Protiva

VOOR KANDIDAAT-PARTNERS

Breng Protiva naar jouw regio

We zoeken per land of regio één zelfstandige partner. Die zet Protiva in de markt bij ontwikkelaars, kantoren, eigenaren en vakmensen, en is daarna hun aanspreekpunt. In deze brochure staat wat Protiva voor die klanten doet, wat je van ons krijgt, wat we van je verwachten en hoe we kiezen.

protiva.nl/partner-worden

Protiva B.V. · protiva.eu
Versie 2 · november 2026

IN HET KORT

Wat we zoeken

Protiva is één platform voor iedereen rond een gebouw, van de projectontwikkelaar tot de vakman. Buiten Nederland willen we in elk gebied één partner die de markt kent, de taal spreekt en klanten helpt. Wij leveren het product, sluiten de contracten en factureren. Jij brengt de klanten en staat naast ze.

Wat jij doet

Protiva in de markt zetten bij ontwikkelaars, kantoren, eigenaren en vakmensen. Demo's geven, klanten overzetten en hun aanspreekpunt zijn in hun eigen taal. Zelf beheer doen hoeft niet.

Wat wij doen

Het platform, het contract met elke klant, alle facturatie, de tweede lijn, je opleiding en je materiaal.

Wat je ervoor krijgt

Elke maand een vergoeding over de betalende klanten die je aanbrengt en ondersteunt. Na een geslaagde proef ook over alle betalende klanten in je gebied, en dan is het gebied van jou alleen.

Wat het je kost

Niets. Geen instapgeld, geen licentie, geen betaalde opleiding en geen verplichte afname.

WAT JE VERKOOPT

Eén platform, vijf soorten klanten

Protiva is het brein in het midden. Eén platform verbindt de projectontwikkelaar, de verenigingsbeheerder, het beheerkantoor, de eigenaren, de huurders en de vakmensen. Ieder ziet wat voor hem bedoeld is, en leest en schrijft in zijn eigen taal. In elk complex zitten zo vijf soorten klanten. Hieronder staat per groep wat Protiva voor ze doet.

1

De projectontwikkelaar

VAN DE VERKOOP TOT DE OPLEVERING

Tussen de verkoop en de oplevering zitten vaak twee jaar, en elke koper wil weten hoe het met zijn appartement gaat. De ontwikkelaar verkoopt vaak via meerdere makelaars, en die werken allemaal in hetzelfde systeem. Bouwnieuws met foto's gaat in één keer naar alle kopers, ieder in zijn eigen taal en als melding op zijn telefoon. Koopcontract, plattegrond, technische omschrijving en garanties staan in het dossier van elk appartement. Bij de oplevering staan het register en de dossiers klaar voor het verenigingsbeheer en het woningbeheer.

2

De verenigingsbeheerder

ZORGT VOOR HET GEBOUW

Elk appartement staat in het register, met zijn eigenaar en zijn aandeel. Komt het complex van een ontwikkelaar, dan staat wie kocht er al in. De begroting bepaalt wat elk appartement bijdraagt. Protiva maakt de nota's en laat zien wie betaald heeft en wie nog niet. De beheerder bereidt de jaarvergadering voor, verstuurt de oproeping en houdt de vergadering in één scherm. Eigenaren in het buitenland stemmen of machtigen via hun persoonlijke link.

3

Het beheerkantoor

ZORGT VOOR DE WONINGEN

Een beheerkantoor geeft elke eigenaar die zijn appartement toevertrouwt een eigen administratie, en ziet alle eigenaren en woningen op één scherm. Lange en korte verhuur zitten in hetzelfde systeem, en de kalenders van Airbnb en Booking lopen mee. Na elk vertrek zet Protiva de schoonmaak klaar, en waar nodig de sleuteloverdracht. De code van het sleutelkastje ziet de vakman alleen bij zijn opdracht. Elke maand ziet de eigenaar wat zijn appartement opbracht, wat het kostte en wat er overblijft.

4

De eigenaar

GRATIS ALS HIJ NIET VERHUURT

In het buitenland weet je vaak niet wie je buren zijn. In Protiva ziet de eigenaar wie er in zijn gebouw woont, en neemt hij contact met ze op. Op het prikbord leest iedereen de berichten in zijn eigen taal. Verhuurt hij niet, dan is Protiva gratis: zijn buren, zijn vereniging, zijn vakmensen en zijn pand. Verhuurt hij zelf, dan neemt hij een abonnement en heeft hij contracten, facturen en bank op één plek. In de app ziet hij wie er verblijft, wat er binnenkwam en wat er gerepareerd is.

5

De vakman

BEGINT GRATIS

De vakman begint met een gratis basisaccount. Eigenaren, verenigingsbeheerders en beheerkantoren schakelen hem via Protiva in, en zo komt hij aan nieuwe opdrachtgevers. Hij ziet al zijn opdrachten in één app. Hij schrijft in zijn eigen taal en stuurt foto's van het werk, en de eigenaar leest het in de zijne. Wil hij meer, zoals collega's en werkbonnen, dan stapt hij voor een klein bedrag over op Pro.

TWEE LAGEN BEHEER

In een complex zijn er twee soorten beheer, en in Protiva zijn dat twee aparte lagen. De verenigingsbeheerder zorgt voor het gebouw, het beheerkantoor voor de woningen van de eigenaren. Eén kantoor kan allebei doen. Heeft een gebouw al een verenigingsbeheerder, dan kan een beheerkantoor nog steeds de woningen beheren. Zo vind je in hetzelfde gebouw klanten aan beide kanten.

De groepen versterken elkaar

De ontwikkelaar
brengt zijn kopers mee.

→

De verenigingsbeheerder
brengt alle eigenaren van een gebouw mee.

→

Elke eigenaar
brengt zijn vakmensen mee.

Zo groeit Protiva in je regio, gebouw voor gebouw.

Gratis eigenaren en vakmensen leveren je zelf geen vergoeding op, en je hoeft ze niet persoonlijk te helpen. Ze zijn wel de ingang naar hun verenigingsbeheerder en hun beheerkantoor.

- ✔ Het portaal in 28 talen, met apps voor iOS en Android
- ✔ AI die post en facturen leest, meldingen sorteert en vragen beantwoordt met het bronstuk erbij
- ✔ Alle gegevens en alle AI-verwerking blijven in de Europese Unie
- ✔ Openbare prijzen per object, zonder opstartkosten en zonder prijs per gebruiker

De actuele prijzen voor jouw land staan op protiva.eu/prijzen. Je verkoopt tegen die prijslijst en niet tegen een eigen tarief.

HET MODEL

Wie doet wat

Je bent geen wederverkoper, en zelf beheer doen hoeft niet. De klant sluit zijn abonnement met Protiva B.V. en betaalt aan ons. Jij bent een zelfstandige onderneming die klanten voor ons aanbrengt en ondersteunt.

De partner

- zet Protiva in de markt bij ontwikkelaars, verenigingsbeheerders, beheerkantoren, eigenaren en vakmensen in zijn gebied
- geeft demo's en zet kantoren over van hun huidige pakket
- is hun aanspreekpunt en beantwoordt vragen over het gebruik, in hun eigen taal
- draagt makers en ambassadeurs in zijn gebied voor en begeleidt ze
- vertelt ons wat de markt nodig heeft

Protiva

- bouwt en onderhoudt het platform
- sluit het contract met elke klant en factureert
- lost fouten, storingen en vragen over facturen op
- leidt je op en geeft je een demo-omgeving en materiaal
- vermeldt je op protiva.eu als partner voor je gebied

Overstap, inrichting en training mag je zelf aan een klant factureren, tegen je eigen tarief. Daar zijn wij geen partij bij. Ben je zelf makelaar of beheerder, dan gebruik je Protiva ook voor je eigen werk. Voor de klanten van je eigen bedrijf krijg je geen vergoeding.

JE VERGOEDING

Drie delen, elk voor iets anders

Je ontvangt elke maand een overzicht met per klant één regel: welke klant, welk deel en welk bedrag. Elke regel kun je narekenen.

1

Voor wat je aanbrengt

Over de klanten die jij of je makers hebben gebracht, de eerste jaren nadat ze gaan betalen, waar ze ook wonen. Dit deel loopt door als onze samenwerking eindigt. Woont de klant buiten je gebied, dan telt alleen je code of link, of een toewijzing door ons op grond van bewijs.

2

Voor je gebied

Over alle klanten die in je gebied betalen, ook als ze zichzelf aanmelden of via onze eigen campagnes komen. Dit deel begint met je exclusiviteit en loopt zolang je die houdt.

3

Voor je ondersteuning

Een vast bedrag per betalende klant in je gebied die je ondersteunt, onder een aparte overeenkomst. Het betaalt het werk van de eerste lijn en stopt als dat werk stopt. Gratis accounts tellen niet mee.

WANNEER JE DE BEDRAGEN KRIJGT

De bedragen verschillen per gebied. Nodigen we je uit voor een kennismaking, dan krijg je vooraf een persoonlijk voorstel met de bedragen, de proef en een rekenvoorbeeld voor jouw gebied, met de aannames erbij. Wat definitief geldt, staat in het concept van de overeenkomst. Dat krijg je samen met een informatiedocument.

WAT JE NOOIT BETAALT

Geen instapgeld, geen licentievergoeding, geen bijdrage aan opleiding of marketing en geen afname van licenties. We houden ook niets in op je vergoeding. Je verdient alleen aan klanten die betalen, nooit aan het werven van andere partners.

WAT WE VERWACHTEN

We vragen veel, en zeggen dat liever nu

Een partner die stilzit, kost ons een heel gebied, en dat krijgen we met de volgende partner niet zomaar terug. Daarom zijn dit voorwaarden en geen wensen.

Een bedrijf in je gebied

Een onderneming die in het land gevestigd is. Voor een heel land een bedrijf met een eigen organisatie, voor een regio mag je ook zelfstandige zijn.

Kennis van de markt

Je weet hoe een projectontwikkelaar, een verenigingsbeheerder, een beheerkantoor en een verhuurder werken, en je kent mensen in die wereld.

De taal

Je spreekt de taal van je klanten. Met ons werk je in het Engels of het Nederlands.

De eerste lijn

Klanten in je gebied bellen en mailen jou, op werkdagen en binnen de reactietijd die we afspreken. Wij vragen ze na elk gesprek zelf hoe tevreden ze zijn.

Overstappen zonder ons

De demo, de inrichting en de overstap doe jij. Na de proef zet je een kantoor binnen een week over zonder dat wij erbij hoeven.

Resultaten

Na de proef spreken we doelen per jaar af. Je werkt eraan vanaf de eerste week, niet vanaf het moment dat het contract exclusief wordt.

Adem

Het eerste jaar levert weinig op, want je vergoeding groeit met je klanten mee. Je hebt eigen middelen of ander werk om dat op te vangen.

Onze afspraken

Je volgt onze gedragscode, gebruikt alleen ons materiaal en onze prijslijst, en belooft niets wat het product niet doet.

WAAR WE NEE TEGEN ZEGGEN

- ✕ Een kandidaat zonder bedrijf in het gebied
- ✕ Een kandidaat die software voor vastgoedbeheer van een andere leverancier verkoopt
- ✕ Een beheerder die vooral zijn eigen klanten naar ons wil brengen
- ✕ Exclusiviteit vanaf de eerste dag

DE SELECTIE

Zo kiezen we

We kiezen per gebied één partner. Dat duurt even, en dat is de bedoeling: een verkeerde keuze kost jou een jaar en ons een gebied.

1 **Aanmelding**
Het formulier op protiva.nl. We lezen elke aanmelding zelf.

2 **Kennismaking**
Een gesprek van 45 minuten met een demo. Vooraf krijg je ons voorstel met de bedragen.

3 **Je plan**
Jij schrijft een plan voor de eerste twaalf maanden.

4 **De toets**
Twee referenties, een uittreksel uit het handelsregister, en het concept van de overeenkomst met het informatiedocument.

5 **De proef**
Zes tot twaalf maanden samenwerken, nog niet exclusief.

6 **Exclusief**
Haal je de doelen van de proef, dan is het gebied van jou.

Wat er in je plan staat

- welke klanten je eerst benadert, en waarom die
- hoe je ze bereikt: je netwerk, bezoeken, beurzen, de beroepsvereniging
- wie het werk doet, en hoeveel tijd ze ervoor hebben
- hoeveel kantoren en ontwikkelaars je na drie, zes en twaalf maanden als klant wilt hebben
- hoe je de eerste maanden betaalt

PROEF EN EXCLUSIVITEIT

Exclusiviteit verdien je

Het bekendste probleem met exclusieve partners is de partner die op zijn gebied gaat zitten. Daarom begint elk gebied met een proef, en blijft de exclusiviteit aan resultaten hangen.

6 TOT 12 MAANDEN

Proef

Nog niet exclusief. Je ontvangt al een vergoeding over de klanten die je aanbrengt en ondersteunt. De eerste demo's doen we samen.

DOORLOPEND

Exclusief

Het gebied is van jou. Je ontvangt ook de vergoeding over alle betalende klanten in je gebied, en we vermelden je op protiva.eu.

NA TWEE GEMISTE JAREN

Terug naar niet-exclusief

Geen ontslag. Je houdt je overeenkomst en je vergoeding over je eigen klanten. De exclusiviteit en de vergoeding voor het gebied vervallen.

Waar de doelen over gaan

- nieuwe betalende kantoren en nieuwe maandomzet in je gebied
- hoeveel klanten blijven, met 80% als ondergrens
- hoe tevreden klanten zijn, met 80% tevreden als ondergrens, gemeten door ons
- doelen die vooraf vastliggen, met een verlaging als het tekort door ons komt, bijvoorbeeld door een storing of een functie die er niet kwam

GEBIEDEN

Waar we partners zoeken

We zoeken partners in elk land waar belangstelling is. Een gebied is één netwerk van klanten die je kunt bezoeken: in een klein land het hele land, in een groot land een regio. Gaat het goed, dan krijg je als eerste de kans op een aangrenzend gebied dat nog vrij is.



Schematisch, niet op schaal. De cijfers zijn de eerste twee cijfers van de postcode.

Voorbeeld: Spanje

Zo delen we elk groot land op in regio's, ook Duitsland, Frankrijk en Italië. In Spanje beginnen we hier:

Costa Blanca · provincie Alicante, als eerste

Costa del Sol · provincie Málaga, als eerste

Costa Brava en Catalonië · Girona, Barcelona en Tarragona, daarna

Valencia, de Balearen, de Canarische Eilanden en Madrid volgen later.

Nederland doen we zelf, daar zoeken we geen partner.

Overal waar belangstelling is

Meld je aan, ook als jouw land nog niet op onze site staat. In de kennismaking bepalen we samen welk gebied bij je past.

Wat je land nodig heeft, bouwen we

Het platform is er klaar voor, en per land passen we het aan. Voor Spanje staan de adressen, de begrippen uit de Ley de Propiedad Horizontal en de regels per gemeente er al in. Vraagt jouw land iets wat Protiva nog niet kan, zoals een eigen adresvorm, een lokaal begrip of een verplichte manier van factureren? Dan bouwen we dat terwijl we de overeenkomst uitwerken. Jij kent het land en vertelt ons wat er moet komen.

NAAR BUITEN

Hoe je je voorstelt

Een klant moet altijd weten met wie hij een contract sluit. Daarom staat er overal hetzelfde.

ZO HEET JE

Geautoriseerde Protiva-partner voor je gebied, een zelfstandige onderneming. De klant sluit zijn overeenkomst met Protiva B.V.

ZO HEET JE NIET

Kantoor, vestiging of vertegenwoordiging van Protiva. Dat ben je juridisch niet, en een klant leest het als een belofte namens ons.

Wat van Protiva blijft

- de domeinnamen met Protiva erin, en het telefoonnummer op onze site
- de contracten met de klanten, hun gegevens en hun facturen
- de makers en ambassadeurs in je gebied, die wij contracteren en betalen
- de naam: Protiva staat niet in je bedrijfsnaam, je domein of je accounts op sociale media

Je werkt onder je eigen bedrijfsnaam en vanaf je eigen domein, met ons partnerlogo volgens onze huisstijl.

GEDRAGSCODE

Hoe we klanten benaderen

- Elk contact begint met je naam, dat je werkt namens Protiva B.V. en hoe iemand bezwaar maakt.
- Geen ongevraagde mail of berichten waar de wet dat in jouw land verbiedt. Per land krijg je de regels op papier.
- Geen vergoeding aan de beheerder van een klant. Wil een beheerder iets voor zijn verenigingen, dan gaat de korting naar de vereniging.
- Alleen ons materiaal en onze prijslijst. Je belooft niets wat het product niet doet en noemt geen concurrenten.
- Klantgegevens bekijk je alleen met toestemming van de klant, via de toegang die wij ervoor geven.
- Misleiding, spam of een datalek is een reden om direct te stoppen.

AANMELDEN

Waarom ben jij de partner voor je regio?

Meld je aan via het formulier op protiva.nl. We vragen naar je gebied, je bedrijf en je ervaring. Vooral willen we weten waarom jij het bent: je netwerk, je plan voor het eerste jaar en hoe je dat jaar opvangt. Reken op een kwartier.

Vragen vooraf? Mail naar info@protiva.eu.

Scan de code of ga naar
protiva.nl/partner-worden

Deze brochure is informatie en geen aanbod. Wat geldt, staat in de overeenkomst en het informatiedocument die je vóór de ondertekening krijgt.