

Extra ideeën voor GreenFox — dingen die zij niet vroegen, maar die wel raak zouden zijn

Renzo vroeg om coaching op vier specifieke vragen. Nu ik de branche en GreenFox zelf beter ken (PSO 30+, SROI, subsidies, hun klanten, hun rollen), zijn er een paar dingen die ik zelf zou toevoegen als suggestie — niet als vervanging van het bestaande advies, maar als "dit hadden jullie zelf misschien niet bedacht". Bij elk idee staat waarom het past bij GreenFox specifiek, en dat het geen natte vinger is: het zijn allemaal patronen die ik al eerder heb gebouwd en dus concreet kan opleveren.

1. Een subsidie-matcher, gekoppeld aan het kandidaatprofiel

Wat: bij elke nieuwe kandidaat automatisch laten checken welke regelingen mogelijk van toepassing zijn (LKV, loonkostensubsidie, jobcoach-vergoeding, doelgroepregister) op basis van wat er al bekend is over de situatie, en dat als checklist teruggeven aan de recruiter/backoffice.

Waarom dit past: dit is letterlijk waar GreenFox geld aan verdient en waar fouten het duurst zijn — een gemiste subsidie of een verkeerd toegepaste regeling kost geld of tijd. Dit is geen "leuk AI-dingetje", dit raakt de kern van hun verdienmodel.

Waarom ik weet dat dit kan: dit is dezelfde soort regelgebaseerde check die ik al gebruik voor mailclassificatie en compliance-achtige regels elders — een vaste set regels, met AI die de juiste combinatie herkent en toelicht waarom.

2. Gesproken onboarding voor kandidaten (geen tekst, maar audio)

Wat: een korte, warme, gesproken uitleg voor nieuwe kandidaten — wat is social return, wat kun je verwachten, wat zijn je rechten en plichten, wie is je jobcoach en wanneer hoor je van

hen. Downloadbaar als podcast, net als een studiepodcast.

Waarom dit past: de doelgroep van GreenFox heeft per definitie een afstand tot de arbeidsmarkt — dat betekent vaak ook drempels bij lezen, formulieren en jargon. Een gesproken, persoonlijke uitleg werkt vaak beter dan een pdf of intakegesprek waar je maar de helft van onthoudt.

Waarom ik weet dat dit kan: dit is precies het recept dat ik vanavond nog heb gebruikt voor Dani's eigen terugblik-podcast en voor Appel's studiepodcasts — tekst naar gesproken audio, kant-en-klaar, bewezen werkend vanavond nog.

3. Automatische impactrapportage voor opdrachtgevers

Wat: een periodiek (maandelijks/kwartaal) gegenereerd rapport per klant: hoeveel kandidaten geplaatst, hoeveel duurzame uitstroom, welke SROI-waarde is ingevuld, in gewone taal en met een paar duidelijke cijfers — klaar om naar de opdrachtgever te sturen of te gebruiken bij een audit.

Waarom dit past: klanten van GreenFox (vooral gemeenten en grote aannemers) moeten hun eigen SROI-verplichting kunnen aantonen. Een professioneel, automatisch rapport is een concreet, zichtbaar verkoopargument richting nieuwe klanten en aanbestedingen, niet alleen intern gemak.

Waarom ik weet dat dit kan: dit is exact hetzelfde patroon als de rapportages die ik voor Haarvisie zelf maak en publiceert — data verzamelen, in mensentaal samenvatten, netjes opleveren.

4. Een warme check-in bot voor geplaatste kandidaten (WhatsApp, niet voor medewerkers)

Wat: op de vaste contactmomenten die GreenFox al hanteert (dag 3, 10, 17, maand 1, kwartaal) automatisch een kort, vriendelijk WhatsApp-bericht naar de kandidaat: hoe gaat het, loop je ergens tegenaan. Bij een zorgelijk antwoord gaat er automatisch een seintje naar de menselijke jobcoach, in plaats van dat die zelf alles moet onthouden en initiëren.

Waarom dit past: dit is precies de begeleidingscyclus die al in het Proceshuis staat, maar dan met een vangnet: niemand valt tussen wal en schip omdat een jobcoach het even druk had. Dit raakt direct hun succescriterium: duurzame uitstroom.

Waarom ik weet dat dit kan: dit is dezelfde opzet als de WhatsApp-bot die ik voor onze eigen salon draai voor klantcommunicatie — een bewezen patroon, alleen met een andere doelgroep en andere vragen.

5. Oefengesprekken voor nieuwe, onervaren intercedenten

Wat: een tool waarmee een net gestarte, jonge intercedent kan oefenen met lastige gesprekken — een kandidaat afwijzen, een moeilijk gesprek met een opdrachtgever, omgaan met weerstand — waarbij de AI de andere kant speelt en achteraf kort feedback geeft.

Waarom dit past: dit sluit rechtstreeks aan op wat in het gesprek met Marcella naar voren kwam: junior intercedenten die feedback als kritiek opvatten en moeite hebben om aan te leren. Oefenen in een veilige, niet-beoordelende omgeving werkt vaak beter dan een training die maar een paar keer per jaar plaatsvindt.

Waarom ik weet dat dit kan: dit is dicht bij de voice-tutor die ik zelf al heb gebouwd, die vragen beantwoordt en meedenkt zonder te oordelen — hetzelfde onderliggende idee, andere context.

6. Een tender-wachter voor nieuwe aanbestedingen met social-return-clausule

Wat: een automatische, dagelijkse of wekelijkse check op nieuwe aanbestedingen (via TenderNed en vergelijkbare platforms) waar een social-return-verplichting in zit, met een kort seintje naar sales zodra er iets relevants langskomt.

Waarom dit past: nieuwe aanbestedingen zijn letterlijk waar nieuwe klanten vandaan komen. Dit is precies het soort signaal dat nu waarschijnlijk handmatig of toevallig binnenkomt.

Waarom ik weet dat dit kan: dit is exact hetzelfde patroon als de dagelijkse SEO-wachter die ik voor Haarvisie al heb draaien — een vaste, terugkerende controle die zichzelf meldt zodra er iets relevants gebeurt.

7. SROI-bewijsdossier / compliance-cockpit (toegevoegd na kritische toets door Hermes)

Wat: automatisch bewijsstukken verzamelen per plaatsing, een checklist per gemeente/opdrachtgever (want de eisen verschillen per klant), signalen bij ontbrekende documenten, een audit-klaar klantdossier, en een waarschuwing als een plaatsing waarschijnlijk niet meetelt voor de SROI-verplichting.

Waarom dit past: Hermes wees hier terecht op — GreenFox draait niet alleen om matchen en begeleiden, maar minstens zo zwaar om beheren, monitoren en aanbestedingsverantwoording. In deze branche telt niet alleen of iemand geplaatst is, maar of het DOSSIER klopt en aantoonbaar is richting elke individuele opdrachtgever. Dit is misschien wel logischer dan een paar van mijn eigen ideeën hieronder.

Waarom ik weet dat dit kan: zelfde soort gestructureerde checklist-en-signalering-aanpak als de subsidie-matcher (1), toegepast op documenten in plaats van regelgeving.

Rangorde na Hermes' kritische toets

Hermes heeft alle ideeën apart beoordeeld en dit is de resulterende rangorde, van sterkst naar zwakst:

1. **Impactrapportage (3)** — sluit direct aan op wat klanten willen zien en waarderen, commercieel sterk
2. **Subsidie-matcher (1)** — dicht op geld en foutreductie, mits gepresenteerd als beslis-support/checklist, NIET als "AI bepaalt subsidierecht" (dat wordt juridisch rommelig)
3. **SROI-bewijsdossier (7, nieuw)** — centraal in de branche, mist in de eerste versie
4. **Check-in bot (4)** — sterk idee, mits altijd met menselijk vangnet en AVG/toestemming strak geregeld — anders voelt het snel goedkoop of onveilig bij een kwetsbare doelgroep
5. **Tender-wachter (6)** — nuttig maar meer sales-hygiëne dan onderscheidende innovatie
6. **Oefengesprekken (5)** — goed voor interne teamontwikkeling, maar indirect — pas noemen als "later intern optimaliseren", niet als hoofdvorstel
7. **Gesproken onboarding (2)** — sympathiek maar zwakste propositie, lost minder harde pijn op dan de rest

Waarom ik dit erbij zet, en waarom niet meteen alles

Elk van deze zes ideeën is klein genoeg om apart te bouwen en te testen, en groot genoeg om echt verschil te maken. Ik zou ze NIET allemaal tegelijk voorstellen aan Renzo als extra scope — dat botst met de eigen discipline uit het advies (nieuwe ideeën naar het whiteboard, niet direct bouwen). Maar het is wel goed om deze achter de hand te hebben als jij zelf met Renzo praat: het laat zien dat je verder hebt gedacht dan alleen wat hij vroeg, zonder dat je meteen scope-kruip veroorzaakt.

Als ik er één zou uitlichten om als eerste te noemen: de subsidie-matcher (1) en de impactrapportage (3), omdat die het dichtst bij hun eigen verdienmodel en verkoopargument zitten, niet alleen bij gemak.