

Na de intake en de betaling van (het eerste deel van) de sociale bijdrage wordt de opdracht online gepubliceerd zodat zelfstandigen kunnen zien waar en wanneer er een opdracht voor hun talent/ambacht/vakmanschap wordt aangeboden en zij enige tijd hebben hun kostprijs te berekenen. Het online plaatsen van zowel de werkzaamheden als de (aangeboden) prijs zorgt tevens voor dermate transparantie, dat kwaliteit van het werk omhoog gaat en schijnconstructies hun waarde verliezen.

## Stap 1

De opdrachtgever biedt werkzaamheden aan tegen een maximum prijs. Via het aanmeldformulier biedt de opdrachtgever zijn werk aan. Denk behalve aan een omschrijving van de werkzaamheden ook aan zaken als diploma's, wettelijk voorgeschreven kwalificaties, ervaringen, beschikbaarheid voor een bepaalde periode, locatie van uitvoering, etc.

*Voorbeeld: Ziekenhuis Ommeland zoekt van 21 aug. t/m 3 sept. een nachtportier, 7 dagen in de week, van 22 tot 4 uur, voor een gekwalificeerd bewaker met 3 jaar ervaring, die Duits spreekt. Maximaal € 3.200,-.*

## Stap 2

Online publicatie van de opdracht. Met het toezenden van het aanmeldformulier sluit de opdrachtaanbieder een contract af. In overleg met de aanbieder worden de datum, de locatie en de bodemprijs vastgesteld. (die laatste worden uiteraard niet gepubliceerd). Daarna wordt de opdracht online gezet.

*Voorbeeld: op de website van Oraio staat: Ziekenhuis Ommeland zoekt van 21 aug. t/m 3 sept. een nachtportier, 7 dagen in de week, van 22 tot 4 uur, voor een gekwalificeerd bewaker, die Duits spreekt. Maximaal € 3.200,-.*

## Stap 3

Opdrachtnemers bepalen hun kostprijs Het online bericht kan worden gezien als reclame voor wie werk aanbied én een uitnodiging voor wie werk nodig heeft. Indien iemand aan de genoemde voorwaarden voldoet en in de gevraagde periode beschikbaar is, kan hij/zij overgaan tot een berekening van de kostprijs. Dat wil zeggen een inschatting maken: zijn eigen kwalificaties en ervaringen, de werkzaamheden, zijn vaste lasten, beschikbaarheid én de aanbieder als zijn opdrachtgever. Tevens maakt hij een inschatting van zijn reistijd en eventueel de concurrentie omdat ook al deze zaken van invloed zijn op zijn/haar kostprijs en marge.

*Voorbeeld: Janine heeft nog een opdracht staan en begroot € 2.500,-. Hans weet van de vorige keer dat het 's nachts erg druk is in dit Ziekenhuis. Hij begroot € 2.900,-.*

## Stap 4

De locatie De opdrachtnemer die voldoet aan de genoemde voorwaarden en op genoemde datum aanwezig is kan zijn kostprijs kenbaar maken. Voorbeeld: Indien er slechts één opdrachtnemer aanwezig is en in de gevraagde periode beschikbaar verwerft hij/zij de opdrachtkavel voor € 3.200,-. Zijn er meer opdrachtnemers aanwezig dan brengen ze om beurten bij afslag een bod uit. Indien zij tegen elkaar bieden zakt de prijs tot de bodem, wat zeer voordelig kan uitpakken voor de opdrachtgever. Echter, slimme opdrachtnemers steunen elkaar door hun biedingen op tijd te staken. Dat zorgt voor een goede prijs voor alle opdrachtnemers.

*Voorbeeld: tijdens de veiling bieden Janine en Hans om beurten. Hans vindt dat de prijs te laag wordt en staakt zijn bieding. Janine mijnt de opdrachtkavel voor € 2.700,-.*

## Stap 5

Een opdracht verworven Met het uitbrengen van het laagste bod sluit ook de opdrachtnemer een contract af met Oraio, waardoor hij het recht en de plicht verwerft het werk uit te voeren. Na afloop ontvangen zowel de opdrachtgever als de opdrachtnemer per email een bevestiging onder vermelding van de prijs plus een code voor de factuur. Indien van toepassing kunnen gebruikte materiaal aan die factuur worden toegevoegd.

*Voorbeeld: Ziekenhuis Ommeland en Janine ontvangen per email een bevestiging.*

## Stap 6

Contact Na de bevestiging neemt de opdrachtnemer contact op met zijn opdrachtgever om meer in details af te spreken. Na afloop (of eens per maand) stuurt hij de opdrachtgever een factuur incl. BTW toe. Door het laagste bod uit te brengen verwerft de opdrachtnemer tevens de sociale bijdrage die de opdrachtgever vooraf heeft betaald (minus een gering bedrag aan transactiekosten).

*Voorbeeld: Janine neemt contact op met het Ziekenhuis en stuurt na afloop van haar werkzaamheden een factuur toe. Van Oraio ontvangt Janine de presentatiekosten (minus de transactiekosten) die Ziekenhuis Ommeland heeft betaald. Janine kan dit bedrag per keer opnemen of reserveren.*