



Trimcanis Nieuwsbrief Januari 2024

N°26 / 2024



| | |
|--|----|
| Nieuwjaar | 3 |
| PRIJSZETTING EN ALLE KOPZORGEN OMTRENT DE PRIJS | 4 |
| Garantie op huisdieren wordt één jaar | 9 |
| Langere garantietermijn op huisdieren | 9 |
| <i>Positieve reacties, maar ook kritische bedenkingen</i> | 10 |
| Workshop: Hondengedrag in het Trimsalon | 11 |
| Inleiding | 11 |
| Omschrijving | 11 |
| Voor wie is deze opleiding bestemd? | 11 |
| Voorkennis | 11 |
| Toelatingsvoorwaarden | 12 |
| Methodologie | 12 |
| E-mail: erkend als geldig communicatiemiddel voor kennisgeving | 13 |
| Contacteer ons | 15 |

Nieuwjaar

Trimcanis wenst jullie een prachtig en vruchtbaar 2024.
We hopen dat jullie de overgang uitbundig gevierd hebben.

We zullen het jaar goed inzetten:

op **zondag 11 februari** organiseren we een informatiesessie in verband met de **nieuwe prijslijsttool**, en een interessante voordracht over allergieën en acupunctuur door Marieke Agterberg (ALLERGOLOOG)



TRIMCANIS
Receptie
11 februari 2024

Een drankje, een hapje en wat zijn de plannen voor 2024.
Plus bespreking van onze prijslijst tool en een interessante voordracht over allergieën en acupunctuur door Marieke Agterberg (ALLERGOLOOG)



Zondag 11 februari 2024 om 10u

Scharebrugstraat 255
8370 Blankenberge

Gelieve uw aanwezigheid te bevestigen op:
info@trimcanis.be of 0475 77 22 10



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.



Een vraag die velen dan op de lippen zal branden is: **WAAROM WERD DE LIJST DAN NIET AANGEPAST?**

Er zijn verschillende redenen:

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

Dit doen ze met het **MEDEDINGINGSRECHT**.

In deze wettekst staan een aantal regeltjes rond prijsafspraken en kartelvorming, waar niet alleen concurrenten, maar ook beroepsverenigingen, interprofessionele organisaties, gemeenten, landen, enz.... moeten aan voldoen.

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

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

Zij bevestigden dat ook richtprijzen 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 en hulp van mensen van 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, om op een makkelijke manier zelf een prijslijst te maken.

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

- je kunt eigen bedrijfsgegevens als hoofding gebruiken
- de rassen die je niet doet, moet je niet op je lijst zetten
- je kunt verschillende werkwijzen per ras aanbieden
- als je niet met offertes wil gaan werken kan je de prijs per uur opmaken

Hier is bij het FOD Economie in verband met onze sector toch enige verwarring opgetreden.

Daarom willen we dit er toch even bij vermelden: wij zijn geen kappers nog garagisten.

Wij vallen onder de 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 095.

Wat heeft dit nu als gevolg 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 dus een vast bedrag wordt betaald.

Wat betekent dat wij geen uur-tarifiering mogen aan rekenen.

Dit is voorbehouden voor niet-homogene diensten die over het algemeen een andere Nacebel-code en sectie hebben. Bijvoorbeeld garagisten mogen per uur rekenen. Zij doen dit door middel van 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 aan hebt gewerkt. De prijs voor dat hondje was een vaste prijs, die je aangeduid had in je prijslijst.

De klant komt binnen en je zegt: “Dit is het bedrag, maar ik zal je een half uurtje extra moeten aanreken.”

De klant heeft het recht dit extra halfuurtje te weigeren en kan zelfs hiervoor een klacht indienen bij het FOD–economie: je riskeert een boete.

Tenzij je kunt aantonen dat je met offertes hebt gewerkt. Dit betekent dat de klant bij aankomst een offerte moet ondertekenen voor het vermoedelijke te leveren werk. Als je dan een half uur extra aanreken is dit toegelaten. Wat de meesten onder ons niet zullen doen, want we hebben helaas geen tijd om deze papierwinkel in te vullen.

Een goed opgemaakte en correct wettelijk prijslijst is dus van uiterst groot 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 eruitzien?”.

Wij zijn vanuit het idee vertrokken dat honden onderverdeeld kunnen worden in vachtsoorten. We zijn niet meer vertrokken van uit rassen maar vachtsoorten.

De vachtsoorten hebben we onderverdeeld in handelingen waar we een tijd aan hebben toegewezen.

Hierna zijn we gaan kijken wat men zou moeten verdienen om maandelijks een inkomen te kunnen genereren, kosten afgehouden.

Het gaat dus om een percentage van je uurtarief dat je voor jezelf moet houden om maandelijks aan het bedrag te komen van je gewenst inkomen.

De verhouding die we daarvoor 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.

Je kunt dan snel zien hoeveel je moet vragen voor een bepaalde vachtsoort om uiteindelijk het vooropgestelde maandbedrag te bekomen.

Ter Herhaling.

Bedrag maandelijks berekenen:

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, benodigdheden groot en klein, enz....

De uitkomst is een prijs voor een standaardbehandeling voor een bepaalde vachtsoort.

Maar we weten goed 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 zoals gezegd de behandeling van de vachtsoort zoals het hoort te zijn.
- Inkorten is de standaardbehandeling + het inkorten van de vacht op bepaalde plaatsen naar wensen van de klant. Spreekt vanzelf dat deze behandeling duurder zal zijn dan de standaardbehandeling. VB: Inkorten van de broek van een Border Collie
- Modeleren is een behandeling samengesteld volledig naar wensen van de klant waardoor ook hier de kosten nog hoger op kunnen lopen. VB: een fantasie model bij een poedel
- Economic hierbij zullen we een kat een kat noemen dat het kort zetten en scheren van honden. Spreekt voor zich dat we daar niet zo lang aanzitten en dus minder geld zullen vragen. Ook zullen we hier onze ethische code respecteren en de klant te TEN ALLEN TIJDE INFORMEREN DAT DIT VOOR DE HOND NIET ALTIJD DE BESTE OPTIE is.
- Alleen wassen is een prijs voor het enkel wassen van de hond.
- Puppy Beurt bedraagt 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 F-ranken het zou zeggen ☺” die dubbel en dik geldt voor de rendabiliteit van je onderneming.

Zoals we al zeiden zul je deze tool kunnen gebruiken voor de opmaak van je prijslijst. De opmaak zul je volledig kunnen aanpassen aan de noden van jouw salon. De hoofding zal bestaan uit jouw bedrijfsgegevens en logo. De behandelingen kunnen allemaal worden aangevinkt of afgevinkt. Aan de hand van het invullen van een paar parameters zul je een volledig ingevulde prijslijst krijgen, die je zelf nog manueel kunt aanpassen als je niet akkoord bent met een bepaald voorgestelde prijs.

Ook zul je volledige vachtsoorten en rassen kunnen weglaten als je deze niet doet in je salon. Bijgevolg zal je prijslijst geen twintig bladzijden lang zijn. Ben je klaar dan kun je deze zelf afdrukken of tegen een kleine betaling een verhard exemplaar toegestuurd krijgen.

Onderaan de lijst zal het logo verschijnen van Trimcanis en de zin POWERED BY TRIMCANIS.

Garantie op huisdieren gaat naar één jaar

Het aanschaffen van een nieuw huisdier brengt zowel vreugde als verantwoordelijkheden met zich mee. Recente wetwijzigingen hebben ervoor gezorgd dat kopers van huisdieren voortaan één jaar garantie krijgen.

Hiervoor keurde de Kamercommissie Economie een wetsontwerp van Alexia Bertrand van Open VLD, staatssecretaris voor Consumentenbescherming, goed. De nieuwe wet is van toepassing op dieren die na 1 juni 2022 zijn gekocht.



Langere garantietermijn op huisdieren

Bij de aankoop van een product hebben consumenten in principe twee jaar garantie, waarbij de bewijslast gedurende zes maanden is omgedraaid. Dit wil zeggen dat de consument na maanden moet kunnen aantonen dat de fout bij de producent ligt. Voordien moest de producent of de verkoper aantonen dat de consument iets te verwijten valt. Bij het overlijden van een huisdier is het voor de consument erg moeilijk om het een en ander te bewijzen, omdat er vaak veel factoren in het spel zijn.

Bij een overlijden of een gezondheidsprobleem na zes maanden bleef de consument dan ook vaak met het verlies en/of de kosten achter.

Deze termijn van zes maanden is nu verlengd tot een jaar. Eventuele medische kosten door onderliggende gezondheidsproblemen die binnen het jaar ontstaan, zijn dan in principe voor de verkoper.

Bij een overlijden binnen het jaar kan de koper recht hebben op een vervangend dier of op een volledige terugbetaling. Dit tenzij de verkoper kan aantonen dat het probleem niet aan hem ligt, maar bijvoorbeeld een gevolg is van verwaarlozing. Dit is dan ook weer erg moeilijk, want de verkoper weet natuurlijk niet wat er thuis allemaal is gebeurd.

Positieve reacties, maar ook kritische bedenkingen

Hoewel veel experts en professionals de nieuwe regelgeving toejuichen, omdat dit fokkers dwingt tot grondig onderzoek voorafgaand aan de verkoop en het een rem zet op broedfok, zijn er ook bedenkingen. De exacte oorzaak van gezondheidsproblemen bij dieren kan complex zijn en is soms niet direct toe te wijzen aan de verkoper. De verkoper met goede bedoelingen kan zo in financiële problemen komen.

Volgens GAIA wordt met deze wet de garantieperiode niet verdubbeld, maar juist gehalveerd (van 2 jaar naar 1 jaar). Enkel de periode van om gekeerde bewijslast wordt verdubbeld. Daarom is GAIA erg kritisch. Om diezelfde reden stelt ook Vlaams minister van Dierenwelzijn Ben Weyts (N-VA) zich kritisch op.

Workshop Hondengedrag in het Trimsalon

Introductie

In het trimsalon kom je een verscheidenheid aan hondenrassen en leeftijden tegen, elk met hun eigen unieke persoonlijkheid en levenservaringen.

Wat ervoor zorgt dat sommige honden moeilijkheden ondervinden tijdens het trimmen, terwijl anderen dit probleemloos doorstaan? En is er iets wat we kunnen doen om het aantal 'uitdagende' honden te verminderen? En hoe pak je de zakelijke kant hiervan aan?

Weiger jij soms honden op basis van gedrag of wil je jouw hondentrim salon openstellen voor 'uitdagende' honden en weet je niet goed hoe? Volg dan deze workshop!

Omschrijving

Ontdek de sleutel tot succesvolle communicatie tussen honden en trimmers met onze boeiende workshop. Communicatie is essentieel, maar miscommunicatie kan gemakkelijk ontstaan en tot problemen leiden. Onze workshop biedt jou de nieuwste inzichten in hondengedrag, waardoor je de communicatie tussen jou en de hond aanzienlijk kunt verbeteren.

Tijdens de workshop leer je op een nauwkeurige en effectieve manier het gedrag van honden observeren en interpreteren. Je krijgt de tools om jouw eigen communicatievaardigheden kritisch te analyseren en te verbeteren. Bovendien ontdek je hoe je jouw trimsalon kunt optimaliseren, zodat je nog beter kunt inspelen op de behoeften en signalen van de honden die je verzorgt.

Voor wie is deze opleiding bestemd?

Deze cursus is voornamelijk bedoeld voor ervaren hondentrimmers.

Cursisten die nog in het opleidingstraject zitten, worden aangeraden om te wachten tot na hun opleidingstraject om deze cursus te volgen.

Voorkennis

Opleidingstraject hondentrimmer volbracht.

Let op! **Afgestudeerde hondentrimmers bij Syntra West** hebben recht op **20% korting!** (zie prijsinfo).

Toelatingsvoorwaarden

Niet van toepassing.

Wij raden aan om deze cursus enkel te volgen wanneer je al actief aan de slag bent als hondentrimmer, ongeacht waar je de opleiding gevolgd hebt.

Indien u nog studeert voor hondentrimmer, raden wij je aan te wachten tot je je opleiding hebt afgerond.

Methodologie

In de workshop voor trimmers wordt afgewisseld met theoretische en praktische onderdelen die je zelfstandig en in groepsverband uitvoert. Het is belangrijk eerst de nieuwe kennis op te doen die je je vervolgens eigen gaat maken via allerlei interactieve opdrachten.

Inschrijven

<https://syntrawest.be/opleiding/honden/workshop-hondengedrag-in-het-trimsalon>



E-mail: erkend als geldig communicatiemiddel voor kennisgeving



E-mail wordt vaak gebruikt als communicatiemiddel omdat het efficiënt, doeltreffend en kosteloos is. Lange tijd werd e-mail niet erkend als een geldig communicatiemiddel, hoewel de rechtspraak er wel rekening mee hield. Met de hervorming van het Burgerlijk Wetboek heeft de wetgever besloten om e-mail te erkennen als een rechtsgeldig kennisgevingsmiddel en aanvaardt hij dat het de ontvangers rechtszekerheid biedt.

Niettemin is deze manier van kennisgeving onderworpen aan specifieke voorwaarden, zoals we kunnen zien in artikel 1.5. van het nieuwe Burgerlijk Wetboek: Kennisgeving is de mededeling van een beslissing of feit door één persoon aan één of meer bepaalde personen. Kennisgeving bereikt de geadresseerde wanneer deze er kennis van neemt of er redelijkerwijs kennis van had kunnen nemen. Kennisgeving via e-mail bereikt de geadresseerde wanneer hij er kennis van neemt of wanneer hij er redelijkerwijs kennis van had kunnen nemen, op voorwaarde dat, in het laatste geval, de geadresseerde vooraf heeft ingestemd met het gebruik van het e-mail of een ander elektronisch communicatiemiddel dat wordt gebruikt door de auteur van de kennisgeving.

Bijgevolg wordt een kennisgeving per e-mail slechts geacht de geadresseerde te hebben bereikt als kan worden bewezen dat: de geadresseerde daadwerkelijk kennis heeft gekregen van de kennisgeving; of de geadresseerde redelijkerwijs op de hoogte had kunnen zijn van de kennisgeving, op voorwaarde dat de geadresseerde heeft ingestemd met het gebruik van zijn e-mailadres voor dit soort kennisgeving het gebruik of de gewoonte om langs elektronische weg te communiceren kan een impliciete instemming inhouden!) *Onder 'kennisgeving' wordt verstaan "elke mededeling van een beslissing of feit door een of meer personen aan een andere persoon".

Deze voorwaarden zijn essentieel, omdat het mogelijk is dat de ontvanger dit e-mailadres niet meer gebruikt of dat de e-mail als 'spam' is verspreid. Hierdoor ligt het risico en de bewijslast bij de verzender. Merk op dat een e-mail niet gelijkgesteld is met een aangetekende brief. Als een contract uitdrukkelijk voorziet in kennisgeving per aangetekend schrijven, kunnen de partijen zich dus niet beperken tot een e-mail.

De waarde van een aangetekende brief blijft hoger (het is ook mogelijk om aangetekende brieven digitaal te verzenden, eveneens onder voorwaarden).
TE ONTHOUDEN? Als u er echt zeker van wilt zijn dat de kennisgeving de ontvanger bereikt, kan u altijd extra maatregelen nemen door de brief ook aangetekend te versturen.

Vraag ook om een ontvangstbevestiging als u uw e-mail verstuurt.

Contacteer ons

U kan ons steeds met opmerkingen of toevoegingen contacteren. Hebt u 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