

Welkom bij de Flextrain
kennis webinar:
SEU Kennis als marketingtool



Mogen wij ons even voorstellen?



Esther van Nierop

Actief in de flexbranche sinds 1992



Yuk-Leng Chow

Actief in de flexbranche sinds 2007

WELKOM !

Tijdens dit **kennis webinar** duiken we samen in:

- De belangrijkste wijzigingen in cao en wetgeving;
- De impact op je dienstverlening én je marge;
- De vertaalslag naar je klant: helder uitleggen, professioneel overtuigen;
- Tips om je in je dienstverlening te blijven onderscheiden;
- 5 vragen om je PE- punten veilig te stellen.

CAO 2026

Voor Uitzendkrachten

En hoe nu verder?



Ontwikkel een strategisch inzicht voor sterke klantrelaties!



Wat verandert er precies in de nieuwe CAO voor uitzendkrachten?



Waar komen die prijsverhogingen vandaan?



Hoe voer je het gesprek met je klant hierover, zonder de relatie onder druk te zetten?



En hoe behoud je je klantrelaties goed als de dienstverlening steeds duurder wordt? Hoe zorg je ervoor dat je niet inlevert op marge?



Wat verandert er precies in de nieuwe CAO voor uitzendkrachten?

- **Gelijkwaardige beloning – ingangsdatum 1 januari 2026**
 - Alle arbeidsvoorwaarden van de uitzendkracht dienen minimaal gelijkwaardig te zijn aan alle arbeidsvoorwaarden van de medewerkers in dienst in dezelfde/vergelijkbare functie. Totale arbeidsvoorwaardenpakket dient dezelfde waarde te hebben.
- **Rechtspositie en flexibiliteit**
 - Fase B/3 wordt verkort van 3 naar 2 jaar zodra Wet Meer Zekerheid Flexwerkers ingaat
 - In periode van 2 jaar mogen 6 uitzendovereenkomsten bepaalde tijd worden gesloten
 - Onderbrekingstermijn van 6 maanden wordt termijn van 60 maanden
- **Nieuwe pensioenregeling – ingangsdatum 1 januari 2026**
 - Voor alle uitzendkrachten die 18 jaar en ouder zijn.
 - Werkgeverspremie 15,9% , werknemerspremie 7,5%

CAO 2026

Voor Uitzendkrachten

VRAAG



1. Wat betekent “gelijkwaardige beloning” voor uitzendkrachten?

- A. Uitzendkrachten moeten exact dezelfde arbeidsvoorwaarden krijgen als vaste medewerkers.
- B. Uitzendkrachten moeten ten minste gelijkwaardige totale arbeidsvoorwaarden hebben als werknemers die gelijk of vergelijkbaar werk verrichten bij de opdrachtgever.
- C. Uitzendkrachten hebben recht op een hoger salaris om het flexverschil te compenseren.
- D. Alleen het uurloon hoeft gelijk te zijn, de overige voorwaarden tellen niet mee.

CAO 2026

Voor Uitzendkrachten

VRAAG



2. Stelling : Waar of Niet waar ?

De arbeidsvoorwaarden van de uitzendkracht en de vaste medewerker moeten altijd identiek zijn.

Antwoord NIET WAAR : (ze hoeven niet hetzelfde te zijn, maar opgeteld moeten ze wel dezelfde waarde hebben).



Waar komen die prijsverhogingen vandaan?

- Pensioenverhoging zorgt direct al voor tariefsverhoging
 - Overnemen van alle arbeidsvoorwaarden, primaire- en secundaire, kan zorgen voor tariefsverhoging
 - Hogere bedrijfskosten kunnen tevens zorgen voor verhoging tarief
-
- Er komt één nieuwe pensioenregeling vanaf dag één van het dienstverband voor alle uitzendkrachten die 18 jaar en ouder zijn, aangepast aan de *Wet Toekomst Pensioenen*
 - De Basis- en de Plusregeling worden beëindigd.
 - De nieuwe totale premie is **23,4%**, waarvan 15,9% voor de uitzendonderneming en 7,5% voor de uitzendkracht
 - Pensioen moet ook worden meegenomen in de gelijkwaardige beloning. Daarvoor wordt alleen gekeken naar de werkgeverspremie
 - Als de opdrachtgever een hogere werkgeverspremie kent, moet deze worden gecompenseerd. Dit kan bijvoorbeeld door extra loon toe te kennen
 - Kent de opdrachtgever geen of een mindere pensioenregeling, dan mag in de essentiële arbeidsvoorwaarden géén correctie plaatsvinden door deze minder toe te passen

CAO 2026

Voor Uitzendkrachten

VRAAG



3. Stelling : Waar of Niet waar ?

Als een opdrachtgever een hogere werkgeverspremie heeft in zijn eigen pensioenregeling dan de uitzendsector, moet de uitzendkracht die hogere pensioenpremie ontvangen.

Antwoord NIET WAAR : NIET een hogere pensioenpremie maar wel een compensatie in de essentiële arbeidsvoorwaarden die ervoor zorgt dat de totale beloning gelijkwaardig is.

 Hoe voer je het gesprek met je klant hierover, zonder de relatie onder druk te zetten?

- **Gelijkwaardig belonen, doen we samen beste klant!**
 - Als opdrachtgever bent u op grond van artikel 12a WAADI wettelijk verplicht om alle relevante arbeidsvoorwaarden, inclusief aanvullende regelingen en eventueel aparte documenten, te delen met de uitzender.
- **WIIFM? – Wat levert het de klant op?**
 - Ofwel communiceer wat het de klant oplevert en niet wat het de klant kost!
 - Eerlijke arbeidsmarkt en een sterk werkgeversimago
 - Duidelijkheid en transparantie over arbeidsvoorwaarden – rust op de werkvloer
 - Hogere tevredenheid en productiviteit bij uitzendkrachten
 - Minder risico op juridische claims of naheffingen – compliant werken

💡 Hoe voer je het gesprek met je klant hierover, zonder de relatie onder druk te zetten?

- Gelijkwaardig belonen, doen we **samen** beste klant!
- Risico als ik **niet** alle informatie aanlever als opdrachtgever?
 - Boete > Onjuiste beloning leidt tot claims of correcties achteraf
 - Demotivatie > Slechte communicatie en onduidelijkheid kan leiden tot wantrouwen en uitval van flexkrachten
 - Imago schade > Niet toepassen van gelijkwaardige beloning kan leiden tot een negatief imago in de ogen van personeel, vakbonden, maatschappij.

💡 En hoe behoud je je klantrelaties goed als de dienstverlening steeds duurder wordt? Hoe zorg je ervoor dat je niet inlevert op marge?

Stel je op als businesspartner!

- * Ga voorwerk doen door uitvraag-formulier op opdrachtgeversniveau door te lopen
- * Inventariseren, informeren van opdrachtgevers (wijzerbelonen.nl)
- * Verwachtingen managen en toegevoegde waarde benadrukken
- * Flex wordt duurder, dat is een feit, maar flex levert ook meer op – arbeidsmotivatie – continuïteit – betrokkenheid !
- * Belangrijke vraag, wat is de reden voor FLEX en wat levert het de klant op!

CAO 2026

Voor Uitzendkrachten

VRAAG



4 . Meerkeuze vraag

Wie is verantwoordelijk voor het correct toepassen van de cao voor uitzendkrachten?

- A. De opdrachtgever & het uitzendbureau
- B. Het uitzendbureau & de uitzendkracht
- C. De uitzendkracht
- D. De Belastingdienst

A: Opdrachtgever voor aanleveren van de juiste informatie voor gelijk/gelijkwaardige beloning (WAADI) – uitzendbureau als juridisch werkgever verantwoordelijk voor juiste toepassing van de cao voor uitzendkrachten.



GOLDEN TIPS

1. Begin met de waarde, niet met de prijs

Leg eerst uit *wat de klant ervoor terugkrijgt*: continuïteit, zekerheid, betere kwaliteit personeel, minder risico's.

2. Wees proactief en transparant

Wacht niet tot de klant er zelf achter komt. Nodig hen uit voor een informatiesessie, evaluatie- of updategesprek.

Zet helder uiteen welke onderdelen van de cao de prijsstijging veroorzaken (pensioen, loonbetaling, secundaire arbeidsvoorwaarden, etc.).

Transparantie geeft vertrouwen en voorkomt dat de klant het gevoel krijgt “verrast” te worden.



GOLDEN TIPS

3. Vertaal cao-wijzigingen naar klantvoordelen

Hogere pensioenopbouw → aantrekkelijker voor personeel → betere instroom.

Meer zekerheid flexwerkers → langere inzet → minder wisselingen en opleidingskosten.

Scholingsrechten → beter opgeleid personeel → hogere productiviteit.

4. Maak het persoonlijk & op maat

Bereken voor de klant concreet wat de impact is op hún organisatie.



GOLDEN TIPS

5. Blijf de partner, niet de leverancier

Positioneer jezelf als adviseur die hen helpt grip te houden op personeelskosten in een veranderend speelveld.

“Wij zorgen dat u volledig compliant bent en geen risico loopt bij controles. Daarmee nemen wij u zorgen uit handen.”.

6. Check algemene voorwaarden & contracten op tijd

Let op: de cao voor uitzendkrachten wijzigt per 1 januari 2026. Controleer of uw algemene voorwaarden en contracten nog aansluiten bij de nieuwe bepalingen. Denk daarbij aan uitzendtermijn en overname, maar ook aan het aanleveren van wijzigingen in de arbeidsvoorwaarden bij de opdrachtgever.



GOLDEN TIPS

7. Tip tone of voice aan de telefoon of in gesprek:

- * Houd het luchtig, positief en oplossingsgericht.
- * Vermijd woorden als “duurder” of “lastig”, en gebruik in plaats daarvan termen als “investering”, “kwaliteit”, “zekerheid” en “lange termijn voordeel” en communiceer in de “wij” vorm.

CAO 2026

Voor Uitzendkrachten

VRAAG



5 . Meerkeuze vraag

Welke van de 3 onderstaande acties sluiten aan bij de *Golden Tips* uit de presentatie?

- A. Begin je gesprek met het noemen van de prijs, zodat de klant weet waar hij aan toe is.
- B. Leg eerst uit welke voordelen de klant krijgt, zoals zekerheid en betere kwaliteit personeel.
- C. Wacht tot de klant zelf vragen stelt over prijsstijgingen voordat je iets toelicht.
- D. Nodig klanten actief uit voor een informatiesessie of evaluatiegesprek.
- E. Wees transparant over de onderdelen van de cao die invloed hebben op de prijs.
- F. Houd informatie over prijswijzigingen liever intern om verwarring te voorkomen.

SUCCES !

Vragen?

Neem gerust contact met ons op!

023-5510723 of mail naar:
info@flextrain.nl

Meer info over onze trainingen?

www.flextrain.nl

