



## Logistiek in de mode-industrie: wat met btw en douane?

De modesector heeft de laatste tijd een ware transformatie ondergaan, onder meer door de opkomst van nieuwe shopping formats: producten worden online aangeboden, via centrale marktplaatsen, in pop-up winkels enz. Daarnaast is het gedrag van de consument sterk gewijzigd: de gekozen artikelen moeten snel (24/7) worden geleverd, worden door de klant graag op voorhand uitgeprobeerd, en uiteindelijk vaak teruggestuurd en/of omgeruild.

Producten worden 'over grenzen heen' verkocht. Meerdere partijen worden ingeschakeld om een 'fast lane delivery' te garanderen (producent, verdeelcentrum, verkoopplatform, winkelier). Supply chain management wordt hierdoor een ware uitdaging voor de modesector. Een complexe logistiek vraagt om een goede opvolging van btw en douane. Al te vaak wordt dit over het hoofd gezien, met risico's en boetes tot gevolg.

Deloitte zet wat aandachtspunten op een rijtje.

### **1. Btw en douane 'volgen' uw goederenstroom Mode en complexe logistiek**

Elke logistieke stap in de modeketen moet zorgvuldig worden geanalyseerd met het oog op een correcte btw-behandeling: de initiële levering, eventuele tussentijdse opslag van goederen, consignatiezendingen, voorraadbeheer en retourzendingen.

Loopt uw goederenstroom hierbij over een niet-EU-land, dan is ook de douanewetgeving van toepassing. Zo wordt op

Europees niveau de toekenning van vergunningen voor de invoer van textielproducten beheerd via het SIGL-systeem ("Système Intégré de Gestion de Licences"). Naast deze vergunningen zijn standaard douanedocumenten vereist. Gebrek aan deze documenten kunnen leiden tot hoge boetes.

Daarom moeten wetswijzigingen nauwkeurig worden opgevolgd bij het runnen van uw modebedrijf: de Brexit die er (eindelijk) aankomt, de nieuwe regels inzake B2C e-commerce, btw-tariefwijzigingen, de douaneclassificatie van een modeartikel, enz. Dit alles is van belang om de correcte btw- (en mogelijk douane)behandeling te definiëren.

## **2. Leveringen en retourzendingen**

Bij het verzenden van modeartikelen tussen verschillende landen zijn incoterms belangrijk; niet enkel vanuit handelsrechtelijk oogpunt, ze vertellen ons ook wie het vervoer regelt (en dus wie zich kan beroepen op de btw-vrijstelling bij uitvoer of intracommunautaire levering), wie optreedt als invoerder / uitvoerder voor btw- en douanedoeleinden, enz.

Met de opkomst van het online shoppen, zien we een toename van het aantal retourzendingen. Dit leidt tot extra aandachtspunten. Wat indien de goederen niet hetzelfde traject volgen als bij de verkoop? Wat is de bestemming van de teruggezonden goederen: worden ze opnieuw aangeboden via de normale verkoopcyclus of verkocht met korting, gerecycleerd tot een ander product, weggeschonken aan een goed doel of vernietigd? En hoe moet dit dan gerapporteerd worden voor btw, intrastat?

Helaas worden modeartikelen tijdens hun traject ook af en toe beschadigd of verdwijnen ze. Tenzij dit voldoende bewezen kan worden, geeft dit in principe aanleiding tot btw-naheffing.

## **3. Modeshows en product lanceringen**

Staan we ook even stil bij modeshows of de lancering van een nieuwe collectie. Vaak worden fashion items geshowd in het buitenland. Keert de collectie nadien terug? Wordt een deel ervan (al dan niet ter plaatse) verkocht, of geschonken aan modellen of influencers?

Elke situatie moet correct geanalyseerd en mogelijks gereflecteerd worden in uw btw-boekhouding. Meer nog, deze handelingen kunnen u verplichten btw af te dragen of een btw-correctie door te voeren.

## **4. Conclusie: bekijk uw supply chain!**

U heeft het vast begrepen: de btw- en douaneaspecten van uw supply chain zijn niet te onderschatten. Een volledig nazicht van de goederenstromen kan belangrijke voordelen met zich meebrengen: impact op de cashflow, reduceren van risico's, vermijden van kosten en uiteraard tijdswinst. De moeite waard dus!

## Wenst u meer informatie?

Bent u geïnteresseerd in top-to-bottom review van indirecte belastingen in uw supply chain?

Bezoek dan onze Indirect Tax website speciaal toegespitst op de mode-industrie voor meer informatie:

[www.deloitte.com/be/fashion-indirect-tax](http://www.deloitte.com/be/fashion-indirect-tax)

Of neem vrijblijvend contact met ons op:

- **Pieter Van Hoecke**, Partner  
[pivanhoecke@deloitte.com](mailto:pivanhoecke@deloitte.com)
- **Veronique Vermeersch**, Senior Manager  
[vvermeersch@deloitte.com](mailto:vvermeersch@deloitte.com)
- **Katinka Cools**, Senior  
[kcools@deloitte.com](mailto:kcools@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](http://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](#)