

Bouw mee aan Redwired

Kies voor de vrijheid van ondernemerschap, maar dan samen



Hallo

Leuk dat je interesse hebt in Redwired. Je deelt onze purpose om met jouw marketing kennis een shift te creëren in de manier waarop B2B bedrijven groeien: **waardegericht** en met aandacht voor de wereld om ons heen. Je bent ondernemend en je hebt de ambitie om samen te bouwen aan iets groters dan jezelf.

Waarschijnlijk heb je toch nog wel wat vragen over ons collectieve ondernemersmodel, want dat is best innovatief. Want wat maakt dit model aantrekkelijk als je nu in loondienst werkt? Of waar zit de toegevoegde waarde als je al langer zelfstandige bent? Aan het model zitten voordelen maar ook risico's waar je vooraf goed van op de hoogte moet zijn.

We hebben de antwoorden op de belangrijkste vragen samengevat in dit document. Eén document waarin we ons model uitleggen over de as van onze drie kernwaarden: **Samen**, **Ondernemen** en **Waardegericht**. Bovendien hebben we in de appendix een overzicht gemaakt van de meest gestelde vragen (met antwoorden).

Met dit document willen we vooral transparant zijn. Over wat Redwired jou te bieden heeft en wat wij van jou verwachten. Want aansluiten bij Redwired betekent dat we met elkaar en op elkaar moeten kunnen bouwen.

Mocht je nog vragen hebben die niet beantwoord worden, neem dan vooral even contact met ons op.

Team Redwired

SAMEN

1. Je gaat samen met andere Redwired'ers op zoek naar kansen bij klanten en voert bij voorkeur samen met anderen opdrachten uit.
2. Je leert van andere Redwired'ers door samenwerking, feedback, coaching en trainingen, en deelt actief je eigen kennis en expertise met de groep.
3. Je kunt op ons kantoor (samen)werken met andere Redwired'ers, en we organiseren met elkaar lunches, borrels en sociale activiteiten.
4. Je werkt met ons samen in ons sterk ecosysteem, dat ons toegang biedt tot klanten en aanvullende expertise.



SAMEN BOUWEN

Wij bouwen samen aan Redwired. Dit doen we zodat we met elkaar steeds meer zaken professioneel geregeld hebben, zoals kennisontwikkeling, persoonlijke ontwikkeling, marketing en bijvoorbeeld business development. Dat maakt het makkelijker voor jou als ondernemer om te focussen op het realiseren van waarde bij de klant.

Daarnaast bouwen we ook samen aan het 'merk' Redwired. Door te kunnen leunen op de naam, reputatie en ervaring van Redwired, open je eenvoudiger deuren bij grotere organisaties zoals Equans Nederland, DuraVermeer of Delta Fiber.

Dat betekent dat jij ook bereid bent om tijd te besteden aan het bouwen aan Redwired. Of het nou is door nieuwe proposities te ontwikkelen, bij te dragen aan sales of marketing of te investeren in de ontwikkeling van anderen: iedereen draagt bij.



SAMEN LEREN

Een groot voordeel van omringd zijn door andere ondernemers, is dat je ook van ze kan leren. 70% daarvan gebeurt on-the-job, tijdens projecten voor klanten. 20% daarvan zit in leren van andere Redwired'ers, zoals coaching en feedback, en 10% in formele trainingen. Een deel van het leren heb je mogelijk al georganiseerd in de samenwerking met externe trainers en coaches, maar onze ervaring is dat we bijzonder veel van elkaar kunnen leren.

Jij wordt ook aangemoedigd om je kennis, ervaring of willekeurige passies met de groep te delen, bijvoorbeeld tijdens een lunch & learn, een formele training, of in de vorm van 1-op-1 coaching.



SAMEN SOCIAAL

Een grote waarde van het ondernemen binnen Redwired is dat je inspirerende professionals om je heen hebt. Bij Redwired word je omringd door andere ondernemers met dezelfde energie en motivatie.

Aansluiten bij Redwired betekent ook dat je regelmatig naar ons kantoor komt waar we samen lunchen en op vrijdag borrelen.

Verder organiseren we samen sociale activiteiten of gaan we samen sporten. Zo leren we elkaar beter kennen. Bovendien is dit hét moment om je netwerk op te bouwen, wat je ook helpt richting nieuwe klanten en opdrachten.

Uiteraard mag je altijd zelf een nieuwe activiteit organiseren!



ONDERNEMEN

Je bent ondernemer. Ondernemen gaat gepaard met financiële kansen én financiële risico's. Je bent zelf verantwoordelijk voor het binnenhalen van opdrachten. Gelukkig maakt ons model het aantrekkelijk om elkaar daarbij te helpen.

Je neemt zelf eigenaarschap om een stap verder te komen. Of het nou bij de klant is, je eigen ondernemerschap of in je eigen ontwikkeling.



GELD

Dat je ondernemer bent betekent dat je geen werknemer bent en ook geen vast inkomen ontvangt. Het basismodel is simpel: je draagt €15 van je uurloon af aan Redwired, waarmee we alles kunnen organiseren dat ons een community maakt (zie: samen). Werk je voor een uurtarief < €90 dan is de afdracht 15%.

Hoeveel je dan verdient? Dat ligt aan de klussen die je aanneemt, het uurloon dat je vraagt, en het aantal dagen per jaar dat je werkt. Soms heb je een goed jaar en kun je een buffer opbouwen of bijvoorbeeld extra inleggen in je pensioenpot. En soms heb je, of kies je voor, een jaar met minder inkomsten.

Ook dat is ondernemen.



OPDRACHTEN

Bij Redwired ben je verantwoordelijk voor je eigen opdrachten. Dat is het uitgangspunt. Daarnaast voeren we ook opdrachten uit in teams. Bij het binnenhalen van opdrachten kun je namelijk leunen op de reputatie van Redwired en op de directe ervaring van collega's, zowel in het opstellen van een voorstel als in de uitvoering van de opdracht.

Als je een opdracht binnenhaalt, heb je de vrijheid om mensen aan te laten sluiten op basis van match, tarief en beschikbaarheid. En omgekeerd kunnen anderen jou dus betrekken bij klussen die zij binnengehaald hebben.

Wij verwachten van jou dat je altijd bijdraagt aan het verwerven van interessante, uitdagende en impactvolle opdrachten voor jezelf én voor anderen binnen Redwired. Zij doen dat namelijk ook voor jou.



FACTURERING

Om het voor jou en de klant gemakkelijk te houden, verloopt de facturering via Redwired. Dat wil zeggen: Redwired factureert de opdrachtgever en jij factureert daarna jouw deel aan Redwired. Dit maakt het zowel voor de klant als voor jou overzichtelijk: alle betalingen lopen via één partij.

Ofschoon jij via het merk Redwired wordt ingehuurd, zijn bedrijfs- en beroepsaansprakelijkheidsverzekeringen niet collectief geregeld. We vragen je wel dat je jezelf daar afdoende voor verzekert. Ook pensioen, arbeidsongeschiktheid of andere verzekeringen blijven je eigen verantwoordelijkheid.

Alle bedragen worden uiteraard +21% BTW gefactureerd. Dat komt bovenop je uurtarief — en dat draag je zelf daarna af aan de Belastingdienst.



DE EERSTE 6 MAANDEN

Voor de samenwerking met Redwired sluiten we partnerovereenkomst met een initiële looptijd van 6 maanden. Die periode gebruiken we om jou beter te leren kennen en vice versa. Je doorloopt een uitgebreid onboarding programma bestaande uit 3 workshops van een halve dag waarin we je helemaal meenemen in alle ins- en outs van Redwired. En je gaat aan de slag met je waardepropositie, positionering en networking strategie. Het resultaat is je persoonlijke Go-to-Market uitgewerkt in een playbook.

Als nieuwe partner wordt je gekoppeld aan een buddy die je wegwijs maakt en antwoord kan geven op praktische vragen. Ook ondersteunt je buddy jou bij het werven van nieuwe klanten en het maken van voorstellen en offertes.

Na 5 maanden maken we samen de balans op. Is de samenwerking succesvol, zijn de wederzijdse verwachtingen uitgekomen en past het ondernemerschap goed bij jou. Alleen als beide kanten er positief in zitten, gaan we door en gaat de termijn van partnerovereenkomst over in onbepaalde tijd.



FREQUENTY ASKED QUESTIONS

Ons ondernemersmodel is innovatief en dat roept vaak wat vragen op. Van ondernemers, die benieuwd zijn waarom aansluiten voor hen waarde heeft, en van professionals die de stap naar ondernemerschap nog wel spannend vinden. Daarom hebben we de meest gestelde vragen voor je gebundeld.

Staat jouw vraag er niet bij? Of is het antwoord onduidelijk? Stuur ons een bericht, die beantwoorden we graag.



Opdrachten

Regelen jullie opdrachten voor mij?

Nee, jij bent verantwoordelijk voor je eigen opdrachten. Er zullen daarnaast ook kansen voorbij komen die je niet zelf hebt binnengehaald. Dat kunnen inbound aanvragen zijn die via de website komen of vanuit klanten waar andere partners al op werken. Binnen ons model werken we overigens niet met een sales fee. Uitgangspunt is dat we altijd kijken naar waar de beste match ligt tussen opdracht en partner.

Zit ik alleen op een opdracht, of met een team?

Dit kan beide. Een deel van Redwired werkt samen met andere partners bij de klant, maar een project alleen uitvoeren is ook zeker mogelijk.

Hoe komt een match voor een opdracht tot stand?

Of je wordt meegenomen als kandidaat voor een opdracht, is altijd afhankelijk van de match met jouw profiel, je beschikbaarheid en de opdracht. We hebben een helder overzicht van alle Partners, die in een bepaalde periode op zoek zijn naar een opdracht, hun ervaring en interesses. Dit overzicht wordt gebruikt om een geschikte match te vinden. Of jij nou zelf extra handjes nodig hebt of extra uren.

Wat voor opdrachten voeren jullie meestal uit

Met 10+ partners is dat inmiddels best divers. Maar onze specialisatie ligt op onze 3 kernproposities: Fractional Expertise, AI in het commerciële proces en Predictable Go-to-Market. Daarbinnen gebruiken we als skill sets Marketing Strategy, propositie ontwikkeling & branding, GTM Execution en Commercial Transformation om het verschil te maken. In principe sluit je je aan bij een domein waar je echt helpt met bouwen, maar het staat je natuurlijk vrij over de domeinen heen opdrachten aan te nemen. Wil je een beeld krijgen van specifieke opdrachten die we hebben uitgevoerd; kijk dan eens naar de cases op www.redwired.nl.

Inkomsten

Wat wordt mijn uurtarief?

Je bent ondernemer, dus dat bepaal je zelf. In de praktijk zie je dat dit afhankelijk is van ervaring, expertise en het soort opdracht. Soms word je gevraagd om voor een bepaald tarief in te stappen, soms kun je zelf een voorstel doen. Meestal ligt dit tussen de €75 voor starters tot €150 per uur voor ervaren experts.

Wat gebeurt er met de afdracht?

We betalen daarvan de faciliteiten en ondersteuning zoals het kantoor, software, tools, trainingen en borrels. Dat wordt alle maal uit de afdracht betaald. Het resultaat na de kosten investeren we in het Redwired Collectief.

Hoeveel verdienen ik als partner?

Dat is afhankelijk van je tarief, het aantal dagen dat je wilt werken en hoe goed je slaagt in het verwerven van opdrachten. Vergeet niet dat de inkomsten als ondernemer niet hetzelfde zijn als inkomsten uit loondienst. Zo moet je achteraf nog inkomstenbelasting betalen, moet je zelf pensioen opbouwen, moet je zelf (eventueel) een AOV afsluiten, en kan de betaling onregelmatig zijn. Reken je dus niet meteen rijk met een hoog dagtarief; ondernemen komt met financiële risico's én kansen.

OK, maar hoeveel geld verdienen ik dan gemiddeld met X jaar werkervaring?

Het verschilt per persoon en per jaar. Als er genoeg opdrachten zijn, is ondernemen voordeliger dan in loondienst bij een merk of marketing bureau. Maar bijvoorbeeld in de COVID-tijd waren de inkomsten van veel ZZP'ers lager dan ze gewend waren.

Om je een idee te geven hanteren wij binnen Redwired als leidraad een jaarlijkse ondergrens van 40 werkweken met gemiddeld 24 declarabele uren. Bij een uurtarief van €100 is je jaaromzet dan €96.000 (ex BTW).

Bouwen aan redwired

Waarom en hoe bouw ik mee aan Redwired?

Omdat je gelooft in samen ondernemen vragen we aan iedere Partner om tijd te besteden aan de groei van Redwired. Iedereen kiest een eigen manier om bij te dragen. We hebben daar verschillende mogelijkheden voor. Je kunt interne rollen vervullen waarin je van meer waarde bent voor onze business development, ontwikkeling van andere partners of de verdere professionalisering van Redwired. Dit maakt ons merk waardevoller richting (nieuwe) klanten en nieuwe partners.

Hoeveel inspanning wordt er van me verwacht?

De norm is gemiddeld 4 uur per week. Maar de intensiteit kan verschillen afhankelijk van je klantwerk en de doelen die we intern hebben afgestemd. Maar we houden geen uren bij: we gaan er vooral vanuit dat je intrinsiek gemotiveerd bent om Redwired sterker te maken. Soms zal dat wat meer kosten, soms wat minder. Als we maar samen substantieel bouwen aan Redwired. Want de waarde van Redwired maken we samen. En let op: er staat geen vergoeding tegenover de interne uren.

Doen we dan alles zelf?

Nu nog wel. Maar omdat we de organisatie verder willen laten groeien zijn we van plan te gaan werken met een kernteam met een aantal vaste functies. Het kernteam zal zich specifiek richten op taken als recruitment, office management, people & culture, communicatie, kennismangement, marketing en financiën. Dit wordt de backbone voor ons werk en het merk Redwired, wat onderdeel uitmaakt van de afdracht van €15.

Hoe kan ik me representeren naar de buitenwereld?

Binnen Redwired kennen we geen aparte levels om je naar buiten te representeren zoals partner, senior partner of partner lead.

Ondernemerschap

Hoe word ik ondernemer?

Het begint bij een inschrijving bij de KvK. Dit kan in verschillende vormen (bijv. een eenmanszaak of een BV). Denk daarnaast ook aan zaken zoals het openen van een zakelijke rekening, het afsluiten van verzekeringen, het kiezen van een boekhoudprogramma en het inschakelen van een financieel adviseur of boekhouder. Zie volgende pagina voor een complete checklist.

Hoe zit het met de wet DBA omtrent schijnzelfstandigheid?

Je komt niet in dienst van Redwired. Je tekent geen arbeidsovereenkomst maar een partner-overeenkomst. Je bent bovendien vrij om je eigen werkzaamheden en werktijden in te delen, afspraken met de klant te bepalen, te onderhandelen over tarieven, etc. Ook ben jij er zelf alert op dat je klantprojecten voldoen aan de uitgangspunten van de wet DBA. Je bent ondernemer en draagt hiermee dus ook zelf het ondernemersrisico.

Wat regelt Redwired voor mij?

Een deel van de basisbenodigdheden komen uit de €15 die je afdraagt aan Redwired. Denk aan: IT Software (onder andere Office365, Co-pilot en Toggle), netwerk evenementen, het gebruik van het kantoor in Rijswijk, klantfacturatie en kantoormiddelen zoals post-its en flipcharts. Daarnaast kun je gebruik maken van interne trainingen, begeleiding en coaching door andere partners.

Wat regel ik zelf?

De rest. Denk aan reis-en representatiekosten, telefoon(kosten), laptop en aanvullende software, je eigen administratie en boekhouding, eventueel een accountant of adviseur, je verzekeringen en pensioenopbouw.

Stappenplan nieuwe ondernemers

Waar moet ik aan denken als nieuwe partner?

We hebben een aantal zaken voor je op een rij gezet die helpen in de stap naar ondernemer. Natuurlijk helpen we je met vragen die je nog hebt en zijn er genoeg mede ondernemers bij Redwired die tips & tricks voor je hebben.

Om je op weg te helpen zie je hieronder een eenvoudig stappenplan.

1. Kies je ondernemersvorm: BV of een eenmanszaak. Om te bepalen wat je kiest kun je gebruik maken van de informatie van de KvK: Eenmanszaak of bv: zo kies je je rechtsvorm | KVK. Heb je vragen over welke vorm het beste past, laat het ons weten, we denken graag met je mee!
2. Schrijf je in bij de Kamer van Koophandel
3. Open een zakelijke bankrekening
4. Kies voor eigen administratie of een accountant
5. Richt je administratie in
6. Sluit een bedrijfs- en beroepsaansprakelijkheidsverzekering af en indien je dit wenst een arbeidsongeschiktheidsverzekering. Een arbeidsongeschiktheidsverzekering is op dit moment niet verplicht. Het kabinet werkt aan een plan waardoor ondernemers zich in de toekomst verplicht moeten verzekeren tegen arbeidsongeschiktheid. Ons advies is om alvast een dergelijke verzekering af te sluiten
7. Maak een keuze over je pensioenopbouw