

# Accountancy & Advisory Actualiteiten

De nieuwsbrief van Deloitte Accountancy voor kmo-bedrijfsleiders

**Juli 2019 - Nr. 7**

Verschijnt maandelijks (behalve in augustus)

27ste jaargang - Afgiftekantoor: Kortrijk 1-2e Afd.

## Vijf tips voor elke ondernemer die wil groeien

België telt veel topondernemingen. Maar hoe bouwt u zelf een professioneel bedrijf uit?

Wij geven u 5 tips mee om een snelgroeiend bedrijf naar de top te loodsen.

### Tip 1

#### Durf uw strategie bij te sturen

Elk bedrijf heeft een goede strategie nodig. Eén die alle neuzen in dezelfde richting krijgt. Maar ook één die aangeeft wat uw bedrijf niet doet. Het is vaak het moeilijkste om consequent te kiezen welke opportuniteiten men aan zich laat voorbijgaan. Het is belangrijk dat een bedrijf niet van alle markten thuis wil zijn. Dat zorgt immers voor verwatering van de unieke selling points ervan.

Daarnaast staart u zich beter niet blind op de successen uit het verleden. Een bedrijfsstrategie is niet gebeiteld in steen. Sta 1 à 2 keer per jaar stil bij de evoluties van uw onderneming en pas uw strategie aan indien nodig. Kom buiten en laat u inspireren door leveranciers, partners en klanten.

### Tip 2

#### Durf te innoveren

Zoek uit welke vaardigheden uw bedrijf nodig heeft om te evolveren en relevant te blijven naar de toekomst. Dat gaat verder dan de vaardigheden van het personeel, maar omvat ook de intrinsieke kennis en expertise die u op de markt brengt om te differentiëren.

Experimenteren met nieuwe technologieën en nieuwe ideeën maken uw onderneming sterker. E-commerce, artificiële intelligentie of big data kunnen de huidige bedrijfsprocessen verbeteren.

Investeer echter niet halsoverkop. Bepaal eerst welke vaardigheden uw onderneming morgen nodig heeft. Elk bedrijf heeft namelijk andere behoeften (volgens de marktevolutions in de sector).

### Tip 3

#### Durf uw medewerkers uitdagen

Uw bedrijf is niets zonder gemotiveerde medewerkers. Creëer een omgeving die uw mensen voldoende uitdagingen en kansen biedt om te evolveren. Geef hen doelstellingen, duidelijke feedback en investeer in training om hen de volgende stap in hun carrière te laten zetten. Op die manier zullen zij het beste van zichzelf geven en de onderneming trouw blijven. Laat u niet tegenhouden om uw medewerkers opleidingen te laten volgen uit angst dat ze ooit het bedrijf zouden verlaten. Geef de leiders van morgen net kansen in uw bedrijf.

### Tip 4

#### Durf de bedrijfscijfers onder ogen te zien

Als u uw bedrijf professioneel wil beheren, durf dan de financiële stromen ervan grondig tegen het licht te houden. Gebruik uw cijfers ook om te beslissen wat uw volgende stap zal zijn. Dat betekent dat u niet alleen KPI's definieert, maar deze ook nauwgezet opvolgt. Wacht niet tot de jaarafsluiting om te evalueren waar uw onderneming staat ten opzichte van het opgestelde budget. Gebruik uw boekhouding als kompas, en niet enkel als wettelijke rapporteringsverplichting.

### Tip 5

#### Durf bureaucratie buiten te houden

Elk bedrijf heeft processen nodig. Trap echter niet in de val om voor elke deeltaak een handleiding uit te werken. Bureaucratie bedreigt de dynamiek van uw onderneming. Ieder bedrijf zoekt best een gezonde balans op tussen processen en efficiëntie. Deze verschilt van bedrijf tot bedrijf, want dat is afhankelijk van de cultuur en het DNA ervan.

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





# Wees voorbereid op een (no-deal) brexit!

Door de laatste verlenging van de brexit-deadline zal het Verenigd Koninkrijk de Europese Unie wellicht ten laatste op 31 oktober 2019 verlaten, met of zonder deal. Dit bijkomend uitstel biedt ondernemingen de uitgelezen kans om zich alsnog hierop voor te bereiden.

## Deal – No-deal?

**Deal:** Als het (huidige) terugtrekkingsakkoord wordt goedgekeurd, begint er een overgangperiode te lopen tot 31 december 2020, die maximaal nog tot 31 december 2022 kan worden verlengd. In deze periode blijft het Verenigd Koninkrijk (VK) de EU-regels volgen maar zetelt het niet meer in de EU-organen.

**No-deal:** Als het uittredingsakkoord niet wordt goedgekeurd vóór 31 oktober 2019 en de onderhandelingsperiode niet nogmaals wordt verlengd, dan krijgen we een harde brexit met zeer zware gevolgen voor zowel het VK als de EU.

## Maak uw commerciële contracten brexitproof

Commerciële contracten kunnen beïnvloed worden bij een (deal en no-deal) brexitscenario. Zowel contracten met een medecontractant uit het VK als contracten die worden uitgevoerd in het VK worden best nagezien. Idem voor contracten die onrechtstreeks gelinkt zijn aan het VK, bijvoorbeeld doordat ze de doorverkoop betreffen van producten die werden aangekocht in het VK.

Belangrijk hierbij is dat een brexitscenario onder meer door de Britse High Court niet wordt weerhouden als een situatie

van overmacht en dus in principe geen reden vormt voor de beëindiging of herziening van een contract. Dit onderstreept des te meer het belang van het brexitproof maken van uw overeenkomsten.

Volgende aspecten verdienen hierbij bijzondere aandacht:

- **Beëindigingsclausule:** kan de brexit op zich een reden zijn om de overeenkomst te beëindigen wegens gebrek aan of verstoorde economische waarde voor u of voor uw medecontractant?
- **Aanpassingsclausule:** is een eenzijdige prijssherziening toegestaan?
- **Leveringsconditie:** wie draagt het risico van verhoogde transportkosten, bijkomende douaneformaliteiten en de daarbij aansluitend mogelijke vertragingen in de levering?
- **Valuta, licenties en vergunningen, intellectuele eigendom:** is een bijkomende registratie in de UK nodig?

## Brexit en GDPR

Net op het ogenblik dat veel ondernemingen klaar zijn met hun GDPR-oefening, zal de uitwisseling van persoonsgegevens tussen de EU en het VK wijzigen als gevolg van de brexit. Na de brexit wordt het VK immers een derde land.

Indien hierover geen akkoord wordt afgesloten tussen de EU en het VK en u een samenwerking met een Britse softwarepartner, transportpartner, leverancier, etc. wenst verder te zetten, moeten de partijen bijkomende waarborgen stellen, bijvoorbeeld via 'standard contractual clauses'. Dit is een bijzondere dataverwerkingsovereenkomst.

Indien hierover wel een akkoord tussen de EU en het VK wordt bereikt, zullen deze bijkomende waarborgen in principe niet noodzakelijk zijn.

## Vorbereidende maatregelen België en Verenigd Koninkrijk bij een no-dealscenario

In België werd het wetsontwerp over de terugtrekking van het Verenigd Koninkrijk uit de Europese Unie zonder akkoord goedgekeurd op 27 maart 2019. De tijdelijke beginselen opgenomen in deze wet zouden van toepassing zijn indien geen akkoord wordt bereikt en voorziet in maatregelen met betrekking tot asiel en migratie, energie, werk, sociale zaken, financiën en economie.

Het VK heeft een ontwerp gepubliceerd van de post-brexit invoertarieven die in het VK van toepassing worden gedurende 12 maanden in geval van een harde brexit. De invoerrechten worden in 87 % van de gevallen tot een 0 % recht gereduceerd. In geval van een harde brexit zal elke EU-onderneming die goederen invoert naar/uitvoert vanuit het VK moeten beschikken over een UK EORI-nummer. Dit kan nu al aangevraagd worden via de website van HMRC.

## Conclusie

Gezien een no-dealscenario nog steeds waarschijnlijk is, blijft de boodschap om uw verschillende commerciële transacties met het VK in kaart te brengen (Incoterms, contractuele afspraken, ...) en de nodige voorbereidingen te treffen (aanvraag btw/EORI-nummer, aanvraag douanevergunningen, aanpassen contracten, ...).

*Lore Germonpré, lgermonpre@deloitte.com*



## Zijn cateringkosten op een klantenevenement aftrekbaar?

Voor inkomstenbelastingen geldt als algemene regel dat beroepsmatig gemaakte receptiekosten slechts voor 50 % aftrekbaar zijn. Vorig jaar heeft de Minister van Financiën echter bevestigd dat deze aftrekbeperking niet geldt wanneer de kosten gemaakt worden voor een verkoop bevorderend evenement, waardoor een aftrek ten belope van 100 % aanvaard werd. Dit standpunt was uiterst welkom gezien de hopeloos verdeelde rechtspraak ter zake.

Het Hof van Cassatie kwam in twee recente arresten echter tot de tegenovergestelde conclusie. Zij oordeelde immers dat traiteurkosten, die kaderen in een ruimer geheel van kosten gemaakt voor publicitaire evenementen, niet kunnen beschouwd worden als publiciteitskosten en dus toch slechts voor 50 % aftrekbaar zijn. Voor het Hof van Cassatie telt dus enkel de aard van de kosten ongeacht de intentie waarvoor ze gemaakt zijn. Bijgevolg heerst op vandaag opnieuw grote onzekerheid over de fiscale behandeling van dergelijke kosten. Het zou de rechtszekerheid dan ook ten goede komen mocht de minister van Financiën hierover op korte termijn duidelijkheid scheppen of mocht er een wetgevend initiatief genomen worden.

Voor btw geldt dat kosten van logies, spijzen en dranken, maar ook kosten van onthaal 100 % aftrekbaar zijn als ze gemaakt worden voor een kwalificerend publicitair evenement. Dit op voorwaarde dat het publicitair karakter voldoende aangetoond kan worden.

**Birgit Rassaert**, [brassaert@deloitte.com](mailto:brassaert@deloitte.com)

## Opgelet: de eerste Belgische GDPR-boete is een feit

Exact drie dagen na de eerste verjaardag van de algemene verordening gegevensbescherming (AVG of GDPR), heeft de Belgische gegevensbeschermingsautoriteit (GBA) voor de eerste maal een boete opgelegd wegens een inbreuk op de GDPR-wetgeving.

De feiten die aanleiding gaven tot de boete zijn eenvoudig, bijna banaal. Een burgemeester had aan personen met wie (onrechtstreeks) contact bestond voor een verkavelingswijziging, een e-mail met daarin een electoraal bericht gestuurd. De personen in kwestie dienden een klacht in bij de GBA en werden, evenals de burgemeester, op 28 mei 2019 gehoord door de nieuwe geschillenkamer van de GBA. Deze kamer oordeelde dat er wel degelijk een inbreuk van de GDPR voorlag. Er werd een boete van 2.000 EUR opgelegd.

De boodschap luidt dat de GDPR geldt voor alle verwerkingsverantwoordelijken en zeer zeker voor

overheidsmandatarissen. Hoewel het boetebedrag relatief klein is en de feiten ogenschijnlijk triviaal, leert deze eerste boete (die er overigens kwam binnen de maand na aanstelling van het nieuwe directiecomité van de GBA) ons dat de privacy-waakhond tanden heeft en niet bang is om boetes op te leggen bij inbreuken.

Hoewel het even wachten is geweest voor de GBA uit de startblokken kon schieten, is volgens voorzitter David Stevens de periode van stilzitten afgelopen. Dat deze banale feiten aanleiding geven tot een boete, doet vermoeden dat het de GBA wat betreft de naleving van de GDPR menens is. Hoewel deze boete het gevolg is van een specifieke klacht, zijn spontane controles (en bijhorende boetes bij inbreuken) slechts een kwestie van tijd. Een niet mis te verstane waarschuwing vanwege de GBA aan het adres van alle organisaties die persoonsgegevens verwerken (en dat doet elke onderneming).

**Dries Rooses**, [drooses@deloitte.com](mailto:drooses@deloitte.com)



## Prettige vakantie!

ONZE REDACTIE WENST U EEN AANGENAAM EN VERKWIKKEND VERLOF. TOT IN SEPTEMBER!

# Schenken met inkomstenbehoud

Schenken brengt vaak een aantal bezorgdheden met zich mee. Zo hebben schenkers vaak de behoefte om nog het inkomen te ontvangen van het vermogen dat ze wegschenken. Dit kan op twee manieren.

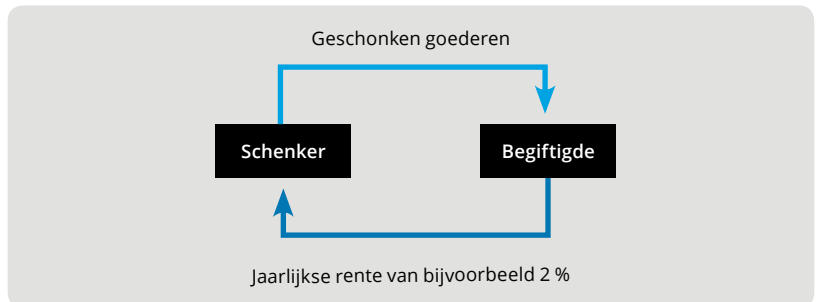


## 1 • Schenking met voorbehoud van vruchtgebruik

De schenker die zich het vruchtgebruik voorbehoudt, heeft na de schenking nog recht op de 'vruchten' en het 'gebruik' van het geschonken vermogen. Met '**vruchten**' worden de periodieke opbrengsten bedoeld die de kapitaalwaarde niet aantasten. Typevoorbeelden zijn interesten en dividenden (uitkering jaarwinst). Met '**gebruik**' wordt bedoeld dat de vruchtgebruiker het geschonken goed nog mag aanwenden overeenkomstig de normale bestemming ervan. Voor aandelen houdt dit bijvoorbeeld het stemrecht in op de jaarlijkse algemene vergadering (behoudens eventuele andere regels opgenomen in statuten). De vruchtgebruiker kan evenwel niet meer over het goed beschikken (verkopen, in pand geven, enz).

## 2 • Schenking onder last tot betaling van een rente

Hier bedingt de schenker het recht om **jaarlijks een bepaald bedrag op te vragen** aan de begiftigde. Indien gewenst kan dit bedrag gekoppeld worden aan de index. Uiteraard moet een schenking een schenking blijven, zodat de last het voordeel van de schenking niet volledig mag uithollen.



## Welke oplossing valt te verkiezen?

### Het antwoord op deze vraag dient geval per geval te worden bekeken.

Daarbij zijn er drie elementen die moeten worden afgewogen: de wens tot inkomstenbehoud, de mate waarin een schenker controle wenst te behouden over het geschonken vermogen en de gevolgen op het vlak van erfbelasting. Qua inkomstenbehoud is volgend verschil van belang: in geval van vruchtgebruik is de schenker afhankelijk van de toekomstige (onzekere) opbrengst van het weggeschonken vermogen. In veel gevallen zal de opbrengst fluctueren over de jaren heen (bijvoorbeeld in geval van vruchtgebruik over een beleggingsportefeuille). De last tot betalen van een rente biedt meer zekerheid: het jaarlijks bedrag ligt vooraf vast.

**Thomas Storme**, [tstorme@deloitte.com](mailto:tstorme@deloitte.com)

### GDPR

Wenst u onze nieuwsbrief niet langer meer te ontvangen, stuur dan een mail naar Liesbeth Van Gucht, [LVanGucht@deloitte.com](mailto:LVanGucht@deloitte.com) of een bericht per post naar: Deloitte Accountancy, Redactie Actualiteiten, Raymonde de Larocheaan 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)

© 2019 Deloitte Accountancy  
Designed and produced by the  
Creative Studio at Deloitte Belgium

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

