

# Accountancy & Advisory Actualiteiten

De nieuwsbrief van Deloitte Accountancy voor kmo-bedrijfsleiders

**Juni 2018 - Nr. 6**

Verschijnt maandelijks (behalve in augustus)

26ste jaargang - Afgiftekantoor: Kortrijk 1-2e Afd.

## Het belang van strategische planning voor uw bedrijf

**Een Europese studie van Deloitte bij familiebedrijven toont het belang aan van een goed onderbouwde strategie. 57 % van de respondenten gaf aan dat ze een formeel, gedocumenteerd strategisch plan hebben voor het komende jaar of de komende drie jaar, dat voldoende flexibel is om in te spelen op veranderende marktomstandigheden.**

### Bedrijfsmodellen staan onder druk

Onder druk van internationalisering en digitalisering krijgen bepaalde bedrijfsmodellen het moeilijk om rendabel te blijven. Bijna de helft van de respondenten verwacht dan ook om in de komende 2 tot 3 jaar onderworpen te worden aan disruptie. Een kwart schat het als realistisch in om marktaandeel te verliezen aan nieuwe spelers. Toch kunnen ondernemers inspelen op veranderende markten en de opportuniteiten en bedreigingen die ermee gepaard gaan erkennen voordat het te laat is. Vandaag neemt 63 % van de ondernemers disruptie dan ook mee in het strategisch plan.

### Retailers, e-commerce en het belang van weloverwogen keuzes

In de retailsector bijvoorbeeld komt het businessmodel van vele spelers onder druk te staan. Enerzijds wordt de markt gekenmerkt door een consolidatiebeweging, waardoor de macht van grote spelers, zoals Ahold Delhaize, steeds toeneemt. Daarnaast heeft ook

e-commerce een grote impact. Denk bijvoorbeeld aan spelers zoals Bol.com en Zalando, die het retaillandschap de laatste jaren sterk veranderd hebben.

De Belgische retailmarkt kende de laatste jaren slechts een beperkte omzetgroei. Opmerkelijk is dat de negatieve omzetevolutie van fysieke winkels (meer dan) gecompenseerd wordt door een jaarlijkse toename van de online bestedingen (+ 11 % in 2017 tegenover het jaar daarvoor). De groei van online retailers wordt gedreven door het veranderende consumentengedrag. De veeleisende consument is op zoek naar transparantie en wil steeds prijzen, producten, merken, etc. kunnen vergelijken. De moderne consument maakt tijdens zijn zoektocht geen verschil meer tussen kanalen waardoor de grenzen tussen online en offline vervagen.

De sleutel tot een succesvolle e-commercestrategie voor retailers is dan ook om de consument centraal



te plaatsen. Het resultaat is veelal een geïntegreerde omnichannelstrategie, waarin het aankoopproces van de consument vergemakkelijkt wordt en de grenzen tussen online en offline vervagen. De klant kan bijgevolg moeiteloos bewegen over de verschillende kanalen heen.

Goede omnichannelstrategieën voldoen aan alle klantenverwachtingen in de customer-journey, van het informatie inwinnen, over aankoop tot after-service. Een sterke omnichannelstrategie creëert toegevoegde waarde voor de klant en kan tot een substantieel concurrentieel voordeel leiden.

Omnichannel vormt echter geen heilige graal om de steeds beter geïnformeerde en veeleisende klanten te bedienen. Er bestaat geen 'one-size-fits-all' oplossing en niet alle producten lenen zich evengoed tot online verkoop. Een verregaande omnichannelstrategie past daarom niet bij elk businessmodel. Een bedrijf kan ervoor kiezen om gebruik te maken van bestaande e-commerceplatformen met breed bereik (bv. Storesquare) eerder dan een eigen e-shop op te zetten, of om bewust afstand te doen van het e-commercegebeuren. In dat geval is kiezen niet verliezen, maar winnen.

### De voordelen van een onderbouwde strategie

Niet alleen bij retailers is het strategisch plan van belang. Een weloverwogen strategie zorgt voor focus, bereidt de onderneming voor op de toekomst, laat toe om gerichte keuzes te maken en de passende resources in te zetten. Aandacht voor marktsegmentatie en tendensen dienen permanent aanwezig te zijn. Het aftoetsen en kritisch evalueren met binnen- en/of buitenstaanders kan inspirerend zijn.

**Bruno Peelaers**, [bpeelaers@deloitte.com](mailto:bpeelaers@deloitte.com)

# Financiering van kmo's "Wet Laruelle" bijgeschaafd



De wet van 21 december 2013 over de financiering van kmo's, ook wel de "wet Laruelle" genoemd, werd eind 2017 aangepast. De evaluatie ervan had namelijk een aantal mogelijke verbeterpunten aan het licht gebracht.

## Oorsprong

Het doel van deze wet is de transparantie op de kredietmarkt te verhogen en kmo's beter te beschermen bij het aangaan van kredietcontracten. Transparantie in een precontractuele fase vergemakkelijkt het vergelijken van kredietvoorstellen van verschillende kredietgevers, wat leidt tot grotere concurrentiedruk op de kredietmarkt. Daarnaast tracht de wet de contractuele relatie tussen de kredietgever en kredietnemer beter in evenwicht te brengen en de kredietverlening te vereenvoudigen.

## Wederbeleggingsvergoeding

Uit ondervraging door de ombudsdienst van de bankensector *Ombudsfin* blijkt dat het grootste twistpunt tussen kredietgevers en ondernemingen zich situeert op het vlak van de vergoeding/schadeloosstelling die de kredietgever vraagt bij de (eventueel gedeeltelijke) vervroegde terugbetaling van het krediet, namelijk de wederbeleggingsvergoeding of "funding loss".

Daar waar bij particulieren de regel geldt dat de kredietgever

maximaal 3 maanden rente (op het vervroegd terug te betalen bedrag) mag aanrekenen, staat er voor ondernemingen in vele gevallen geen grens op die wederbeleggingsvergoeding, wat leidt tot conflicten.

De oorspronkelijke versie van de *Wet kmo-financiering* poogde hieraan tegemoet te komen. De wederbeleggingsvergoeding werd geplafonneerd op maximaal 6 maanden rente voor kredieten aan kmo's met een kredietbedrag van maximaal 1 miljoen EUR, afgesloten na 10 januari 2014.

De recente wetwijziging trekt het grensbedrag op tot 2 miljoen EUR en is van toepassing voor alle kredieten afgesloten vanaf de inwerkingtreding ervan op 8 januari 2018.

Eerder verstrekte kredieten aan niet-kmo's of kredieten van meer dan 1 miljoen EUR aan kmo's vallen niet onder deze regeling en blijven onderworpen aan de 'oude/originale' wederbeleggingsvergoeding, waarvan de specifieke modaliteiten en berekening beschreven staan in het kredietcontract.

Kredieten afgesloten na 8 januari 2018 genieten mogelijk van een geplafonneerde wederbeleggingsvergoeding van 6 maanden intrest, dit op voorwaarde dat het kredietbedrag de 2 miljoen EUR niet overschrijdt.

## Begrip kmo

**De nieuwe regeling geldt voor ondernemingen die maximaal een van de volgende criteria overschrijden**

**(art. 15 Wetboek vennootschappen):**

- Jaargemiddelde van het personeelsbestand: 50
- Jaaromzet (excl. btw): 9.000.000 EUR
- Balanstotaal: 4.500.000 EUR

De criteria moeten wel worden afgetoetst op geconsolideerd niveau.

## Waarborgen en zekerheden

Wanneer een krediet (eventueel gedeeltelijk) is terugbetaald, kan de kredietnemer voortaan om de vrijgave van (een deel van) de oorspronkelijk verstrekte garanties verzoeken. In geval van weigering moet de kredietgever zijn beslissing motiveren.

## Informatieverplichting

Kredietgevers zijn voortaan verplicht om een schriftelijke toelichting te verstrekken bij de verschillende kredietvormen die mogelijk aangepast zijn aan de onderneming. Bovendien moet ook een ontwerp kredietovereenkomst en een summier informatiedocument bezorgd worden op het moment van het kredietaanbod. Kredieten voor een bedrag lager dan 25.000 EUR zonder wederbeleggingsvergoeding en zonder waarborgen of zekerheden zijn hiervan vrijgesteld.

**Lorin Van Damme**, [lvandamme@deloitte.com](mailto:lvandamme@deloitte.com)

## Werknemers voordelig laten delen in de winst

Recent heeft de wetgever een nieuw systeem van winstparticipatie ingevoerd, waarbij het voor een onderneming mogelijk wordt om op een voordelige manier aan haar werknemers een deel van de winst na belastingen uit te keren als bonus, zonder dat zij aandeelhouders worden of enig stemrecht in de vennootschap verwerven.

De winstpremie moet op ondernemings- of groepsniveau worden toegekend. Hierbij kan geopteerd worden om alle werknemers eenzelfde bedrag of eenzelfde percentage van het brutoloon toe te kennen (= identieke winstpremie) of om verschillende bedragen/percentages toe te kennen aan verschillende groepen werknemers (= gecategoriseerde winstpremie). Sowieso moet aan alle werknemers een deel van de winst toebedeeld worden. Hierbij mag

de maximale verhouding tussen de verschillende groepen niet meer dan 1/10 bedragen. Een identieke winstpremie kan eenvoudig worden ingevoerd via een beslissing van de algemene vergadering. Voor een gecategoriseerde winstpremie is sociaal overleg noodzakelijk en moet een cao of toetredingsakte opgemaakt worden.

De winstpremie, die maximaal 30 % van de totale loonmassa mag bedragen, is vrijgesteld van werkgeversbijdragen. Er moet enkel een solidariteitsbijdrage van 13,07 % en een bevrijdende belasting van 7 % op worden ingehouden. Het toegekende bedrag is niet aftrekbaar in de vennootschapsbelasting bij de werkgever. Daarmee is de winstpremie financieel iets minder voordelig dan bijvoorbeeld de collectieve loonbonus cao 90, maar toch interessanter dan een gewone bruto bonus.

**Falko Naessens**, [fnaessens@deloitte.com](mailto:fnaessens@deloitte.com)

## Verkorte opzeggingstermijnen Modern alternatief voor proefperiode



Zoals reeds aangekondigd in het Zomerakkoord vorig jaar, worden de opzeggingstermijnen van werknemers met een beperkte anciënniteit ingekort.

De wetgever wenst hiermee de facto opnieuw een 'proefperiode' in te voeren, waarbij nieuwe arbeidsovereenkomsten tijdens de eerste drie maanden van de tewerkstelling met een opzeggingstermijn van één week kunnen worden beëindigd door de werkgever. Deze maatregel zal in werking treden voor alle ontslagen door de werkgever die ingegaan zijn vanaf 1 mei 2018.

Onderstaand schema vat de wijzigingen samen.

Anciënniteit	Opzeggingstermijnen	
	Huidige	Nieuwe
0-1 maand	2 weken	1 week
1-2 maand	2 weken	1 week
2-3 maand	2 weken	1 week
3-4 maand	4 weken	3 weken
4-5 maand	4 weken	4 weken
5-6 maand	4 weken	5 weken

Wij wensen u in het bijzonder te wijzen op het belang van een up-to-date arbeidsreglement, dat onder meer verplicht de opzeggingstermijnen bevat.

Indien u daar verwijst naar de wettelijke bepalingen, dan moet dit niet gewijzigd worden en kunt u de nieuwe termijnen automatisch toepassen. Indien u echter de toepasbare opzeggingstermijnen in een tabel heeft opgenomen, dan is het aangewezen om een nieuwe clause op te nemen die de verkorte opzeggingstermijnen vanaf 1 mei 2018 vermeldt. Indien niet, zouden de werknemers zich kunnen beroepen op de langere, en dus voor hen meer gunstige opzeggingstermijnen die in het arbeidsreglement opgenomen werden.

**Falko Naessens**, [fnaessens@deloitte.com](mailto:fnaessens@deloitte.com)

## De taal van uw factuur

Het taaldecreet verplicht bedrijven met een exploitatiezetel in Vlaanderen om hun facturen in het Nederlands op te stellen. Zo niet is de factuur nietig.

Deze strenge taalregel belemmert echter grensoverschrijdende handel. Buitenlandse afnemers zullen het Nederlands wellicht niet verstaan.

De wijziging van het Vlaams taaldecreet van 7 juli 2017 komt aan deze hinderpaal tegemoet. Met behoud van de norm is het mogelijk om een **bijkomende** rechtsgeldige factuur op te maken in een andere officiële taal van de Europese Economische Ruimte (EER), die door alle betrokken partijen wordt begrepen.

Deze toevoeging is enkel van toepassing op facturen geadresseerd aan natuurlijke personen of ondernemingen gevestigd in één van de lidstaten van de EER, met uitzondering van België (lees: Wallonië of Brussel). Indien tussen de Nederlandstalige en de bijkomende factuur inhoudelijke verschillen bestaan, dan primeert steeds de Nederlandstalige versie.

Partijen buiten de EER of in België gevestigd, kunnen van deze nieuwe regel geen gebruik maken. Zij kunnen wel om een vertaling van de Nederlandstalige factuur vragen. Deze vertaling is echter niet rechtsgeldig.

**Shauni Hermie**, [shermie@deloitte.com](mailto:shermie@deloitte.com)

# De nieuwe erfwet wijzigt schenking tussen echtgenoten



Een schenking tussen echtgenoten maakt het mogelijk een tot uw eigen vermogen behorend goed aan uw huwelijkspartner te schenken. Deze schenking kan ook wederzijds zijn, waarbij elke partner een eigen goed aan de ander schenkt.

Wanneer u het niet wenselijk acht om uw kinderen (nu reeds) te betrekken bij uw successieplanning, biedt deze planningstechniek een interessante oplossing.

## Herroepbaar

Een schenking aan uw huwelijkspartner kan u altijd en zonder reden herroepen. Dit betekent dat u, bijvoorbeeld bij echtscheiding of zelfs na het overlijden van uw huwelijkspartner, de schenking ongedaan kan maken en de weggeschonken goederen (of de tegenwaarde hiervan) terugkeren naar uw vermogen.

### Deze techniek biedt volgend belastingvoordeel

- Indien u overlijdt, zijn de goederen eigendom van uw partner en maken deze dus geen deel uit van uw nalatenschap. Er is dus geen erfbelasting (3-9-27 %) verschuldigd op de betrokken goederen vermits deze reeds zijn weggeschonken (0 of 3 %).
- Indien uw huwelijkspartner overlijdt, herroept u de schenking en keren de goederen zonder erfbelasting terug naar uw vermogen.

## Wat dan met de kinderen?

De aanspraken van de kinderen op dit geplande vermogen worden enkel uitgesteld.

### Voor reeds gedane schenkingen of nog te verrichten schenkingen (vóór 01/09/2018) geldt volgend onderscheid

- Bij een schenking op voorschot behoudt uw huwelijkspartner bij uw overlijden slechts het vruchtgebruik op de geschonken goederen. Hij/zij moet naar keuze de blote eigendom van de geschonken goederen of de tegenwaarde ervan afstaan aan de kinderen. Dit gebeurt vrij van erfbelasting.
- Gebeurt de schenking niet op voorschot, dan behoudt uw huwelijkspartner de volle eigendom. De kinderen kunnen deze schenking 'kortwieken' indien zij het minimaal erfdeel waar ze wettelijk recht op hebben niet zouden verkrijgen. De kinderen zullen in de meeste gevallen trouwens erven van de begiftigde huwelijkspartner en zo alsnog (uitgesteld) eigenaar van de geschonken goederen worden.

Met de intrede van het nieuwe erfrecht zal vanaf 1 september 2018 een schenking op voorschot tussen echtgenoten niet langer mogelijk zijn. Een schenking niet op voorschot blijft wel mogelijk.

*Stéphane Windels, [swindels@deloitte.com](mailto:swindels@deloitte.com)*

### GDPR

Wenst u onze nieuwsbrief niet langer meer te ontvangen, stuur dan een mail naar [lvangucht@deloitte.com](mailto:lvangucht@deloitte.com) of een bericht per post naar: Deloitte Accountancy, Redactie Actualiteiten, Raymonde de Larochelaan 19A, 9051 Gent

**Verantwoordelijke uitgever**  
Henk Hemelaere

Gehele of gedeeltelijke overname uit deze uitgave is slechts toegestaan na uitdrukkelijke toestemming van de redactie. Hoewel wij de grootste zorg besteden aan deze uitgave, kan de redactie geen aansprakelijkheid aanvaarden voor de volstrekte juistheid en volledigheid van de in deze nieuwsbrief opgenomen teksten. Heeft u vragen bij een of meerdere artikels, bel dan 09 393 75 85 of contacteer uw contactpersoon binnen Deloitte.

[www.deloitteprivate.be](http://www.deloitteprivate.be)



[facebook.com/  
deloitteaccountancy](https://facebook.com/deloitteaccountancy)



[@DeloitteAcc](https://twitter.com/DeloitteAcc)



[linkedin.com/company/  
deloitte-accountancy](https://linkedin.com/company/deloitte-accountancy)

© 2018 Deloitte Accountancy  
Designed and produced by the  
Creative Studio at Deloitte Belgium

Antwerpen - Brugge - Brussel -  
Charleroi - Doornik - Gent -  
Hasselt - Kortrijk - Leuven - Luik -  
Roeselare - Zaventem

