

Checklist bemiddeling

## **Hoe beoordeel ik een bemiddelingsbureau**

met tips voor uw contracten

<b>Het ideale bureau</b>	1	2	3	belang voor mij
heeft dit bureau werkelijk een relatie met de klanten die ik zoek en wil				
kan ik aangeven wat voor opdrachten ik wil				
hoeveel doet het bureau voor mij. Zijn er minimum inspanningsverplichtingen en/of resultaatverplichtingen.				
kan ik zien hoe het bureau werkt en hoe het mij presenteert. Werkt het bureau transparant.				
heeft het bureau een goede balans tussen mijn belang en dat van de opdrachtgever.				
krijg ik een vaste contactpersoon en kan ik vragen om een andere, zonder dat dit pijnlijk wordt.				
hanteert het bureau een redelijk toegangstarief (nog beter: no cure, no pay)?				
wat zet het bureau bovenop mijn tarief?				
zijn er verborgen kosten – bijvoorbeeld als de klant niet betaalt.				
heeft het bureau extra diensten die ik wil				
heeft het bureau extra diensten, die ik niet wil maar wel moet afnemen				
heeft het bureau extra's die andere bureaus niet hebben zoals goede tips en informatie				
heeft het bureau oog voor mijn ontwikkeling.				
<b>wat is de prijs/kwaliteit verhouding?</b>				
<b>heb ik een goed gevoel bij dit bureau en weet ik waarom?</b>				
<b>zijn contracten onderhandelbaar en maak ik zelf de afspraken met opdrachtgevers</b>				

## **Een bureau dat bij mij past**

Welk bureau het beste bij u past, dat bepaalt u zelf. Het is op zich aan te bevelen om u niet tot 1 bureau te beperken, wanneer u uitsluitend opdrachten via bureaus binnenkrijgt. Maar ook als u op zoek gaat naar een bureau om mee te werken, kan het een goed idee zijn om een paar bureaus uit te zoeken en met elkaar te vergelijken.

Probeer zoveel mogelijk informatie te verzamelen over bijvoorbeeld drie bureaus. Kijk per bureau hoe het scoort op de punten met een + of -

Wilt u de score meer op-maat maken, geef dan per punt aan hoe belangrijk u het vindt. Streep dan de twee punten die u het minst belangrijk vindt weg en verdubbel de plusjes en minnen van de twee punten die u het allerbelangrijkst vindt.

## **Moeilijk te beoordelen**

Vaak is een bureau niet vooraf te beoordelen. Vooraf kunt u eigenlijk alleen zien hoe transparant het bureau werkt. Achteraf weet u pas hoe het er in de praktijk aan toe is gegaan. U kunt de checklist ook gebruiken om achteraf op een rij te zetten wat u van het bureau vond of om verschillende ervaringen met elkaar te vergelijken.

## **Wat is een bemiddelingsbureau**

Bemiddelingsbureaus vervullen een rol tussen de zelfstandige en de opdrachtgever. Zowel de zelfstandige als de opdrachtgever zijn klant van het bureau. Beiden hebben bepaalde verwachtingen en wensen. Het bureau laat beide partijen 'betalen' voor de diensten die het verleent. Het bureau kan een breed pakket diensten ontwikkelen: werving, selectie, administratie (voor de opdrachtgever) en bijvoorbeeld facturering voor de zelfstandige.

## **Wat is het verschil tussen een bemiddelingsbureau en detachering (uitzendbureau)**

Bij bemiddeling blijft het gaan om een opdrachtgever-opdrachtnemerrelatie. bij detachering wordt u een werknemer en verliest u uw zelfstandigheid. Het gaat daarbij niet alleen om hoe het bureau zichzelf noemt, maar ook om bepalingen in het contract. U verliest bijvoorbeeld uw zelfstandigheid als het bureau de aansprakelijkheid overneemt, en/of wanneer u zich beschikbaar stelt, zonder vooraf af te spreken wat u gaat doen.

## **Wanneer is een bemiddelingsbureau handig**

Het belangrijkste voordeel van een bureau is dat het u in contact brengt met de opdrachtgever. U besteedt als het ware een deel van de acquisitie uit. Dat kan handig zijn als u zelf geen contact kunt leggen met een beoogde opdrachtgever of als uw klanten u niet zo snel kunnen vinden of als het handig is als iemand anders de afspraken voor u inplant. Grote opdrachtgevers hebben vaak een inkoopbeleid waarbij ze altijd willen werken met een intermediair. U komt er dan als zelfstandige vaak domweg niet zomaar tussen. Zelfs als u er bij zo'n opdrachtgever in bent geslaagd om op eigen kracht binnen te komen, kan het nog zo zijn dat de klant toch wil dat u zaken doet via een bureau (preferred supplier).

## Tips voor contracten

als het goed is, sluit u in principe twee contracten af. Het eerste contract is met het bemiddelingsbureau. Let heel goed op de voorwaarden en kleine lettertjes.

Het tweede contract gaat over de opdracht die u gaat uitvoeren. Afspraken over wat u gaat doen, wanneer het af is en/ of wanneer u voldoende prestaties hebt geleverd en hoever uw aansprakelijkheid gaat bij fouten of andere tekortkomingen, maakt u met de opdrachtgever (zie verder bij opdracht).

Let er zelf op dat u met beide partijen duidelijke afspraken maakt en zorg dat die op papier staan. Hou vast aan uw eigen voorwaarden en zorg dat die in het contract komen.

### wie betaalt wie?

Als zelfstandige stuurt u in principe zelf uw facturen naar uw opdrachtgever. Maakt u gebruik van de diensten van een bemiddelingsbureau dan betaalt u aan het bureau voor geleverde diensten. Het bureau levert vaak facturering aan de opdrachtgever als 'dienst'. Dit is ook in het belang van het bureau.

extra opletten:

Geef zelf aan hoe u wilt factureren en maak goede afspraken over facturering.

Als u niet zelf factureert bij de opdrachtgever, moet het bureau ook zorgen voor incasso. Let er dan ook op dat in het contract staat dat u altijd op tijd geld krijgt, ook als de klant niet - op tijd - betaalt.

### Concurrentiebeding

Contracten bevatten steeds vaker een concurrentiebeding. Een opdrachtgever wil niet dat u met zijn kennis de markt opgaat of een bemiddelingsbureau wil niet dat u buiten het bureau om bij dezelfde opdrachtgever terugkomt. Een dergelijk beding is niet altijd te vermijden, maar het moet wel redelijk zijn en in verhouding staan tot de opdracht. Een algemeen concurrentiebeding (voor alle opdrachtgevers in de sector) en voor lange tijd staat uw zelfstandigheid in de weg en is niet acceptabel. Onderhandel over een redelijk beding.

tip:

Het is niet netjes om zelf te werven bij een opdrachtgever waar u via een bureau bent binnengekomen. Spreek van tevoren precies af wat er gebeurt als de opdrachtgever en u samen een nieuwe of vervolgoopdracht overeenkomen. Dit kunt u ook met elkaar regelen in de vorm van een fee in plaats van met een concurrentiebeding.

### De opdracht

#### *Inhoud van de opdracht*

Als zelfstandige bepaalt u in principe zelf samen met de opdrachtgever vooraf wat de opdracht inhoudt. U bepaalt ook met elkaar wanneer u aan de afspraken heeft voldaan. U

bent zelf aansprakelijk, dus u maakt ook afspraken over uw aansprakelijkheid (voorwaarden). Ook zult u zelf oplossingen bij de hand moeten hebben voor situaties dat u niet aan uw verplichtingen kunt voldoen.

#### *Duur van de opdracht*

Als zelfstandige bepaalt u in principe zelf samen met de opdrachtgever hoeveel tijd de opdracht vergt. U bepaalt vooraf met elkaar ook wat de planning is.

#### *Leveringsvoorwaarden*

Werkt u meestal met leveringsvoorwaarden of een standaardcontract, leg dit dan naast het contract dat u eventueel wordt aangeboden. Wellicht zijn er een paar voor u belangrijke punten die u toe wilt voegen aan het contract.

extra opletten:

Afspraken over inhoud, duur en aansprakelijkheid voor levering en kwaliteit spreekt u af met de feitelijke opdrachtgever.

Soms komen deze afspraken terug in uw overeenkomst met het bemiddelingsbureau. Let er goed op dat de beschrijving van werkzaamheden en eisen precies hetzelfde zijn, zowel in de overeenkomst met de opdrachtgever als in de overeenkomst met het bureau.

Het kan ook zo zijn dat eigenlijk helemaal nog niet zo duidelijk is wat u precies gaat doen als u bij een opdrachtgever begint. Maak toch zo vroeg mogelijk een aantal afspraken (voorwaarden) en begin met het opstellen van een plan van aanpak waarin u bijvoorbeeld momenten afspreekt om het plan bij te stellen.

#### **Gebruik VAR**

De VAR is ervoor om van te voren duidelijk te maken dat u als zelfstandige opereert. Gebruik uw VAR WUO – vergeet niet om een kopie identiteitsbewijs erbij te doen en zorg dat deze in het dossier van de klant of eventueel bemiddelingsbureau komen - afhankelijk wie als opdrachtgever wordt gezien.

Dit is een veel betere oplossing dan in een contract opnemen dat eventuele aanslagen voor premies en loonbelasting op u verhaald zullen worden. Dat wijst juridisch gezien op een voornemen tot fraude. Accepteer een dergelijke bepaling in uw contract niet.

extra opletten:

Wanneer het bemiddelingsbureau als opdrachtgever optreedt, kan de relatie sneller een detachingsrelatie worden. Omdat het uitgangspunt is dat u zelfstandige wilt blijven, moet u er dus goed op letten dat u een opdrachtgever- opdrachtnemer relatie heeft en houdt.

In de brochure Overeenkomsten sluiten kunt u nakijken of u goede afspraken heeft gemaakt. Bij twijfel, vraag advies via het juridisch spreekuur.

In de brochure over de VAR kunt u lezen wat het verschil is tussen opdrachtnemer zijn en werknemer zijn.