Wtta checklist – Wtta als kans: zo speel je er slim op in

Beloning & contract vóór de start
Je kans: dit is je opening in het salesgesprek. Door vóóraan te sturen op een kloppend arbeidsvoorwaardenpakket laat je zien dat je voor kwalitatieve plaatsingen gaat, geen gedoe achteraf. "We starten zodra de beloning klopt" is geen drempel, het is je kwaliteitskeurmerk.

- ✓ De inlener heeft het Arbeidsvoorwaardenreglement (AVR) bekeken, gecontroleerd en geaccordeerd. Gebruik dit bewust als startpunt van je gesprek: leg vroeg uit dat een geaccordeerd AVR de basis is voor een correcte plaatsing.
- ✓ De medewerker weet vóór de eerste werkdag wat de beloning is. Die transparantie voorkomt discussie én maakt jou aantrekkelijker voor goede kandidaten.
- ✓ Er ligt een getekend contract voordat de medewerker start. Met de contracten-app, die er aankomt staat dit automatisch klaar zodra het AVR compleet is. Deze combinatie van 100% compliance en snelheid is een ijzersterk verkoopargument richting jouw klanten.
- ✓ De originele identiteits- en (waar nodig) verblijfs-/werkdocumenten zijn gecontroleerd: mag deze persoon hier echt werken? Dit is je bewijs van bonafide werkgeverschap, precies waar je klant onder de Wtta naar op zoek is.

2. Aanmelding & inschaling
Je kans: de inlener krijgt er een eigen verantwoordelijkheid bij die het SNA-keurmerk niet meer voor ‘m toetst. Dát is jouw moment om partner te zijn in plaats van leverancier, jij helpt 'm die verantwoordelijkheid dragen.

- ✓ De klantaanmelding is volledig ingevuld. Eén keer goed opgezet betekent daarna een soepele start bij elke plaatsing.
- ✓ De inlener verifieert per medewerker dat de aanmelding en de inschaling kloppen. Let op: het SNA-keurmerk toetst dit nu nog niet — met de ingang van de Wtta is dit een eigen verantwoordelijkheid van de inlener. Pak hier je rol: help je klant dit goed te doen.
- ✓ Twijfel over de juiste inschaling (bijv. A2)? Stem dit expliciet af. Een onjuiste inschaling heeft (grote) gevolgen — door hier proactief op te sturen behoed je je klant voor naheffingen.

3. Algemene voorwaarden
Je kans: een expliciet akkoord = duidelijkheid vooraf en geen verrassingen achteraf. Dat schept vertrouwen bij je klant.

- ✓ De inlener heeft de Algemene Voorwaarden actief en aantoonbaar geaccepteerd

(de inlener accordeert de voorwaarden voortaan heel eenvoudig in onze klantaanmeldingssoftware). Een stilzwijgende of automatische opt-in is onder de Wtta niet meer toegestaan.

- ✓ Zijn er afwijkende afspraken (zoals een inleenovereenkomst of eigen voorwaarden)? Leg dat vast en lever het aan in de klantaanmelding — vastgelegd maatwerk waardeert je klant.

4. Arbo, risico's & RI&E

Je kans: een goed intakegesprek over functie-eisen en risico's positioneert je als specialist die de júíste persoon veilig plaatst

- ✓ Vraag de inlener vooraf naar de vereisten, kwalificaties, gevaren en risico's van de functie.
- ✓ Bespreek deze risico's vóór de start met de medewerker — zeker bij een aanvullende RI&E.
- ✓ Arbochecklist gehanteerd, óf levert een eigen RI&E aan.
- ✓ Waar je voorheen nog weleens een ad-hoc plaatsing direct kon doorvoeren, dwingen de strenge voorwaarden je nu tot een langere voorbereiding. Dit maakt spontane aanmeldingen lastiger, maar zorgt uiteindelijk wel voor stabielere en kwalitatieve plaatsingen.

5. Urenregistratie

Je kans: een sluitende urenregistratie is niet zomaar administratie — het is straks jouw bewijs dat je correct en gelijkwaardig beloont, precies wat de inspectie onder de Wtta bij de inlener kan opvragen. Wie dit strak heeft ingericht, staat er sterk voor.

- ✓ Flexpedia voegt een slimme, geautomatiseerde tool toe aan de software. Hiermee worden begin-, eind- en pauzetijden standaard ingevoerd zodra jij de gewerkte uren invoert. Je kunt ook de start- en eindtijden doorgeven en dan rekent hij de gewerkte uren per urensoort uit. Wijkt de praktijk een keer af? Dan is dat met een paar klikken snel en eenvoudig aangepast.

6. Samenwerking & communicatie

Je kans: open zijn over de samenwerking met Flexpedia en het bewaken van de keten neemt zorg weg bij je klant. Jij bewaakt de risico's die hij zelf niet kan overzien.

- ✓ Vertel je klant dat je samenwerkt met Flexpedia. Vertel de inlener dat ze van ons altijd een Bevestiging Plaatsing krijgen. Ook wanneer een medewerker van BV wisselt bij bijvoorbeeld een overstap naar fase B of C. Zie het als een professionaliteitssignaal richting je klant.
- ✓ Bij inleen en doorleen: controleer dat de doorlener is toegelaten (Wtta). Hiermee behoed je je klant voor het risico van zakendoen met een niet-toegelaten partij.

- ✓ Doet je klant aan inleen/doorleen? Check dan of de doorlener Wtta-toegelaten is. Zo bescherm je de inlener. En zorg er ook voor dat bij inleen-doorleen de eindklant weet dat de medewerkers op de loonlijst staan van Flexpedia. Dat is namelijk een algemene Wtta-norm.

7. Jaarlijks onderhoud

Je kans: de jaarlijkse AVR-check is een natuurlijk contactmoment met je klant — goed voor de relatie én een mooi moment om bij te sturen of uit te breiden.

- ✓ Inleners krijgen jaarlijks per e-mail de vraag om het AVR te controleren en wijzigingen door te geven aan Flexpedia. Wijs je klant hier alvast op, zodat het geen verrassing is.