

THNDR[®]

ENGINEERING PARTNERS

**GET TO KNOW US
WE DON'T BITE.**

V1.6

THNDR.AGENCY

WELKOM. WELCOME. 歡迎. WILKOMMEN. BIENVENIDOS. BEM- VINDO. SUGENG RAWUH.

Dit handboek biedt een overzicht van alles wat je moet weten als (toekomstig) partner van THNDR. We leggen je graag haarfijn uit hoe het er allemaal aan toegaat in onze organisatie en wat je kan verwachten.

Ben je (nog) geen nieuwe partner maar benieuwd naar een 'andere manier van werken' of wellicht aan het oriënteren om een overstap te maken? Dan vind je hier voldoende informatie over de manier waarop THNDR georganiseerd is: persoonlijk en zonder management, vanuit vrijheid en verantwoordelijkheid, vanuit gelijkheid onder partners, maximaal kunnen profiteren van de waarde die je levert iedere dag en met name met heel veel plezier en gezelligheid.

WAT JE KAN VERWACHTEN BIJ THNDR



Direct een vast contract en start binnen een sterk en ervaren team.



Vrijheid en verantwoordelijkheid.



Maximaal profiteren van de waarde die je realiseert.



Samen successen vieren!



Door het partnermodel weet ik precies waar ik aan toe ben en kan ik zelf mijn opdrachten en inzet organiseren. Het geeft mij alle vrijheid om zelf keuzes te maken en te profiteren van alle voordelen die THNDR biedt. Daarnaast vind ik het belangrijk dat ik een stem heb binnen het bedrijf om gezamenlijk te werken aan bijvoorbeeld innovaties om ons werk te verbeteren of efficiënter te maken.

Jack Klaasing – Energie Specialist & Partner

PREPARE TO FLY.

De onboarding kenmerkt zich als een proces waarbij zowel jij als potentiële partner een zo goed mogelijk beeld krijgt van je toekomst, als voor ons om jou zo goed mogelijk te leren kennen. Het zijn vaak de eerste stappen op weg naar meer autonomie en vrijheid binnen je werkende leven. Daarom pakken we dit ook graag gedegen aan. Het proces bestaat uit een drietal belangrijke stappen zoals hieronder beschreven.



FIRST MEETING

Tijdens de eerste meeting, ook wel het kennismakingsgesprek, willen we graag een goed beeld krijgen van elkaar, jij van THNDR en wij van de potentiële partner. Daarnaast nemen we je graag mee in het partnermodel zodat de verwachtingen over en weer kloppen. Na een paar lekkere bakken koffie en/of thee spreken we af dat beide partijen het gesprek naderhand evalueren.

SECOND MEETING

Mocht het van beide kanten goed aanvoelen dan plannen we een vervolgggesprek. Tijdens dit tweede gesprek willen wij je graag kennis laten maken met een aantal partners. Dit vinden we belangrijk want we opereren graag gezamenlijk als een team, ook deze fit moet van beide kanten kloppen. Tevens gaan we graag een stukje dieper in op jouw achtergrond qua expertise en ervaring.

SIGN & GO!

Nadat beide partijen ook het tweede gesprek hebben geëvalueerd en het resultaat is aan beide kanten positief, dan gaan wij er voor zorgen dat de onboarding van jou als partner binnen THNDR in gang wordt gezet. Dit betekent dat wij alle praktische zaken moeten afstemmen, het partnercontract getekend kan worden en dat we koers zetten op de startdatum. Let's go!

READY FOR TAKE-OFF!

Contact gelegd, positief kennismakingsgesprek gehad, eerste partners ontmoet, partnermodel afgestemd, contract getekend... let's go!

EERSTE WERKDAG

Tijdens je eerste werkdag als nieuwe partner verwelkomen we je graag in ons Penthouse gelokaliseerd in de kantoorvilla aan de Parklaan 2 te Bussum. Hier nemen wij je mee in het reilen en zeilen van onze organisatie middels een introductie-ochtend en maken we nader kennis met elkaar om de verwachtingen over en weer glashelder te hebben. Wij geloven erin dat we vanuit openheid en transparantie met elkaar moeten communiceren om teleurstellingen achteraf te voorkomen.

Uiteraard hebben we alle zaken voor je geregeld die we, in het onboardingsproces tot aan je eerste dag, met elkaar hebben afgestemd. Dat wordt dus vertrekken met je handen vol gear en goodies. Mocht je een leaseauto willen rijden, hebben wij voor je eerste werkdag een auto op de stoep afgeleverd zodat je direct mobiel bent.

We sluiten de ochtend altijd af met een gezamenlijke lunch samen met de oprichters Erik en Kees voor goed snavelen en stoere verhalen.

MEET THE PARTNERS

In de eerste maand van je bestaan als partner van THNDR wordt een kennismakingslunch gepland met alle partners. Zolang we dit qua omvang nog aankunnen blijven we dit doen. Wij hechten er veel waarde aan om echt als team op te trekken. Naast de inhoud vinden we het met name belangrijk dat we elkaar ook echt leren kennen. De wereld is al saai genoeg.

WEEKLY STAND-UP

Wekelijks praten we digitaal even bij zodat we weten hoe het bij een ieder er aan toe gaat, of we elkaar nog kunnen helpen of successen kunnen vieren. Dat laatste doen we graag dus houdt rekening met uitnodigingen voor borrels en etentjes. :)

PEOPLE FIRST.

Het THNDR Partnermodel is gebaseerd op onze THNDR filosofie en biedt een beloningsstructuur waarbij iedere partner maximaal profiteert van de waarde die hij oplevert. Dit resulteert tevens in een grote toename van vrijheid en autonomie. Je hebt de zekerheid van een vaste baan met de vrijheden en financiële upgrade van een zelfstandige. Best of both worlds!

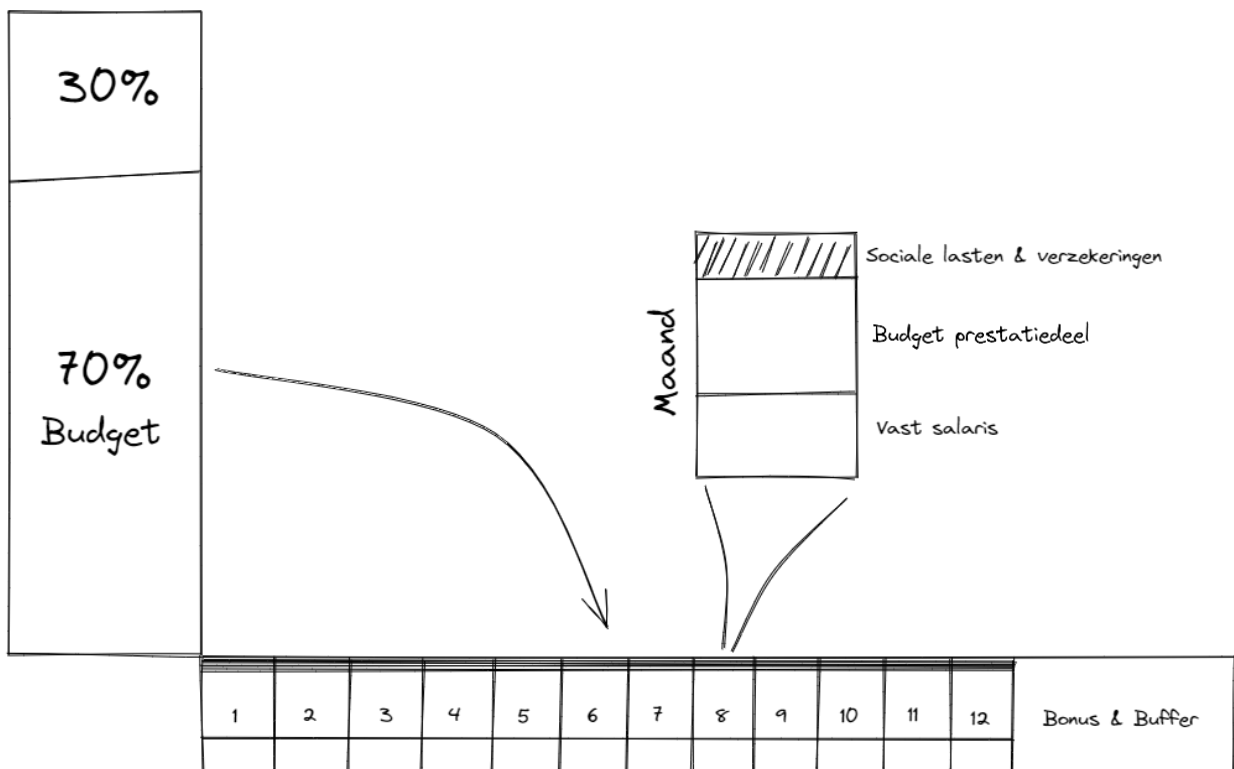
PARTNERMODEL

Het partnermodel gaat uit van het 70/30 principe. Dit houdt in dat 70% van de waarde die je als partner oplevert bij de klant voor jou is bestemd. Dit budget bestaat uit een vast salaris van € 3240,00 inclusief het vakantiegeld (8%) aangevuld met het prestatiedeel waardoor je totaal op 70% uitkomt. Aangezien we het budget verdelen over 13 maanden kunnen we de 13^e maand gebruiken als Bonus & Buffer maand waarbij het maandelijkse bedrag dat je uitgekeerd krijgt een vast bedrag blijft. Afhankelijk van het aantal meer of minder uren dan voorheen voorzien zal de 13^e maand meebewegen.

BUDGET

We komen tot het budget door een schatting te maken hoeveel uur per jaar je denkt te gaan werken. Deze zetten we standaard in op 1600 uur per jaar op basis van 40 uur per week. Wanneer we uitgaan van 1600 uur, houd je per jaar 12,2 weken (bijna een kwartaal) over aan vrije weken. Dit kunnen we uiteraard aanpassen naar wens.

Op basis van het uurtarief dat we denken te realiseren komen we tot een totaal waarvan we 70% nemen als het budget. Dit budget verdelen we over 13 maanden zodat we de Bonus & Buffer (B&B) maand overhouden. Mocht het onverhoopt mee- of tegenzitten kan deze B&B meebewegen zonder dat de maandelijkse beloning wordt beïnvloed en weet je altijd waar je aan toe bent.



Een aantal zaken worden standaard ingehouden op het budget, zoals bijvoorbeeld verzekeringen en sociale lasten. De verzekeringen en sociale lasten dragen we af over totale bedrag dat per maand uitgekeerd wordt (basissalaris + prestatiedeel) zodat mocht je onverhoopt ziek worden of arbeidsongeschikt raken, je ook maximaal profiteert en niet terugvalt in je maandelijkse vergoeding. Daarnaast heb je keuzevrijheid hoe je het budget wil gebruiken. Tevens kan je deze buffer aanwenden voor een heel aantal zaken (zie: Keuzevrijheid). Wat er overblijft in deze 13^e / B&B maand keren we uit in maart van het opeenvolgende jaar. Dan zijn namelijk alle kosten en uren van het jaar verrekend.

Wat gebeurt er met de 30%? Hiervan betalen we alle randzaken zoals het kantoor, de uitjes, staf, commerciële activiteiten, operationele kosten, accountant kosten en de administratie. Dit percentage ligt een stuk lager dan een gemiddeld consultancy bedrijf, aan THNDR dus de taak om de kosten zo laag en efficiënt mogelijk te houden zonder dat het saai wordt. ;-)

THNDR FILOSOFIE.

Hoe bouw je een bedrijf waar medewerkers maximaal mee profiteren, waarbij men kan werken vanuit vrijheid en verantwoordelijkheid als één team van experts?

Vanuit die vraag is THNDR ontstaan.

De filosofie achter THNDR gaat uit van Autonomie, Competentie en Team. Deze menselijke basisbehoeften zorgen voor optimaal functioneren vanuit eigen motivatie, welbevinden en groei als persoon. Onze filosofie is wetenschappelijk onderbouwd door de zelfdeterminatietheorie (Deci & Ryan, 2002). Vanuit de THNDR filosofie, aangevuld met onze ervaringen uit de praktijk, is ons partnermodel opgebouwd.



Ons partnermodel is beschikbaar voor iedere professional met een engineering achtergrond. Doorgaans is dit technische automatisering, energietechniek of systems engineering. Dit geldt dus ook voor professionals die vanuit deze achtergrond doorgegroeid zijn naar meer proces- of managementrollen. Daarnaast vinden we het belangrijk dat men binnen het team past, zelfstandig kan functioneren en er ook van houdt om lol te maken met elkaar.

Kom gerust eens kennismaken, de koffie staat klaar en het bier koud!

Cheers,

Erik & Kees

KEUZEVRIJHEID.

Samen stellen we het model in op basis van jouw behoeftes. Het uitgangspunt voor een jaar dat we standaard gebruiken is 1600 uur. Echter is het aan de partner in te delen zoals hij of zij dit wil. Wij adviseren een zo realistisch mogelijk uitgangspunt te nemen. Hieronder een aantal zaken waar iedere partner volledige keuzevrijheid in heeft binnen het prestatiedeel van het budget.

VRIJE DAGEN

Vrije dagen zijn onbeperkt. Deze kan een partner ook nog prima aanpassen gedurende het jaar mocht het onverhoopt anders lopen. We kunnen dit gezamenlijk ook zo aanpassen in het model. Uitgangspunt is 12,2 weken (bijna een kwartaal) dat een partner niet werkt wat al een prettig uitgangspunt is. Feestdagen zijn meegenomen in de vrije dagen.

STUDIE, TRAININGEN, COURSES, EVENTS OVER SEAS, ETC...

Het prestatiedeel binnen het budget kan ook aangewend worden voor allerlei vormen van ontwikkeling. Overleg dit wel altijd even. Hier kunnen we namelijk ook afspraken maken, mocht het over een grotere investering gaan, om dit over langere tijd af te schrijven zodat de bonus of het salaris niet teveel wordt aangetast.

LIJFRENTEREGELING (3^e PIJLER PENSIOEN)

We vinden het verstandig dat onze partners ook nadenken over de dag dat hun werkende leven tot een einde komt. THNDR maakt geen onderdeel uit van een Bedrijfstakpensioenfonds en heeft daarom geen collectieve pensioenregeling. THNDR biedt hiervoor een fiscaal aantrekkelijke lijfrenteregeling waarbij een gewenst bedrag (afgestemd in het Partnermodel) maandelijks overgemaakt kan worden, als onderdeel van het nettoloon, naar de lijfrente bankspaarrekening van de partner. Hier wordt dus het netto deel, na aftrek belastingen, op de rekening gestort. De partner kan het ingehouden bruto deel terugvragen bij de belastingdienst en desgewenst aanvullen op de lijfrente bankspaarrekening. Het staat de partner vrij zelf te kiezen om van deze regeling gebruik te maken.

ZWANGERSCHAPS-, GEBOORTE- EN OUDERSCHAPVERLOF

Wij vinden het belangrijk dat een kersverse ouder voldoende tijd doorbrengt met zijn of haar pasgeborene. Naast de wettelijke dagen voor geboorteverlof (één werkweek) is het mogelijk om extra betaald geboorteverlof (maximaal vijf weken) en ouderschapsverlof (maximaal negen weken) aan te vragen. Hiervoor wordt bij het UWV een uitkering aangevraagd. De uitkering vanuit het UWV is volledig ten gunste van de werknemer. Dezelfde principes gelden voor zwangerschapsverlof. Voor een soepel verloop horen wij graag tijdig welke keuzes er gemaakt worden. Wel zo prettig bij z'n belangrijke fase in je leven! Het partnermodel zal aangepast worden aan de hand van je keuzes.

MOBILITEIT

Voor mobiliteit staat het een ieder vrij om eigen keuzes te maken. Van een OV business kaart, een leasefiets tot een leaseauto. Ook kunnen deze door elkaar gebruikt worden. Voor het leasen van een vervoersmiddel hanteren wij wel de regeling dat het object dat geleased wordt altijd ten gunste is van de partner. Dit houdt in dat op het moment dat je besluit THNDR te verlaten je drie opties hebt, je neemt het mee, je draagt het over

aan een andere partner of je koopt het af. Heel overzichtelijk en simpel. Dit leggen we samen vast in de leaseovereenkomst.

GEAR

THNDR gaat voor kwaliteit in alles, daarom hanteren we een ondergrens specificaties qua laptop en telefoon die we aanschaffen. Vraag de laatste versie van wat we voor ogen hebben even bij ons op. Daarnaast staat het iedere partner vrij om dit te upgraden of uit te breiden met additionele items (iWatch, reMarkable, Beamer, etc.). We leggen deze afspraken samen vast om verwachtingen over en weer helder te hebben.

INTERNET @ HOME

Internet is voor onze partners van levensbelang. Daarom mogen alle partners hun internet abonnement thuis declareren binnen het prestatiedeel van het budget bij THNDR. Als we bij de selectie thuis kunnen ondersteunen helpen we hier uiteraard graag aan mee. Hierin is niet alleen de BTW een voordeel maar ook dat het bruto onderdeel uitmaakt van de 70%, dus verloningskosten/belasting niet van toepassing is.

FITNESS

THNDR vindt het belangrijk dat haar partners fit zijn dus iedere partner kan zijn fitness-abonnement ook declareren binnen het prestatiedeel van het budget. Tevens zijn we op zoek naar een collectief business abonnement waar alle partners aan deel kunnen nemen. Hierin is niet alleen de BTW een voordeel maar ook dat het bruto onderdeel uitmaakt van de 70%, dus verloningskosten/belasting niet van toepassing is.

OVERIG

Voorgaand zijn de keuzes zoals we die nu kennen maar hiermee willen we de lijst niet als volledig beschouwen. We staan altijd open voor initiatieven van partners en blijven zelf ook op zoek naar nieuwe mogelijkheden om het leven van onze partners zo aangenaam mogelijk te maken vanuit het prestatiedeel.

MODEL AANPASSINGEN

MORE, MORE, MORE...

Het kan goed zijn dat je meer dan 1600 uur werkt in een jaar. Mocht dit structureel zo zijn dan passen we het model gezamenlijk aan zodat je niet op een bonus hoeft te wachten maar je maandelijkse salaris verhoogd wordt zodat je direct profiteert van de extra gewerkte uren.

ER VERANDERT IETS IN MIJN SITUATIE

Het leven is wat je gebeurt terwijl je andere plannen maakt (Lennon, 1980). Er kan altijd onverhoopt wat gebeuren. Voor de sociale events draagt THNDR sociale lasten af aan het UWV over het basissalaris plus het afgesproken prestatiedeel. Hiermee is iedere partner gedekt tegen zijn hoge tarief.

Tevens kan het gebeuren dat een partner (langdurig) ziek wordt. Hiermee bedoelen we niet een weekje ziek, hiermee houd je rekening in het partnermodel qua inzet. Voor dat geval heeft THNDR een verzuimverzekering afgesloten zodat je tegen het hogere tarief (basissalaris + prestatiedeel) in ieder geval 2 jaar wordt doorbetaald conform de wettelijke percentages, zodat je niet direct terugvalt op het basissalaris.

Stel je wil gewoon minder gaan werken, dat kan ook, dan moeten we even gezamenlijk het model erbij pakken en de som maken zodat je weet als partner waar je uitkomt.

DE FIT IS WEG, WAT NU?

Stel er is een totale mismatch. In principe voorziet ons proces erin dat dit hoogst onmogelijk is maar toch, je weet het nooit. De wereld verandert, mensen veranderen. In dat geval heb je als partner de mogelijkheid om in gesprek met THNDR een vaststellingsovereenkomst te tekenen. Hierdoor val je niet terug naar het basissalaris maar heb je recht op het wettelijke percentage ten aanzien van het laatst genoten hoog tarief salaris (basis salaris + prestatiedeel). Dit omdat we over het hoge tarief de sociale lasten betalen. Uiteraard hopen we niet dat we hier ooit op uitkomen, maar hiermee dekt THNDR wel alle risico's voor haar partners af zodat ze maximaal financieel gedekt zijn en het risico nagenoeg nihil is.

Ook kan het voorkomen dat je als partner wat anders wilt doen. Wij geloven er niet in dat we mensen binnen moeten houden maar juist een plek moeten creëren waar mensen graag willen zijn en blijven. Daarom respecteren we altijd de keuze van iemand die een andere route kiest. Uiteraard gaan we er dan wel vanuit dat je dit zelf ook netjes afstemt met ons.

BORING STUFF

Voor het goed functioneren van het partnermodel is het noodzakelijk dat we een kloppende administratie hebben. Saai. Vinden wij ook maar goed, dat is nou eenmaal nodig. Dus iedere partner krijgt een eigen omgeving waar alle uren en declaraties opgeslagen dienen te worden. Zowel voor de maandelijkse facturatie als voor de administratie van het budget van iedere partner. Hierin gaan wij er vanuit dat iedere partner begrijpt dat hier een stuk verantwoordelijkheid ligt zodat ze hier ook van kunnen blijven profiteren. Vrijheid vanuit verantwoordelijkheid.

LET'S SAY HELLO!



Website:

<https://www.thndr.agency>

Email:

mail@thndr.agency

LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/company/thndr-agency/>

Erik Schurink

Erik@thndr.agency

+31(0)6 15502747

Kees Brinkman

Kees@thndr.agency

+31(0)6 30494936

Adres HQ:

The Penthouse

Parklaan 2

1406 KL Bussum

