

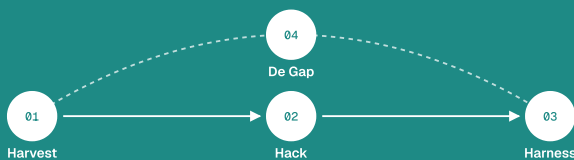


- EEN CYCLUS, GEEN EVENEMENT.

Laat AI-adoptie echt bedrijfsresultaten opleveren.

H³ is een herhaalbaar ritme dat versnipperd AI-experimenteren binnen uw organisatie omzet in adoptie die standhoudt en resultaten die u kunt meten. Cyclus 1 levert concreet bewijs op één pagina. Cyclus 2 wordt alleen uitgevoerd als dat bewijs er is.

Voor organisaties waar overal met AI wordt geëxperimenteerd, maar bijna niets echt wordt geadopteerd.



EÉN CYCLUS. DAARNA HERHAALT HIJ ZICH.

EXECUTIVE FOLDER
CYCLUS 1 · OP UITNODIGING

01 De meeste AI-initiatieven lopen vast. Het patroon is herkenbaar.

U hebt het al gehoord: "doe iets met AI." U hebt pilots zien doodbloeden na de demo, of u zag andere organisaties op hetzelfde stuklopen. Drie faalpatronen duiken op in vrijwel elke organisatie die het probeert.

01 Te veel controle

Wachtrijen bij procurement, securitycomités, goedkeuringsdecks van elf maanden. Tegen de tijd dat een tool is goedgekeurd, zijn de mensen die hem nodig hadden vertrokken of hebben ze workarounds gebouwd op hun persoonlijke laptop. Niets bereikt het werk.

02 Te weinig controle

Marketing op Copilot, engineering op persoonlijke Cursor-accounts, legal met een stille ChatGPT-tab open in de browser. Geen gedeeld leren, geen cumulatief effect. Hetzelfde probleem wordt vijftig keer opgelost in vijftig privévensters, zonder dat de organisatie er één van ziet of erop kan voortbouwen.

03 Beslissingen die niet standhouden

De off-site is het eens. Er komen slides. Tegen woensdag valt Slack stil. Het echte werk ziet er volgend kwartaal identiek uit, en dezelfde drie blockers komen terug op de volgende stuurgroep. Consensustheater, geen adoptie.

30%

stopgezet na de PoC

Gartner voorspelde dat tegen eind 2025 minstens 30% van de generatieve AI-projecten zou worden stopgezet na de proof of concept. Dat is de basislijn van de sector. H³ is zo gebouwd dat een vastlopende cyclus zichtbaar wordt in maanden, niet in kwartalen, en dat u Cyclus 2 nooit op hoop financiert.

Als twee van die drie faalpatronen uw voorbije achttien maanden beschrijven, dan is de rest van deze folder geschreven voor die situatie.

02 U hebt dit waarschijnlijk al geprobeerd. Dit is waarom het strandde.

De markt zit vol met varianten van dezelfde verkeerde aanpak. De meeste brengen u terug waar u begon, met een presentatie erbij. Als een van deze uw laatste poging beschrijft, zit de mislukking in de vorm, niet in hoe goed ze werd uitgevoerd.

U PROBEERDE

Een maturiteitsmodel.

Pijlen in vijf niveaus, van ad hoc tot geoptimaliseerd. Enquêtes, scorecards, gap-analyses. Het vertelde u op welk niveau u zat, nooit wat u maandag moest doen. Uw organisatie is het niveau dat het haar zou toekennen allang voorbij.

U PROBEERDE

Een eenmalige workshop.

Twee dagen off-site, energie op woensdag, slides op donderdag, stilte op Slack tegen vrijdag. De zaal leverde afspraken op, de week erna stilte, en dezelfde drie blokkades kwamen terug op de volgende stuurgroep.

U PROBEERDE

Planning op basis van consensus.

Iedereen op één lijn. Geen eigenaar. Geen rugdekking. De beslissing leefde op een slide. Het echte werk van het volgende kwartaal zag er identiek uit als dat van het vorige. Workshops fabriceren instemming; adoptie vraagt een naam bij elke stap.

U PROBEERDE

Transformatie geleid door experts.

Een consultancy bracht een roadmap van achttien maanden en een centre of excellence. Pilots werden uitgevoerd waar de operatoren ze nooit gebruikten. De methodologie vertrok toen het contract afliep. Uw eigen mensen waren de hele tijd al de bron.

H³

H³ ziet dit niet als iets dat beter moet worden afgewerkt, maar als iets dat verkeerd is opgezet. Een andere vorm: deelname op vrijwillige basis, een eigenaar per beslissing, rugdekking die live in de zaal bevestigd wordt, en een volgende cyclus die pas gefinancierd wordt wanneer de vorige zichtbare beweging heeft opgeleverd.

03 Wat er verandert in uw operationele realiteit, niet op een slide.

Drie concrete verschuivingen in de manier waarop AI binnen uw organisatie besproken, beslist en opgevolgd wordt, plus één zichtbaar artefact dat u cyclus na cyclus ziet groeien. Niets daarvan is een deck.

01

Beslissingen op één pagina, met namen erbij.

TEGEN WEEK 1

Elke AI-beslissing die Cyclus 1 heeft opgeleverd staat op één statuspagina: wat er beslist is, wie er eigenaar van is, en welk van de drie paden het volgt (nu adopteren, verder verkennen, of stoppen). Het is het bewijsstuk voor wat u gefinancierd hebt. U kunt er maandag mee naar uw CFO. Bij de volgende "en wat met AI?"-ronde in de raad opent u deze pagina in plaats van naar een strategiedeck te grijpen.

02

Beweging met rugdekking doorheen de Gap.

MAAND 3 TOT 6

Bij elke beslissing wordt zichtbaar of ze vooruitgaat of vastloopt. Sommige gaan live in productie. Sommige gooien het over een andere boeg. Sommige worden stopgezet met een gedocumenteerde reden. Rugdekking geven aan de eigenaars is uw taak, en die zichtbare beweging is de enige eerlijke basis waarop Cyclus 2 gefinancierd wordt.

03

Een agenda die de zaal zelf heeft bepaald.

TEGEN CYCLUS 2

Een Themes Wall in de eigen woorden van de deelnemers, geen consultantbriefing. Echte vragen, echte kansen, opgetekend bij de mensen die het werk doen. U ziet de binnenkant van de organisatie zoals ze is, niet zoals een samenvatting van het stuurcomité ze voorstelde.

STATUSPAGINA · VOORBEELD · ALLE VERMELDINGEN AFGESCHERMD

WORDT BIJ ELKE HARVEST VERVERST

ID	BESLISSING	EIGENAAR	BESTEMMING	BLOKKADE → SPONSOR DEBLOKKEERT
001		A.K.	NU ADOPTEREN	
002		M.D.	VERKENNEN	
003		J.V.	LIVE	
004		S.R.	STOPGEZET	

Hoe u dit leest. Eén rij per beslissing uit Harness. Vier bestemmingen: Nu adopteren, Verkennen, Live, of Stopgezet met een reden. De namen van de eigenaars zijn zichtbaar. Alleen in dit voorbeeld zijn de beslissingslabels afgeschermd. Zo raakt Cyclus 2 gefinancierd, of niet.

04 Wat wij van u vragen. Hoe wij ervoor instaan.

Eén vaste prijs per cyclus. Cyclus 2 alleen op zichtbaar bewijs. Vier engagementen van u, drie van ons, allemaal vastgelegd in de offerte vóór de eerste factuur.

WAT WIJ VAN U VRAGEN

- 01 Bereid mee voor in de weken ervoor.**
Vul de intake in. Help ons de mensen te selecteren die zich wellicht als eigenaar opwerpen. Breng uw leiderschapsteam op de hoogte van wat de cyclus wel en niet is.
- 02 Financier de cyclus, beslis daarna op bewijs.**
Eén vaste prijs voor Cyclus 1. Cyclus 2 wordt alleen uitgevoerd als Cyclus 1 beweging op de Statuspagina oplevert die de kost overtreft. U beslist, schriftelijk.
- 03 Geef rugdekking, beslissing per beslissing.**
Voor elke nu-invoeren-beslissing binnen uw bevoegdheid, live bevestigd in de zaal. Aankoop, security, tijd, budget, wat de eigenaar ook nodig heeft om volgende week te bewegen in plaats van volgend kwartaal.
- 04 Wees twee keer aanwezig.**
De openingskring op dag 1 en de volledige Harness-sessie. Bewust afwezig daartussen, zodat de zaal eerlijk kan zijn.

HOE WIJ ERVOOR INSTAAN

- ✓ **Cyclus 2 alleen op zichtbaar bewijs.**
Cyclus 2 is nooit een automatische verlenging. Als de Statuspagina niet bewogen is, is er geen Cyclus 2 om u te verkopen. Die beslissing is aan u, op bewijs dat u zelf kunt zien.
- ✓ **Post-mortem en creditering als Cyclus 1 niet werkt.**
Een schriftelijke post-mortem binnen vijftien werkdagen, plus een betekenisvolle creditering op Cyclus 2. Trigger en creditering vastgelegd in de offerte vóór u tekent.
- ✓ **Annulering gerespecteerd tot vijftien dagen vooraf.**
Een getrapte annuleringsschaal tot vijftien dagen voor de on-site data. Binnen vijftien dagen wordt de cyclus als geleverd beschouwd. De verplaatsingsschaal is apart gedocumenteerd.



HET RITME

Eén cyclus. Daarna herhaalt hij zich.

VOLGENDE STAP

Boek een discovery call van 30 minuten.

WAT DIE 30 MINUTEN UITKLAREN

- Of u op dit moment de geschikte Sponsor bent voor deze organisatie.
- Of H³ past, of dat het antwoord "nog niet" is.
- Waar AI-adoptie binnen uw organisatie echt doodloopt.
- Wat Cyclus 1 in uw specifieke geval zou doen slagen of falen.