



## 10 jaar digitale transformaties

### Bent u klaar voor de volgende ronde?

WE RICHTEN ONZE PIJLEN OP DATA, KIJKEN MET BEWONDERING NAAR DE MOGELIJKHEDEN VAN AI EN HOPEN DAT HET IMPLEMENTEREN VAN EEN VEELBELOVENDE SOFTWARE DE GROEI OPLEVERT DIE DE BUSINESS CASE VERZEKERDE. DIGITALE TRANSFORMATIES BLIJVEN HOT. TOCH DRAAIEN HEEL WAT DIGITALE PROJECTEN UIT OP EEN SISSER. NA JAREN VAN DIGITALE TRANSFORMATIES SLAAGT DE BULK VAN ONDERNEMINGEN ER NIET IN DE SUCCESRATIO ERVAN BOVEN EEN POVERE 30 % TE TILLEN. WAT IS HET GEHEIME INGREDIËNT?

Hebben we op de verkeerde technologie ingezet? Nee, we vergeten vaak dat in digitale transformaties –hoe kleinschalig ook– de technologie slechts een deeltje van de puzzel is. Transformatie is verandering en ook in digitale verandering vormen mensen het sleutelement. Het is precies hier dat de meeste transformaties falen.

#### HOE BEGIN IK ERAAN?

Een korte terugblik op de vroege dagen van het commerciële internet. Eind jaren '90. Ondernemingen storten zich massaal op het bouwen van hun eigen websites. U herinnert het zich misschien: het vastberaden geloof dat men zich met zijn online aanwezigheid zou differentiëren van de anderen. Echter, in een mum van tijd had iedereen een webstek en ondernemingen concurreerden, net zoals voorheen, op basis van de sterkte van hun strategie, hun plan van aanpak. De kaarten liggen nauwelijks anders voor de digitale trends die we vandaag zien

ontplooiën. Het is een kwestie van tijd alvorens Cloud, AI of Big Data zich weten te huisvesten in iedere onderneming. Digitaliseren is inderdaad een vereiste om aan de speeltafel te blijven, maar het blijft de speltactiek die de winnaar bepaalt.

Wat zegt dit over de slaagkans van uw digitale transformaties? Medewerkers weten wat er van hen verwacht wordt en hoe ze het verschil maken. Veelal weten ze echter niet waarom hun organisatie doet wat ze doet. Waarom is die gedigitaliseerde manier van werken zo noodzakelijk? Vergeet niet: mensen bewegen niet zonder een beweegreden. Zorg dat medewerkers begrijpen waarom bepaalde digitale transformaties nodig zijn en waar zij een rol in spelen. Zet hierbij in op drie pijlers: het nut, het potentieel en het perspectief van uw plannen. Vertel uw strategie als een verhaal en creëer draagvlak voor uw digitale transformatie.

#### WAAR MOET IK ALERT VOOR ZIJN?

*Eén plus één is drie*

De meest voorkomende valkuil: men verliest zich in het *digitale* en vergeet *transformatie*. Een investering in technologie zal pas tot zijn recht komen wanneer u aandacht heeft voor beide. Zorg dat u, naast technische expertise, ook transformatie-expertise in huis heeft.

*Communicatie is key*

Verandering gaat niet vanzelf en heeft meer nodig dan enkel tijd. De mijlpalen van het project vormen de basis van uw communicatieplan. Een doordacht stakeholder-assessment is van groot belang. Want in communicatie geldt "*one size does not fit all*".

*Waar een wil is ...*

Onderschat nooit de impact van een digitale transformatie op de dagdagelijkse activiteiten van uw medewerkers. Willen is één ding, kunnen iets anders. Maak een balans op van de digitale vaardigheden binnen uw bedrijf en evalueer hoe die zich verhouden tot wat nodig is.

**Claudia Verlinden**, [cverlinden@deloitte.com](mailto:cverlinden@deloitte.com)

#### HEEFT U DE TREIN GEMIST?

Onmogelijk. Digitalisering is een traject zonder eindpunt. Zolang technologie zich blijft ontwikkelen, zullen er zich mogelijkheden aanbieden om het anders en beter te doen. De vraag is dus: zijn uw mensen klaar voor de volgende ronde? Ons HRO team begeleidt u graag doorheen uw digitale transformatie.

# WAT BRENGT ONS DE TOEKOMSTIGE GROENE WAGENFISCALITEIT?

BIRGIT RASSAERT  
BRASSAERT@DELOITTE.COM



**RECENT BEREIKTE DE REGERING EEN AKKOORD OVER EEN WETSONTWERP MET BETREKKING TOT DE FISCALE EN SOCIALE VERGROENING VAN DE MOBILITEIT. HIERNA ZETTEN WE ALVAST DE KRACHTLIJNEN VOOR U OP EEN RIJTJE OP BASIS VAN DE ONS BESCHIKBARE INFORMATIE OP 30 JUNI.**

Het spreekt voor zich dat er bij de verdere parlementaire behandeling nog wijzigingen kunnen aangebracht worden. Onderstaande bespreking beperkt zich tot de nieuwigheden voor directe belastingen. De wijzigingen op het vlak van de solidariteitsbijdrage en het mobiliteitsbudget komen hier niet aan bod.

## Beperking van de kostenaftrek Niet-emissievrije voertuigen (voertuigen met een CO<sub>2</sub>-uitstoot hoger dan nul)

Om te komen tot een versnelde vergroening van het bedrijfswagenpark, zullen de niet-emissievrije personenwagens die aangeschaft worden vanaf 1 januari 2026 niet langer fiscaal aftrekbaar zijn. Voor voertuigen aangeschaft vóór 1 juli 2023 blijft de huidige aftrekregeling integraal van toepassing onder de zogenaamde 'grandfather' regeling.

Ook wordt volgend 'uitdoofscenario' voorzien voor voertuigen aangeschaft tussen 1 juli 2023 en 31 december 2025. De bestaande aftrekregeling blijft tijdelijk van toepassing, maar de volgende maxima moeten gerespecteerd worden:

75 % voor AJ (aanslagjaar) 2026
50 % voor AJ 2027
25 % voor AJ 2028
0 % voor AJ 2029

Bovendien wordt de bestaande minimale aftrek van 50 % afgeschaft (40 % voor voertuigen met een CO<sub>2</sub>-uitstoot van 200 g/km of meer).

Specifiek voor de brandstofkosten (benzine of diesel) van een oplaadbaar hybride voertuig aangeschaft vanaf 1 januari 2023, wordt de aftrekbeperking begrensd op 50 % om het gebruik van de elektromotor aan te moedigen.

Deze regeling geldt zowel voor de personen- als voor de vennootschapsbelasting en heeft betrekking op alle (hybride) personenwagens, auto's voor dubbel gebruik, minibussen en de zogenaamde 'valse' lichte vrachtwagens met een CO<sub>2</sub>-uitstoot hoger dan nul. De 'echte' lichte vrachtwagens, motorfietsen, ... daarentegen ondergaan (voorlopig?) geen wijzigingen en blijven dus integraal aftrekbaar.

## Koolstofemissievrije voertuigen

Elektrische auto's (en ook voertuigen die rijden op waterstof) die vóór 1 januari 2027 zijn aangeschaft blijven voor 100 % aftrekbaar. Voor koolstofemissievrije auto's die nadien worden aangeschaft, wordt de aftrek als volgt stapsgewijs afgebouwd:

Jaar van aanschaf	Recht op aftrek
2027	95 %
2028	90 %
2029	82,5 %
2030	75 %
Vanaf 1/1/2031	67,5 %

## Fiscale incentives voor laadstations

Voor **ondernemingen** wordt voorzien in een verhoogde kostenaftrek voor de investering in nieuwe, publiek toegankelijke,

intelligente laadstations die binnen een bepaalde periode gebeuren. Het voordeel wordt verleend onder de vorm van een verhoogde aftrek op de afschrijvingen.

Afschrijvingen voor investeringen gedaan tussen:	
01/09/2021 – 31/12/2022	200 %
01/01/2023 – 31/08/2024	150 %

Voor **particulieren** (eigenaar of huurder) is een belastingvermindering uitgewerkt voor de investering in een nieuwe laadpaal thuis binnen een bepaalde periode. Het laadstation moet aan een aantal kenmerken voldoen en mag niet zelf geplaatst worden. Het bedrag van de uitgaven waarvoor een belastingvermindering kan worden verleend, is beperkt tot 1.500 EUR per laadpaal en per belastingplichtige.

Uitgaven die werkelijk betaald zijn in de periode:	
01/09/2021 – 31/12/2022	45 %
01/01/2023 – 31/12/2023	30 %
01/01/2024 – 31/08/2024	15 %

Verder wordt in een verhoogde investeringsaftrek voorzien voor ondernemingen die investeren in de aankoop van koolstofemissievrije vrachtwagens (in nieuwe staat), de installatie van tankinfrastructuur voor waterstof en van elektrische laadinfrastructuur voor koolstof-emissievrije vrachtwagens. Het tarief bedraagt 35 % in 2023, 29,5 % in 2024, 24 % in 2025 en 18,5 % in 2026.

Op onze website vindt u een uitgebreid overzicht over deze materie, inclusief een aantal inzichten over uw toekomstig mobiliteitsbeleid.

## Prijsaanpassingen doorvoeren Mag dat zomaar?



**Het acute containertekort en de schaarste van grondstoffen doen de prijzen fors stijgen. Zo is containertransport 8 tot 10 keer duurder geworden het voorbije jaar. Mag u deze prijsstijgingen doorrekenen aan uw klanten?**

### U heeft geen lopende overeenkomst met uw klant

U kan perfect een hogere prijs aanrekenen voor een nieuwe bestelling. Denk bijvoorbeeld aan een doe-het-zelfwinkel, deze kan vanaf morgen een hogere prijs vragen voor zijn producten in de winkel of op zijn webshop.

### U heeft een lopende overeenkomst/relatie met uw klant

Heeft u een geldige prijsaanpassingsclausule voorzien in uw contract?

- Ja? Dan kan u een prijsaanpassing doorvoeren tot maximum 80 % van de prijs volgens de modaliteiten van de voorziene formule. Let op: het gebruik van de consumptieprijs- of gezondheidsindex is niet toegestaan in commerciële overeenkomsten.
- Neen, maar u heeft wel een 'hardship' clausule opgenomen in uw overeenkomst? Dit is een variant van 'overmacht' waarbij het niet onmogelijk, maar wel disproportioneel zwaar geworden is om de overeenkomst onder dezelfde voorwaarden uit te voeren. In dit geval kan u overgaan tot een heronderhandeling van bijvoorbeeld de prijs.

Mogelijk heeft u ook een clausule opgenomen die u toelaat eenzijdig de prijs aan te passen (zonder formule). Dergelijke aanpassing is slechts mogelijk indien ze kan worden verantwoord op basis van objectieve factoren, zoals bv. een prijsstijging van grondstoffen, loonkosten of transportkosten.

Indien u geen van bovenstaande clausules heeft opgenomen in uw overeenkomst of algemene voorwaarden, is het in principe niet mogelijk om de prijs aan te passen. Een (her)onderhandeling van de overeenkomst kan in dit geval een oplossing bieden.

**Laura Houtmeyers**, [lhoutmeyers@deloitte.com](mailto:lhoutmeyers@deloitte.com)

## Cryptomunten en fiscaliteit Geen zwart-wit verhaal

**Cryptomunten winnen steeds meer aan populariteit en zijn niet meer weg te denken uit de dagdagelijkse actualiteit. Iets wat vaak onderbelicht blijft in de euforie van (de mogelijkheid op) gigantische winsten – of de tristesse van aanzienlijke verliezen – is de fiscaliteit van cryptomunten.**

Net zoals beleggingen in aandelen, is het uitgangspunt dat meerwaarden op cryptomunten niet belastbaar zijn voor zover u belegt als een goed huisvader en er geen sprake is van speculatie. Dit is bijvoorbeeld het geval indien u enkele jaren terug cryptomunten hebt aangekocht en diezelfde munten nu verkoopt om een meerwaarde op te strijken.

Neemt u toch (aanzienlijke) risico's en/of gaat u frequent over tot aan- en verkopen, dan kan er sprake zijn van speculatie en een divers inkomen en zal u onderworpen worden aan een vlak tarief van 33 %. In het uiterste geval zou er sprake kunnen zijn van een kwalificatie als beroepsinkomen.

Om de onzekerheid omtrent de taxatie van opbrengsten uit cryptomunten weg te nemen, heeft u de mogelijkheid om een ruling aan te vragen bij de Dienst Voorafgaande Beslissingen [DVB].

Opvallend hierbij is dat de DVB werkt met een publieke lijst van 17 vragen waarop u een antwoord moet geven en op basis waarvan de Dienst een beslissing neemt. Zo moet u aangeven of u al dan niet frequent handelt in cryptomunten en wat uw beleggingshorizon en -strategie is. U moet ook de totale waarde van uw cryptobeleggingen meedelen. Daarnaast wenst de DVB te weten of u actief bent op blogs of fora omtrent het onderwerp. Verder is ook de financiering van uw investeringen van belang: als u zou investeren met geleend geld kan dit op speculatie wijzen.

Plant u uw cryptomunten te verkopen of heeft u deze reeds in 2021 verkocht, dan kan u overwegen om eventueel een ruling aan te vragen, dan wel om nu reeds een dossier samen te stellen en zo te anticiperen op een mogelijke controle.

**Stef Van Eysendeyk**,  
[svaneysendeyk@deloitte.com](mailto:svaneysendeyk@deloitte.com)



## PRIVATE GOVERNANCE

# IN SITUATIES WAAR EEN RECHTER MOET BESLISSEN, KUNNEN PARTIJEN OOK SAMEN TOT EEN OPLOSSING KOMEN

**BENT U EIGENAAR VAN EEN FAMILIEBEDRIJF EN VINDT U HET SOMS MOEILIK OM HET MET UW FAMILIE EENS TE WORDEN OVER BEPAALDE ASPECTEN VAN HET BEHEER ERVAN? IS ER IN UW FAMILIE ONENIGHEID OVER DE VEREFFENING VAN EEN NALATENSCHAP? WORDT U GECONFRONTEERD MET EEN LANG AANSLEPENDE PROCEDURE OMTRENT DE VERDELING VAN HET VERMOGEN NAAR AANLEIDING VAN EEN SCHEIDING?**

Binnen een familie kunnen er conflicten ontstaan die de familierelaties of de werking van het familiebedrijf bemoeilijken. In dat geval kan men zich tot de rechter wenden om het conflict op te lossen. Maar er bestaan ook alternatieve methoden van geschillenbeslechting, die het mogelijk maken deze geschillen op te lossen (of beter nog: te voorkomen). Het voordeel hiervan is dat u controle heeft over de duur (en de kostprijs) van de procedure.

Een eerste optie is **bemiddeling**, waarbij een door de partijen gekozen derde, die onpartijdig en neutraal is, de gesprekken zal omkaderen en vergemakkelijken. De tussenkost van de bemiddelaar zal de partijen in staat stellen om in een (juridisch) vertrouwelijke context hun gemeenschappelijke belangen te benadrukken en samen de oplossing te vinden die voor hen het beste is. Aangezien een bemiddelaar geen beslissingsbevoegdheid heeft, hebben zij daarbij alle vrijheid om een creatieve en op maat gesneden oplossing te vinden.

In geval van het bereiken van een overeenkomst via een erkend bemiddelaar kunnen de partijen de overeenkomst ter homologatie aan de rechtbank voorleggen, waardoor deze dezelfde waarde krijgt als een vonnis dat door een rechter wordt uitgesproken.



Een alternatieve methode is de **verzoeningsprocedure**, waarbij een verzoener partijen die kampen met ernstige meningsverschillen via aanbevelingen begeleidt om tot een akkoord te komen. De verzoener organiseert de verzoeningspoging in alle vrijheid, geleid door de beginselen van billijkheid, onpartijdigheid en rechtvaardigheid, en stelt dan zelf een oplossing voor die de partijen vrij zijn al dan niet te aanvaarden.

Aan deze alternatieve procedures zijn enkel voordelen verbonden. In tegenstelling tot gerechtelijke of scheidsrechterlijke procedures, zijn er hier geen winnaars of verliezers. Het feit dat er samen en met de hulp van een neutrale derde wordt gediscussieerd, maakt het gemakkelijker om tot een oplossing te komen, die door alle partijen in het conflict wordt gesteund. De overeenkomst wordt immers in onderling akkoord uitgewerkt, rekening houdend met de belangen van elke partij.

**Caroline De Backer**, [cdebacker@deloitte.com](mailto:cdebacker@deloitte.com)



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

## GDPR

Wenst u 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)

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

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

