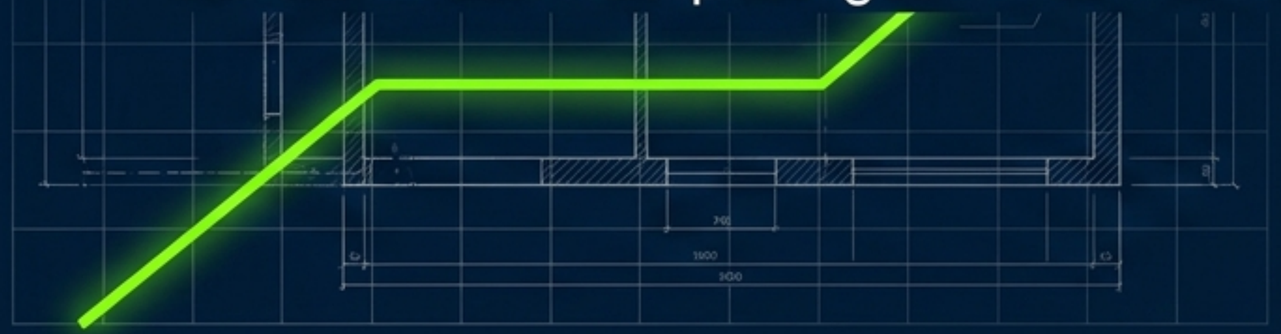
CONFIDENTIAL / STRATEGISCH MANDAAT

Enterprise AI Vendor Selection & Negotiation Playbook 2026

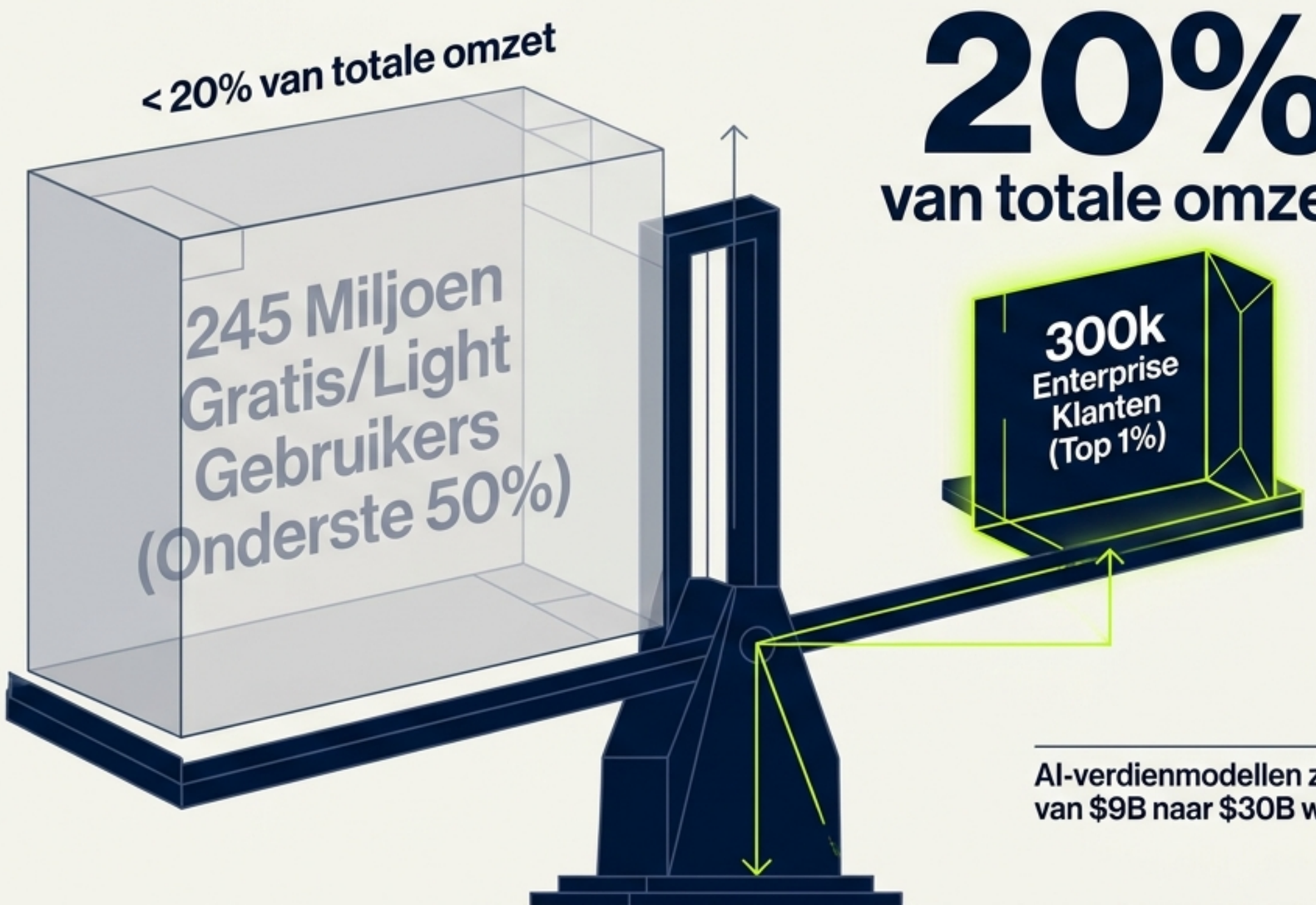
Waarom grote marketingorganisaties nu de regie en onderhandelingspositie hebben in een enterprise-gedreven AI-markt.



Doelgroep: Nederlandse CMO's
Budget vereiste: €2M+
Status: Executive Eyes Only

frank.news

Marktanalyse: De Illusie van de Massamarkt



De CMO Takeaway

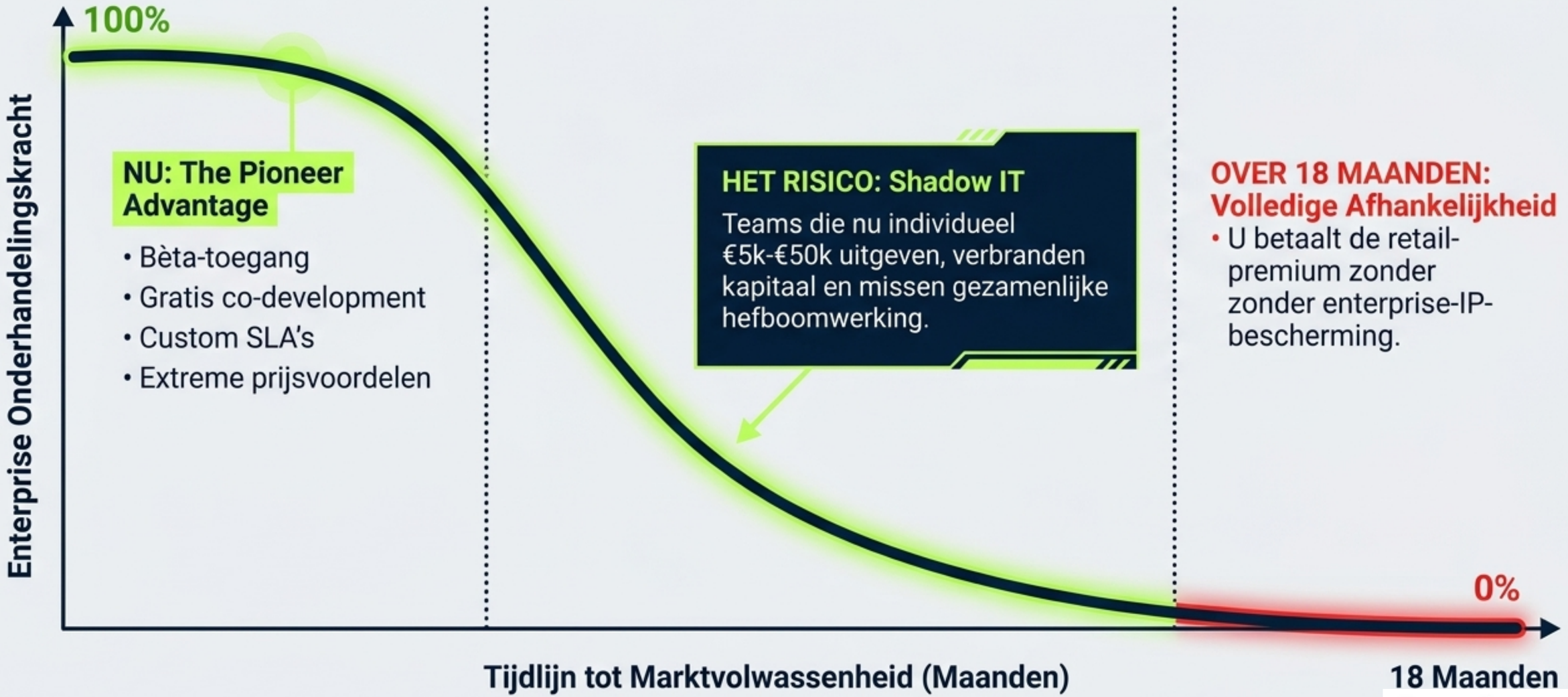
Ze hebben uw logo en data harder nodig dan u hun standaard tool nodig heeft.

Onderhandel vanuit macht, niet vanuit afhankelijkheid.

AI-verdienmodellen zijn momenteel uiterst kwetsbaar. Run-rate sprong van $9B naar $30B wordt gedragen door een fractie van de gebruikers.

frank.news

De Urgentie: The Window of Opportunity Sluit



frank.news

Stap 1: Positioneer als Strategische Partner



Niet doen: Onderhandelen als een gefragmenteerd eiland met een retail budget.

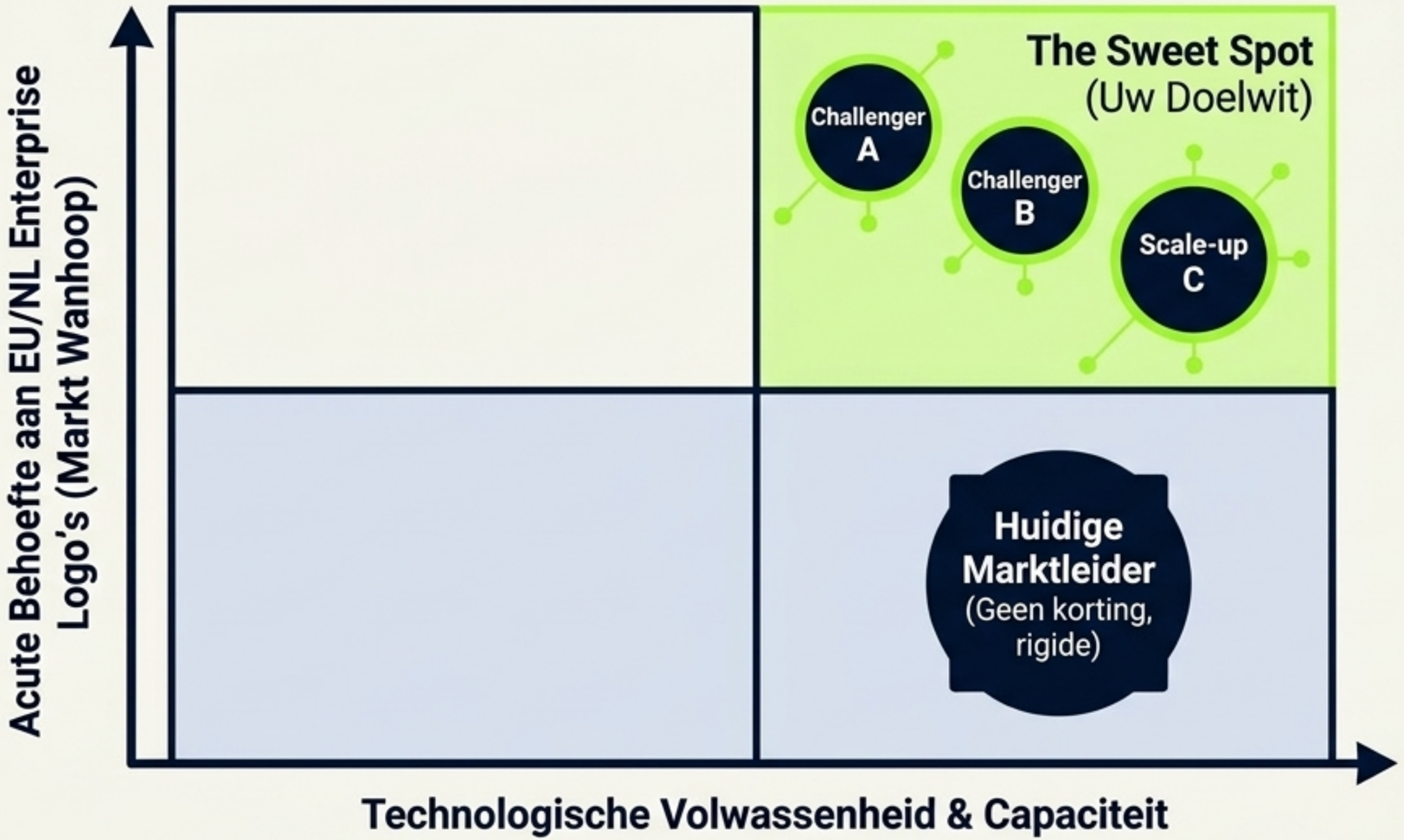
Wel doen: Intern budget en cross-departementale use cases bundelen.

KPI Tracker

Minimaal 3 afdelingen committeren formeel aan een gezamenlijke AI-investering vóór de eerste vendor-pitch.

frank.news

Stap 2: Vendor Leverage Assessment



Strategie

Evalueer welke leveranciers uw merknaam, case studies en marktvalidatie het hardst nodig hebben voor hún volgende investeringsronde.

Tactiek

Speel ambitieuze challengers met inferieure enterprise-tractie in Europa meedogenloos uit tegen de huidige marktleider.

KPI Tracker

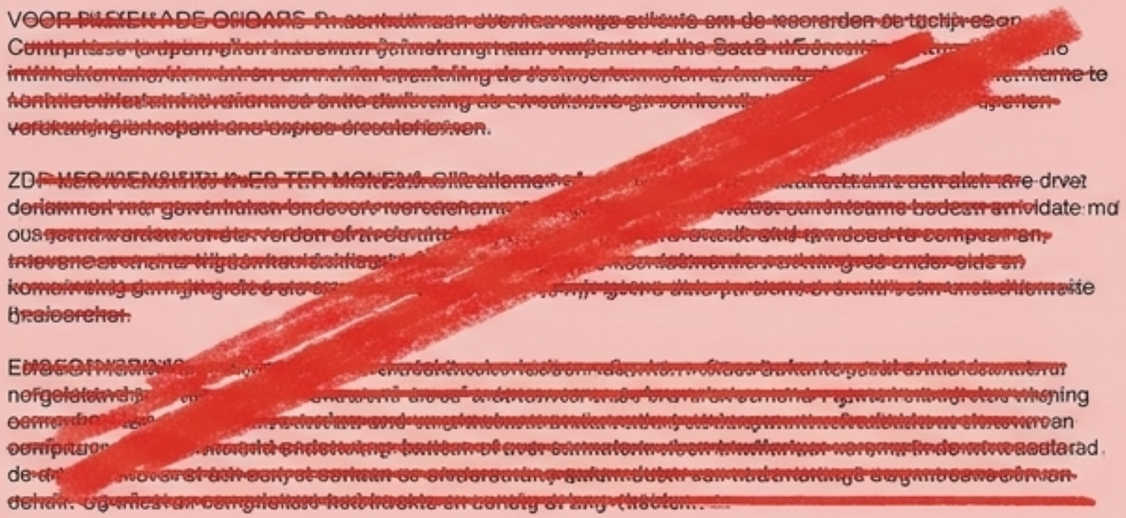
Shortlist van exact 3 vendors met een kwantificeerbare behoefte aan Nederlandse enterprise referenties.

frank.news

Stap 3: The Negotiation Playbook

Redline Contract

Standaard SaaS Voorwaarden



Enterprise MSA Eisen

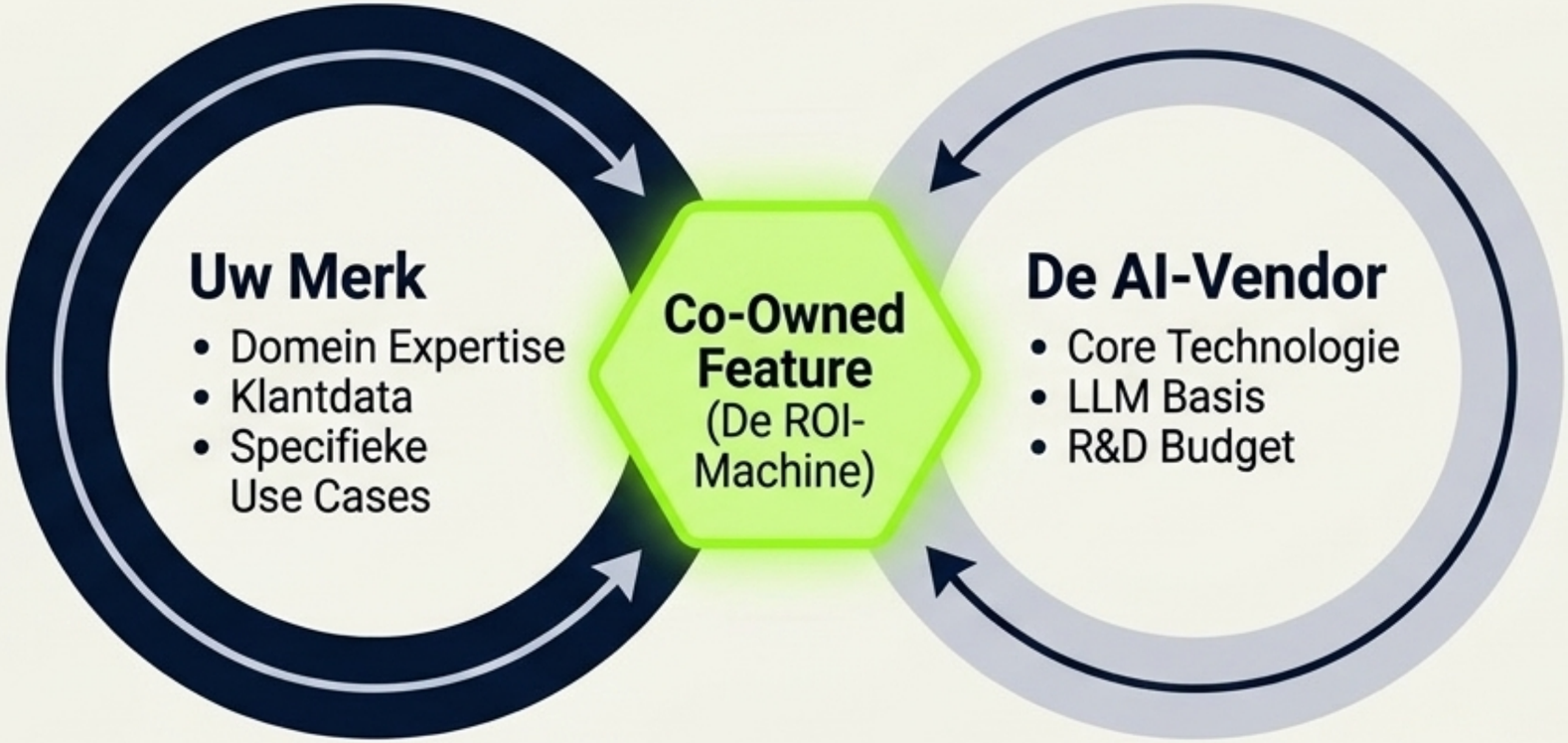
1. **Custom volume pricing** (geen seat-licenties).
2. **Dedicated technical support** (geen bots).
3. **Directe roadmap influence**.
4. **Gedeelde co-marketing** rechten.
5. **Keiharde Data Sovereignty** (AVG/EU-compliance).
6. **Geen** gebruik van klantdata voor vendor **base-model training**.
7. **Exit-clausules** zonder data-lock-in.

HET SCRIPT: ‘Als early enterprise adopter in de Nederlandse markt is onze minimale vereiste voor dit €500k commitment de bovenstaande garanties. Zonder dit is er geen deal.’

KPI:
Minimaal 4 van de 7 eisen juridisch verankerd.

frank.news

Stap 4: Co-Development Partnerships



Het Concept

Stop met het accepteren van generieke software. Zet uw specifieke marketing challenges (bijv. complexe lead-kwalificatie) in als testcases.

De Executie

Laat de vendor custom features voor u bouwen, op hun R&D budget, in ruil voor de use-case validatie die zij nodig hebben.

KPI Tracker

Minimaal 1 custom 'ROI-machine' feature exclusief op de vendor roadmap geplaatst met harde opleverdatum binnen Q1.

frank.news

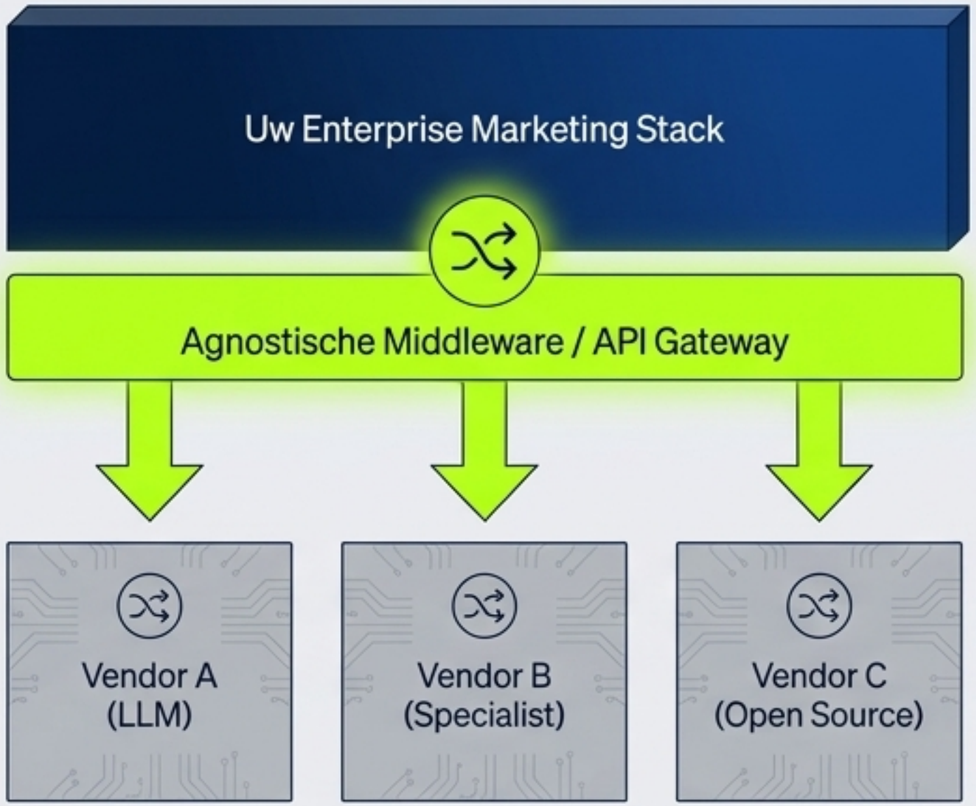
Stap 5: Exit-Strategy & Multi-Vendor Hedging

Het Pijnpunt

Vendor lock-in betekent het directe einde van uw onderhandelingskracht en prijsgaranties.

De Oplossing

Bouw uitsluitend vendor-agnostische workflows. Modellen moeten 'plug and play' inwisselbaar blijven achter een abstractielaag.



KPI Tracker

Risico-mitigatie: Maximaal 30% van uw kritieke marketing workload mag afhankelijk zijn van één specifieke proprietary vendor.

frank.news

Benchmark & Budget Richtlijnen NL Markt

Gouden Standaard

	Retail Buyer (<€50k)	Enterprise Deal (€250k - €500k)	Strategic Partner (€1M+)
Pricing Model	Publieke API	Volume korting	At-cost computing
Support	Bots & Forums	Dedicated TAM	On-site engineers
IP-Bescherming	Standaard SaaS	Zero-data retention	Data Sovereignty (EU)
Roadmap	Geen invloed	Gedeelde roadmap	Co-development & Exclusiviteit

Nederlandse Context

Frontrunners zoals Ahold, ING en Philips sloten reeds enterprise deals waarbij EU data sovereignty als absolute non-negotiable werd afgedwongen.

Verwachte ROI: 3-5x betere unit-economics + **€200k+** in vermeden development kosten door co-development.

frank.news

Case Study: Bundelingkracht in de Praktijk

Profiel: Top-Tier Nederlandse Retailer

Situatie (Before)

8 losse afdelingen spendeerden gefragmenteerd in AI (Shadow IT). Nul onderhandelingsmacht.

De Actie (The Play)

Budget meedogenloos gecentraliseerd voor één zware, gecombineerde RFP.

€800k

Gecentraliseerd AI Budget

- **Dedicated Enterprise Tier** (Geen rate limits)
- **Custom model training** op eigen beveiligde data-infrastructuur
- **Signing bonus:** 6 maanden gratis API credits

Resultaat: **>€240k** aan directe kapitaalbesparing gerealiseerd puur door inkoopkracht te bundelen.

frank.news

Do’s & Don’ts in Enterprise AI Procurement

✗ Oud Gedrag (Shadow IT)

- Individuele AI-tools per team inkopen via creditcards.
- Standaard online ‘click-wrap’ SaaS contracten kritiekloos accepteren.
- Uw merkdata afstaan om het basismodel van de vendor te trainen.
- Accepteren van AI-chatbots of self-service als technische support.

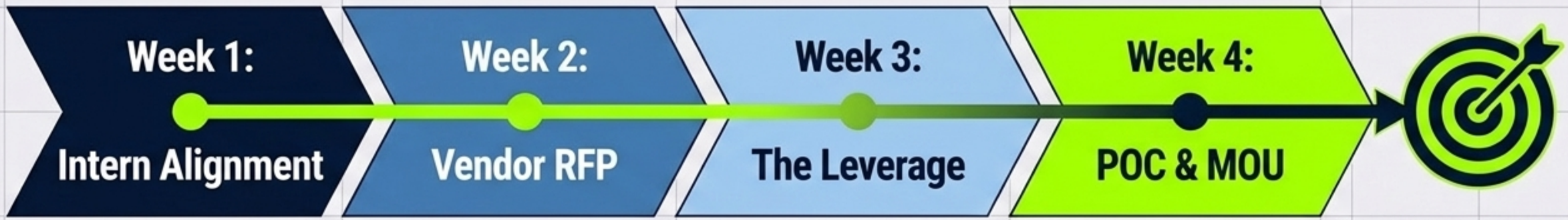
✓ Nieuw Gedrag (Enterprise)

- Enterprise-brede, holistische AI-strategie met gebundelde slagkracht.
- Custom MSA’s eisen, gedetailleerd doorgelicht door IT-legal.
- Harde IP-bescherming inbouwen (Zero-data retention policies).
- Een dedicated Technical Account Manager (TAM) eisen als deal-breaker.

frank.news

Implementatie Roadmap: Van Fragmentatie naar Contract

Een 30-dagen sprint voor maximale impact.



Shadow IT inventariseren. Budgetten van Marketing, Sales en CS formeel bundelen.

Request for Proposal uitschrijven met snoeiharde enterprise en data-sovereignty eisen.

Onderhandelingen starten. Speel de 3 voorkeurspartners uit de assessment tegen elkaar uit.

Proof of Concept starten met de winnende vendor. **Co-development overeenkomst** vastleggen.

frank.news

Het CMO AI-Procurement Dashboard

Stuur-metrics voor H2 2026.



Centralisatiegraad

>80% van totale AI-uitgaven loopt via centraal inkoopbeleid.



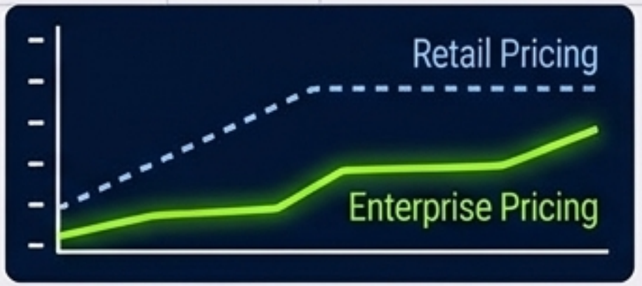
Custom Features

Aantal opgeleverde features volledig gebouwd op vendor-kosten.



Support SLA

Responstijd gegarandeerd in minuten (direct human contact), niet in uren.



Cost-Efficiency

Cost per API-call/use case verlaagd versus publieke retail pricing.



Roadmap Invloed Score

% van kwartaal-vereisten uit uw team overgenomen op de product roadmap van de vendor.

frank.news

Samenvatting:
De 5 Strategic Takeaways



Vendor Kwetsbaarheid:
AI-vendors hebben uw enterprise logo en data momenteel veel harder nodig dan u hun tool.





Financiële Hefboom:
Enterprise buyers dwingen 3-5x betere economische en technologische deals af.

Eis R&D-partnerschap:
Accepteer nooit ‘software-only’. Eis co-development en directe roadmap-invloed.



Bundelkracht:
Budgetfragmentatie is de vijand; bundel cross-departementale budgetten vóórdat u praat.



Tijd is de vijand:
Deze disproportionele ‘Window of Opportunity’ sluit definitief binnen 12-18 maanden.

frank.news

Actieplan: Uw Volgende 3 Stappen

Deze Week: De Shadow-IT Check

Inventariseer álle huidige, gefragmenteerde AI-uitgaven over marketing, sales en product teams heen.

1

Volgende Week: Executive Roundtable

Haal de CFO en CTO aan boord voor unanieme goedkeuring ring van de gebundelde enterprise war-room approach.

2

Binnen 30 Dagen: Lanceer de RFP

Stel keiharde enterprise requirements en open onderhandelingen nadrukkelijk vanuit de ‘wij-maken-jullie-groot’ positie.

3

frank.news