



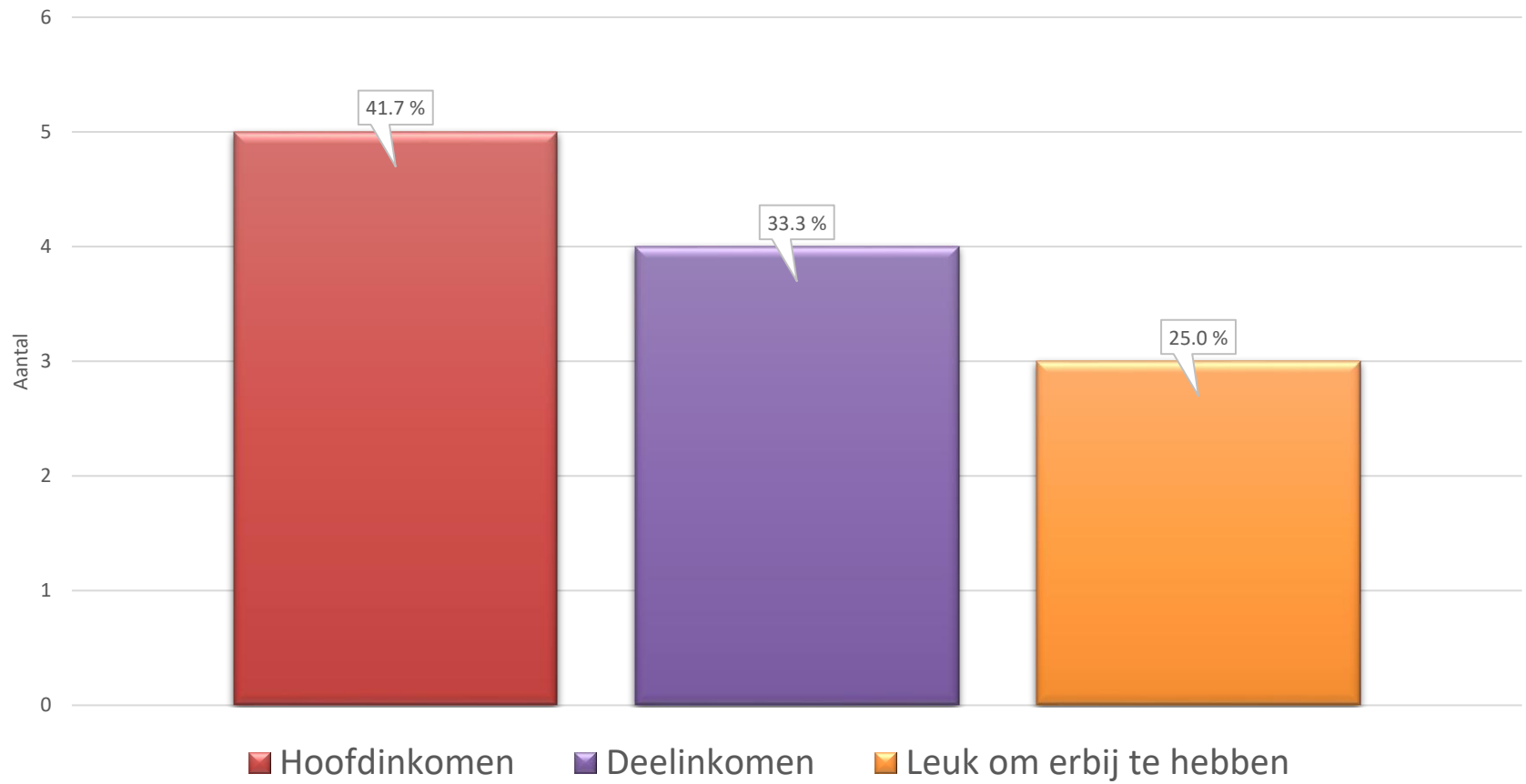
Vereniging  
**NEDWORC**  
Association

# **Nieuwjaarsnetwerkdag**

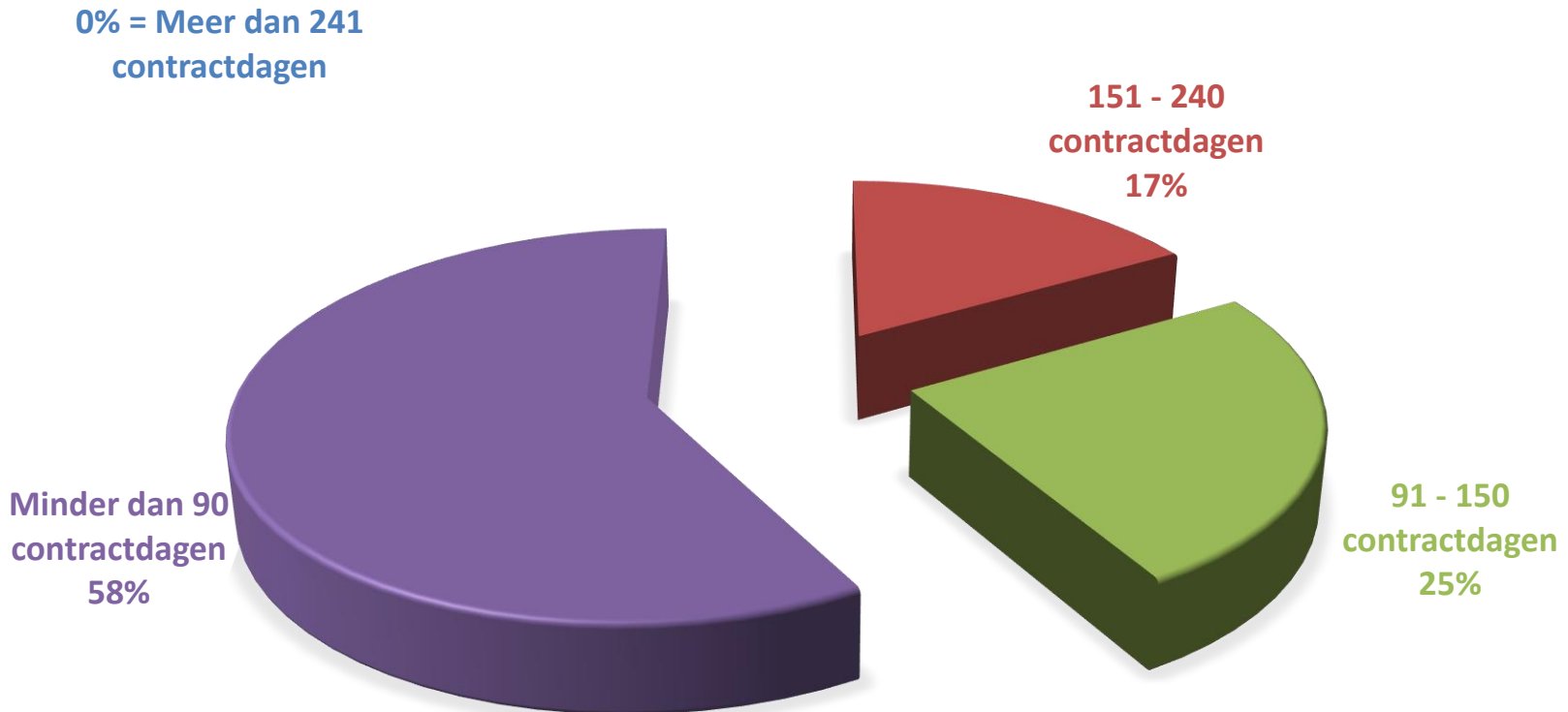
## **woensdag 13 januari 2021**

**Acquisitie workshop:  
Werken in EU Framework en Service  
contracten –  
Hoe en wat te doen voor succes!  
Uitslag ledensurvey (12 pers.)**

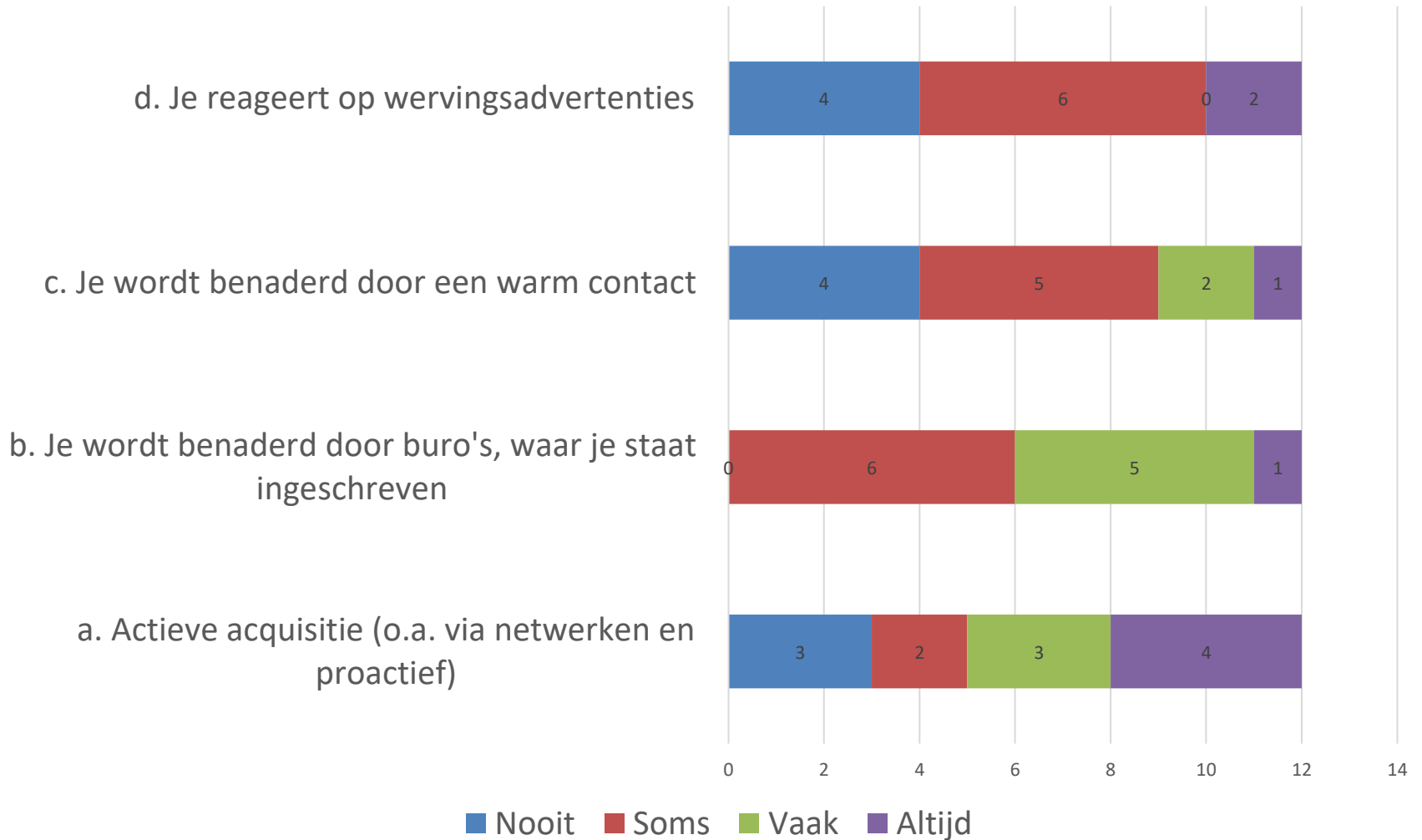
### 1. Betaald adviseurswerk is dat voor jou?



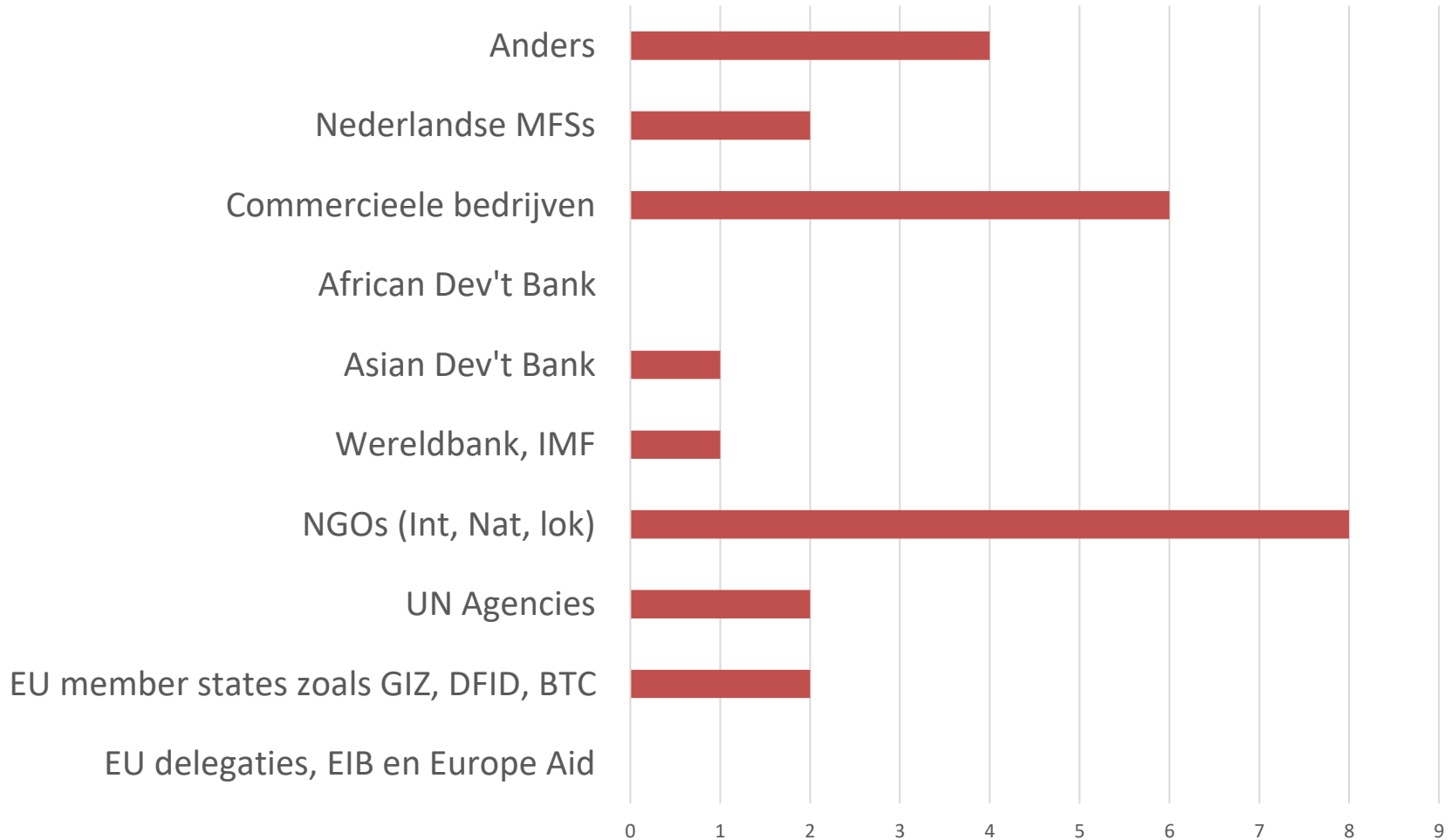
## 2. HOEVEEL CONTRACTDAGEN HEB JE IN DE AFGELOPEN 3 JAAR BETAALD WERK GEDAAN?



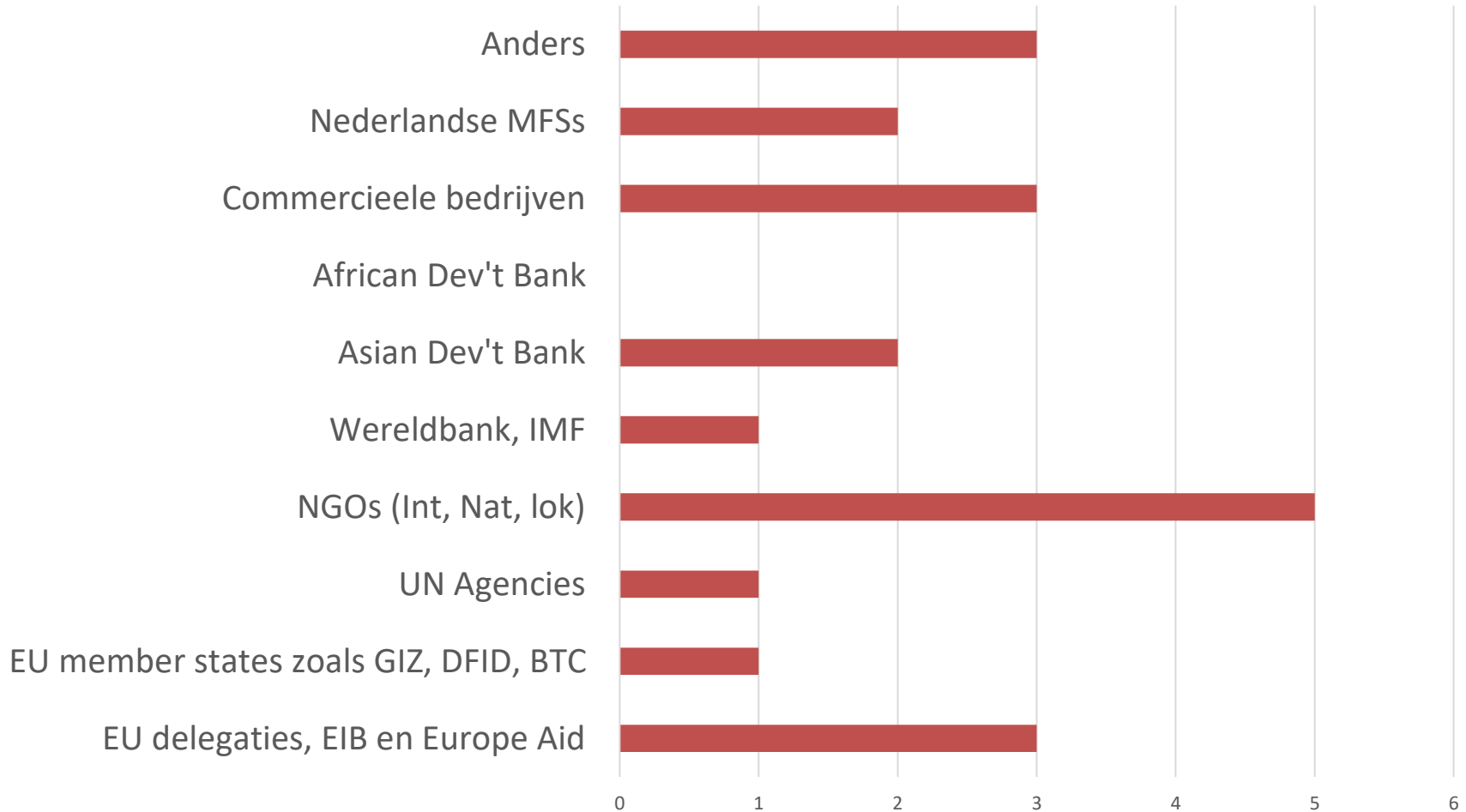
### 3. Hoe verwerf je jouw werk?



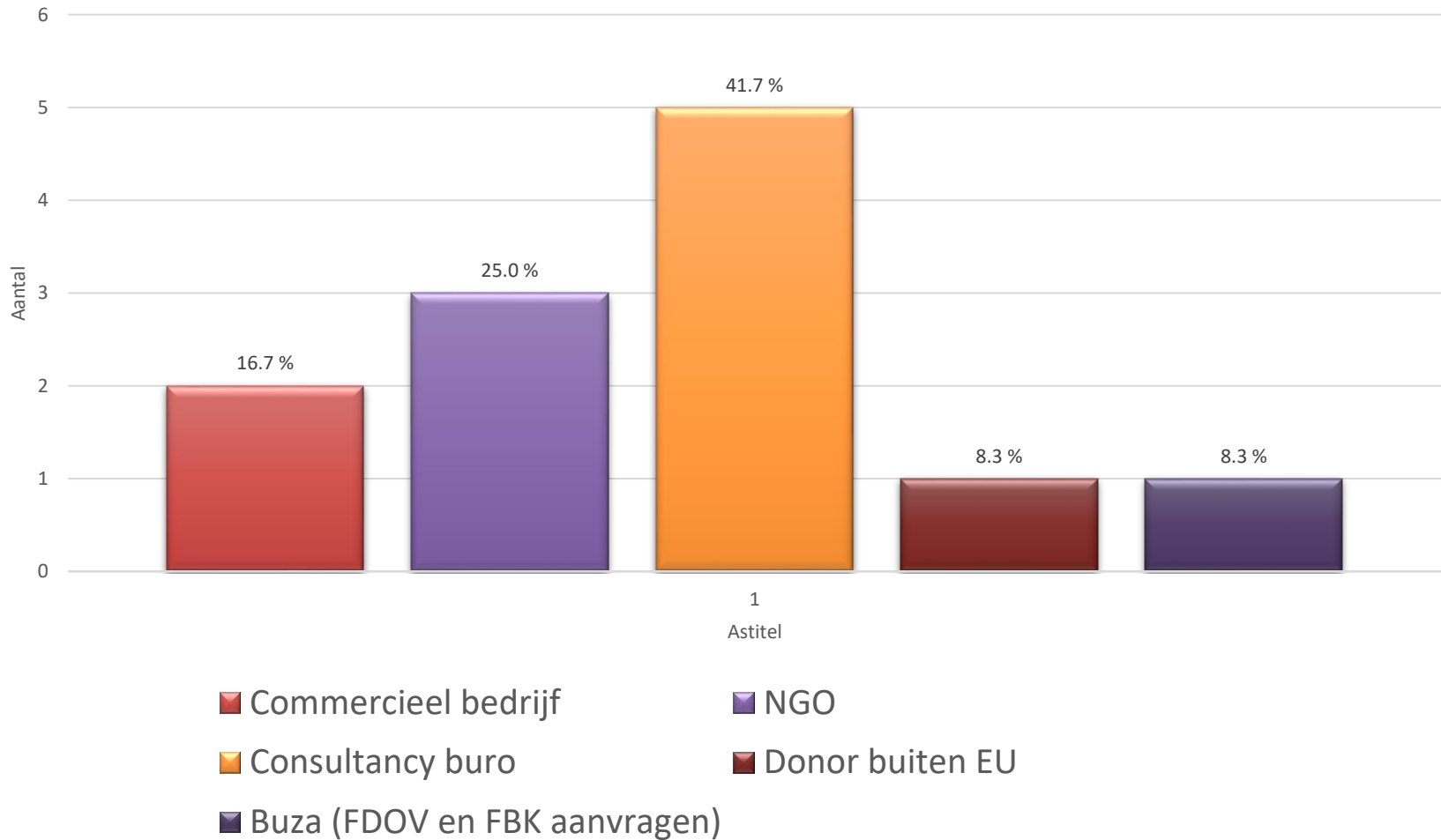
**4 a. Met welke opdrachtgever heb je rechtstreeks de laatste drie jaar tenminste 10 betaalde contractdagen gehad?**



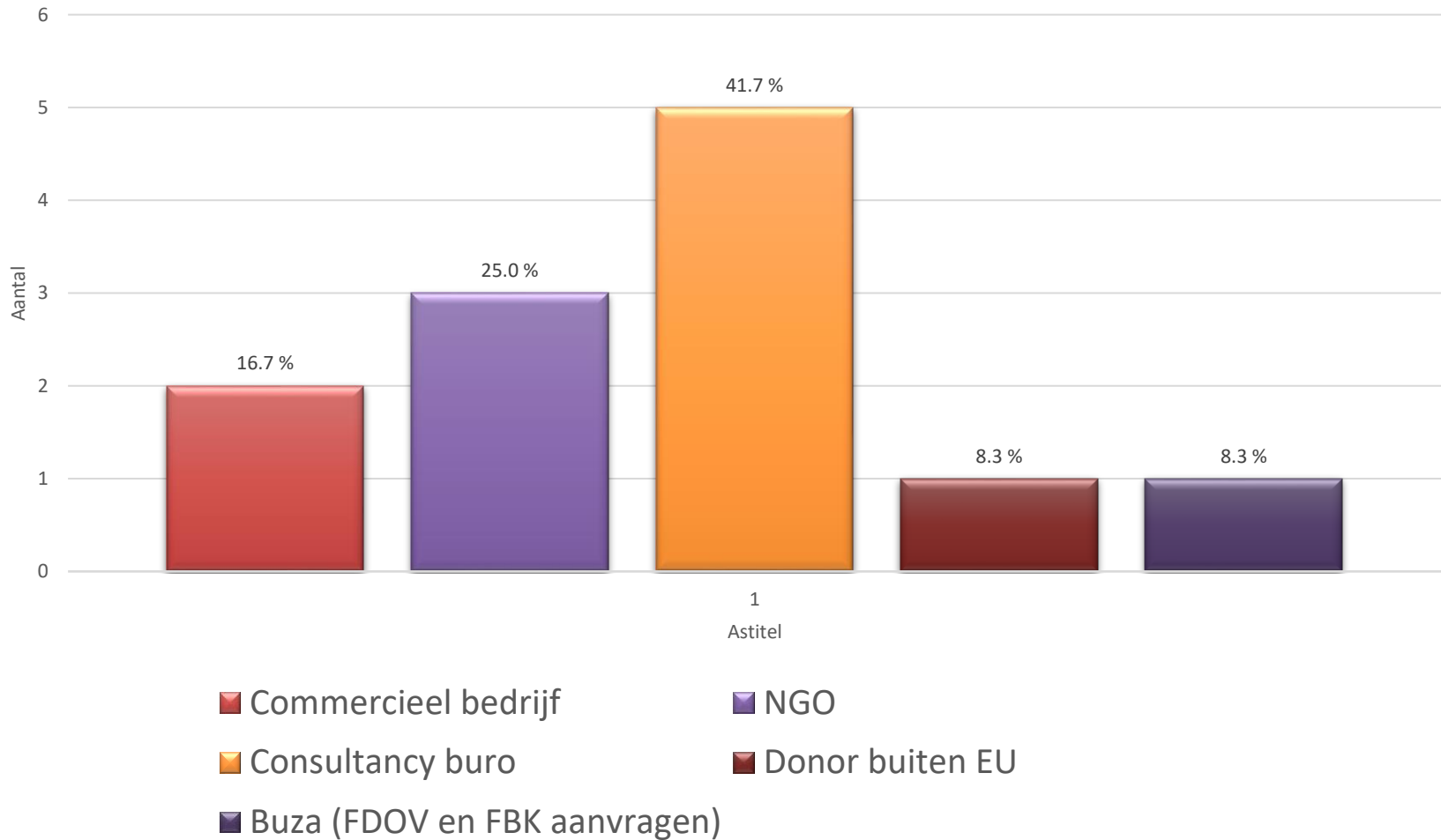
**4 c. Met welke indirecte opdrachtgever/ financier heb je via een consultancy buro de laatste drie jaar tenminste 10 betaalde contractdagen gehad?**



#### 4 e. Van welke type opdrachtgever had je de laatste 3 jaar de meeste opdrachten?



#### 4 e. Van welke type opdrachtgever had je de laatste 3 jaar de meeste opdrachten?





## **4 f. Wat zijn de voordelen en nadelen in het rechtstreeks werken met een opdrachtgever?**

### Voordelen

- rechtstreeks contact
- Hogere fee
- Rechtstreeks en beter contact met opdrachtgever
- Salaris staat vast , geen onderhandelingen
- Vaak hoger salaris
- Je kunt jouw eigen terms bepalen
- Makkelijker onderhandelen
- de gehele inkomsten zijn voor jezelf
- Direct contact met opdrachtgever, flexibiliteit en minder strakke deadlines
- Direct voor WB: belastingvrij
- je kunt kiezen naar opdrachten die passen bij mijn kennis en vaardigheden
- Direct contact met de opdrachtgever/directe informatie is een voordeel
- Geen ervaring met rechtstreeks voor financieringsinstelling

## **4 f. Wat zijn de voordelen en nadelen in het rechtstreeks werken met een opdrachtgever?**

### Nadelen

- Opdrachtgever heeft vaak geen technische ervaring
- Vaak klopt oorzaak en gevolg niet
- Weinig ondersteuning
- Zwak, als eenling, in onderhandeling en daardoor vaak laag betaald
- Je moet zelf acquireren
- Je moet zelf vaak veel regelen

#### **4 g. Wat zijn de voor- en nadelen in het werken voor een *consultancy buro***

##### Voordelen

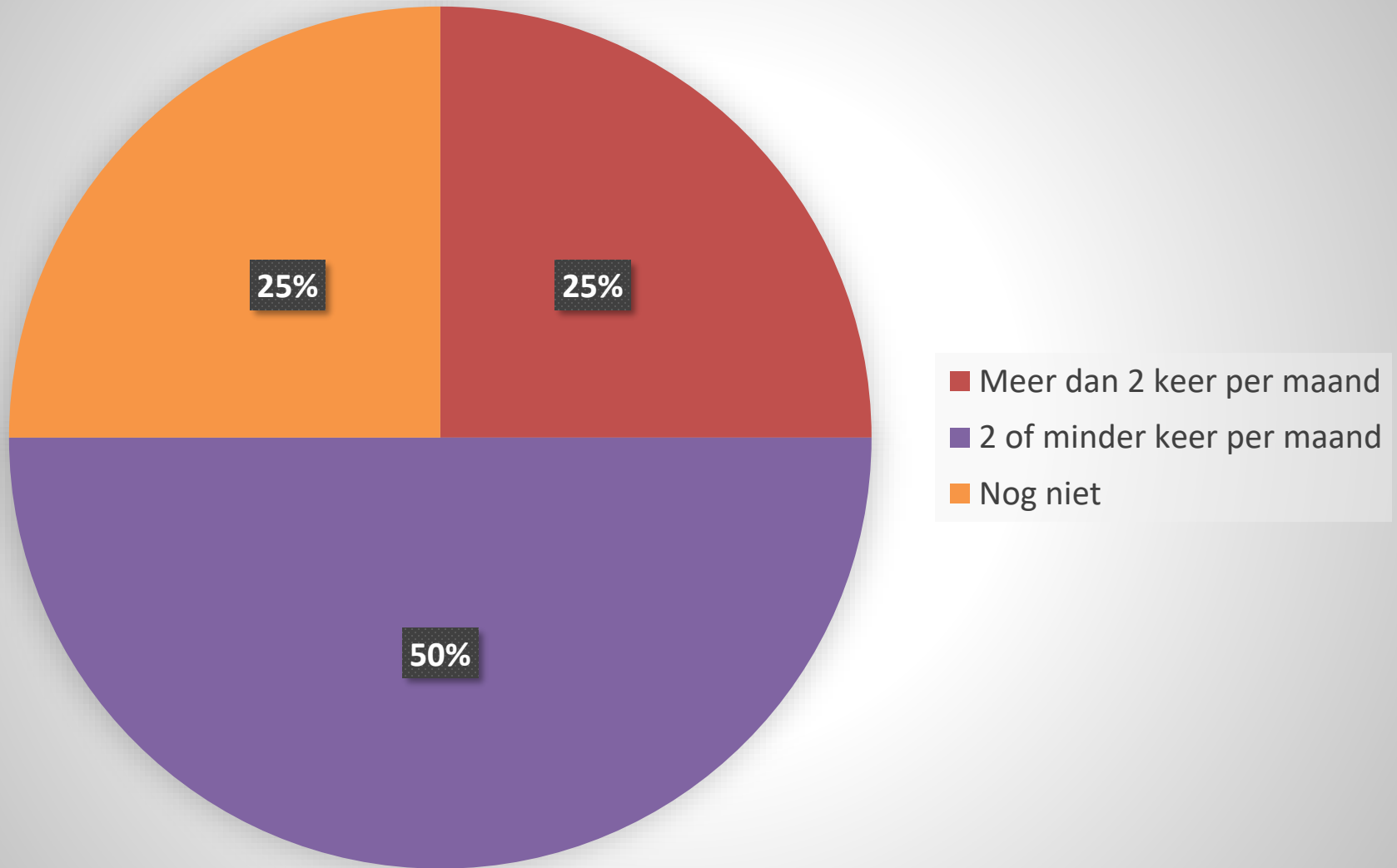
- Meer arbeidszekerheid.
- Gemeenschappelijk doel
- Technische en administratieve ondersteuning
- voordelen: je hebt ter zake deskundige collega's, waar je mee samen kan werken.
- De acquisitie wordt door het consultancy bedrijf gedaan
- Ondersteuning en advies bij rapportage vanuit buro,
- betere onderhandelingspositie met directe opdrachtgever en dus vaak hogere fees
- Zij regelen alles en betalen op tijd
- Past bij kennis en ervaringen
- Consultancy partij regelt veel, ook vaak het verwerken van de opdracht
- Ze helpen in sommige gevallen met logistieke zaken
- Zij zorgen voor acquisitie, papierwerk etc.

#### **4 g. Wat zijn de voor- en nadelen in het werken voor een *consultancy buro***

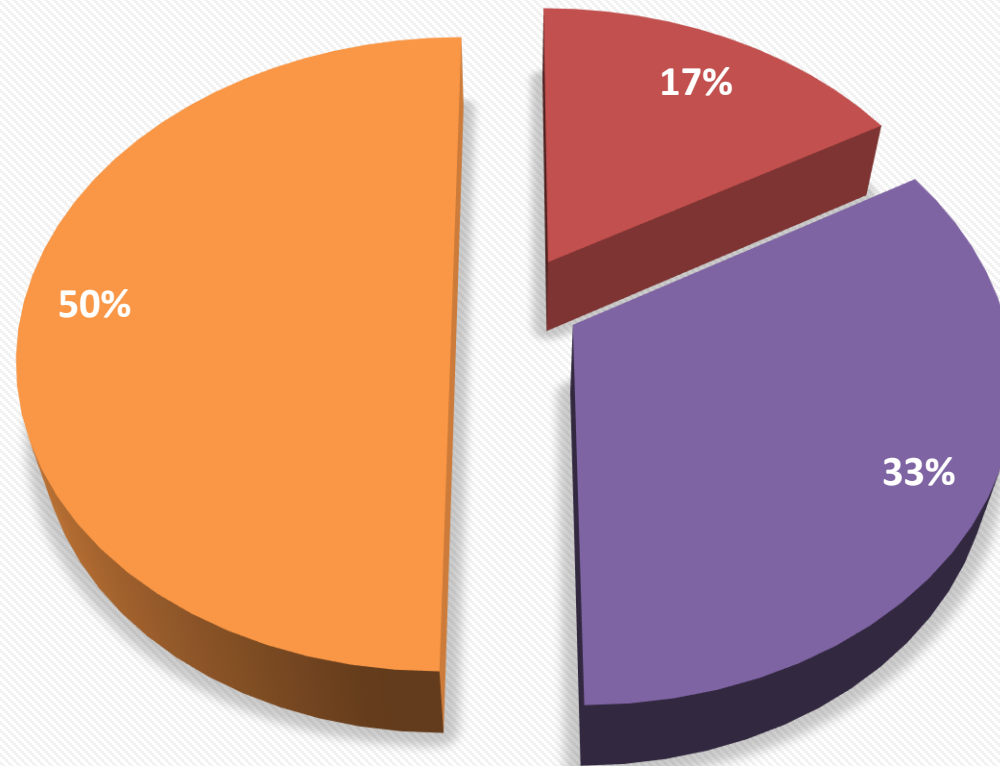
##### Nadelen

- Lagere fee
- Je wordt ontslagen zodra ze een interne kandidaat hebben
- Onderhandelingen over salaris, wat vaak resulteert in teleurstelling
- Lage fee en te weinig dagen om opdracht uit te voeren
- Een flink deel van de inkomsten worden als burokosten ingehouden
- Je hebt een groot netwerk nodig
- Nadeel is dat ook zij uiteraard ook gefinancierd moeten worden en het dagtarief daarmee voor jou lager maken

5. Hoe vaak reageer je per maand op uitvragen van consultancy bedrijven?

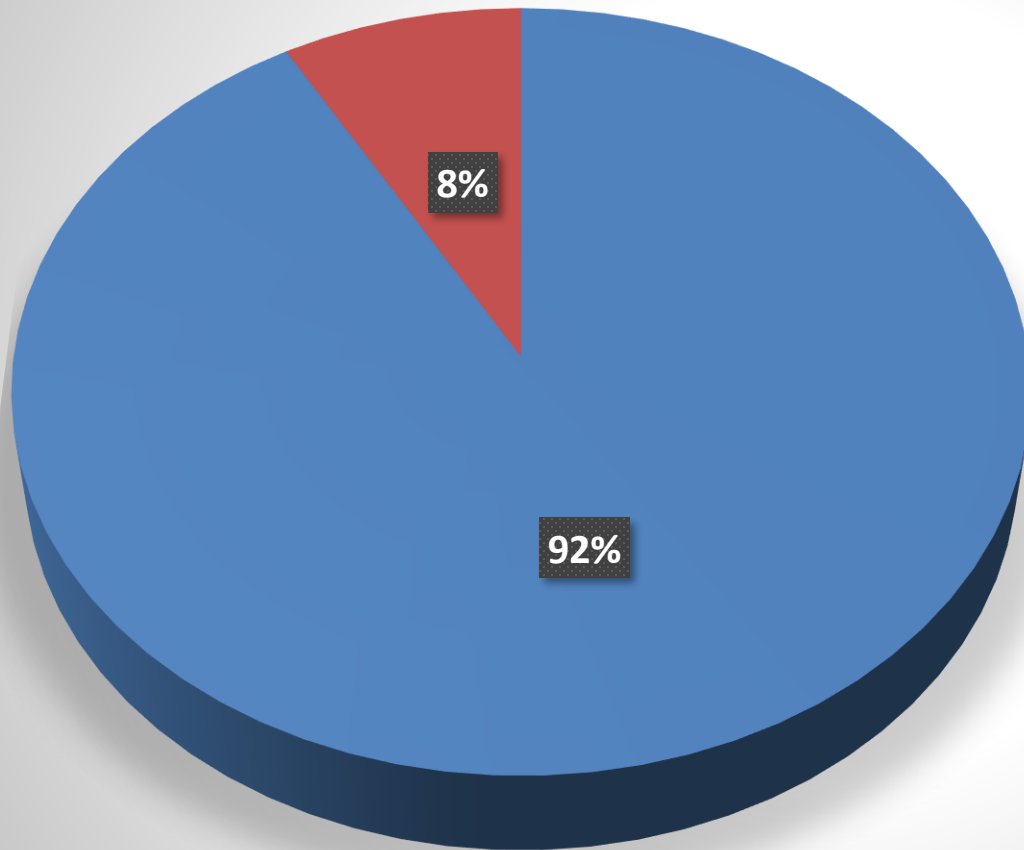


6. Hoe vaak heb je werk gehad van consultancy bedrijven of (internationale) NGO waar je op een vacature had gereageerd?



■ Meer dan 2 keer per jaar    ■ 2 of minder keer per jaar    ■ Nog niet

8. Ben je bereid om onbetaalde tijd in het schrijven van een voorstel te investeren?



■ Ja, zolang er betaald werk voor me uitkomt

■ Ja, maar alleen als ik 'n redelijke vergoeding krijg. Ik hoef dan niet perse in het voorstel te worden opgenomen.

■ Nee

10. In welke van de EU Lots ben je werkzaam?

