



Wat is uw digitale maturiteit?

Het streven naar operationele efficiëntie vormt vaak de aanleiding tot digitalisering. Heel wat manuele processen leiden immers tot inefficiëntie, een hoge foutmarge en een gebrek aan duidelijke opvolging en rapportering.

Er wordt vandaag de dag nog steeds veel tijd verloren bij het verzamelen en verwerken van data. In een toekomstgerichte organisatie verloopt dit proces zo geautomatiseerd mogelijk, zodat er maximaal ruimte vrijkomt voor analyse.

HOE PAKKEN WE DE EERSTE STAPPEN IN DIGITALISERING AAN?

Een digitaliseringsproject start met het bepalen van uw ambities. Digitaliseren om te digitaliseren kan niet de bedoeling zijn. U bepaalt als bedrijf welk budget u hiervoor wil of kan vrijmaken. Daarnaast definieert u ook welke onderdelen van uw bedrijf door technologie ondersteund moeten worden en welke gebruikers er aan de slag zullen gaan met de (nieuwe) digitale technologie. Wees hierbij niet blind voor wat anderen op de markt doen. Het levert u sowieso een concurrentieel voordeel op als u intern en/of extern op een vlotte en digitale manier werkt.

Na het bepalen van uw ambities gaat u op zoek naar uw grootste pijnpunten. Welke bedrijfsprocessen verlopen er vandaag heel moeizaam, eisen veel manuele handelingen en (mogelijke) fouten? Dit zijn de processen waarvoor u het best start met het analyseren van mogelijke technologische ondersteuning om zo hun performantie te verbeteren.

Naast het versterken van de interne processen door gebruik te maken van specifieke applicaties, neemt u idealiter ook de interactie met uw klanten en/of leveranciers onder de loep. Kunnen klanten vandaag reeds op een digitale manier bestellingen plaatsen? Dit hoeft niet noodzakelijk via een geavanceerde website te zijn. Zelfs een vaste e-mail template kan al zorgen voor een betere datakwaliteit van de verkooporders.

Binnen het digitaliseringsproces is het ook belangrijk om na te denken over uw

technologische keuzes. We stellen vast dat heel wat kmo's er voor kiezen om over te stappen naar cloud toepassingen, zoals een MS Azure omgeving, Office 365, etc. Een cloud omgeving kan u als kmo ontzorgen. Afhankelijk van het type licentie, zijn er garanties naar beschikbaarheid van uw data, back-up, alsook een doorgedreven cyber beveiliging. Dit laatste aspect is zeker in de huidige telewerkomgeving belangrijk om voldoende onder controle te hebben.

DE DIGITALE QUICK SCAN (IN SAMENWERKING MET VOKA EN GEFINANCIERD DOOR VLAIO)

Om kmo's in Vlaanderen verder te helpen met hun uitdagingen in digitalisering, heeft Deloitte Private in samenwerking met VOKA een digitale quick scan ontwikkeld. Deze laat u toe om aan de hand van concrete vragen de digitale maturiteitsgraad van uw onderneming te benchmarken op het vlak van digitale strategie, interne processen, digitale (externe) interactie met klanten en leveranciers en digitale infrastructuur. Voor maakbedrijven wordt bovendien ook de digitale ondersteuning in de productie geanalyseerd. Het gegenereerde scorerapport wordt nadien verder met u besproken met als doel u op weg te helpen bij het opzetten van uw digitaliseringstraject. Dankzij de financiële ondersteuning van het Vlaams Agentschap Innoveren & Ondernemen is dit gesprek gratis.

Bruno Peelaers, bpeelaers@deloitte.com

NEEM TIJD VOOR UW BEDRIJFSVASTGOED

KATRIEN WILLOQUÉ
KWILLOQUE@DELOITTE.COM



ONROEREND GOED VORMT VAAK EEN BELANGRIJKE INVESTERING EN WAARDECOMPONENT VAN EEN ONDERNEMING. HET DOORDACHT EN TOEKOMSTGERICHT STRUCTUREREN ERVAN DRINGT ZICH BIJGEVOLG OP.

Het gros van de familiale ondernemingen is eigenaar van bedrijfstvastgoed. De structuur ervan is doorgaans historisch gegroeid en vaak nog verweven met de operationele vennootschap. Soms is het onroerend goed ook verspreid over verschillende vennootschappen binnen de groep.

Het is echter nooit te vroeg of te laat om uw structuur in vraag te stellen. Vaak vormt een belangrijke uitbreidingsinvestering een trigger, maar ook bij het nadenken over de toekomst van uw onderneming kan hier best bij stil gestaan worden.

In het kader van de familiale opvolging of verdeling kan het vastgoed een pasmunt vormen voor de kinderen die niet in het bedrijf stappen. Bij een overname door een externe speler of de instap van een investeerder moet u er rekening mee houden dat niet elke partij ook interesse zal hebben in het onroerend goed.

Bovendien zien we in de markt dat het aanhouden van bedrijfstvastgoed in een aparte structuur bij overnametransacties vaak een positieve impact heeft op de waarde van de groep. Indien u in de toekomst uw key medewerkers bij wijze van incentive wenst te betrekken in de onderneming, kan het onroerend goed de waarde van uw onderneming verzwaren en dergelijke instap bemoeilijken.

Daarnaast kunnen bepaalde marktomstandigheden aanleiding geven tot een reflectie-moment. De COVID-19 crisis doet ondernemingen des te meer stilstaan bij de bedrijfsrisico's en de vraag hoe deze kunnen worden gespreid en hoe een gedeelte van het bedrijfsvermogen hiervan kan worden afgeschermd.

De boodschap is om tijdig de structurering van het bedrijfstvastgoed onder de loep te nemen en om dit op regelmatige basis te herhalen. Het (her-)structureren ervan is immers een complexe oefening die tijd vraagt. Het is van belang om verschillende scenario's te overwegen en de haalbaarheid en wenselijkheid ervan te beoordelen in het licht van de toekomst, hierbij rekening houdend met de kosten en de baten.

Bovendien kunnen bepaalde handelingen ertoe leiden dat de mogelijke opties worden ingeperkt. Zo is het doorgaans makkelijker om de structuur te wijzigen vooraleer een nieuw krediet aan te gaan. Ook een reeds toegekende investeringssubsidie die aan een bepaalde vennootschap werd toegewezen kan een beperkende factor vormen.

Ook vanuit fiscaal oogpunt is het aangewezen om de structuur op middellange termijn te beoordelen. De insteek bij een interne reorganisatie van het bedrijfsmatig onroerend goed is doorgaans dat dit op vlak van belastingen

zo kostenneutraal mogelijk moet kunnen gebeuren. Om hierover zekerheid te krijgen, is het mogelijk om een rulling aan te vragen bij de Dienst Voorafgaande Beslissingen. Naast het gegeven dat de procedure voor dergelijke aanvraag al snel enkele maanden in beslag neemt, wordt de uitkomst van de rulling vaak beïnvloed door het momentum waarop de aanvraag gebeurt. Indien de structurering is ingegeven door concrete zakelijke motieven met een duidelijke toekomstvisie, is de positieve uitkomst waarschijnlijker dan wanneer u last minute nog een structuurwijziging wil doorvoeren met het oog op het fiscaal vriendelijk realiseren van een bepaalde transactie.

Tot slot heeft ook de implementatie van een structuurwijziging een zekere doorlooptijd, aangezien diverse actoren moeten worden betrokken, zoals uw financiële instelling, de overheid (in het kader van de geldende bodemformaliteiten, eventuele vergunningen en stedenbouwkundige regels), notaris, bedrijfsrevisor, etc. Vergeet daarbij niet dat de juridische formaliteiten vaak een aantal weken tot maanden in beslag kunnen nemen.

Met het oog op het creëren en/of behouden van ondernemingswaarde is het dus goed om parallel met het bepalen van uw toekomststrategie regelmatig stil te staan bij de structuur van uw bedrijfsmatig vastgoed. Neem hiervoor de tijd om in eerste instantie vanuit een bedrijfseconomisch oogpunt de verschillende mogelijkheden af te wegen en zowel de kosten als de baten in rekening te brengen. Gezien de complexiteit van deze materie laat u zich hierbij best goed begeleiden.

UBO documentatieplicht en jaarlijkse bevestiging

De deadline nadert

Zoals toegelicht in onze novembereditie werd in het najaar 2020 een nieuwe verplichting ingevoerd, die er in bestaat dat elke entiteit bij de UBO-registratie een document moet toevoegen, waaruit blijkt dat de informatie 'adequaat, nauwkeurig en actueel is'.

Voor wijzigingen na 11 oktober 2020 of voor nieuwe registraties geldt deze verplichting onmiddellijk. Reeds geregistreerde entiteiten moeten zich conformeren vanaf het moment van de eerste jaarlijkse bevestiging (30 april 2021). Hou hiermee dus rekening wanneer u de jaarlijkse bevestiging van de UBO-registratie zelf zou uitvoeren.

Bern Verschraegen, bverschraegen@deloitte.com



Duidelijke spelregels voor vergoeding kosten structureel thuiswerk

Na het wettelijk kader voor 'verplicht telewerk' in cao nr. 149 heeft de fiscus in overleg met de RSZ de knoop doorgehakt omtrent de vergoeding van thuiswerkkosten

De forfaitaire vergoeding van maximum 129,48 EUR per maand wordt slechts aanvaard indien het thuiswerk structureel is en dus op regelmatige basis gebeurt, nl. het equivalent van 1 werkdag per week. Voor het 2e kwartaal van 2021 is een verhoogde vergoeding mogelijk van 144,31 EUR per maand. Dit forfait kan gecombineerd worden met een forfait van 20 EUR per maand voor het gebruik van eigen pc/laptop en/of internet. Daarnaast is een nieuw forfait van 5 EUR per maand mogelijk voor het professioneel gebruik van een eigen tweede scherm, een eigen printer, etc. Deze is geplafonneerd tot maximum 10 EUR per maand en kan enkel toegekend worden indien de werknemer over een pc/laptop van het bedrijf beschikt.

Tot slot kan u als werkgever bureaumateriaal ter beschikking stellen van of terugbetalen aan uw personeel zonder aanrekening van een voordeel voor het privégebruik hiervan, indien bepaalde voorwaarden vervuld zijn. Op die manier wenst de overheid tegemoet te komen aan de stijgende kost voor werknemers naar aanleiding van het verplicht telewerk.

Flore Lesage, fllesage@deloitte.com

Anticiperen op afloop moratorium kapitaalaflossingen

Eind 2020 werd het Tweede Charter met betrekking tot het betalingsuitstel van ondernemingskredieten aangekondigd.

Waar het initiële charter voorzag in maximaal 6 maanden betalingsuitstel van kapitaalaflossingen, creëert dit Tweede Charter de mogelijkheid tot 3 maanden extra uitstel; dit tot uiterlijk 30 juni 2021. Het toegekende totale betalingsuitstel voor een specifiek ondernemingskrediet kon nooit meer dan 9 maanden bedragen.

Begin februari 2021 werd echter een Derde Charter uitgevaardigd. Aan bedrijven die reeds deze maximumgrens van 9 maanden hebben bereikt, wordt nu ook de mogelijkheid geboden om alsnog een bijkomend betalingsuitstel te bekomen tot 30 juni 2021 op voorwaarde dat ze 'financieel gezond' zijn.

Ondanks dit bijkomend uitstel komt het einde in zicht van een aantal federale/bancaire maatregelen die werden getroffen ter ondersteuning van de liquiditeit van bedrijven. Voor veel ondernemingen zal de liquiditeitsnood echter hoog blijven.

Anticiperen is bijgevolg de boodschap. Intern kan dit door het opstellen van een strategische en financiële scenarioplanning. Hierbij leidt een analyse van de beschikbare middelen alsook een strategische scan tot verschillende scenario's binnen een 3-tal domeinen: strategische kostenbeheersing, cash- en werkkapitaalbeheer en toekomstig financieringsprofiel.

Deze bieden bovendien de nodige onderbouw voor het aangaan van gesprekken met financiers over nieuwe kredietvragen, het al dan niet aanpassen van bestaande afspraken en/of convenanten, etc. Finaal kunnen deze ook dienen als referentiepunt voor de periodieke rapportering, die nog meer dan anders de nodige aandacht vereist.

Tijdig en proactief ageren is meer dan ooit aan de orde gezien het op korte termijn aflopen van de maatregelen en de vaststelling in de praktijk dat het kredietverleningsproces steeds meer tijd in beslag neemt zowel bij de klassieke bancaire als de alternatieve financieringen.

Dennis Ideler, dideler@deloitte.com



PRIVATE GOVERNANCE

WAT SCHENK IK EERST: MIJN AANDELEN OF MIJN REKENING- COURANT?

VELE ONDERNEMERS HEBBEN IN DE LOOP DER JAREN EEN REKENING-COURANT VORDERING OPGEBOUWD. BIJ OVERLIJDEN IS HIEROP ERFBELASTING VERSCHULDIGD. OOK DE AANDELEN VAN DE VENNOOTSCHAP ZIJN ONDERHEVIG AAN ERFBELASTING. VAAK STELT ZICH DAN OOK DE VRAAG WAT ER BEST EERST WORDT GESCHONKEN: DE AANDELEN OF DE REKENING-COURANT.

Er zijn vele invalshoeken om deze vraag te benaderen. Hier beperken we ons tot de fiscale invalshoek. In de drie gewesten geldt een gunstregime voor de schenking of vererving van aandelen van **actieve familiale vennootschappen**.

In het Waalse Gewest is dit gunstregime ook van toepassingen op rekeningen-courant, voor zover de schuldeiser ook aandeelhouder is en de uitgeleende gelden dienstig zijn voor de bedrijfsvoering. De toepassing van het gunstregime op rekeningen-courant is echter geplafonneerd tot maximaal het fiscaal gestort kapitaal van de betrokken vennootschap.

	Brussels Gewest	Vlaams Gewest	Waals Gewest
Schenkbelasting aandelen	0 %	0 %	0 %
Schenkbelasting rekening-courant	3 %	3 %	0 % (onder plafond) / 3,3 % (boven plafond)
Erfbelasting aandelen	3 %	3 %	0 %
Erfbelasting rekening-courant	Gewone tarieven, oplopend van 3 tot 30 %	Gewone tarieven, oplopend van 3 tot 27 %	0 % (onder plafond) / Gewone tarieven oplopend van 3 tot 30 % (boven plafond)



Aan de gunstregimes zijn specifieke voorwaarden verbonden, zowel op het moment van schenking of overlijden als tot 3 à 5 jaar erna (resp. Vlaams/Brussels en Waals Gewest).

Uit het schema hiernaast kunnen we volgende conclusies trekken:

- In het Waalse Gewest is er geen fiscale drijfveer om aandelen te schenken, tenzij in functie van de periode van 5 jaar (voorwaarden die gelden na schenking/overlijden).
- In het Brusselse en Vlaamse Gewest is schenken steeds interessanter dan erven.
- Het verschil in tarief tussen erven en schenken is in alle gewesten het grootst voor een rekening-courant.

Een alternatief voor de schenking van een rekening-courant kan zijn om deze te incorporeren in het eigen vermogen (en dus in de waarde van de aandelen) van de vennootschap. Dit gaat echter ten koste van de flexibiliteit om de uitgeleende gelden terug te betalen.
Thomas Storme, tstorme@deloitte.com

GDPR

Wenst u onze nieuwsbrief niet meer te ontvangen, stuur dan een mail naar Liesbeth Van Gucht, 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 volstreekte 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



facebook.com/deloitteaccountancy



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



linkedin.com/company/deloitte-accountancy

© 2021 Deloitte Accountancy
Designed and produced by the Creative Studio at Deloitte Belgium

Antwerpen - Brussel - Charleroi - Gent - Hasselt - Kortrijk - Leuven - Luik - Oostkamp - Zaventem

