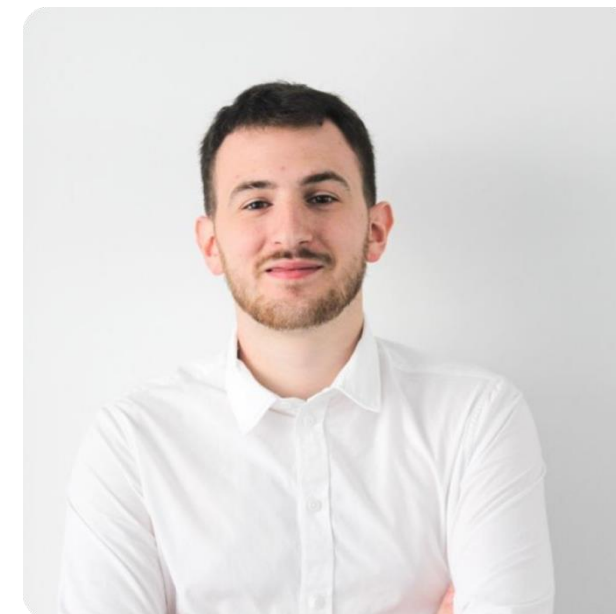
IN SAMENWERKING MET

**liantis**

WIE STAAT HIER

# GESTART ALS STUDENT. NOOIT MEER GESTOPT.

*Ik ben geen AI-onderzoeker. Ik ben een ondernemer die AI elke dag in de praktijk zet.*



**BRECHT VALCKE**

CEO · ONIROCO

[brecht@oniroco.eu](mailto:brecht@oniroco.eu)

0498 81 86 87

[linkedin.com/in/brecht-valcke](https://linkedin.com/in/brecht-valcke)

[oniroco.eu](https://oniroco.eu)

## WAAR IK GOED IN BEN

AI omzetten in de praktijk. Niet wat er kan, maar wat vandaag werkt in een bedrijf met echte klanten, echte data en te weinig tijd.

# AI HEEFT GEEN EIGEN WIL. GOED NIEUWS. EN SLECHT NIEUWS.

*AI doet wat je vraagt. Dat is precies het punt.*

## HET GOEDE NIEUWS

### AI doet wat je vraagt.

- Op elk uur. Ook de avond voor je afspraak bij de bank.
- Zonder loonkost, zonder opzegtermijn, zonder ego.
- Expertise die vroeger alleen betaalbaar was voor grote bedrijven.

## HET SLECHTE NIEUWS

### AI doet wat je vraagt.

- Ook als je het fout vraagt.
- AI zegt nooit “dat zou ik niet doen”. Tenzij je erom vraagt.
- De verantwoordelijkheid blijft bij jou. Ook als het misgaat.

*Leren en delegeren. Niet laten beslissen.*

# STEELT AI MIJN IDEE? NEE. JIJ GEEFT HET WEG.

*Niemand leest je plan. Maar zonder opt-out wordt je input trainingsdata.*

---

## WAT ER GEBEURT

### **Je input wordt trainingsdata.**

Gratis en privé-accounts leren standaard van wat je typt.

Fragmenten kunnen in een model blijven zitten.

Klantendata erin zetten is dan jouw datalek.

---

## WAT JE VANDAAG OMZET

### **Instellingen → trainen uit.**

Of een zakelijk account waar dat standaard uit staat.

Vijf minuten werk.

Geen onbekende “gratis AI-tools” of browserextensies.

---

## DE REGEL

### **Jij blijft verantwoordelijk.**

Geen klantendata in tools die leren van je input.

“De AI zei het” telt niet bij je klant, je bank of de fiscus.

*Eén vraag voor je iets gebruikt: mag deze tool leren van wat ik typ?*

---

DEEL 1 · VOOR JE START

# AI ALS CO-FOUNDER.

*Uitzoeken, rekenen, doorvragen.  
Voor je één euro uitgeeft.*

# JIJ DE CONTEXT. AI HET CONCEPT. JIJ DE LAATSTE VERSIE.

*Wat je de eerste maand al samen met AI maakt.*

---

## VOOR JE KLANTEN

### Verkopen en opvolgen.

Een offerte-sjabloon.  
Je prijslijst in drie pakketten.  
Een opvolgmail na een offerte.  
Websitetekst in jouw woorden.

---

## VOOR JE ZAAK

### Opstarten en organiseren.

Een concept van je algemene voorwaarden.  
Je jurist checkt.  
Je bankpitch van twee minuten.  
Een planning voor je eerste 90 dagen.

---

## VOOR JEZELF

### Tijd en hoofdruimte.

Je huurcontract laten samenvatten voor je tekent.  
Een moeilijke klantmail beantwoorden zonder er een avond over te piekeren.

*Alles kan je samen met AI maken. Zolang je snapt wat ze doet.*

# BETAAL JE BOEKHOUDER VOOR ADVIES. NIET VOOR UITLEG.

*Als starter heb je honderd vragen. De meeste zijn al duizend keer beantwoord.*

## ZONDER AI

### Googelen, forums, een halve vraag.

- Je leest drie forums die elkaar tegenspreken.
- Je belt je boekhouder met een halve vraag.
- Je krijgt een antwoord dat je niet begrijpt en niet durft tegenspreken.

## MET AI

### Begrijpen, dan bevestigen.

- Eenmanszaak of vennootschap? Btw-plichtig? Welke verzekeringen? Welk uurtarief? Subsidies? Vergunningen?
- Laat uitleggen tot je het snapt (hoe dom je vragen ook lijken), voor jouw situatie.
- Je komt aan tafel met één scherpe vraag: “Waarom zou ik toch een vennootschap nemen?”

*AI vervangt je adviseur niet. Ze zorgt dat je hem begrijpt.*

# KAN IK HIERVAN LEVEN? LAAT REKENEN. NIET RADEN.

*Een financieel plan is geen invuloefening. Het is één vraag met cijfers erachter.*

---

01

## Jij levert de aannames

Prijs, volume, kosten, startkapitaal.

Uit jouw huurcontract en jouw offertes. Niet uit de fantasie Al.

---

02

## Al rekent en vraagt door

“Hoeveel klanten per maand om je loon uit te betalen?” “Wat als je bezetting 40% is?” “Wat als je huur 20% stijgt?”

In een spreadsheet, niet in proza.

---

03

## Jij legt het uit

Elk cijfer dat naar de bank gaat, kun jij verdedigen.

Anders gaat het niet.

*Een plan dat je niet zelf kan uitleggen, is niet van jou.*

# AI GEEFT JE GRAAG GELIJK. DAT IS GEEN COMPLIMENT.

*Ze klinkt altijd zeker. Ook als ze fout is. Wie niet doorvraagt, leert niets.*

---

## VRAAG 1

**“Waarom denk je dat?”**

Redenering en bron tonen.

Geen bron? Dan is het een mening, geen feit.

---

## VRAAG 2

**“Wat spreekt dit tegen?”**

Ze geeft het tegenargument alleen als je het vraagt.

Vraag het dus altijd.

---

## VRAAG 3

**“Wat weet je niet over mijn situatie?”**

Aannames zichtbaar maken.

Stilzwijgend opvullen is haar grootste zwakte.

*Een tool om bij te leren. Niet om voor jou te beslissen.*

# NIET “SCHRIJF MIJN PLAN”. WEL “SCHIET ER GATEN IN”.

*Een generieke vraag geeft het gemiddelde van het internet. Jouw rapport erbij geeft jouw antwoord.*

## DE OPDRACHT

*“Hier is mijn persoonlijk startersplan. Speel de bankier die al tien starters in mijn sector zag stoppen.”*

*“Stel me de tien vragen waar dit rapport geen antwoord op geeft. Eén per keer.”*

*“Vat daarna samen: wat is sterk, wat is wankel, wat ontbreekt.”*

## WAT JE TERUGKRIJGT

### De vragen die je zelf niet stelde.

- De aannames die je nooit hebt gecheckt.
- De maanden waar je plan over zwijgt.
- De vraag “wat als jij uitvalt?”
- Jij beslist wat je ermee doet.



Tip: Deel de link van je persoonlijk stappenplan met je ai

*Gaten vinden in een kwartier. Voor de bank ze vindt.*

# JE OMGEVING VINDT JE IDEE GOED. VRAAG IEMAND DIE DAT NIET MOET.

*AI kan je vertellen waarom het kan mislukken. Als je het vraagt.*

## DE OPDRACHT

*“Jij bent mijn grootste concurrent. Waarom kiest een klant voor jou en niet voor mij?”*

*“Geef me de drie redenen waarom dit binnen twee jaar misloopt.”*

*“Welke aanname in mijn plan val je als eerste aan?”*

*“Als er morgen een concurrent op de markt komt hoe zou je deze adviseren om van “dit bedrijf” te winnen?”*

## WAT JE ERUIT HAALT

### Sterker voor het telt.

- Je zwakke plek, voor je klant ze vindt.
- Een antwoord klaar, voor je bank ze vraagt.
- Een pitch die tegen een stootje kan.

*Wie zijn eigen zaak kan aanvallen, kan ze ook verdedigen.*

# ITEREREN IS BIJSTUREN. BABYSTEPPING IS VOORAF OPDELEN.

## TAAKLIJST · STARTERSPLAN

### 01 · DOELGROEP SCHERPSTELLEN

Wie, waar, welk probleem

NU

### 02 · AANBOD EN PRIJS

Pakketten, marge, vergelijking

WACHT

### 03 · KOSTEN EN OMZET

Kasplan maand 1–18

WACHT

### 04 · SAMENVATTING VOOR DE BANK

Alleen een concept, jij herleest

WACHT

## EEN BEWUST GEFASEERDE OPDRACHT

*Hier is mijn persoonlijk startersplan. Maak eerst een taaklijst van de stappen om het scherper te krijgen.*

*Voer alleen stap 1 uit: stel me vragen over mijn doelgroep, één per keer.*

*Werk de taaklijst bij. Stop en wacht op mijn akkoord.*

*Niet alleen achteraf corrigeren. Ook vooraf bepalen wat eerst moet kloppen.*

---

DEEL 2 · EENS JE BEZIG BENT

# AI ALS ASSISTENT.

*Werk delegeren voor je iemand aanneemt.  
En sneller schalen zodra die er is.*

# JE BENT VERKOPER, BOEKHOUDER, SECRETARESSE EN VAKMAN. IN ÉÉN DAG.

*Alles zelf doen is geen keuze. Het is de startsituatie.*

## DE DAG VAN EEN STARTER

**Overdag het echte werk. 's Avonds de rest.**

- Offertes, facturen, mails, planning, opvolging.
- Personeel is in het prille begin niet altijd betaalbaar.
- Dus blijf je alles zelf doen. Tot het niet meer gaat.

## DE ASSISTENT DIE JE WEL KUNT BETALEN

**Werkt terwijl jij bij de klant staat.**

- Wacht tot jij tijd hebt om te controleren.
- Doet het saaie werk. Jij houdt het oordeel.

*Niet ter vervanging van personeel. Wel om de periode ervoor te overleven.*

# DE AI IS NIET ALTIJD SNELLER. JOUW WERKDAG WEL.

*Illustratief: een offerte maken. Niet elke taak hoeft sneller klaar te zijn. Ze moet minder van jouw aandacht vragen.*

ZELF

20 min eigen werk

20 MIN ACTIEF

MET AI

30 min achtergrondwerk · jij staat bij een klant

34 MIN OP DE KLOK

4 MIN ACTIEF

1 min opdracht

3 min controle

Vijf keer minder van jouw tijd. Niet automatisch vijf keer meer omzet. Wel vijf offertes op een dag dat je er anders één deed.

# VAN CHATTEN NAAR DELEGEREN. VIER TREDEN.

*Je hoeft ze niet allemaal in je eerste jaar te nemen.*

01

## CHAT

“Schrijf een offerte.” Jij typt alles in, jij plakt het over.

02

## TOOLS

AI leest de klantmail en jouw prijslijst zelf. Rekent, maakt het document.

03

## SKILL

“Offerte maken zoals ik het wil” staat vast. Niet telkens opnieuw uitleggen.

04

## AGENT

Elke aanvraagmail → concept-offerte klaar. Jij keurt goed. Niets vertrekt zonder jou.

# KENNIS ZEGT WAT. EEN SKILL ZEGT HOE.

*Een herbruikbare werkwijze, niet telkens opnieuw dezelfde uitleg typen.*

## KENNIS

### Wat de AI moet weten.

- Je prijslijst en je algemene voorwaarden.
- Regelgeving voor je sector.
- Eerdere offertes en klantafspraken.

## SKILL · OFFERTE MAKEN

### Hoe jij het goed doet.

- INPUT: klantvraag, prijslijst, eerdere offertes.
- AANPAK: controleer volledigheid, kies pakket, vergelijk met vorige.
- RESULTAAT: offerte in jouw sjabloon, aannames zichtbaar.
- GRENZEN: verzend niets. Vraag bij twijfel. Geen korting zonder akkoord.

*Je kunt niet betrouwbaar delegeren als je niet weet wanneer het werk goed is.*

# IEDERE STARTER HEEFT DEZELFDE AI. NIET DEZELFDE WERKWIJZE.

*Als iedereen ChatGPT/Claude/... heeft, waar zit dan je voordeel?*

HETZELFDE MODEL · EEN ALGEMENE  
OPDRACHT

**“Maak een offerte.”**

- Elke keer een andere aanpak.
- Elke keer een andere toon.
- Elke keer een andere fout.

HETZELFDE MODEL + JOUW SKILLS EN DATA

**Jouw manier, elke keer.**

- Jouw prijzen en jouw voorwaarden.
- Jouw controles en kwaliteitscriteria.
- Feedback die de werkwijze verbetert.

*Skills maken jouw vakmanschap herhaalbaar. Ook als je het nog alleen doet.*

# EEN CHATBOT MET TOOLS IS NIET HET EINDPUNT.

*Het verschil zit in de organisatie van het werk. Niet alleen in de beschikbare tools.*

## INTERACTIEVE ASSISTENT

**Jij start en stuurt tussendoor bij.**

- Kennis, skills en tools zijn al mogelijk.
- Je blijft betrokken bij de uitvoering.

## ACHTERGRONDAGENT

**Een opdracht of gebeurtenis start werk.**

- Nieuwe mail, elke ochtend, einde maand.
- Het systeem werkt binnen grenzen door.
- Het meldt resultaat, vraag of goedkeuring.

# NIET ELKE ACTIE HEEFT DEZELFDE GEVOLGEN.

*Rechten en controles technisch afdwingen. Een prompt alleen is geen beveiliging.*

---

01

## Ophalen en voorbereiden

Klantmail lezen, prijslijst raadplegen, cijfers opzoeken.

Mag altijd, binnen toegestane data.

---

02

## Omkeerbaar intern werk

Een concept-offerte klaarzetten. Een taak aanmaken.

Fout? Je gooit het weg.

---

03

## Extern of moeilijk omkeerbaar

Verzenden, indienen of betalen.

Nooit zonder jouw expliciete goedkeuring.

# SCHAAL VOOR JE AANNEEMT. JE EERSTE COLLEGA START PRODUCTIEF.

*Wie zijn skills heeft vastgelegd, neemt geen mens aan om alles opnieuw uit te leggen.*

## ZONDER VOORBEREIDING

### Alles zit in jouw hoofd.

- Nieuwe collega. Drie maanden uitleggen, corrigeren, zelf overdoen.
- Elke werkwijze opnieuw uitvinden.
- Jij wordt de bottleneck die je wilde oplossen.

## MET SKILLS EN AGENTS

### De werkwijze staat al vast.

- De concepten staan al klaar als de collega binnenkomt.
- Die controleert, verbetert en doet wat AI niet kan: de klant in de ogen kijken.
- Productief op dag één. Niet na een kwartaal.

*Je neemt geen handen aan. Je neemt oordeel aan.*

# ELF MENSEN. EN TOCH AUTOMATISEER IK ALLES WAT KAN.

*Geen theorie. Zo werken wij zelf.*

---

## WAAROM

### Niet om mensen te vervangen.

Zodat mijn mensen doen wat AI niet kan: klanten begrijpen, oordelen, beslissen, verbanden leggen, echte creativiteit.

Elf mensen, de output van een veel groter team.

---

## HOE

### Alles wat herhaalt, gaat naar AI.

Manueel iets doen dat met AI kan, is tijdverspilling.

De vaste vraag bij elke taak: “Kan dit sneller met AI?”

---

## DEZE PRESENTATIE

### Gemaakt met AI.

Storyline en standpunten zelf uitgetypt daarna gegeven aan AI om er een presentatie van te maken.

Drie versies gemaakt, de 4<sup>de</sup> versie was een goed beginpunt.

Stevige manuele review ronde op de 4<sup>de</sup> versie voor deze klaar was.

*Delegeren naar AI is niet loslaten. Het is weten wanneer het goed is.*

# ACHTERGRONDWERK MAAKT EEN SLECHTE AANPAK NIET BETER.

*Wat je met begeleiding niet goed krijgt, wordt niet vanzelf goed zonder begeleiding.*

## TE SNEL

### Alles meteen autonoom.

- Een indrukwekkend voorbeeld zien.
- Meteen alles autonoom willen laten lopen.
- Pas achteraf de uitzonderingen ontdekken.

## OPBOUWEN

### Eerst goed, dan delegeren.

- AI leren gebruiken en data verbinden.
- Interactief een goed resultaat bereiken.
- De aanpak vastleggen, testen en delegeren.

WAT NEEM JE MEE?

# NIET: ZOVEEL MOGELIJK AI. WEL: ZO WEINIG MOGELIJK ONNODIG WERK.

*Zeker als je het allemaal alleen doet.*

---

01

## Één vraag

Welke vraag over je zaak stel je vanavond nog aan AI, tot je het antwoord begrijpt?

---

02

## Één taak

Welk terugkerend werk wil je niet meer volledig zelf uitvoeren?

---

03

## Één skill

Welke werkwijze mag niet in jouw hoofd blijven zitten tot je eerste collega er is?

*De beste co-founder, en de beste assistent, is die je nooit blind vertrouwt.*



# JE EERSTE AI WERKNEMER. HET EERSTE JAAR GRATIS.

*Voor starters via Liantis is Oniroco het eerste jaar volledig gratis. Zo bouw je gemakkelijk en vooral veilig je eigen assistenten en agents.*

## VEILIG

Jouw data traint geen model. Rechten en goedkeuring technisch afgedwongen.

## GEMAKKELIJK & KRACHTIG

Kennis, skills en koppelingen met je mailbox, agenda en documenten. Toegang tot 100+ AI modellen in 1 tool. Zonder te programmeren.

## GRATIS

Twaalf maanden. Claim je account met de QR-code.

**BRECHT VALCKE**

CEO · ONIROCO

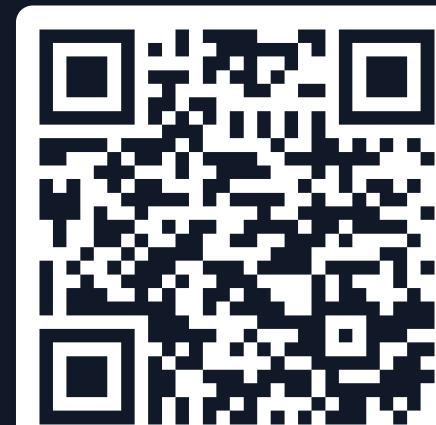
brecht@oniroco.eu · 0498 81 86 87

oniroco.eu

IN SAMENWERKING MET

**liantis**

CLAIM JE GRATIS ACCOUNT



Scan of ga naar

**oniroco.eu/starter-liantis**

Eerste jaar gratis · starters Liantis

---

LIANTIS · STARTERS

# BEDANKT.

*De beste co-founder, en de beste assistent, is die je nooit blind vertrouwt.*

## BRECHT VALCKE

CEO · ONIROCO

---

brecht@oniroco.eu

0498 81 86 87

oniroco.eu

---

**oniroco** BRECHT VALCKE · ONIROCO

IN SAMENWERKING MET

The Liantis logo, featuring the word "liantis" in a purple, lowercase, sans-serif font. The "i" and "a" are connected, and the "n" and "t" are connected. The logo is set against a white background within a rounded rectangle.