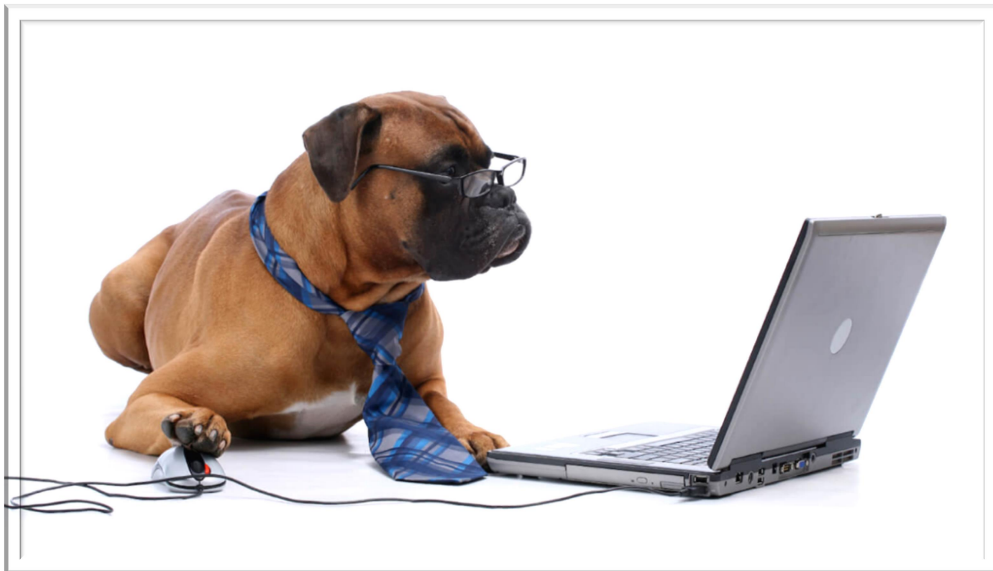




Trimcanis Nieuwsbrief Februari 2024

N°27 / 2024



Prijslijsttool	3
Prijszetting en alle kopzorgen omtrent de prijs	4
Naet	8
Cyberveiligheid	10
Mag ik in mijn winkel een koffie, een gebak of een broodje serveren?	12
Contacteer ons	14

Prijslijsttool

Tijdens onze receptie hebben we de prijslijsttool kunnen voorstellen. Deze is onthaald met positief enthousiasme en met enkele vragen.



De prijslijsttool werd volledig geïmplementeerd en zal nu de testfase ingaan. Ondertussen zal deze aan onze website toegevoegd worden en ter beschikking gesteld worden aan onze leden.

Nadat de tool open beschikbaar is voor de leden zullen er enkele opleidingen voorzien worden hoe deze te gebruiken.

Enkele zaken die je alvast moet weten:

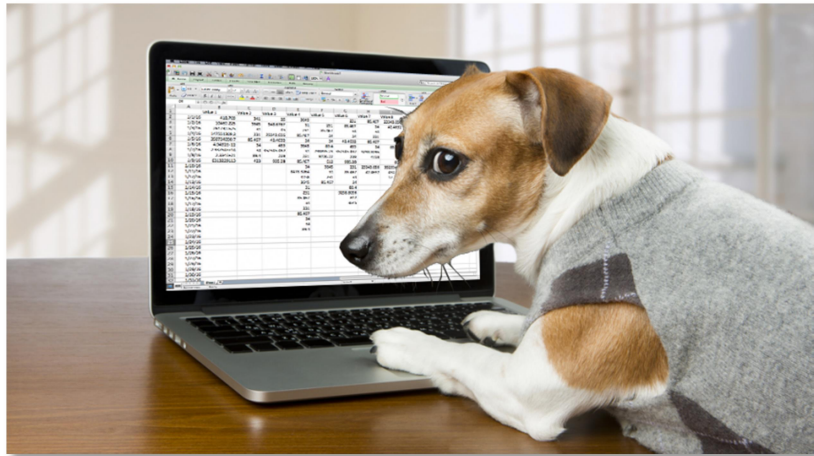
De tool werd samengesteld conform de wetgeving. In de vorige nieuwsbrief kon je lezen waarom we deze zo moesten opmaken (het volledig artikel zal hierna nog eens herhaald worden voor de mensen die het gemist hebben).

Antwoorden op vragen :

- De prijslijst moet zichtbaar zijn voor de klant, in de inkom of aan het uitstalraam. Zodoende weet de klant welke prijs voor welke hond/ras/vachtsoort hij/zij moet betalen.
- Als trimsalon zit je in 'een homogene aanbieding van diensten'. Dit wil zeggen dat de prijs NIET per uur berekend wordt maar volgens de dienst die je aanbiedt. De prijs is dus afhankelijk van de behandeling.
- Indien er een meerprijs is door extra werk, die niet vermeldt is op de prijslijst, dan kan deze extra aangerekend worden. De klant moet er wel vooraf van op de hoogte gesteld worden. Het is dus belangrijk dat de klant op voorhand weet wat hij moet betalen.
- We hebben 4 categorieën op de tool voorzien zodat elke soort behandeling in één van de categorieën past. Een handleiding van de tool wordt voorzien.
- Je kan via de contactgegevens onderaan altijd met je vragen/opmerkingen of zelfs suggesties voor verbeteringen bij ons terecht!

PRIJSZETTING EN ALLE KOPZORGEN OMTRENT DE PRIJS

Het is een feit dat de prijslijst van Trimcanis al een aantal jaren niet meer voldoet aan de hedendaagse realiteit. Zowel het uurtarief als de prijzen per ras zijn veel te laag.



WAAROM WERD DE LIJST DAN NIET AANGEPAST DE AFGELOPEN JAREN?

Er zijn verschillende redenen:

- De grootste en waarschijnlijk de belangrijkste reden komt uit Europa: De Europese Unie wil in haar interne markt oneerlijke concurrentie voorkomen.

Dit doen ze met het MEDEDINGINGSRECHT.

Ik hoor je al hardop denken, waarom is dit nu zo belangrijk zodat de nieuwe prijslijst jaren op zich laat wachten.

Wel in deze wettekst staan een aantal regeltjes rond prijsafspraken en kartelvorming. Niet alleen concurrenten onderling maar ook beroepsverenigingen, interprofessionele organisaties, gemeenten, landen, enz..... moeten hieraan voldoen.

Een van deze regels zegt dat het VERBODEN is om PRIJSAFSPRAKEN te maken. Als een beroepsvereniging dit toch zou doen is dat kartelvorming. Hierop staan boetes vanaf 10.000 Euro tot ettelijke miljoenen Euro's.

Omdat binnen het bestuur er twijfel was of dit ook betrekking had op richtprijzen en "prijzen vanaf" hebben wij de vraag voorgelegd aan de juristen en advocaten van het NSZ. Dit is de interprofessionele organisatie waarbij Trimcanis is aangesloten.

Zij bevestigden dat richtprijzen en "vanaf prijzen" niet toegelaten zijn. In de bijlagen van dit artikel kun je de uitleg terugvinden van het NSZ.

- De tweede reden is het gevolg van de eerste: omdat een prijslijst opmaken en ronddelen niet meer mag, moesten we op zoek gaan naar een manier om onze leden op een constructieve en eenvoudige manier te begeleiden in het opmaken van hun eigen prijslijst. Daar moest dus over nagedacht worden en de uiteindelijke oplossing moest robuust zijn zodat ze de tand des tijds kan doorstaan. Zo'n groot project vroeg dus om de nodige tijd.

Na veel nadenken, discuten onderling en hulp van mensen buiten onze sector zijn we tot een werkbare oplossing gekomen.

De prijslijst wordt omgetoverd in een digitale tool, die gratis zal aangeboden worden door Trimcanis. Op een gemakkelijke manier zal je zelf jouw prijslijst kunnen opmaken.

Deze tool, die op dit moment in testfase zit, zal volledig aanpasbaar zijn. Dit betekent:

- je kunt jouw bedrijfsgegevens als hoofding gebruiken,
- de rassen die je niet doet, moet je niet op de lijst zetten,
- je kunt verschillende werkwijzen per ras aanbieden.

Ook de prijs per uur kan je zelf bepalen. Dit is enkel nodig als je met offertes wil werken.

Hier omtrent is bij het FOD Economie i.v.m. onze sector toch enige verwarring opgetreden.

Daarom wil ik dit er toch even bij vermelden: wij zijn geen kappers noch garagisten. Wij vallen onder NACEBEL-code 96.093: diensten in verband met het verzorgen van dieren met uitzondering van veterinaire diensten.

Ook vallen wij niet meer samen met de gedragstherapeuten, hondentrainers en pensionhouders. Voor hen is de NACEBEL-code respectievelijk 96.094 en 96.095.

Wat heeft dit nu voor gevolgen voor onze prijzen?

Sectie 9 van de NACEBEL-code bevat 'Overige persoonlijke diensten'.

Over het algemeen worden deze diensten aan een vaste prijs berekend. Dit noemt men bij de FOD Economie een HOMOGENE Dienst: een dienst waarvoor een vast bedrag wordt betaald. Wat dus betekent dat wij geen uur-tarifering mogen aanrekenen. (Dit is voorbehouden voor niet-homogene diensten die over het algemeen een andere NACEBEL-code en sectie hebben. Bijvoorbeeld garagisten: die mogen per uur rekenen. Zij werken met offertes.)

Wat heeft dit nu allemaal met ons te maken?

Een voorbeeld:

Je bent aan een hondje bezig en je realiseert je dat je er een half uur langer hebt aan gewerkt.

Je prijs voor dat hondje was een vaste prijs, die je aangeduid had in je prijslijst.

De klant komt binnen en je noemt het bedrag en zegt dat je een half uurtje extra zal moeten aanreken. De prijs per uur is ook vermeld op je prijslijst.

De klant heeft het recht dit extra half uurtje te weigeren en kan hiervoor zelfs een klacht indienen bij het FOD economie.

Jij riskeert boetes tenzij je kunt aantonen dat je met offertes hebt gewerkt.

Dit betekent dat de klant bij aankomst een offerte moet ondertekenen voor het vermoedelijk te leveren werk. Het is toegelaten om een half uur extra aan te rekenen, mits het opmaken van een offerte.

De meesten onder ons zullen dit niet doen: het vraagt extra tijd om een offerte op te maken.

Een goed opgemaakte en wettelijk correcte prijslijst is dus van uiterst belang.

Meer info over prijzen, prijslijsten en correcte aanduiding vind je terug op de site van het FOD economie:

<https://economie.fgov.be/nl/themas/verkoop/prijsbeleid/prijsaanduiding>

Rest nog de vraag hoe zal de tool er uitzien?

Wij zijn vanuit het idee vertrokken dat honden onderverdeeld kunnen worden in vachtsoorten: dus zijn we vertrokken vanuit vachtsoorten.

Deze vachtsoorten hebben we onderverdeeld in handelingen waar we een percentage tijd per gewerkt uur hebben aan toegewezen.

Hierna zijn we gaan kijken wat je zou moeten verdienen per maand. Wat moet je overhouden van je uurtarief om dat maandbedrag te bekomen.

De verhouding die we gehanteerd hebben is 40/60: bedrag/kosten.

Dit (door jou te bepalen bedrag) hebben we dan opgeteld bij de berekening van de behandelingen per vachtsoort.

Zo zul je heel snel zien hoeveel je moet vragen voor een bepaalde vachtsoort.

Maandbedrag:

Omzet – BTW – Kosten onderneming = (Winst – Belasting op Winst) =
Bedrag op jaarbasis : 12 maanden

Kosten onderneming kunnen zijn: sociale bijdragen, boekhouder, verzekeringen, water, elektriciteit, water, huur of lening, benodigheden groot en klein, enz....

De uitkomst is een prijs voor een standaardbehandeling voor de respectievelijke vachtsoort.

Maar we weten goed genoeg dat niet elke hond de standaardbehandeling voor zijn vachtsoort krijgt wegens allerhande redenen en omstandigheden. We zijn dus gaan kijken hoe we deze aangepaste behandelingen konden inwerken zonder te moeten overgaan naar de wettelijke schemerzone dat het uurtarief is voor onze sector.

De oplossing hiervoor was de creatie van drie nieuwe behandelingsmethodes, die naast de standaardbehandeling kunnen staan.

- De standaardbehandeling is de behandeling van de vachtsoort zoals het hoort te zijn.
- Inkorten is de standaardbehandeling + het inkorten van de vacht volgens de wensen van de klant.
Het spreekt vanzelf dat deze behandeling duurder zal zijn dan de standaardbehandeling. (Vb.: inkorten van de broek van een Keeshond)
- Modeleren is een behandeling volledig naar wensen van de klant. Hierdoor loopt de prijs hoger op. (Vb.: een fantasiemodel bij een poedel)
- Economic: het kort zetten en scheren van honden.
Het spreekt voor zich dat we daar minder tijd aan besteden en dus minder voor moeten vragen.
Ook zullen we hier onze ethische code respecteren en de klant **ALTIJD INFORMEREN DAT DIT VOOR DE HOND NIET ALTIJD DE BESTE OPTIE IS.**
- Alleen Wassen: een prijs voor het enkel wassen van de hond.
- Puppy Beurt: 60% van de prijs van een volwassen toilettage.
Kan op 0 gezet worden maar is niet aangewezen.
Ook in een Puppy kruipt tijd die en "Time is Geld" zoals Theo Franken zou zeggen.

Deze tool zal je kunnen gebruiken voor de opmaak van je prijslijst. De opmaak zal je volledig kunnen aanpassen. Het hoofding zal bestaan uit jouw bedrijfsgegevens en logo. De behandelingen kunnen allemaal worden aangevinkt of afgevinkt. Door het invullen van een paar parameters zal je een volledig ingevulde prijslijst krijgen, die je desnoods zelf nog kunt aanpassen.

Ook zul je volledige vachtsoorten en rassen weglaten. Bijgevolg zal je prijslijst geen twintig bladzijden lang zijn. Ben je klaar dan kun je deze zelf afdrukken. Onderaan de lijst zal het logo verschijnen van Trimcanis en de zin **POWERED BY TRIMCANIS.**

Naet

We hebben op onze receptie mogen kennis maken met de NEAT-therapie: behandeling van allergieën bij honden.

Pak de allergieën van uw hond aan met NAET therapie.

Traant of niest jouw hond ook van april tot september?

Krijgt het rode plekken, jeuk of eczeem van zijn voeding of andere zaken?

Wat de allergie ook is, via NAET pakken we de allergieën aan bij de oorzaak en werken we samen naar een allergievrij leven.

Wist je dat meer dan 1 op 5 honden last heeft van één of andere allergie?

Antihistaminica kunnen tijdelijk een oplossing bieden om klachten te onderdrukken. Maar wat als je de allergie bij de oorzaak kunt aanpakken en volledig pillen- en symptomenvrij je trouwe viervoeter door het leven kunt laten gaan? Klinkt beter, toch?

Met NAET zorgen we ervoor dat het lichaam allergievrij en in balans is.

Ik ben Marieke Agterberg, al meer dan 15 jaar actief als allergie-expert.

Doorheen de jaren heb ik honderden patiënten van hun allergieklachten verlost door toepassing van de NAET-methode.

Als kind al was ik geïntrigeerd door het mens- en dierlijk lichaam, een complex systeem van energieën en opgeslagen informatie dat wonderbaarlijk genoeg bijna altijd goed functioneert. Maar soms is het door een bepaalde reden uit balans, waardoor we een reactie krijgen.

Ik ontdekte NAET, toen een dame uit mijn straat die al jarenlang 5 dagen van de week ziek in bed lag, plots toch weer beter werd. Zij vertelde me over hoe NAET haar hielp om beter te worden na jarenlange allergieproblematiek.

Gepassioneerd begon ik te studeren over allergieën en werd ik NAET-expert en behandel ik zowel mensen alsook honden om hen te verlossen van hun allergieën.



NAET - wat is dat nu?

Om de werking van NAET te begrijpen, licht ik eerst het concept van 'allergie toe.

Een allergische reactie is een overreactie van de hersenen en het lichaam op een bepaalde stof. Denk maar aan tranende ogen of niezen bij pollen, huidproblematiek, maar ook krampen bij het eten van brokken of andere zaken. De hersenen hebben zichzelf aangeleerd fel te reageren op een stof, terwijl die stof op zich helemaal niet schadelijk is voor het lichaam. Een fout aangeleerde reactie dus.

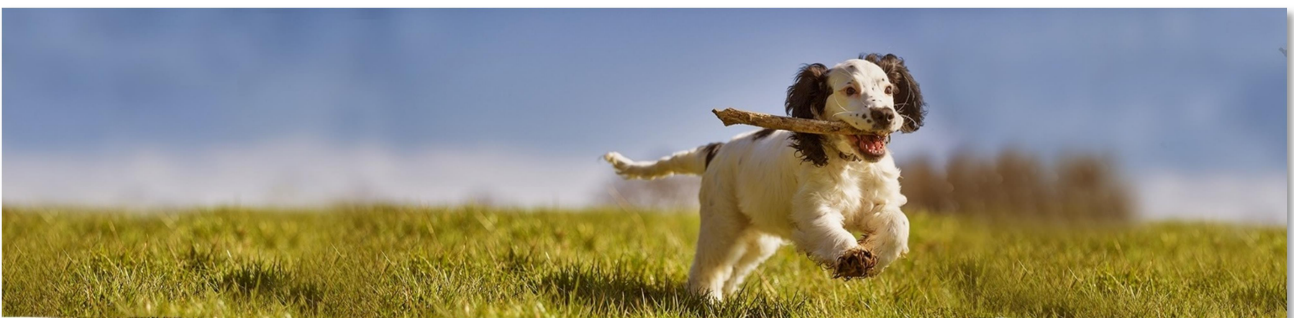
De NAET-methode leert de hersenen opnieuw correct te reageren van zodra het in contact komt met de stof in kwestie, zodat het niet langer in overdrive gaat.

Hoe gaan we te werk?

Eerst en vooral brengen we de allergieën in kaart door gebruik te maken van kinesiologie. Concreet wil dit zeggen dat we op basis van de spierspanning van uw hond, meten op welke stoffen het lichaam te fel reageert.

Eens we weten welke allergieën we moeten behandelen, werken we met acupressuur om de hersenen te resetten. We gaan daarbij het lichaam op een veilige manier confronteren met de stof en dan het lichaam op een zachte manuele methode terug in balans brengen door gevormde blokkades weg te werken.

De aard en de ernst van de allergieën bepalen het aantal behandelingen die nodig zijn.



Wil je meer informatie of een afspraak (enkel op donderdag voor honden)
09/324.71.65 Melkerijstraat 2 9185 Wachtebeke

<https://weg-met-allergie.jimdosite.com>

CYBERVEILIGHEID

10 miljoen verdachte berichten naar Safeonweb in 2023.

Afgelopen jaar stuurden oplettende burgers bijna 10 miljoen berichten door naar verdacht@safeonweb.be.

In 2022 waren dat er al 6 miljoen. Gemiddeld kregen we maar liefst 27.000 berichten per dag toegestuurd. 2 februari 2023 was een absolute recorddag met 65.645 berichtjes!

Met deze informatie kon Safeonweb meer dan 1.200.000 verdachte links detecteren. Minder aandachtige internetgebruikers die toch op zo'n link klikken, worden doorverwezen naar een waarschuwingspagina en dus niet opgelicht.

Uit Safeonweb onderzoek (12/2023) leren we dat 28% van de Belgen al minstens één keer een bericht heeft doorgestuurd naar verdacht@safeonweb.be. Dankzij al deze mails kunnen wij wekelijks waarschuwingen publiceren op Safeonweb.be, op Facebookpagina en X (vroeger Twitter).

In 2023 publiceerde Safeonweb meer dan 75 waarschuwingen over de meest voorkomende actuele phishingberichten.

NIEUW: UITKIJKEN VOOR QUIISHING!

Opvallend in 2023 is de doorbraak van phishing via QR-codes. Dit fenomeen kreeg de naam: quishing. In 2022 zagen we quishing voor het eerst opduiken, maar sinds afgelopen jaar is het geen uitzondering meer. Het verschil met phishing is dat de link in het verdachte bericht vervangen is door een QR-code.

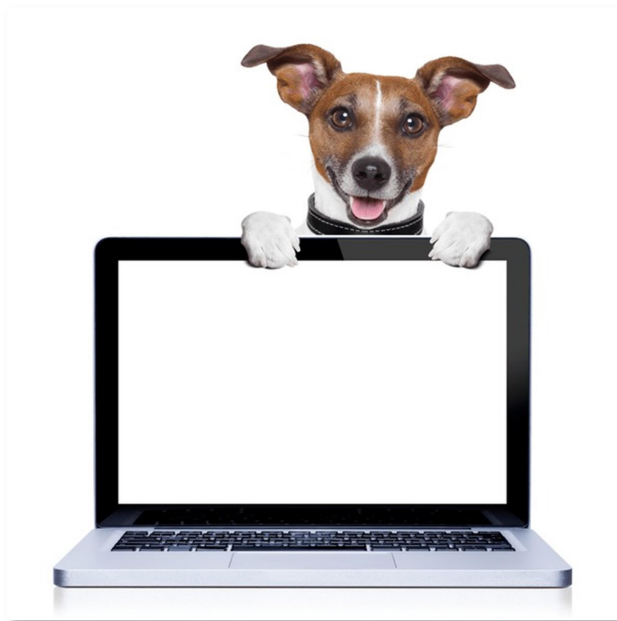
Het resultaat is hetzelfde: je wordt naar een verdachte website geleid waar men vraagt om uw gegevens in te vullen. Dit is bijzonder gevaarlijk voor onoplettende gebruikers. Als je een QR-code scant, zie je immers niet onmiddellijk naar welke website die zal leiden, je kunt de URL moeilijker controleren.

PHISHINGBERICHTEN VERSPREIDEN OOK VIRUSSEN

Minder bekend, maar zeer gevaarlijk is het feit dat phishingberichten bijlages kunnen bevatten met virussen (malware). Als je die bijlages opent, raakt je toestel besmet met dat virus. Agent Tesla, was de meest actieve malware in 2023. We konden hem in 545 berichten opsporen. Agent Tesla is een geavanceerd Trojaans Paard dat gespecialiseerd is in het stelen van gevoelige informatie van geïnfecteerde toestellen (een zogenaamde Infostealer).

WAT BRENGT 2024?

De vrees bestaat dat met de opmars van allerhande AI-toepassingen, phishingberichten steeds geloofwaardiger worden. Met deepfakes kan men vandaag al stemmen en videobeelden nabootsen. Het zal steeds moeilijker worden om valse en echte berichten van elkaar te onderscheiden. De strijd tegen oplichting via phishing is zeker nog niet gestreden.



Mag ik in mijn winkel een koffie, een gebak of een broodje serveren?

Een trimsalon waar je van een kop koffie kunt genieten terwijl je hond wordt getrimd, of een boekenwinkel met niet alleen boeken maar ook een aangrenzend theehuis. Of een hippe conceptstore waar zowel iets verkocht als gegeten of gedronken kan worden.

Veel handelaars streven tegenwoordig naar een totaalervaring. Het toevoegen van een belevingselement kan een meerwaarde bieden om consumenten aan te trekken.

Maar is dat zomaar toegestaan?



EEN GRATIS KOP KOFFIE OF EEN WIJNTJE AANBIEDEN

Het aanbieden van een gratis kop koffie of thee in een winkel kan zonder verdere formaliteiten. Door eenvoudigweg gratis koffie en thee te serveren, creëer je snel toegevoegde waarde.

Om alcoholische dranken te serveren hebt je wel een drankvergunning of een vergunning sterke dranken en een moraliteitsattest nodig, aan te vragen (via een ondernemingsloket) bij uw gemeente (doorgaans het loket economie).

Met het moraliteitsattest bevestig je dat je (de aanvrager) van goed en zedelijk gedrag bent en niet uitgesloten bent om gegiste en sterke dranken te schenken.

COMMERCIELE VERKOOP VAN KOFFIE, GEBAK, BROODJES, ETC.

Wanneer je naast koffie en thee ook gebak of broodjes wilt serveren, moet je als winkel rekening houden met enkele bijkomende formaliteiten. Sinds 1 januari 2019 is evenwel een attest van beroepsbekwaamheid niet meer vereist om een zaak op te starten in Vlaanderen. Er is dus geen getuigschrift van restaurateur of traiteur-banketaannemer meer vereist voor het serveren van alle (en dus niet alleen maar voor niet-lichte) maaltijden.

Wel moet je nog steeds over eventuele nodige vergunningen beschikken. Je moet vooraf een toelating verkrijgen van het Federaal Agentschap voor de Voedselveiligheid (FAVV) en deze toelating moet zichtbaar zijn in je winkelpand.

Elke wijziging of stopzetting van deze activiteiten moet eveneens worden gemeld aan het FAVV. Als ter plaatse geconsumeerde maaltijden meer dan 25.000 euro excl. btw jaaromzet genereren, is een witte kassa vereist.

Voor de berekening van deze drempel wordt de omzet op dranken niet meegerekend. Ook de inschrijving in de KBO moet aangepast/aangevuld worden met de nieuwe activiteit.

Contacteer ons

U kan ons nog steeds met opmerkingen of toevoegingen contacteren. Hebt je voorstellen i.v.m. wat wij als beroepsvereniging nog meer kunnen doen in onze dagelijkse werking, het organiseren van evenementen, deze nieuwsbrief,... aarzel dan niet om ons te contacteren!

TRIMCANIS

Beroepsvereniging voor Hondenverzorging vzw

Scharebrugstraat 255, B-8370 Blankenberge

Tel: +32(0)50 55 01 55

E-mail: info@trimcanis.be

Voorzitter:

Dominique Standaert - standaert.domi@gmail.com

Ondervoorzitter:

Sarah Finet - enzys.cockers.spaniels@gmail.com

Secretaris:

Rik Deblieck - briks1@telenet.be

Ledenadministratie:

Tineke Standaert - ledenadmin@trimcanis.be