

Uw bedrijf draaiende houden tijdens Corona... Hoe kan de btw-wetgeving een handje helpen?

Het coronavirus verspreidt zich steeds verder. Wat een tijd geleden ondenkbaar was, is werkelijkheid geworden: het virus houdt ons in zijn greep en heeft ook een onmiskenbare impact op de mode-industrie. Evenementen worden uitgesteld of afgelast, modebedrijven zoeken zich een weg naar de (onzichtbaar geworden) consument, modemerken laten zich van hun beste kant zien en doneren, ...

Wat zijn de aandachtspunten voor btw:

1. Annuleringen en btw

Afgelaste evenementen... wat met de gemaakte kosten?

Heel wat mode-evenementen worden noodgedwongen afgelast of uitgesteld.

Wat met de kosten die hiervoor zijn gemaakt?

Indien u over een correcte aankoopfactuur beschikt, en voor zover de gemaakte kosten voor btw-aftrek in aanmerking komen, dan kan u de btw in aftrek nemen ook al vindt het evenement geen doorgang.

Krijgt u echter van uw leverancier een creditnota voor het aankoopbedrag (incl. btw) dan moet u de eerder afgetrokken btw terugstorten aan de fiscus.

Geannuleerde orders: wanneer btw terugvorderen?

Wat indien u als modebedrijf te maken krijgt met orders die worden geannuleerd, en waarvoor u reeds hebt gefactureerd?

Crediteert u uw klant voor het volledige bedrag, dan kan u de btw – die u reeds had afgedragen aan de Staat - terugvorderen.

Betaalt u slechts een deel van de verkoopprijs terug, dan kan geargumenteed worden dat het bedrag dat u inhoudt beschouwd moet worden als een schadevergoeding. Hierover is geen btw verschuldigd. Bijgevolg moet u de btw over de volledige verkoopprijs crediteren aan uw klant, en kan u deze btw terugvorderen van de Staat.

Betaalt u evenwel niets terug, dan blijft de btw over de verkoopprijs uiteraard verschuldigd aan de Staat en kan u deze niet terugvorderen.

2. Blijven verkopen?

Fysieke winkels hebben de deuren gesloten en zijn op zoek naar alternatieve verkoopmethodes.

Online verkopen zijn hierdoor sterk gestegen.

Verkoopt u uw producten in een fysieke winkel in België, dan rekent u – althans in een B2C context - stevast Belgische btw aan. Ongeacht waar uw klant vandaan komt.

Gaat u evenwel over naar online verkopen en bevindt uw particuliere klant zich in het buitenland, dan moet u mogelijk – bij het overschrijden van een drempel - buitenlandse btw in rekening brengen. Een buitenlandse btw-registratie dringt zich dan ook op.

Wilt u uw inkomsten op een andere manier veiligstellen, dan kan u vouchers verkopen. Deze zijn een vooruitbetaling door uw klant op latere aankopen. Multiple purpose vouchers bieden u bovendien het voordeel dat u pas btw afdraagt aan de Staat indien uw klant de voucher effectief inruilt voor koopwaar.

3. Wat met over-stock?

Btw-neutrale handelingen

Indien grondstoffen, basismaterialen, verkoopwaar reeds werden aangeleverd, dan is de kans reëel dat tijdens het Corona tijdperk niet alles de deur uitgaat en over-stock wordt gecreëerd.

Om de genoten btw-af trek niet in gevaar te brengen, zou u kunnen overwegen de materialen door te verkopen, al dan niet met een korting. Over de (al dan niet verlaagde) verkoopprijs moet u dan btw afdragen aan de Staat.

U kan de over-stock ook btw-neutraal laten vernietigen onder toezicht van de btw-administratie.

Vrijgevigheid loont

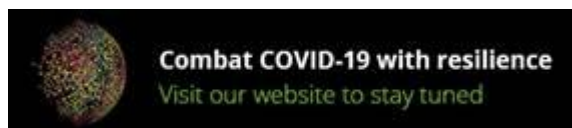
Het gratis aanbieden van goederen kan negatieve btw-gevolgen hebben voor de schenker. Immers, in de mate dat recht op btw-af trek is ontstaan, moet u in principe btw afdragen aan de Staat over de normale waarde van de geschonken goederen (dit behoudens een aantal uitzonderingen, o.a. handelsmonsters en kleine handelsgeschenken).

Evenwel wil de Belgische fiscus de vrijgevigheid van ondernemers ondersteunen. Zo kan het gratis aanbieden van mondklappers en ander beschermend medisch materiaal aan ziekenhuizen nu – onder bepaalde voorwaarden - btw-neutraal gebeuren. De schenker hoeft in deze gevallen geen btw te betalen aan de Staat.

Wenst u meer informatie?

Wilt u op de hoogte blijven van de diverse mogelijkheden om (indirecte) belastingen in uw voordeel te laten werken?

Bezoek dan onze "Covid-19" tax website voor meer tips & tricks:



Geïnteresseerd in een persoonlijke aanpak? Neem vrijblijvend contact met ons op:

- **Pieter Van Hoecke**, Partner
pivanhoecke@deloitte.com
- **Veronique Vermeersch**, Senior Manager
vvermeersch@deloitte.com



Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee ("DTTL"), its network of member firms, and their related entities. DTTL and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL (also referred to as "Deloitte Global") does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about for a more detailed description of DTTL and its member firms.

Deloitte provides audit, tax and legal, consulting, and financial advisory services to public and private clients spanning multiple industries. With a globally connected network of member firms in more than 150 countries, Deloitte brings world-class capabilities and high-quality service to clients,

delivering the insights they need to address their most complex business challenges. Deloitte has in the region of 225,000 professionals, all committed to becoming the standard of excellence.

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, its member firms, or their related entities (collectively, the "Deloitte Network") is, by means of this communication, rendering professional advice or services. No entity in the Deloitte network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this communication.

© 2020. For information, contact Deloitte Belgium.

[Subscribe](#) | [Unsubscribe](#)