

Mocht de klant hierop binnenkomen kun je proberen hem te enthousiasmeren voor meer activiteiten.

Wanneer hij bijvoorbeeld met een biljet van honderd wil betalen kun je zeggen dat je slecht in je wisselgeld zit en of hij niet lekker wat langer wil blijven. Verder kun je meer vragen voor bijvoorbeeld pijpen of een standje. Voor iedere extra handeling kun je Fl. 25,- à Fl. 50,- bovenop het basistarief vragen. Een uur kost tussen de Fl. 200,- en Fl. 300,-. Het is handig om de eerste dagen een spiekbrieftje met je tarieven in de buurt te hebben zodat je niet met je bek vol tanden zit wanneer iemand vraagt wat "het" kost.

Collegialiteit en competitie. Natuurlijk is er een relatie met de andere raamhoeren en met de verhuurder van het raam. De relatie met de verhuurder blijft meestal beperkt tot de huurafracht en eventuele verzoeken van jouw kant over de te leveren zaken. Bijvoorbeeld wanneer er een defect is aan verlichting en/of verwarming. Soms woont de verhuurder achter of boven het raambordeel wat het contact makkelijk maakt.

De relatie met andere hoeren is wat meer overschaduwd door het competitieve. Je bent in de eerste plaats elkaars concurrenten en het is meestal



een illusie om vriendinnen te worden, hoewel het wel voorkomt. Toch kun je wel op elkaar rekenen wanneer er problemen zijn. Onderhandel eventueel met je buurvrouw wat je wel of niet van elkaar kunt verwachten. Bijvoorbeeld "kan ik bij je terecht als ik zonder condooms zit of help je me wanneer ik een lastige klant de deur uit moet krijgen". Maar staar je niet blind op gemaakte afspraken en blijf je bewust van de concurrentiestrijd zodat je niet te afhankelijk wordt van anderen.

Veiligheid. Al wordt er meer mishandeld en verkracht binnen het huwelijk, het is toch belangrijk om je eigen weerbaarheid in de gaten te houden.

Helaas draagt ook een psychopaat vaak een drie-delig grijs kostuum waardoor je nooit zeker weet waar je aan toe bent. In de meeste panden is wel een alarmsysteem maar je zal altijd zien dat je net niet in de buurt van dit belletje bent als ze je keeltje door willen snijden. Volg dus de vechtlezen bij de Rode Draad of bij een goede sportschool zodat je zelf in kunt grijpen als het mis gaat. Het beste is echter voorkomen en vaak bekruipt je al een onaangenaam gevoel voordat de klant binnen is. Durf in zo'n geval nee te zeggen.

Ook als je niet zo snel een goede reden hebt om te weigeren. Vertrouw op je intuïtie. Bij twijfel is het altijd "NEE"!

Margot Alvarez

1. Informeer bij collega's wie zij als boekhouder/belastingconsulent hebben en wat hun ervaring daarmee is.

2. Vraag een introductiegesprek aan (vraag hoeveel dat kost!) en beslis na het gesprek of je met ze in zee wilt gaan. Beslis niet ter plekke. Je bent daar beïnvloedbaar.

3. Ligt de persoon je wel, heb je het gevoel gerespecteerd te worden? Zo niet zoek een ander, want om goed advies te geven moet de boekhouder alles kunnen vragen en jij moet genoeg vertrouwen in hem hebben om eerlijk te antwoorden.

4. Ga niet naar een groot kantoor. Die zijn meestal duur en je bent er al snel een nummer. Neem ook geen 1-persoons adviesbureau, want daar kan een probleem met de continuïteit ontstaan.

5. Laat een schatting opstellen van wat je per jaar kwijt zult zijn. Uurtarieven zeggen weinig want je weet niet hoeveel ze per uur presteren c.q. of ze hier niet wat bovenop gooien. Bij twijfel kun je schriftelijk een maximaal jaarbedrag laten offrenen.

6. Heeft het bureau ervaring in jouw branche? Vraag naar referenties (andere klanten). Indien deze je gegeven worden, haak dan af. Je privacy wordt dus niet beschermd. Zeggen ze wel ervaring te hebben maar uit privacy overwegingen geen namen te kunnen noemen, dan is dat een goed teken.

7. Als je zelf een deel van het werk wilt doen (om minder kosten te hebben of beter te kunnen volgen hoe je draait), vraag dan of dat mogelijk is. Zorg er wel voor dat je goed begrijpt wat er van jou verwacht wordt.

8. Als je eenmaal een bureau gekozen hebt, wees dan eerlijk in de informatie die je het bureau verstrekt. De boekhouder-belastingconsulent staat aan jouw kant en moet jouw belangen behartigen. Dat kan hij/zij alleen doen als er volledige informatie verstrekt wordt.

9. Indien er jou voorgesteld wordt een deel van de fee (kosten) zwart te betalen, haak dan meteen af. Een bureau dat het met de eerlijkheid niet zo nauw neemt zal je ook niet eerlijk behandelen. Neem echter ook geen bureau dat roomser dan de paus probeert te zijn.

10. Volg je eigen instinct!