

BizTransformers reglement / manifest

Wat is het Biz Transformers Collective?

Het Biz Transformers Collective (BTC) is een netwerk van ervaren zelfstandigen en partnerbedrijven die met elkaar meer willen bereiken voor hun klanten. BizTransformers is een handelsnaam van Orion Pax B.V. Het netwerk en de merknaam zijn eigendom van deze B.V.

Missie

We helpen bedrijven en organisaties structurele waarde te leveren, succesvol te zijn en succesvol te blijven in een almaar veranderende wereld.

Hoe wij werken

Wij zijn altijd **eerlijk** en **transparant** en werken op een ethisch verantwoorde manier. We werken **samen**, delen actief kennis en houden van netwerken. **Duurzaamheid** staat bij ons voorop; we kiezen bewust voor de lange termijn in plaats van snel resultaat. Dit doen we met een nuchtere blik en met beide voeten op de grond. Wij werken **respectvol** en zijn **loyaal** aan onze klanten en hun eindgebruikers.

Onze waarden

- **Klanten eerst!** Het belang van onze klanten gaat voor! Wij maken die keuzes die het beste zijn voor onze klanten.
- **Authenticiteit** We zijn eerlijk, duidelijk en altijd onszelf. Wat je ziet is wat je krijgt – geen onnodige opsmuk, maar oprechte betrokkenheid.
- **Samenwerking** We geloven in de kracht van het collectief. Samen komen we verder, en we delen actief kennis en ervaringen om elkaar en onze klanten sterker te maken.
- **Werkplezier** Werken mag ook leuk zijn. Hard werken en plezier gaan daarom hand in hand. Met een positieve, gedreven sfeer maken we niet alleen resultaten, maar ook de weg ernaartoe waardevol. We combineren vakmanschap met plezier en houden de sfeer positief, want samen doelen halen werkt beter mét een glimlach.
- **Uitmuntendheid** We streven naar meer dan alleen het halen van doelen; we willen verwachtingen overtreffen. Voor onze klanten, én voor onszelf.

- **Vertrouwen en Transparantie** We werken open en eerlijk samen. Transparantie en wederzijds vertrouwen zijn de basis van alles wat we doen.
- **Pragmatisch en Doelgericht** Geen onnodige complexiteit of politiek. We gaan voor duidelijke resultaten en houden de aanpak eenvoudig en effectief.
- **Loyaal en Betrokken** We zijn er voor onze opdrachtgevers én voor hun klanten. Loyaal, betrokken en altijd met respect voor de mensen met wie we werken.
- **Hulpvaardig en Ondersteunend** Stuiten we op een uitdaging? Dan helpen we elkaar verder. Samen overwinnen we obstakels en delen we kennis om sterker te worden.
- **Geen Hypes, Wel Expertise** We laten ons niet verleiden door trends, maar blijven gefocust op wat écht werkt. Met onze ervaring bieden we klanten een betrouwbare, no-nonsense begeleiding.
- **Eenvoud en Focus** We houden zaken helder en richten ons op de lange termijn. Geen onnodige afleiding, gewoon de aanpak die werkt.
- **Kwaliteit boven Kwantiteit** Liever een aanpak die past dan halve oplossingen. We kiezen altijd voor de juiste match, omdat kwaliteit voorop staat.

Onze waarden in het kort

- Klant eerst!
- Authentiek.
- Wij werken samen en gunnen elkaar succes.
- Plezier maken tijdens het geld verdienen.
- Wij overtreffen verwachtingen. Die van onze klant, maar ook die van onszelf.
- Eerlijk, transparant en betrouwbaar, altijd!
- Samen groeien en ontwikkelen.
- Voeten op de grond.
- Duurzaam en zuinig.

Cultuur

- Vertrouwen, transparantie en eerlijkheid zijn de basis van onze cultuur.
- No Nonsense: resultaatgericht, pragmatisch, direct en to the point.
- Wars van politiek.
- Loyaal naar de opdrachtgever en haar klanten.
- Hard op inhoud, zacht op de persoon.
- We helpen elkaar als er uitdagingen zijn of dingen niet lukken.
- We brengen kennis over naar onze klanten en delen veel kennis!
- We gaan niet mee in hypegedrag maar zijn een duidelijke gids voor onze klanten
- Als we oplossingen of diensten leveren, dan proberen we deze herbruikbaar te maken (bijvoorbeeld door het ontwikkelen van templates of standaard procedures). Deze kennis en producten delen we met het netwerk.
- Plezier maken tijdens het geld verdienen!
- We houden dingen zoveel mogelijk simpel en zijn wars van onnodige complexiteit.
- Under-promise, over-perform.
- Stropdassen zijn verboden! (tenzij ze weer in de mode raken)

Agnostisch, onpartijdig en onafhankelijk

Iedere consultant heeft voorkeuren wat betreft tooling, software, platformen, bedrijven etc.

Als consultants hebben we goede ervaringen en relaties opgebouwd met dit soort partijen en dat is onderdeel van de dienstverlening die we leveren. Als ervaringsdeskundigen kennen we de mindere kanten van dit soort partijen, de "quirks" van de platformen waar we vaak mee werken en kunnen we onze klanten helpen te omzeilen of ermee om te gaan.

Daarnaast is het logisch dat consultants zich specialiseren in een beperkt aantal toolings en daar een voorkeur voor ontwikkelen. In een wereld waar 2 nieuwe systemen per dag gelanceerd worden is het aanbod simpelweg te groot om van alles de "ins & outs" te kennen.

Een 100% onafhankelijke, onpartijdige en agnostische aanpak is een dergelijke wereld dan ook een onhaalbare zaak. We gaan bij bijvoorbeeld de selectie een CRM platform niet 500 verschillende platformen onderzoeken. Dat is niet in het belang van de klant. Onze kennis van de markt en ervaring met systemen is een deel van onze toegevoegde waarde en kan helpen een selectie voor een klant veel sneller uit te voeren.

Echter: het gebrek aan kennis of ervaring mag ons niet beperken bij keuze van systemen. Indien er redenen zijn om partijen of platformen te evalueren die buiten ons gezichtsveld liggen dan moeten we die met open vizier tegemoet treden. Een "open mind" is dus ook een vereiste!

Commissies en leadvergoedingen

In principe ontvangen we geen commissie of leadvergoedingen op software, platformen of andere diensten of producten waarover wij adviseren bij de klant.

Uitzonderingen worden daar alleen gemaakt voor:

- Partijen die zich binden aan het BTC. (dat is dus openlijk bekend)
- Platformen waarmee we een langdurige relatie hebben opgebouwd en een expliciete partnerovereenkomst hebben. (Bijv. Monday.com en Lemberg) Deze relaties zijn altijd publiekelijk gecommuniceerd en melden we dus ook aan onze klanten.
- Platformen die wij zelf resellen (zoals ons hostingplatform)

Deelnemers

Onze deelnemers zijn bedrijven of personen (zzp) met veel kennis, ervaring én een eigen netwerk en zich openlijk verbindt aan het BTC. Het is een bedrijf of persoon met veel kennis en ervaring, een eigen netwerk en een specifieke toegevoegde waarde aan het netwerk kan leveren.

We zijn selectief in wie we aannemen. Vertrouwen, ervaring, transparantie en aansluiting bij onze cultuur en kernwaarden zijn een vereiste.

We onderscheiden verschillende soorten deelnemers: brengers en halers.

Deelnemers kunnen ook beide zijn (dat hebben we het liefste) maar bijvoorbeeld eigenaren van bestaande bedrijven kunnen ook voornamelijk brengers zijn.

Aanbrengende deelnemers (brengers)

Iemand die een lead of opdracht heeft en daarin actief bemiddelt voor andere deelnemers bij bestaande relaties of opdrachtgevers. Deze persoon ontvangt commissie over de uren die de uitvoerende persoon werkt.

Indien een lead via de website van BizTransformers, of één van de andere marketingkanalen (bijv. campagnes, reclame uitingen, evenementen, nieuwsbrief, etc.) binnenkomt is de commissie voor Orion Pax B.V.

Indien een deelnemer tijdig (binnen 48 uur) aangeeft dat hij/zij iemand naar de website gestuurd heeft, dan kan geldt een leadvergoeding van €250 excl. BTW bij opdracht, mits deze opdracht groter is dan €1000,-

Uitvoerende deelnemers (halers)

Iemand die een opdracht uitvoert bij een eindklant, maar deze opdracht heeft gekregen via een andere deelnemer (brenger). De uitvoerende persoon betaalt een commissie aan degene die de opdracht heeft aangebracht. Ook draagt deze persoon bij aan de netwerk- en practice-kosten die aan een eventuele Partner betaald worden.

Vrienden van BizTransformers

Bedrijven, consultants of zzp'ers zonder vaste verbinding met het BTC. Ze zijn onderdeel van ons netwerk door eerdere samenwerkingen. Dat samenwerken doen we nog steeds en we staan open voor nieuwe klussen vanuit deze groep 'vrienden'. Afspraken over commissie worden op ad-hoc basis gemaakt.

Vrienden worden wel uitgenodigd voor events en meetups en zijn lid van de "vrienden van BizTransformers nieuwsbrief"

Selectie van deelnemers

Om aan te kunnen sluiten bij het BTC hanteren we een selectieprocedure en moet er aan bepaalde voorwaarden worden voldaan:

- Er zijn minimaal twee gesprekken nodig met verschillende deelnemers.
- Het potentiële lid heeft minimaal 5 jaar aantoonbare werkervaring als specialist of senior medewerker, manager of directielid.
- Het potentiële lid is sterk in zijn/haar vakgebied en gaat voor kwaliteit.

- De kernwaarden en cultuur van de potentiële deelnemer sluiten aan die van BizTransformers

Voorwaarden:

- Alle vergunningen en verzekeringen volgens Nederlandse wetgeving zijn op orde.
- Eigen verantwoordelijkheid voor afdragen naar Belastingdienst, UWV etc.
- Eigen verantwoordelijkheid voor administratie en facturering.
- Eigen verantwoordelijkheid voor urenregistratie.
- Spreekt en schrijft vloeiend Nederlands en Engels. Overige talen zijn een pré.
- Een deelnemer zorgt zelf voor een Arbeidsongeschiktheidsverzekering, pensioen en oudedagsvoorziening.

Vrienden van BizTransformers

Vrienden zijn bedrijven, consultants of ZZP-ers waarmee we al eerder samengewerkt hebben maar geen vaste verbinding hebben met het BTC. We werken met hen samen en staan open voor klussen, leads etc.

- Een "vriend" wordt niet op de BTC website geplaatst en betaalt geen lidmaatschap.
- Vrienden worden wel uitgenodigd voor netwerk evenementen en trainingen.
- Afspraken over commissie etc. worden op ad-hoc basis gemaakt.

Practices

Diverse vakgebieden waarvoor meerdere specialisten in het collectief deelnemen, hebben we georganiseerd in Practices .

Belangrijk om te weten: Een practice-lead heeft geen enkele zeggenschap over welke opdrachten leden moeten aannemen of uitvoeren. Wel geeft hij of zij actief advies over de aanpak van de opdracht.

Een partner bouwt de practice op.

Een practice krijgt een marketing budget van Orion Pax B.V. om zichtbaarheid van de practice te vergroten.

Practice leads

We hebben verschillende practices waarin onze consultants en partners actief zijn en uitblinken. Een practice wordt geleid door een Practice lead, een specialist in het vakgebied met minimaal 10 jaar ervaring. Deelnemers kunnen deelnemen in maximaal 3 practices.

Natuurlijk kunnen ze wel werkzaamheden doen en/of commissie ontvangen van andere partners of deelnemers. Maar de practice vergoeding per uur wordt altijd betaald aan de partner van de

practice waar de deelnemer aan gekoppeld staat.

Per practice is er één Practice-lead.

- Deze persoon zorgt voor de structurering van de inhoud en kennis, het coachen van leden en het werven van nieuwe leden.
- Een Practice lead kan maximaal 2 practices aansturen. In geval van nijpende omstandigheden (bijvoorbeeld uitval of vertrek van een practice lead) kan tijdelijk van deze regel worden afgeweken.
- Een Practice lead heeft geen enkele zeggenschap over welke opdrachten deelnemers moet accepteren of uitvoeren.
- een Practice lead is een coach en inhoudelijke vraagbaak voor de deelnemers die verbonden zijn aan zijn/haar practice.
- Een Practice lead borgt de kwaliteit van de mensen in zijn/haar practice en de werkzaamheden die daar uitgevoerd worden.

Verantwoordelijkheden

- Organiseren en structureren van kennisdeling en inhoud in de knowledge base.
- Een practice lead is het eerste aanspreekpunt zijn voor vraagstukken die binnen zijn/haar practice thuis horen. Dit geldt zowel voor inhoudelijke vraagstukken als leads.
- Verder zal een practice lead actief verkopen en zijn/haar practice uitdragen.
- Een practice lead zorgt controleert de administratie van leads, gewerkte uren, Q-talks en commissies.
- Een practice lead organiseert minimaal 4x per jaar een practice bijeenkomst.
- Een practice lead is verantwoordelijk voor het structureren, vullen en updaten van de practice kennisbank via het platform <https://docs.orion-pax.com>.
- Een practice lead is verantwoordelijk voor het plannen en publiceren van content zoals Blogposts, video's, webinars, LinkedIn Posts, whitepapers, presentaties en evenementen.

Voordelen

- Een practice lead krijgt als eerste de leads van een bepaald vakgebied binnen die bijvoorbeeld via ons LinkedIn kanaal of website binnenkomen.
- Een practice lead krijgt aan het eind van het jaar een kick-back fee over alle geregistreerde gewerkte uren binnen zijn/haar practice als practicevergoeding.
- Een practice lead krijgt meer korting bij reizen, trainingen, evenementen, etc.
- een practice lead krijgt meer exposure en opportuniteiten voor webinars, presentaties, etc. etc.
- Een PracticeLead ontvangt 40% van de commissie van opdrachten die via de marketingkanalen van BizTransformers binnen komen. (o.a. de website, LinkedIn campagnes, actieve sales activiteiten, etc.)

Spelregels voor alle Deelnemers

Sales activiteiten

- Het BTC en al haar deelnemers verrichten actieve verkoop activiteiten voor de deelnemer.
- Een deelnemer kan eigen klanten werven maar als een nieuwe lead al klant is (geweest) van het BTC of Orion Pax, dan zal deze opnieuw vanuit het BTC benaderd worden.
- Een deelnemer spendeert minimaal 2 uur per week actief aan sales als deze meer dan 60% van diens tijd beschikbaar is. Deze activiteiten gebeuren in overleg met de practice lead of met BTC.
- Alle salesactiviteiten en leads worden in het BTC CRM-systeem van Orion Pax geadministreerd.
- Een deelnemer houdt zijn/haar ogen open voor leads voor andere deelnemers en gebruikt het eigen netwerk als dat kan helpen om een opdracht voor een ander binnen te halen.
- Een deelnemer kan desgewenst een zelf verworven opdracht onderbrengen bij het BTC. Over een dergelijke opdracht hoeft geen commissie betaald te worden. Wel is de netwerkvergoeding per uur verschuldigd aan Orion Pax. De betreffende opdrachtgever, en bijvoorbeeld het project, worden dan gelinkt aan de deelnemer, wat resulteert in ontvangst van commissie op eventuele vervolgoopdrachten. Ook kunnen andere deelnemers actiever betrokken worden en kunnen faciliteiten van het BTC gebruikt worden om de klant beter te helpen. (bijvoorbeeld een eigen bord in het [Monday.com](https://www.monday.com) platform). De deelnemer mag daarvoor desgewenst een bedrag doorberekenen aan de betreffende klant. De hoogte van dat bedrag wordt in overleg met Orion Pax vastgesteld.

Leadvergoeding / commissie

- Voor opdrachten die via het BTC binnengehaald worden geld tussen de deelnemers) een onderlinge leadvergoeding van maximaal 10% van het uurtarief dat door de klant betaald wordt..
- De aanbrengeende deelnemer en uitvoerende deelnemer bepalen gezamenlijk de hoogte van deze commissie.
- De deelnemers bepalen de hoogte van de commissie gezamenlijk in overleg.
- Commissie wordt alleen uitbetaald voor warme leads, niet alleen maar het posten van een linkje of vacature. (dus een introductie + bespreken van het CV met de klant door een deelnemer)
- Indien een lead of opdracht door meerdere deelnemers aangebracht wordt, dan word de leadvergoeding eerlijk verdeeld over de aanbrengrers.
- Er wordt geen commissie berekend over reis- en verblijfskosten, kilometer vergoedingen en/of andere vergoedingen tenzij **vooraf** overeengekomen.
- Commissie wordt alleen uitbetaald voor warme leads, niet alleen maar het posten van een linkje of vacature.
- Indien een lead of opdracht door meerdere deelnemers aangebracht wordt, dan wordt de leadvergoeding en/of commissie in overleg verdeeld over de aanbrengrers.

Kwaliteitsborging en Q-talks

- Iedere deelnemer is als klankbord en netwerk beschikbaar voor elkaar. Regelmatig organiseert een practice lead een "klankbord sessie of groepsmeet" (fysiek of digitaal) waarin deelnemers kunnen klankborden en/of kennis kunnen delen met andere deelnemers. Een deelnemer dient tenminste 2x per jaar aan een dergelijk evenement deel te nemen.
- Tijdens een opdracht houdt de deelnemer minimaal één maal per drie weken contact met een practice lead en/of met de deelnemer die de lead heeft aangebracht, om de voortgang te bespreken en eventueel mee te denken over problemen, nieuwe kansen, etc. Dit noemen we een Q-talk. Er wordt een kort verslagje vastgelegd van deze Q-talks via [dit formulier](#).
- Biztransformers of de betreffende practice lead voert, indien gewenst, tijdens en/of na afloop van een opdracht een klanttevredenheidsonderzoek uit bij de opdrachtgever en bespreekt de uitkomsten met de betreffende deelnemer.

Platformselecties en adviezen: altijd agnostisch

Bij het selecteren van partijen of deelnemers voor een potentiële opdracht kijken we alleen naar wat het beste is voor onze klanten. Dit noemen we de 'best-fit' benadering. Commissies en persoonlijke voorkeuren spelen hierbij geen rol.

Platform- en leveranciersselecties voor klanten worden alleen op basis van een 'best fit' benadering uitgevoerd. Er wordt gekeken naar de voordelen voor de betreffende klant. Eventuele commissies en persoonlijke voorkeuren mogen geen rol spelen in het selectie- en beslissingstraject. Partnerbedrijven zoals eerder genoemd zijn mogen onder geen beding voordelen ontvangen voor het feit dat er een relatie bestaat met BTC of één van haar leden. We zijn volledig transparant over eventuele ontvangen commissies.

Marketing en kennisdeling

- Elke deelnemer heeft een vermelding op de Biztransformers.nl website (foto, intro tekst, LinkedIn en contactformulier).
- Na iedere opdracht vraagt een deelnemer een "aanbeveling" of review aan zijn/haar opdrachtgever. Deze mag op de website van het BTC getoond worden.
- Een deelnemer vermeldt op zijn/haar LinkedIn pagina de deelname in het Biz Transformers collectief met een verwijzing naar de LinkedIn pagina van Biz Transformers.
- Een deelnemer levert minimaal 1x per jaar een artikel of post voor de website en/of LinkedIn account van Biztransformers of Orion Pax. Dat mag ook een standaard model of Whitepaper zijn.
- De deelnemer bouwt actief mee aan de kennisbank van het BTC. Het BTC en haar deelnemers krijgen een oneindige gebruikslicentie over de content die in dit systeem geplaatst is (voor zover het Intellectuele Eigendom ligt bij de deelnemer)

Commissie en vergoeding

- De richtlijn voor commissie is maximaal 10% van het uurtarief. Er is geen minimum.
- De aanbrengeende deelnemer en de uitvoerende deelnemer bepalen samen de hoogte van de commissie.
- Commissie wordt enkel uitbetaald voor warme leads.
- Als een lead of opdracht door meerdere leden wordt aangebracht, dan wordt de vergoeding verdeeld onder de aanbrengeende leden.
- Er wordt géén commissie berekend over reis- en verblijfkosten, kilometervergoeding en/of andere vergoedingen tenzij vooraf afgesproken.
- De commissie afspraak wordt vastgelegd in het ****projectenbord**** als subitem van het project.
- Orion Pax BV brengt per gewerkt uur een ****netwerkvergoeding**** van €2,50 exclusief BTW in rekening aan de uitvoerende deelnemer. (dat is dus bovenop de commissie die afgesproken is met de bringer)
- Een deelnemer betaalt een ****contributie**** van €240 euro exclusief BTW per jaar.
- Een partner betaalt een ****contributie**** van €600 euro exclusief BTW per jaar.
- De contributie en netwerkvergoeding kan één keer per jaar geïndexeerd worden met een maximum van 10%. Hiervan mag alleen afgeweken worden in extreme gevallen of overmacht. bijvoorbeeld bij extreme inflatie etc.)

Wij zijn agnostisch en ontvangen geen vergoeding of commissie op software, online platformen of andere diensten of producten waar wij advies over geven bij de klant. Er zijn uitzonderingen:

- Partijen die zijn aangesloten bij het BTC.
- Online platformen waarmee wij een partnerovereenkomst hebben (bijv. Monday).
- Online platformen die wij doorverkopen of zelf bouwen, bijvoorbeeld ons hosting platform.

deze vergoeding mag geen rol spelen bij een eventuele selectie of advisering aan een klant.

Kwaliteit

- Een deelnemer die commissie ontvangt (bringer) van een andere deelnemer (haler) heeft minimaal 1 uur per 3 weken contact over de opdracht. Tevens houdt de bringer contact met de opdrachtgever om zo een extra feedbackloop te creëren tussen de opdrachtgever en uitvoerende deelnemer.
- Deze gesprekken worden vastgelegd in het Q-talk bord of via **dit formulier**.
- Deelnemers staan als klankbord en netwerk voor elkaar klaar. Er worden regelmatig klankbord- of groepssessies (fysiek of digitaal) georganiseerd, waarbij kennis wordt gedeeld. Elke deelnemer moet minstens één keer per jaar deelnemen.
- Tijdens een opdracht houdt de deelnemer minstens elke drie weken contact met een partner of de aanbrengeende deelnemer om de voortgang te bespreken.
- Orion Pax of de Partner kan tijdens of na een opdracht een klanttevredenheidsonderzoek uitvoeren en de resultaten met de deelnemer bespreken.

Platformen, systemen en andere tools en voordelen

Iedere deelnemer krijgt:

- Google Workspace account met 500 GB aan ruimte én een biztransformers.nl mailadres.
- Monday Training van 2 uur.
- Een Pro account bij onze Monday omgeving (t.w.v. € 19,- per maand). Dit betekent tevens toegang tot het CRM van Orion Pax met daarin klantgegevens, prospects en leads.
- Toegang tot eigen systemen als automation platform (N8N), Database (NoCoDB), Vaultwarden (secure password manager) etc.
- Toegang tot kennisbank van het BTC. Hierin staan onder andere whitepapers, templates en rekenmodellen.
- Toegang tot kennissessies en werkbezoeken.
- Coachingsessies
- Vermelding op website van het BTC en ruimte voor plaatsen eigen content voor evenementen etc.
- Ondersteuning bij het organiseren van evenementen.
- Korting op aankoop van hardware, software, hosting en andere voorzieningen.
- Mogelijkheid om gebruik te maken van een workshopruimte, beamer en geluidsinstallaties.

Marketing

- Een deelnemer heeft een profielpagina op de website van het BTC.
- Een deelnemer levert reviews en cases aan voor de website van het BTC.
- LinkedIn:
 - Een deelnemer voegt Biztransformers toe als één van de huidige werkgevers.
 - Een deelnemer meldt zich aan bij onze LinkedIn groep
 - Een deelnemer volgt het bedrijf [Biztransformers](https://biztransformers.nl)
- Een deelnemer levert minimaal eenmaal per jaar content (bijv. een artikel of online post, presentatie, podcast, video, webinar, etc.) aan voor de website of LinkedIn account van het BTC.
- Actieve bijdrage bij het aanvullen van de kennisbank van het BTC.

Aansprakelijkheid

- De beroeps- en bedrijfsaansprakelijkheid ligt nadrukkelijk bij de uitvoerende deelnemers.
- Indien facturering naar de eindklant via Biztransformers of Orion Pax B.V. plaatsvindt is een geldige bedrijfs- en beroepsaansprakelijkheidsverzekering verplicht. BTC kan helpen

bij het vinden van de juiste verzekering. Een kopie van de polissen moet vóór de start van de overeenkomst en jaarlijks naar Orion Pax worden gestuurd.

- Als Orion Pax BV de facturering naar de klant verzorgt, is zij niet aansprakelijk bij claims. De aansprakelijkheid wordt verlegd naar de uitvoerende deelnemer en zijn/haar verzekeraar.

Contractduur

- Deelnemers verbinden zich voor minimaal 12 maanden. Daarna wordt de overeenkomst automatisch elke 12 maanden verlengd en is deze ook per 12 maanden opzegbaar.
- Partners verbinden zich eveneens voor minimaal 12 maanden, met automatische verlenging van 12 maanden en een opzegtermijn van 12 maanden.
- Opzeggen moet schriftelijk gebeuren, minimaal 3 kalendermaanden voor het nieuwe contractjaar.
- Er is geen exclusieve samenwerking, deelnemers kunnen ook gewoon opdrachten blijven doen buiten het netwerk om en lid worden van andere netwerken of collectiviteiten. Klanten, leads en opdrachten zijn echter wel exclusief! Die kunnen dus niet gedeeld worden.

Exit

- Als een deelnemer of Partner het netwerk verlaat, blijven alle klant- en projectgegevens in het CRM van Orion Pax. Andere BTC-leden mogen deze klanten blijven benaderen.
- Als een deelnemer zelf een klant heeft aangebracht, mag hij deze klant blijven benaderen. Dit geldt niet voor klanten die via een andere deelnemer zijn verkregen. Als dit toch gebeurt, wordt de klant geïnformeerd en een commissie gefactureerd aan de ex-deelnemer.
- Gegevens van bedrijven of contactpersonen zonder opdracht of factuur worden verwijderd. Het is daarom belangrijk om de 'aanbrenger' van een klant goed vast te leggen.
- Verlaat een deelnemer tijdens een lopende opdracht het netwerk, blijft de leadvergoeding verschuldigd en worden de driewekelijkse check-ups voortgezet tot het einde van de opdracht.

Financiën

Contributie en netwerkvergoedingen

Deelnemer

- Om de faciliteiten van het netwerk ten bekostigen brengt Orion Pax B.V. €360,- excl. BTW contributie euro per persoon contributie per jaar in rekening.

- Per gewerkt uur via de leads en commissie structuur brengt Biztransformers een netwerkvergoeding van €2,50 incl. BTW in rekening.

Practice lead

- De contributie voor een practice lead is €600 euro per jaar.
- Per gewerkt uur via de leads en commissie structuur brengt Biztransformers een netwerkvergoeding van €2,50 incl. BTW in rekening.
- Aan het eind van een boekjaar wordt aan de practice lead €1,00 excl. BTW per gewerkt uur uitgekeerd. Orion Pax B.V. zal hiervoor het aantal uren dat geregistreerd is aan de practice lead rapporteren. Vervolgens stuurt de practice lead hiervoor een factuur aan Orion pax BV.

Netwerk evenementen, trainingen, reizen, etc.

BTC organiseer meetups, werkbezoeken, trainingen en andere netwerk evenementen en brengt hiervoor kosten in rekening. Aan die evenementen mogen practice leads, deelnemers en "vrienden" deelnemen.

"Vrienden" betalen de volle prijs, deelnemers krijgen 25% korting en Practice leads krijgen 50% korting.

Facturering

Een uitvoerende deelnemer factureert zelf in principe direct aan de eind-klant.

Soms kan het echter wenselijk of nodig zijn dat de facturering centraal door Orion Pax B.V. wordt uitgevoerd. Bijvoorbeeld in verband met inkoopvoorwaarden van een klant, eenduidigheid in contracten bij inzet van meerdere mensen of het reduceren van administratieve druk of vertraging bij grote projecten. Dit wordt bepaald in overleg ****voorafgaand**** aan de start van de opdracht.

De volgende twee paragrafen beschrijven de twee mogelijke factureringsprocessen.

Facturering door deelnemer

- Een deelnemer registreert zijn uren en werkzaamheden een door het BTC beheerd Monday bord.
- Een deelnemer factureert zelf aan de klant en hij/zij stuurt een kopie van de factuur naar Orion Pax B.V. ter controle.
- Bij akkoordbevinding door Orion Pax B.V. kan de aanbrennende deelnemer een factuur sturen voor de commissie aan de uitvoerende deelnemer deelnemer op basis van het aantal uren dat geregistreerd is.

Facturering door BizTransformers Orion Pax B.V.

- Een deelnemer registreert zijn uren en werkzaamheden een door het BTC beheerd Monday bord.
- Orion Pax BV. stuurt aan het eind van de maand een factuur aan de eindklant met een standaard betalingstermijn van 14 dagen en markeert de uren in Monday als gefactureerd.
- Pas daarna factureert de uitvoerende deelnemer het aantal uren en eventuele andere kosten direct aan Orion Pax B.V. Op deze factuur wordt een korting op het overeengekomen uurtarief gegeven van €0,75 per uur om de **administratiekosten** te kunnen dekken.
- Ook kan dan de aanbrengeende deelnemer een factuur sturen voor de commissie aan Orion Pax B.V. tegen een standaard betalingstermijn van 14 dagen.
- Orion Pax B.V. betaalt de uitvoerende deelnemer binnen 5 werkdagen dagen na ontvangst van de betaling door de eindklant uit. Orion Pax B.V. betaalt dan ook de leadvergoeding uit aan de aanbrengeende deelnemer binnen 14 dagen.

Onze vakgebieden en practices

We hebben verschillende vakgebieden waarin onze consultants en partners actief zijn en uitblinken. Een practice wordt geleid door een Partner, een specialist in het vakgebied met minimaal 10 jaar ervaring. Deelnemers staan altijd gekoppeld aan één practice.

Deelnemers kunnen werkzaamheden doen en/of commissie ontvangen van andere partners of deelnemers. Maar de practice vergoeding per uur wordt altijd betaald aan de partner van de practice waar de deelnemer aan gekoppeld staat.

Retail & E-commerce

Partner: @[user-5302683](#) (voorlopig)

- E-commerce strategie & Omnichannel strategie
- Interim e-commerce management
- Pakkeselecties en replatforming
- Projectmanagement
- Online channel management (paid & organic)...
- Budget optimalisatie
- Loyalty & retentie
- Omzet en margesturing
- Performance audits op platformen en teams.

Business transformation

Partner: @[user-5302683](#) (voorlopig)

- Directie coaching
- Strategie en missies

- Innovatie
- Verander trajecten
- Agile coaching
- Programma & projectmanagement
- Design-thinking
- Prototyping
- Business-models en business-cases
- HR
- Organisatie ontwikkeling
- Cultuur verandering

Marketing & communicatie

Partner: n.n.b.

- Value propositions
- Brandbuilding
- ...

ICT & Infrastructure

Partner: @[user-5302683](#) (voorlopig)

- Interim IT management (CIO, IT directeur, IT manager)
- Pakket / leveranciers selecties
- Programma- en projectmanagement
- IT architectuur
- Replatforming
- Troubleshooting
- IT beleidsvoering en implementatie
- IT processen optimaliseren
- SLA's
- Product Owners en functionaal applicatiebeheer
- AI
- Cloud

CRM & Customer Service

Partner: n.n.b.

- Customer Experience Management (CX)
- Customer journey design
- Mystery shopping
- NPS, CES en CSAT implementatie
- Interim CRM management
- Pakketselectie

- CRM implementatie en projectmanagement
- CRM inrichting
- CRM training
- Sales training

Operations & Logistics

Partner: n.n.b.

- PMO
- Programma- en projectmanagement
- Logistieke projecten

Monday.com practice

Orion Pax B.V. heeft een eigen Monday practice en dealerschap van Monday.com.

Partner: @`{user-5302683}` (voorlopig)

- Deelnemers kunnen kosteloos trainingen volgen via het partner-netwerk van Monday onder de naam van Orion Pax B.V. / Biztransformers. Indien een deelnemer trainingen via Orion Pax heeft gevolgd, zullen ALLE door de deelnemer gewerkte uren met betrekking tot Monday consultancy, trainingen of inrichting uit naam van Biztransformers uitgevoerd én gefactureerd worden.
- Voor standaard Monday trainingen en consultancy hanteren we een standaardtarief van € 115,- Hiervan wordt €90- per uur uitbetaald aan de uitvoerende deelnemer.
- Voor gevorderde Monday consultancy, architectuur etc. wordt een tarief van €130,- gehanteerd.
- Indien de werkzaamheden bij een klant uitgevoerd worden die al eerder klant van de betreffende deelnemer was en de deelnemer zelf wil factureren, wordt een opleidingsvergoeding van €2,50 per uur over het aantal gemaakte uren, door Orion Pax in rekening gebracht bij de deelnemer.
- Commissie op licenties komen ten goede van Orion Pax B.V..
- Voor een nieuwe klant krijgt een deelnemer een leadvergoeding van €150 indien de klant een betaald account aanschaft via Orion Pax B.V..
- Alle monday.com licenties worden aangevraagd via het dealerschap van Orion Pax B.V. tenzij er al een andere dealer gekoppeld is aan het account van de betreffende klant.

Recruitment, werving en selectie

Het BTC werkt met een vast recruitment agency voor zowel interim als vast in te vullen posities.

Momenteel wordt gekeken naar deze samenwerking en hoe de vergoedingen op te zetten.