

## Spring mee op de trein van de digitale revolutie

Manuele en tijdrovende processen digitaliseren? Het kan!  
Met behulp van de juiste tools en begeleiding, bent u al één stap dichterbij een futureproof onderneming.

### Waarom nu nog wachten?

Niet alleen klanten maar ook werknemers - en lang niet alleen meer de millennials - zijn het vandaag gewoon om snel bediend te worden. Heeft u iets nodig? Dan opent u de app en enkele seconden later is uw bestelling betaald en onderweg. Hoe sneller, hoe liever. Bovendien geldt deze uitspraak niet enkel voor de klant, maar eveneens voor de ondernemer. We staan er niet genoeg bij stil, maar onbewust verwachten we dat ook van de tools die we dagelijks gebruiken in onze werkomgeving.

Als ondernemer streeft u naar snelheid en efficiëntie. U wil het buikgevoel bevestigd zien in meer en snellere inzichten in de performantie van uw onderneming. Ook uw administratie droomt hiervan. Steeds meer medewerkers die richting een burn-out stevenen, is vandaag de dag helaas een vaak voorkomende realiteit.

Is het niet mogelijk om hen dezelfde User Experience te geven die ze ervaren tijdens het online shoppen?

### Het antwoord is ja!

Digitalisering kan reeds bestaande processen optimaliseren. Daarom is het aangeraden uw huidige processen in kaart te brengen, in vraag te stellen en te verbeteren. Anno 2020 hebt u een breed scala aan technologische tools ter beschikking.

Onze Digital Finance collega's helpen u de juiste keuze te maken. Zij beschikken over een rijke ervaring in diverse sectoren en functie specifieke tools. Samen zoomen we in op data, processen, systemen, ... Zo kan er bijvoorbeeld snel gedetecteerd worden of u via een digitalisering van de aankoopflow een betere controle kan uitoefenen op de aankooprijzen, sneller facturen kan controleren en goedkeuren. Dit kan namelijk deuren openen richting beter cash management en eventueel een hogere winst.

U haalt meer toegevoegde waarde uit uw administratie en slaagt erin om sneller en betere insights te verkrijgen. Bovendien creëert u een aangenamere werkomgeving waaruit iedereen meer voldoening haalt.

### Geen doel op zich

Digitalisatie is geen doel op zich, maar een middel om vooruitgang te boeken. De vraag is al lang niet meer of u gaat digitaliseren maar veeleer hoe u dit gaat doen.

Tijdens het volledige proces staan drie belangrijke vragen centraal: Wat is de impact op uw huidige infrastructuur? Wat is de terugverdientijd? Heeft u de tijd om deze transformatie succesvol uit te rollen?

Het antwoord is niet altijd éénduidig. Ervaring leert ons dat er heel wat betaalbare oplossingen zijn die toegepast kunnen worden boven op de reeds bestaande systemen. De tijd en ervaring om dergelijke transitie te maken zijn echter meestal beperkt of onbestaand. Een goede mix tussen intern ownership en externe ervaring is veelal een must om de implementatietijd zo kort mogelijk te houden en uw digitale transformatie succesvol te maken.

**Frederik Falepin**, [ffalepin@deloitte.com](mailto:ffalepin@deloitte.com)

# Zekerheid van betaling via documentaire kredieten



Elke ondernemer wenst in commerciële transacties zekerheid van betaling van geleverde goederen of diensten. Maar wat als dit op de proef gesteld wordt, bv. omdat u de klant onvoldoende kent of deze zich ver van uw thuisbasis bevindt? Het documentair krediet kan hierop een antwoord bieden, door één of meerdere banken tussen u en uw tegenpartij te plaatsen.

## Functie als brug

Het documentair krediet, waarbij de bank van de koper als tussenpersoon optreedt, kan onzekerheid over de tegenpartij of verschillende visies op betalingstermijnen tussen importeur en exporteur wegnemen. Deze bank betaalt de verkoper rechtstreeks op eerste verzoek, op voorwaarde dat hij de nodige documenten (vandaar 'documentair' krediet) voorlegt, die aantonen dat de goederen of diensten verstuurd of geleverd zijn conform de bepalingen van het onderliggende commerciële contract.

Welke documenten moeten worden aangeboden, wordt overeengekomen tijdens het onderhandelen van de verkoopovereenkomst. In de praktijk is dit vaak een combinatie van handelsdocumenten (facturen, douanedocumenten, ...), transportdocumenten (vrachtbrieven, ...) en verzekeringsdocumenten.

Het conform aanbieden van deze documenten heeft niet enkel betrekking op de vorm en inhoud, maar ook op de aanlevering ervan vóór de overeengekomen vervaldatum en dit aan de juiste partij.

In de praktijk zal vaak ook de bank van de verkoper in dergelijke transacties optreden, onder meer om de exporteur te adviseren omtrent de toepasselijke regels voor documentaire kredieten. Daarnaast kan ze ook het politiek-/landenrisico en tegenpartijrisico op de bank van de koper afdekken door het documentair krediet te 'confirmeren'.

## Voordelen voor beide partijen

In de documenten worden afspraken over onder meer plaats en datum van levering en de kwaliteit van de geleverde goederen en diensten opgenomen. De koper moet slechts betalen na levering en na voorlegging door de verkoper van conforme documenten. Dit vermijdt bijgevolg de vraag om voorschotten te betalen, bijvoorbeeld bij opstart van nieuwe commerciële relaties.

De verkoper is dus voor betaling niet langer afhankelijk van de koper, maar kan rechtstreeks met de nodige documenten aankloppen bij de bank van de koper. Daarnaast kan het risico van wanbetaling verder beperkt worden door de eigen bank het documentair krediet te laten confirmeren, waardoor deze reeds voor betaling zorgt van zodra de verkoper aan zijn bank de conforme documenten voorlegt.

Het documentair krediet biedt eveneens een mogelijkheid om verschillende visies rond betalingstermijnen op te lossen. De verkoper kan immers uitstel van betaling geven aan de koper, maar tegelijk aan de confirmerende bank vragen om het krediet te forfaitieren (= verdisconteren). De verdeling van de kost van de confirmatie en forfaitage kan onderdeel vormen van de onderhandelingen tussen importeur en exporteur.

## Praktisch

De koper opent het documentair krediet bij zijn bank via een daartoe voorziene kredietfaciliteit. Hieraan wordt vaak een betalingsuitstel onder de vorm van kaskrediet of vaste voorschotten gekoppeld. Zo moet de koper zijn schuld aan de bank (die in de plaats is gekomen van de schuld aan zijn leverancier) niet onmiddellijk aanzuiveren.

De verkoper dient niet over kredietfaciliteiten te beschikken, behalve wanneer hij toch onmiddellijk de gelden nodig heeft ondanks een aan de klant toegestaan betalingsuitstel. In dit geval kan hij bij zijn bank het documentair krediet verdisconteren. Kennis over documentaire kredieten en de hieraan verbonden 'Uniforme Regelen', alsook kennis over hoe kredietconforme documenten aan te bieden is daarbij wel een vereiste. In de praktijk zal de verkoper zich hierbij laten adviseren door zijn bank.

## Hoogste meerwaarde als ...

Het doorlopen van het proces van documentaire kredieten biedt de hoogste meerwaarde bij:

- een nieuwe of jonge handelsrelatie waarbij de tegenpartijen elkaar nog onvoldoende kennen of vertrouwen, en
- waarbij de internationale context een aantal risico's met zich meebrengt, en
- waar u ofwel een betalingsengagement wenst of controle wil uitoefenen over de goederen.

**Dennis Ideler**, [dideler@deloitte.com](mailto:dideler@deloitte.com)

# Alternatieve verloningsvormen

Elk jaar publiceren wij een ranking van de meest interessante verloningsvormen. De percentages symboliseren de ratio tussen het netto voordeel voor de werknemer ten opzichte van de 'netto' kost voor de werkgever; dit is na aftrek in de vennootschapsbelasting.

Hierbij geven we als referentiepunt mee dat een werknemer (slechts) 43,12 EUR netto ontvangt in geval van een bruto loonsverhoging die overeenkomt met een 'netto' loonkost voor de werkgever van 100 EUR (ratio = 43,12 %).

Informeert u indien u een mogelijk alternatief overweegt. Bepaalde vormen zijn immers onderworpen aan voorwaarden of zijn collectief.

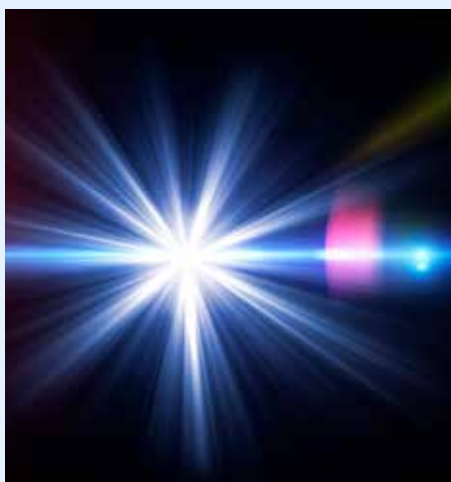
Een meer gedetailleerde toelichting van de verloningsvormen kan u terugvinden op onze website (Nieuwsbrief Actualiteiten 2020).

**Anneleen Terryn**, [aterryn@deloitte.com](mailto:aterryn@deloitte.com)



## Top 24 verloning 2020

	%
1. Geschenken voor Nieuwjaar	161,33 %
2. Laptop + randapparatuur (printer, scanner, luidspreker, software)	139,20 %
3. Tablet	137,98 %
4. Abonnement mobiele data of internet@home	135,66 %
5. Innovatiepremie	133,33 %
6. Kostenvergoeding	133,33 %
7. Geschenken voor huwelijk werknemer	133,33 %
8. Bedrijfsfiets	133,33 %
9. Smartphone met telefoonabonnement + mobiele internetverbinding	128,67 %
10. Speedpedelec met aankooptie 15 %	116,03 %
11. Geschenken voor verjaardag werknemer (2 bioscoopticketten)	107,68 %
12. Maaltijdcheques	104,86 %
13. Hospitalisatieverzekering	100,00 %
14. Geschenken voor jubileum onderneming	100,00 %
15. Elektrische wagen	96,57 %
16. Groepsverzekering	96,45 %
17. Ecocheques	94,34 %
18. Bedrijfswagen (indicatief voorbeeld)	88,94 %
19. Loonbonus CAO 90	87,15 %
20. Winstpremie	80,84 %
21. Tussenkost woon-werkverkeer	70,66 %
22. Kinderbijslag	62,00 %
23. Warranten	58,46 %
24. Terugbetaling individueel pensioensparen	56,95 %



## Sociale flitscontroles 2020

Er zijn opnieuw enkele aangekondigde sociale flitscontroles gepland in 2020. Het gaat onder meer om volgende sectoren:

- elektrotechnische en bouwsector (maart)
- taxi- en vervoersector (mei),
- land- en tuinbouwsector (juli),
- carwashsector (september),
- vleessector (november).

Ook de horecasector wordt gevisieerd, maar hier is de datum nog te bepalen.

Daarnaast werd het Actieplan 2020 Sociale Fraudebestrijding goedgekeurd met acties om onder meer de slagkracht van de inspectiediensten te verhogen via digitalisering en via samenwerking tussen verschillende diensten. Het doel is de pakkans te vergroten. De focus ligt vooral op grensoverschrijdende sociale fraude ('sociale dumping') en zwartwerk in fraudegevoelige sectoren.

**Marlise Debeuckelaere**,  
[mdebeuckelaere@deloitte.com](mailto:mdebeuckelaere@deloitte.com)

## Private governance

# De maatschap blijft een ideaal instrument bij vermogensplanning

Het nieuwe Wetboek voor vennootschappen en verenigingen heeft met de invoering van de kapitaallose besloten vennootschap (bv) een concurrent in het leven geroepen voor de maatschap. De uitgifte van aandelen met meervoudig stemrecht en de toekenning van preferente dividenden in een bv bieden belangrijke mogelijkheden in het kader van vermogensplanning.

Ondanks de invoering van deze bv heeft de maatschap nog heel wat extra troeven.

Het blijft immers een **eenvoudig instrument** om controle te behouden over weggeschonken vermogen of om vermogen gecontroleerd te laten vererven. Er is geen notariële tussenkomst nodig en er zijn geen publicatievereisten. Bovendien kunnen er flexibele afspraken worden gemaakt rond bijv. winstverdeling, (opvolgend) bestuur, uittredingen en overdrachten.

De maatschap is **fiscaal transparant** en bijgevolg niet onderworpen aan vennootschaps- of rechtspersonenbelasting. De vennoten van de maatschap worden rechtstreeks belast op hun deel van de eventuele belastbare inkomsten.

Tevens bestaat de mogelijkheid tot **reservering van de winst** en pas over te gaan tot uitkering van zodra de kinderen een bepaalde leeftijd hebben en kan het bestuur van de maatschap in principe de beheerde activa **vervreemden**, zonder instemming van de aandeelhouders van de maatschap.

Als gevolg van een aantal recente wetwijzigingen moet de maatschap ingeschreven worden in de KBO, geregistreerd worden in het UBO-register en geldt er een strengere boekhoudverplichting. Ondanks deze nieuwe maatregelen blijft er discretie aangezien het vermogen, de inkomsten en de



uitkeringen van de maatschap nog steeds afgeschermd zijn voor derden.

Een eenvoudige of dubbele boekhouding voeren is bovendien een goed hulpmiddel voor een correcte en accurate rapportering. Vermogens worden vaak op complexe wijze overgedragen. Geschonken vermogensbestanddelen kunnen vervangen worden door andere activa. Fiscaal en tussen familieleden zal op het ogenblik van een overlijden dikwijls moeten aangetoond worden dat goederen op het ogenblik van een overlijden afkomstig zijn van een schenking uit het verre verleden. De zaakvervanging kan perfect aangetoond worden op basis van een correcte jaarlijkse rapportering vanuit de maatschap.

De bewijslast van de herkomst van het vermogen wordt immers steeds belangrijker. Transparantie en een goede rapportering over het vermogen zijn derhalve een must. De maatschap laat toe het vermogen duidelijk te **traceren** en de rapportering verleent hieraan **bewijskracht**. Met de steeds strengere houding in de toepassing van de anti-witwaswetgeving, zal de maatschap hier alvast een goed hulpmiddel zijn.

Een maatschap blijft een opportuniteit en geen last!  
We komen hierop uitgebreid terug in onze seminarierreeks in april.  
**Natalie Van Haver**, [nvanhaver@deloitte.com](mailto:nvanhaver@deloitte.com)

### GDPR

Wenst u op een later ogenblik onze nieuwsbrief niet 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)

© 2020 Deloitte Accountancy  
Designed and produced by the  
Creative Studio at Deloitte Belgium

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

DIENSTVERLENER VOOR DE  
**KMO-PORTEFEUILLE**

