

Troonrede

Met PZO-ZZZP zet de VLOK graag de meest specifieke onderwerpen van de regeringsplannen voor 2015 voor je op een rij:

- Een van de maatregelen voor zelfstandigen zonder personeel (zzp-ers) is het fiscaal mogelijk maken dat een derdepijlerpensioen (zelf vrijwillig gespaard door bijvoorbeeld banksparen of via lijfrente) eerder kan worden opgenomen om te voorzien in inkomen bij arbeidsongeschiktheid zonder dat reviserende is verschuldigd.
- De eerste belastingschijf inkomstenbelasting wordt aangepast naar 36,5 procent. Dit betekent een verhoging van 0,25 procent. De tarieven van de overige belastingschijven wijzigen niet en zijn in 2015 derhalve gelijk aan de tarieven in 2014.
- Het kabinet heeft € 500 miljoen gereserveerd voor een verdere verhoging van de arbeidskorting in 2015.
- Het lage btw-tarief op onderhoud en renovatie wordt verlengd tot 1 juli 2015. Naast de arbeidskosten voor onderhoud en renovatie van de eigenwoning, vallen ook arbeidskosten van hovenierswerkzaamheden en architecten onder deze regeling. Deze maatregel is belangrijk voor enkele lidorganisaties die zijn aangesloten bij PZO-ZZZP, zoals de VLOK en de VHG (vereniging van hoveniers en groenvoorzieningsbedrijven).
- De invoering van de VAR-Webmodule stond op de planning voor 2015. Vanwege twijfels over de effectiviteit van het instrument, alsmede het interdepartementale ZZZP overleg, zal eerst nader overleg worden gevoerd met PZO-ZZZP, VNO-NCW en MKB-Nederland en andere organisaties alvorens te komen tot een definitieve invulling van deze maatregel.



50 Plus Beurs

Inmiddels toe aan de 22-ste editie is de 50 Plus Beurs in de Jaarbeurs te Utrecht echt een trekker van jewelste. Ruim 100.000 bezoekers in een tijdsbestek van een weekje. Dat merk je als je in de beurshallen rondstruint. Je bent niet de enige bezoeker. Bij alle stands is altijd iets te doen. Zo ook bij de VLOK-stand, die heel strategisch geplaatst was in de buurt van Omroep Max.

VLOK-leden staken zelf hun tijd, geld en energie in deze gezamenlijke promotie van de bedrijfstak waar wij voor staan. Een terechte pluim dan ook voor Bert en Rik de Jongh van DJS KlusTotaal uit Schoonrewoerd, voor Peter Helling van Schilders, Afwerkings & Montagebedrijf P.A. Helling uit Leimuiden, voor Lex Vollebregt van Klussenbedrijf Lex Vollebregt uit Rotterdam en voor Reint

Leever van Condor Klus Totaal uit Gieten! En vooral leuk om te zien dat deze collega's speciale informatie hebben ontwikkeld voor de ouderen, kijk maar eens op www.seniorwonenplus.nl.

50 plus beurs
al 22 jaar succesvol actief

Werkplanning

Lastig. Soms stuur je offertes uit en hoor je niets. Soms komen ineens offertes getekend terug. En alle klanten willen nog voor het eind van het jaar klaar zijn met de klus. De vraag is dan: hoe ga je hier het beste mee om?

Van belang is, dat in artikel 3 van de VLOK Uitvoeringsvoorwaarden onder meer het volgende staat: "Een opdracht omvat een duidelijke omschrijving van de te verrichten werkzaamheden met:
- een vermelding van het tijdstip waarop het werk kan worden begonnen en een aanduiding van de duur van het werk;
- de prijs van het werk;
- de betalingswijze."

De algemene voorwaarden moeten in onverkorte vorm aan de klant worden overhandigd. Maar wanneer duidelijk is, dat je het tijdstip van begin van het werk onmogelijk met zekerheid kunt aangeven, zul je in de offerte helder moeten stellen, dat je van deze bepaling afwijkt. Algemene voorwaarden gelden hier als een startpunt voor onderhandeling. De klant is nu aan zet om met deze afwijking al dan niet genoeg te nemen. Het doel van de algemene voorwaarden is in ieder geval bereikt, dit onderdeel heeft de aandacht van beide partijen.

Met name als de klus pas over enkele maanden zal plaatsvinden bestaat het risico, dat er in de tussentijdse periode vertragingen optreden

in andere lopende projecten. Dat moet je de klant duidelijk maken.

Wat kun je de klant voorstellen? In de eerste plaats kun je ruimte geven aan jezelf (en aan de klant) door in de offerte te vermelden, dat het werk wordt begonnen op een nog nader af te spreken tijdstip. Je geeft elkaar daarmee de opdracht hierover nog een afspraak te maken als onderdeel van de overeenkomst. Om klantvriendelijk te zijn kun je vermelden, dat je zult proberen aan te sluiten bij een datum die de klant geopperd heeft.

Verder is het verstandig rekening te houden met de levertijden van door jezelf of door de klant in te kopen materialen en de beschikbaarheid van anderen, die bij het werk worden ingeschakeld, zoals een stukadoor of een dakdekker. Dat is ook van belang voor de 'aanduiding van de duur van het werk'. Je kunt in dat geval in de offerte aangeven, dat de eventueel aangegeven duur onder voorbehoud geldt, omdat pas na het accepteren van de offerte met die partijen definitief afspraken kunnen worden gemaakt.

Tenslotte is het altijd raadzaam aan de offerte een niet te lange geldigheidsduur te verbinden. Want in de tijd kan je eigen planning veranderen, maar ook die van vakmensen die je zou willen inschakelen om je te helpen.

Heb je nog andere tips of opmerkingen voor je collega's? Wees zo vriendelijk en meldt die ons via info@vlok.nl.

Beurstraining liever thuis!

De voorbereidingen voor de volgende consumentenbeurzen zijn alweer in volle gang. Zo vond op 11 september bij de evenementenhal in Gorinchem een speciale beurstraining plaats, georganiseerd door de organisatie van liever thuis!

De training werd gegeven door Han Leenhouts van 'sales and pepper'. Vanaf het eerste woord was duidelijk dat hij weet hoe je op een beurs je tijd nuttig kunt besteden. Een wervende presentatie, zorgvuldig opgebouwd. Eerst laten zien wie belangrijk is, wat belangrijk is, wat je niet moet doen of juist wel. En dan met de aanwezigen het zelf doen! En dat laatste is best moeilijk, maar uiterst leerzaam. En het is gewoon leuk om te leren hoe je bezoekers die langs je stand slenteren op een charmante manier voor je kunt winnen.

Tot slot nog een ronde over de beurs die dezelfde dag in de Evenementenhal plaatsvindt, een combinatie van Bouw Compleet en de Beton Vakdagen. Om in vele stands te zien hoe het niet moet...

Aktueel

Vakmanschap en Zekerheid

We merken het op de consumentenbeurzen. De consument wil kunnen vertrouwen op de aangeboden kwaliteit. De consument wil steeds meer bewijs vooraf zien. Dat kan door referenties. Bijvoorbeeld bij je offerte. Of op je site. Of als je meedoet met een site zoals Werkspot, waar klanten een beoordeling kunnen geven van je werk.

Maar je kunt ook doen, zoals verschillende VLOK-leden dat nu doen. Door op je site jouw certificaat Product Vakman te plaatsen. Zo'n certificaat kun je bemachtigen wanneer je met een van de VLOK-partners een training hebt gevolgd. Ook dit najaar zullen er weer verschillende trainingen worden georganiseerd. VLOK-leden ontvangen hierover bericht via de digitale nieuwsbrief. Maar houd ook de agenda op de VLOK-site in de gaten.

En de VLOK-partners helpen je met promotie en extra garanties voor jezelf en voor de consument.

VLOK VAKMANSCHAP & ZEKERHEID

Partners in Vakmanschap en Zekerheid:

fermacell

PCI
Voor bouwprofessionals

FAKRO

FAAY
WANDEN | PLAFONDS

IsoBouw

Innovatie in isolatie



VLOK

BRANCHEVERENIGING VOOR KLUSSENBDRIJVEN

Engelandlaan 290 Tel.: 079 - 343 62 12
2711 DZ Zoetermeer Fax: 079 - 343 62 14
Postbus 582 email: info@vlok.nl
2700 AN Zoetermeer www.vlok.nl