



De impact van de brexit

Vraag en antwoord webinar
11 februari 2019

Algemeen

Wat is de totale kostenimpact van de brexit (douane, VAT, enz.)?

De totale kostenimpact van de brexit voor een onderneming is zeer bedrijfsspecifiek. Deze hangt onder meer af van de hoogte van de eventuele invoerrechten die van toepassing zullen worden (afhankelijk van het producttype) en de bijkomende logistieke en inklaringskost, bijkomende investeringen in systemen, ... die moeten gebeuren.

Douanevragen

Is er een inschatting aangaande verwachte transportvertragingen aan de grens op korte termijn en middellange termijn?

Dit is in de praktijk zeer moeilijk in te schatten en hangt in grote mate af van de al aangekondigde tijdelijke maatregelen in dit verband, en de maatregelen die op dit vlak eventueel nog bijkomend genomen zullen worden. In de praktijk zien we dat de meeste bedrijven rekening houden met een overgangperiode van enkele weken, waarbij vertragingen van enkele uren tot enkele dagen (of meer wanneer men er niet in slaagt de goederen te dedouaneren), en het zwaartepunt zich voornamelijk in het Verenigd Koninkrijk (VK) langs de invoerzijde, zal situeren.

Kunnen we ergens opzoeken hoeveel invoerrechten er betaald moeten worden op basis van de huidige HS-code?

Ja, een indicatie kan gevonden worden via de Tarbel website. Deze tarieven zijn evenwel niet altijd gelijk aan de door de EU in WTO-verband gedane tariefconcessies. In bepaalde gevallen werden door de EU verdere, eenzijdige tariefverlagingen doorgevoerd. Mogelijk worden in het VK hogere (of lagere) tarieven van toepassing.

Als Belgisch bedrijf exporteren wij naar het VK en de EU AEO-aanvraag is in behandeling. Hebben we ook een VK AEO nodig?

Als Belgisch bedrijf zal u naar alle verwachting geen VK AEO-statuut kunnen bekomen, net zoals dat vandaag in de EU voor niet-EU bedrijven het geval is.

Zijn BTI's nog geldig in het VK?

Hier werd naar ons weten nog geen sluitend antwoord op geformuleerd. Juridisch gezien kan men argumenteren dat BTI's uitgereikt door andere lidstaten dan het VK hun werking in het VK verliezen, en door het VK uitgereikte BTI's hun werking in de overige EU-lidstaten verliezen.

De betrokken overheden zullen het in elk geval makkelijker krijgen om dergelijke BTI naast zich neer te leggen. In die zin is het aangeraden om bijkomende BTI's aan te vragen, indien met de juridische bescherming die een BTI biedt zowel in de EU 27 als in het VK wenst te verzekeren.

Btw-vragen

Moet je een VK btw-nummer aanvragen bij het factureren van marketingkosten, waar de Britse leverancier mee in bijdraagt?

De zuivere facturatie van marketingkosten door een Belgische firma aan een firma in het VK (in casu de Britse leverancier) zal niet zorgen voor een verplichting tot registratie voor btw in het VK. Indien deze marketingkosten afzonderlijk worden gefactureerd aan de Britse leverancier, dienen deze in het geval van een 'no deal scenario' nog steeds te worden gefactureerd zonder aanrekening van btw (op basis van artikel 44 EU Richtlijn). Bij een 'no-deal scenario' dient deze transactie wel enkel te worden opgenomen in rooster 47 van de Belgische btw-aangifte (op vandaag wordt deze transactie opgenomen in rooster 44 van de Belgische btw-aangifte en in de European Sales Listing). De Belgische Administratie aanvaardt echter ook dat de bijdrage in reclamekosten als prijsvermindering kan worden beschouwd van de prestaties/leveringen gefactureerd door de leverancier/verkoper wanneer ze wordt toegestaan door de verkoper ten voordele de koper (dit betreft een Belgisch standpunt).

Het merendeel van onze verkoop aan het VK betreft triangulaire verkoop (FR - VK). Is het mogelijk om te schetsen hoe de boekhoudkundige toepassing dient te gebeuren voor verkoop en ook voor aankoop van onze Franse entiteit?

We veronderstellen dat goederen door een Belgische onderneming (B) worden aangekocht bij een FR-entiteit (A) en vervolgens worden verkocht aan een VK belastingplichtige afnemer (C). De goederen worden rechtstreeks vervoerd vanuit Frankrijk naar de VK-afnemer. Tot op heden kan onder bepaalde voorwaarden de regeling voor vereenvoudigd driehoeksverkeer worden toegepast waardoor er geen btw-registratie is voor de Belgische onderneming in Frankrijk of het VK (indien het vervoer is afgesproken tussen A en B). Bij een 'no deal scenario' (hard Brexit) zal deze vereenvoudigingsregeling niet meer van toepassing zijn waardoor er een registratieverplichting kan ontstaan van B in Frankrijk en/of in het VK. Om de correcte btw-gevolgen (en boekhoudkundige verwerking) te kennen moet de afspraken met de verkoper en koper te worden nagegaan (afgesproken inco terms, wie zal instaan voor de uitvoerverplichtingen vanuit Frankrijk, wie zal instaan voor de invoerverplichtingen in het VK, ...). Indien de uitvoerverplichtingen in FR zullen voldaan worden door A en de invoerformaliteiten in het VK door C, zullen er geen registratieverplichtingen zijn voor B in FR en het VK. In dit geval zal B de aankoopfactuur moeten opnemen in rooster 81 (maatstaf van heffing) en de verkoopfactuur in rooster 47 (maatstaf van heffing) gezien dit de aan-en verkoop betreft van niet communautaire goederen.

Deze transactie dient aldus opnieuw te worden geanalyseerd op vlak van btw en douane.

Moeten we de btw van het jaar 2018, voor VAT Refund VK, best zo vlug mogelijk indienen?

Aangezien bij een 'no-deal scenario' het in principe niet meer zal mogelijk zijn om een verzoek om teruggaaf van Britse btw in te dienen via Intervat (teruggaafprocedure 8e Richtlijn) wordt sterk aangeraden om de VK-btw die in 2018 werd aangerekend (en waarvoor u recht op aftrek heeft) zo spoedig mogelijk terug te vragen via de teruggaafprocedure 8e Richtlijn (via Intervat). Het verzoek om teruggaaf van VK-btw die verschuldigd en voldaan wordt over de handelingen van 01/01/2019 tot en met 29/03/2019 zal moeten worden ingediend overeenkomstig de modaliteiten die zullen voorzien worden door de VK-administratie.

Wat kan een oplossing zijn voor een vereenvoudigd driehoeksverkeer met het VK als middelste schakel en bij voorkeur zonder bijkomende registraties? Waar dienen we op te letten?

We veronderstellen dat in casu een onderneming gevestigd in lidstaat EU1 (A) goederen verkoopt aan een VK belastingplichtige afnemer (B) en deze afnemer de goederen vervolgens terug verkoopt aan een belastingplichtige onderneming gevestigd in EU2. De goederen worden rechtstreeks verzonden van EU1 naar EU2. Bij een 'no-deal scenario' dient de VK partij (B) zich in principe te registreren voor btw-doeleinden in lidstaat EU2 en betreft de daaropvolgende verkoop een lokale verkoop in EU2 (in de veronderstelling dat het vervoer is afgesproken tussen de EU1 partij A en de UK partij B. Indien VK partij B echter een geldig EU-nummer opgeeft (niet van EU1) kan de regeling van vereenvoudigd driehoeksverkeer nog toegepast worden indien aan de overige voorwaarden is voldaan (vervoer afgesproken tussen partij A en B).

Legal & social vragen

Hoe verander je met een Britse retailer de DDP in een DDU Incoterm clause? En als je DDP blijft werken, moet je dan met een douaneagent in het VK werken?

Het veranderen van Incoterm in een afnameovereenkomst, is vooral een kwestie van commerciële heronderhandeling van de contractvoorwaarden. Hoe deze heronderhandeling effectief verloopt, hangt af van verschillende factoren: zal u ieder contract ad hoc heronderhandelen of zal u dit trachten te doen via bijvoorbeeld een algemeen heronderhandelingsdocument naar meerdere contracten toe. Belangrijk is dat een akkoord kan worden bekomen tussen partijen over welke clauses effectief zullen 'overruled' worden door nieuwe clauses die effectief zijn afgestemd op de brexit-situatie.

Onderhandelen over bijvoorbeeld de toepasselijke Incoterm in het contract betekent dat één van de partijen zal moeten toegeven op het dragen van meer verantwoordelijkheden en kosten die de gewijzigde leveringsomstandigheden met zich meebrengen. Uiteraard kan altijd getracht worden om een nieuwe versie van het contract door te duwen, zonder daarbij ruimte te laten voor heronderhandeling en hiervoor uit een niet-reactie van de tegenpartij tegen een bepaalde datum een impliciet akkoord af te leiden. Juridisch gezien biedt deze manier van werken evenwel minder rechtszekerheid.

In geval van geen contract, mag je dan DDU-voorstellen/opdringen?

In geval er tussen partijen geen wederzijds contract werd overeengekomen, kan voor de effectieve contractuele omkadering van de relatie tussen partijen eventueel worden teruggevallen op de algemene voorwaarden. Bij voorkeur zijn dit de algemene voorwaarden van uw eigen onderneming (hoewel niet kan worden uitgesloten dat misschien de algemene voorwaarden van de tegenpartijen ook voorschrijven als enige te gelden, dit heet een 'clash of the clauses'). Probeer er dan ook steeds voor te zorgen dat, bij gebrek aan wederkerig contract:

- uw algemene voorwaarden tegenstelbaar zijn: dit omvat minstens dat deze bij het begin van de contract relatie werden meegedeeld (bv. bij de offerte die daarnaar verwijzing maakt), alsook dat deze aanvaard werden door de tegenpartij;
- de inhoud van uw algemene voorwaarden reeds zijn afgestemd op de brexit-situatie: bijvoorbeeld dat de voorwaarden van levering niet zodanig zijn opgesteld dat alle risico's, verplichtingen en kosten aangaande de levering te uwen laste worden gelegd, maar net in tegendeel: dat uw algemene voorwaarden melding maakt van een Incoterm die in uw voordeel is.

Tenslotte dienen we op te merken dat de internationaal erkende Incoterms iedere 10 jaar worden aangepast. Hoewel DDU nog deel uitmaakte van de 2000 versie, werd deze niet langer opgenomen bij de hernieuwing van de Incoterms in 2010. DDU werd vervangen door de meer recente DAP (Delivered At Place), wat inhoudt dat de verkoper effectief aan de levering heeft voldaan wanneer de goederen ter beschikking van de koper worden gesteld op het aankomende vervoermiddel, klaar om te worden gelost, op de onderling overeengekomen plaats van bestemming. De verkoper draagt daarbij alle risico's om de goederen naar de overeengekomen plaats van bestemming te brengen.

Indien er bij verkoop naar het VK met de DDP Incoterm gewerkt wordt, betekent dit onder meer dat het in principe de verkoper is die in het VK moet instaan voor de inklaring (dedouanering) van de goederen, en de betaling van daarmee gepaard gaande invoerrechten, waar van toepassing. Ervan uitgaand dat de verkoper een (voor douanedoeleinden) niet in de UK gevestigde entiteit is, en dat de huidige EU-regels op dit vlak door het VK worden overgenomen, moet de verkoper hiervoor in beginsel inderdaad doen op een douanevertegenwoordiger (customs agent), die optreedt als 'indirect vertegenwoordiger'; hetgeen wil zeggen dat hij samen met de verkoper hoofdelijk aansprakelijk is voor elke onregelmatigheid die bij de inklaring zou worden gemaakt, en voor de eventuele verschuldigheden die daaruit zouden voortvloeien.

Waar moet je rekening mee houden met dienstenprestaties?

Een dienstverleningsovereenkomst die zal worden afgesloten met een VK partij (als dienstverlener, dan wel opdrachtgever) dient - net zozeer als andere types van contracten - voorzien te zijn van de nodige clauses die Brexit-bestendig zijn. Zo bijvoorbeeld, maar niet beperkt tot:

- **Intellectuele eigendom:** als de VK-partij een gebruikslicentie wordt verleend op - door u - intellectueelrechtelijk beschermde zaken (bv. software, merknamen, etc.), u deze bescherming niet langer zal genieten op het VK-territorium en aldus extra beschermingsmaatregelen op deze grond zullen dienen genomen te worden (bijvoorbeeld: uw merknaam ook in de UK apart laten registreren).

- **Regulering/normen:** als u wenst dat een VK-dienstverlener u bijvoorbeeld bepaalde diensten levert conform specifieke EU-regulering, u dit expliciet contractueel zal dienen te voorzien, gezien de mogelijkheid bestaat dat de dienstverlener as such niet door deze regulering gebonden is.

Bijvoorbeeld verplichte vermeldingen op de verpakking van voeding:

- voorzie contractueel wie de opzoekingen naar de laatste stand van zaken van deze regulering zal doen of mag de VK-dienstverlener ervan uitgaan hiervan te allen tijde door u op de hoogte te worden gesteld;
- wie zal de kosten dienaangaande dragen?
- etc.

- **Data protection:** indien uw VK-dienstverlener toegang wordt geboden door persoonsgegevens waarvoor u als verwerkingsverantwoordelijke (controller) de aansprakelijkheid draagt, de nodige contractuele voorzieningen dienen genomen te worden die deze internationale doorgifte van EU-data (na inwerkingtreding van de brexit) onderbouwen volgens de vereisten van de GDPR.

Indien u wenst samen te werken met een VK-dienstverlener en deze prestaties zal leveren in België, dient de dienstverlener voorafgaand aan de werkzaamheden in België een Limosa-melding te doen. U voorziet dan ook best in de dienstverleningsovereenkomst dat deze verplichting op de dienstverlener rust en deze hiervoor dus de verantwoordelijkheid draagt.

Daarnaast zal, indien het Terugtrekkingsakkoord geen ingang vindt, de VK-dienstverlener mogelijk dubbele socialezekerheidsbijdragen verschuldigd zijn wanneer hij prestaties levert in België. De Europese Verordening 883/2004 is dan immers niet langer van toepassing, waardoor men zich niet kan beroepen op het principe dat slechts in 1 land bijdragen verschuldigd zullen zijn. Dit kan tot gevolg hebben dat zowel de Belgische als de Britse socialezekerheidsbijdragen zal innen voor de prestaties van een VK-dienstverlener in België.

Btw-aanvulling

Voor de meeste diensten in een B2B-omgeving verandert er niets inzake plaatsbepaling. De plaats waar de dienst wordt verondersteld plaats te hebben blijft dezelfde.

Bij een no-deal scenario zal er echter wel een wijziging zijn van rapportering in de btw-aangifte en European Sales Listing voor algemene dienstprestaties:

- Inkomende factuur van VK-dienstverrichter (algemene diensten): opname in roosters 82/87 (maatstaf van heffing) en 56/59 (btw) (momenteel worden deze prestaties opgenomen in roosters 82/88 en 55/59 – in de veronderstelling dat de dienstprestaties niet vrijgesteld zijn van btw).
- Uitgaande factuur aan VK-afnemer (algemene diensten): opname in rooster 47 (maatstaf van heffing) (momenteel worden deze prestaties opgenomen in rooster 44 en in de European Sales Listing – in de veronderstelling dat de dienstprestaties niet vrijgesteld zijn van btw) + er dient geen verwijzing meer op de factuur te staan naar 'btw verlegd' - eventueel kan worden verwezen naar artikel 44 van de EU Richtlijn ("dienst buiten België volgens artikel 44 EU Richtlijn").

Voor een aantal specifieke dienstprestaties zal de Brexit wel een impact hebben, zoals bijvoorbeeld:

- Facturatie van een lokaal vervoer in het VK □ deze dienst vindt btw-technisch plaats in het VK (buiten de gemeenschap) ongeacht wie de afnemer van de dienst is (tot op heden vindt deze dienst btw-technisch plaats waar de afnemer is gevestigd).
- Intellectuele of materiële diensten gefactureerd in een B2C context ▶ deze handelingen vinden plaats daar waar de niet-belastingplichtige ontvanger is gevestigd, wanneer die laatste buiten de Gemeenschap is gevestigd (tot op heden vinden deze diensten btw-technisch plaats waar de dienstverrichter is gevestigd)
- ...

Het is dus raadzaam om ook elke transactie inzake diensten opnieuw te analyseren op vlak van btw (wijzigingen mogelijk inzake plaatsbepaling, vrijstelling, rapportering in de btw-aangifte en European Sales Listing, factuurvermeldingen, ...).

Hoe zit het met VK 'citizens' die bij ons werken, bv. als consultant?

Sociale zekerheid

Op gebied van sociale zekerheid dient bekeken te worden of deze consultants als zelfstandige, dan wel als werknemer in België werkzaamheden komen verrichten. Het is eveneens van belang na te gaan voor welke duurtijd deze personen in België prestaties leveren.

Indien het Terugtrekkingsakkoord in werking treedt, zullen de Europese regels omtrent toepasselijk socialezekerheidsstelsel (Europese Verordening 883/2004) nog toepassing vinden, wat betekent dat deze personen slechts onderworpen zullen zijn aan socialezekerheidsbijdragen in 1 land, België dan wel het Verenigd Koninkrijk. Welk land op basis van deze coördinerende regels wordt aangewezen, zal voornamelijk afhangen van de duurtijd van de opdracht:

- Bij een opdracht van korte duur zullen de regels inzake detachering toepassing vinden, waarbij de consultants onderworpen kunnen blijven aan Britse socialezekerheidsbijdragen voor hun prestaties geleverd in België, uiteraard op voorwaarde dat alle voorwaarden om van een detachering te kunnen spreken, vervuld zijn.
- Opdrachten van lange duur zullen er normaliter toe leiden dat socialezekerheidsbijdragen verschuldigd zijn in België, op basis van het algemene werklandprincipe (= men betaalt sociale bijdragen in het land waar de prestaties verricht worden). Detachering vormt immers een uitzondering op dit principe omwille van de korte duurtijd van het verblijf in België.
- Indien er echter sprake is van een gelijktijdige tewerkstelling in België en het Verenigd Koninkrijk, zijn verschillende regels van toepassing naargelang er sprake is van een zelfstandige samenwerking, dan wel van een werknemersrelatie:
 - *Zelfstandige*: een zelfstandige die een substantiële activiteit (minimum 25 % van zijn arbeidstijd en/ of bezoldiging) in zijn/haar woonland uitoefent en daarnaast prestaties levert in een ander land, zal onderworpen blijven aan de sociale zekerheid van diens woonland. Is er geen sprake van een substantiële activiteit, dan dient gekeken te worden waar de zelfstandige zijn centrum van belangen heeft. Het land dat op basis daarvan wordt aangewezen, is bevoegd voor de inning van sociale zekerheidsbijdragen. Waar zich het centrum van belangen situeert, wordt bepaald aan de hand van alle elementen waaruit de beroepswerkzaamheden bestaan, met name de vaste en blijvende plaats van waaruit de zelfstandige zijn/haar werkzaamheden verricht, de gebruikelijke aard of de duur van de uitgeoefende werkzaamheden, het aantal verleende diensten en de intentie zoals die uit alle omstandigheden blijkt.
 - *Werknemer*: ook een werknemer die een substantiële activiteit uitoefent in zijn/haar woonland, blijft onderworpen aan de sociale zekerheid van diens woonland. Is dit niet het geval en werkt de werknemer voor 1 werkgever, dan zal hij/zij onderworpen zijn aan het socialezekerheidssysteem van de vestiging van de werkgever, in casu dus België.

Indien het Terugtrekkingsakkoord niet wordt goedgekeurd, dient teruggevallen te worden op het bilateraal akkoord tussen België en het Verenigd Koninkrijk. Dit regelt echter enkel de materies pensioenen en invaliditeit. Bijgevolg zullen op de prestaties verricht in België ook Belgische socialezekerheidsbijdragen verschuldigd zijn, wat kan impliceren dat een dubbele heffing van toepassing is doordat ook Britse socialezekerheidsbijdragen verschuldigd zouden kunnen zijn.

In elk geval is het belangrijk een op maat gemaakt contract af te sluiten alvorens dergelijke relatie aan te gaan. Hierin zal dan rekening gehouden moeten worden met de concrete situatie en de eventuele inwerkingtreding van het Terugtrekkingsakkoord. Uiteraard kunnen wij u hierin begeleiden, zowel voor de opmaak van een zelfstandige samenwerkingsovereenkomst als voor een arbeidsovereenkomst.

Btw

Indien een VK-consultant als zelfstandige (waarbij er geen band van ondergeschiktheid is) consultancy werkzaamheden verricht voor een BE belastingplichtige onderneming, zullen deze prestaties bij een 'no-deal' scenario nog steeds gefactureerd worden zonder aanrekening van btw aan de BE onderneming. Er zal echter wel een wijziging zijn van rapportering in de Belgische btw-aangifte van deze inkomende facturen. Tot op vandaag dienen deze prestaties te worden opgenomen in roosters 82/88 (maatstaf van heffing) en rooster 55/59 (btw). Bij een no-deal scenario zullen deze prestaties moeten opgenomen worden in roosters 82/87 (maatstaf van heffing) en 56/59 (btw).

Is er een specifiek probleem op dubbele heffingen ingeval van medewerkers met UK-nationaliteit?

Sociale zekerheid

Indien de medewerkers de Britse nationaliteit hebben en hun prestaties leveren vanuit het Verenigd Koninkrijk zal zich inderdaad geen probleem van dubbele heffing stellen. Dit betreft dan immers geen situatie van gelijktijdige tewerkstelling in meerdere landen, noch een situatie van detachering (waarbij iemand voor korte tijd wordt uitgezonden naar een ander land om daar prestaties te leveren). Op basis van het werklandprincipe zal het Verenigd Koninkrijk dan worden aangewezen als zijnde het bevoegde land voor de heffing van sociale zekerheidsbijdragen. Het loutere feit dat deze medewerkers prestaties leveren voor een Belgische firma zal hieromtrent geen problemen opleveren, aangezien het werklandprincipe toepassing zal vinden. Op basis daarvan betaalt men immers sociale zekerheidsbijdragen in het land waar men zijn/haar prestaties verricht (uitgezonderd in een aantal uitzonderingssituaties).

Hetzelfde geldt voor medewerkers met de Britse nationaliteit die in België wonen en ook in België hun arbeidsprestaties leveren voor een Belgische firma. Naar analogie met bovenstaande zullen zij onderworpen zijn aan de Belgische socialezekerheidsbijdragen, ook al hebben zij de Britse nationaliteit. We wensen op te merken dat zich wel een probleem van dubbele heffing zou kunnen voordoen wanneer de medewerkers normaliter hun prestaties leveren vanuit het Verenigd Koninkrijk, maar zich voor korte dan wel lange tijd verplaatsen naar België om hier prestaties te verrichten. Voor dergelijke situatie verwijzen we naar de vraag "Hoe zit het met VK 'citizens' die bij ons werken, bv. als consultant?" inzake sociale zekerheid.

Overige formaliteiten

Gelieve te noteren dat in de eerste situatie (Britse medewerker werkt vanuit Verenigd Koninkrijk voor Belgische firma) een arbeidsovereenkomst naar Brits recht dient te worden opgemaakt en de payroll conform Britse formaliteiten dient te gebeuren en dus met een Britse partner.

In de tweede situatie zal een Belgisch contract met de Belgische arbeidsvoorwaarden toepassing vinden. Ook hier zal het voor korte dan wel lange tijd zich verplaatsen naar België voor een werknemer met Britse nationaliteit tot gevolg hebben dat een bijkomende formaliteit vervuld dient te worden. Er dient dan immers een Limosa-melding te gebeuren voor de buitenlandse werknemer die in België prestaties komt verrichten.

Disclaimer

De antwoorden zijn enkel gebaseerd op de beperkte omschrijving en zijn in geen geval zonder verdere uitwerking in de praktijk toepasbaar. Consulteer onderstaande contactpersonen met vragen omtrent de implementatie van de impact van de brexit in de praktijk.

Contacteer onze Deloitte brexit-experten

Brexit leader

Fernand Rutten,
Partner, Global Trade Advisory,
frutten@deloitte.com

Brexit lead kmo's

Anne-Line Servaes
aservaes@deloitte.com
+ 32 9 393 75 88

Franky Hillen
fhillen@deloitte.com
+ 32 3 800 89 04

Btw

Nike De Bruyn
ndebruyn@deloitte.com
+ 32 3 800 88 52

Lore Germonpré
lgermonpre@deloitte.com
+ 32 9 393 75 35

Corporate tax

Thibaut Myncke
tmyncke@deloitte.com
+ 32 3 800 85 14

Douane en logistiek

Daan De Vlieger
ddevlieger@deloitte.com
+ 32 2 600 68 08

Tom Verbrugge
tverbrugge@deloitte.com
+ 32 2 600 66 20

HR

Flore Lesage
flesage@deloitte.com
+ 32 9 393 74 87

Legal

Anaïs De Boulle
adeboulle@deloitte.com
+ 32 9 393 74 85

Britt De Ceuster
bdeceuster@deloitte.com
+ 32 11 89 39 07

R&D incentives

Dr. Corjan J.T. Visser
covisser@deloitte.com
+ 32 2 301 86 39

Technology

Luc Scheiff
lscheiff@deloitte.com
+ 32 2 749 59 06

Inne Lommers
ilommers@deloitte.com
+ 32 2 800 25 15

Deloitte.

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), its global network of member firms, and their related entities. DTTL (also referred to as "Deloitte Global") and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about to learn more.

Deloitte is a leading global provider of audit and assurance, consulting, financial advisory, risk advisory, tax and related services. Our network of member firms in more than 150 countries and territories serves four out of five Fortune Global 500® companies. Learn how Deloitte's approximately 286,000 people make an impact that matters at www.deloitte.com.

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, its member firms or their related entities (collectively, the "Deloitte network") is, by means of this communication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser. No entity in the Deloitte network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this communication.