

Newsletter



Editie maart 2015

Advisory

- 02 Betere keuzes maken bij uitvoering strategie
- 04 Hoe risico's beheersbaar maken?

Belasting & BTW

- 05 Werken aan continuïteit: het overdrachtsplan
- 06 Grant Thornton vernieuwt KMO-portefeuille erkenning
- 06 Meldingsplicht extralegale pensioenen
- 07 Meldingsplicht inzake betalingen aan Luxemburg
- 07 Onroerend goed uit vennootschap – verkoop- of verdelingsrecht?
- 08 Vruchtgebruik in de vennootschap?
- 09 Liquidatiereserve voor KMO's

- 10 Aanslag geheime commissielonen hervormd
- 10 Bestuurder of zaakvoerder via vennootschap: altijd met btw vanaf 2016
- 11 Btw en voorschotfactuur: terug naar af?
- 11 Geregistreerd kassasysteem: verplichte registratie vóór 28.02.2015
- 12 'MOSS' – Mini One Stop Shop
- 13 Skandia: Handelingen tussen hoofd- en bijhuis onderworpen aan btw

Juridische diensten

- 13 Inwerkingtreding nieuwe pandwet uitgesteld
- 14 Precontractuele informatieplicht bij commerciële samenwerking uitgebreid
- 15 Jaarlijkse vennootschapsbijdrage onwettig?
- 15 Onbeperkt bijverdienen als gepensioneerde

Agenda

- 16 Seminars/Opleidingen i.s.m. Grant Thornton

Betere keuzes maken bij het uitvoeren van de strategie

De huidige economische context blijft voor veel bedrijven zeer competitief. Of het nu gaat over prijzen die onder druk staan, klanten die veeleisender worden, concurrentie die vanuit andere hoeken komt..., keuzes dringen zich steeds meer en sneller op aan ondernemingen. Door de snelheid waarmee veranderingen zich opvolgen én de druk op de middelen, wordt het cruciaal om dié keuzes te maken die het bedrijf toelaten om een antwoord te bieden op de vele uitdagingen waar het écht voor staat.

Vanuit onze praktijkervaring merken we dat bedrijven daar moeite mee hebben; denk maar aan de moeilijkheid om echt te kiezen tussen kortetermijn-beslissingen en de strategische must do projecten die veeleer cruciaal zijn voor de lange termijn.

Bedrijven staan op dit vlak voor twee uitdagingen:

- Welke projecten en acties moeten we doen en welke niet?
- Hoe ervoor zorgen dat de gekozen projecten en acties opleveren wat is afgesproken?

We beschrijven kort hoe bedrijven beter kunnen omgaan met de eerste uitdaging: beter kiezen. Onze portfolio management diensten helpen u hierbij. Portfolio management helpt u de cruciale link te leggen tussen de strategie en de uitvoering van alle projecten en acties.

Tot de essentie herleid betekent portfolio management:

- het kiezen van de juiste ideeën die bijdragen aan de realisatie van de strategie van het bedrijf
- rekening houdend met de beperkte middelen (mensen en geld).

We onderscheiden 3 stappen:

1. een idee uitwerken tot valabele input
2. het rangschikken van alle ideeën
3. het maken van keuzes op basis van beschikbare middelen.

Stap 1: een idee uitwerken tot valabele input

Snelheid van beslissen is alles. Welke ideeën zijn relevant en welke niet? Welke ideeën moeten we meer in detail onderzoeken? Welke niet? Het maximaal benutten van de (te) schaarse middelen is daarbij een belangrijke factor. Dat betekent ook dat het niet altijd meer mogelijk is om alles volledig in kaart te brengen alvorens een beslissing te nemen. Hier kunnen principes uit de start up wereld rond het pitchen van ideeën helpen om op een zeer korte termijn toch een volledig verhaal te brengen en te komen tot een goede beslissing.

Bedrijven kunnen hierdoor:

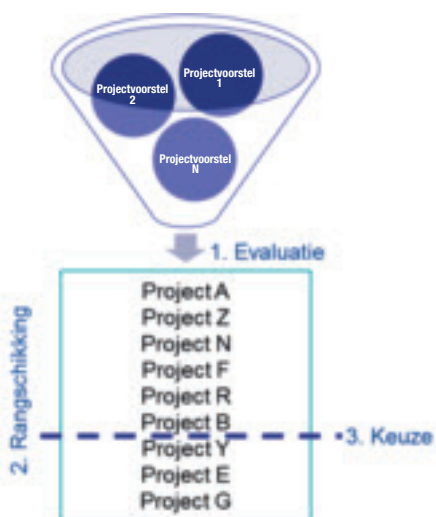
- snel en toch gestructureerd beslissen rond nieuwe ideeën
- een lichte en efficiënte filter inbouwen waardoor minder tijd en energie wordt gestopt in ideeën die niet of beperkt relevant zijn.

Stap 2: het rangschikken van alle ideeën

De volgende stap betreft het rangschikken van ideeën. Een eenvoudige manier is elk idee af te zetten tegen een aantal criteria. Mogelijke criteria zijn:

- de link met de strategie: in welke mate draagt het idee bij aan de realisatie van de strategie?
- intern voorbereid zijn: kan het bedrijf dit idee realiseren?
- kosten en baten
- risico's.

Na stap 2 staan de relevante ideeën in een logische volgorde. Ideeën die het meeste bijdragen aan de strategie, waar het bedrijf intern klaar voor is, waarbij



de baten groter zijn dan de kosten en waarbij de risico's worden beperkt, scoren het hoogst.

Alles begint met het kunnen linken van acties en projecten aan de strategie. Dat veronderstelt dat de strategische opties duidelijk zijn. De strategie moet met andere woorden kunnen worden teruggebracht tot een beperkt aantal gedragen hoofdlijnen waartegen elke actie of project kan worden afgezet. Voorbeelden hiervan zijn: bijdrage aan de groei, verbeteren van de interactie met de klanten, nieuwe markten benaderen, ...

Bedrijven kunnen hierdoor:

- de juiste hoofdlijnen vastleggen en communiceren om de toets met de strategie te kunnen doen
- de strategische bijdrage van de huidige projectenportefeuille analyseren: welke projecten dragen veel, minder of niet bij aan de strategische richting?

Stap 3: het maken van keuzes op basis van beschikbare middelen

Veelal zal blijken dat niet alle relevante ideeën kunnen worden uitgevoerd. Het ontbreekt het bedrijf altijd aan voldoende middelen om alles te realiseren. Welke menselijke capaciteit is beschikbaar? Welke profielen kunnen we straks inzetten? Hoeveel is men bereid te investeren? Welk budget hebben we ten minste nodig? De totale beschikbare capaciteit aan mensen en euro's bepaalt de begrenzing: wat kunnen we doen en wat niet? De complexiteit bij het in kaart brengen van de beschikbare middelen ligt vooral in de betrokkenheid van meerdere partijen (Financiën, IT, Aankoop, Marktomgeving en commercieel beleid, Business units ...) én in de volatiliteit van de middelen (wat is gepland, wat is al uitgegeven, hoeveel dagen nog te doen ...). Een goede beheersing van de beschikbare middelen is met andere woorden uitermate belangrijk.

Bedrijven kunnen hierdoor:

- echt weten wat haalbaar is en wat niet, wat leidt tot meer focus en rust in de organisatie
- beter bijsturen waar nodig: sommige acties niet opstarten, andere acties vertragen of zelfs stoppen.

Onze teams helpen u graag bij het leggen van de link tussen uw bedrijfsstrategie en de acties en projecten die u doet.

Onze doelstelling is u te helpen de betere keuzes te maken zodat u die projecten kan doen die voor uw business het verschil maken. Samen verkleinen we de afstand tussen ideeën en return on investment.

Weten waar naartoe is belangrijk. De juiste keuzes maken om er te geraken is minstens even belangrijk. Portfolio management is de uitgelezen werkwijze om accuraat en doelgericht resultaten te boeken die bijdragen tot het versneld realiseren van de gekozen strategie. Net deze aanpak is een expertise die onze consultants samen met dynamische ondernemingen omzetten in concrete resultaten.

Alle succesvolle bedrijven hebben één eigenschap gemeen: ze zijn in staat de tijd tussen denken en doen aanzienlijk te verkorten. BeAligned stelt experts ter beschikking om dat in uw bedrijf waar te maken. Morgen.

The logo for BeAligned features the company name in a dark blue, sans-serif font. Above the letter 'i' in 'Aligned', there are three overlapping circles in shades of blue and teal, arranged in a slight arc.

A member of Grant Thornton Belgium

Hoe risico's beheersbaar maken?

Elke organisatie heeft doelstellingen die ze wenst te behalen. Deze doelstellingen kunnen strategisch, operationeel, compliance-gericht of financieel-rapporteringsgericht van aard zijn. Om doelstellingen te kunnen bereiken, neemt een onderneming risico's. Dat is onontbeerlijk om te kunnen groeien. Risico's betekenen niet alleen mogelijke groei, maar kunnen ook een bedreiging betekenen. Niet verwonderlijk dat risico's een groot gedeelte van de agenda van Raden van Bestuur en Directiecomités innemen. Strategie en risico's worden in het algemeen samen gezien: groeipotentieel realiseren houdt verandering en risico in. Het is daarom belangrijk dat voor iedere strategische doelstelling de risico's die eraan verbonden zijn, worden geïdentificeerd, om ze vervolgens te evalueren naar waarschijnlijkheid en mogelijke impact op de onderneming. Elke organisatie is bereid een zeker risico te aanvaarden om haar strategie te realiseren. Deze risicobereidheid is uniek voor elke organisatie. Wanneer wij een "risk management" oefening doen om risico's te identificeren, wordt ook meteen deze risicobereidheid ingeschat.

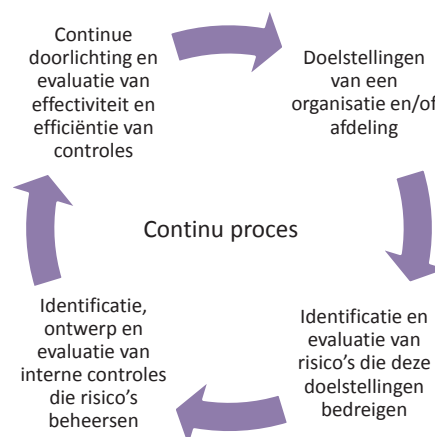
Een volgende stap in het proces is om de controles te identificeren die risico's beheersbaar maken. Vaak bestaan deze controles al. Soms ontbreken ze en dienen ze uitgetekend te worden. Deze activiteit wordt regelmatig onder de noemer "Interne Controle" ondergebracht. Gekende raamwerken voor Interne Controle zijn de COSO en COBIT raamwerken.

Eens de risico's bepaald en controlesystemen opgezet om ze te beheersen, kunnen deze op regelmatige basis doorgelicht en geëvalueerd worden. Aan de hand van de uitvoering van een interne audit gaan we na of de controles doelmatig (= efficiënt) en doeltreffend (= effectief) zijn. Met andere woorden, de betrouwbaarheid van IT-systemen en bedrijfsprocessen doorheen de organisatie wordt gecheckt.

Vaak primeert gezond verstand bij het uitvoeren van deze activiteiten. Onze audits zijn op maat gemaakt van het te auditeren proces, daar waar ze bij een traditionele statutaire audit (uitgevoerd door een externe auditor/bedrijfsrevisor) vaak berusten op een vastgelegd programma. De waarde van onze activiteiten ligt in de potentiële besparingen die kunnen worden gerealiseerd in een organisatie. We denken hierbij bijvoorbeeld aan reductie van kosten als gevolg van efficiënte en effectieve controles en/of efficiënter uitgevoerde activiteiten, het verbeteren van de prestaties van de organisatie, en het vergroten van de focus van een organisatie op haar sterktes.

Omwille van bovenstaande redenen doen groeiende organisaties vaak een beroep op een proactieve auditaanpak. Onze afdeling Business Risk Services heeft ervaring met iedere activiteit en geeft onafhankelijk advies aan uw organisatie. Naast een mogelijke kostenbesparing door operationele verbeteringen, een beter gebruik van IT en de aanwezigheid van betrouwbare interne controles, wordt ook de transparantie binnen uw organisatie vergroot en bekomt u een sterkere corporate governance. Onze specialisten bepalen samen met u de beste methode om een risico-evaluatie te doen, een controleomgeving op te zetten en/of een doorlichting van één of meerdere bedrijfsprocessen te doen. Ze worden hierbij ondersteund door de audittechnologie TeamMate. Onze teams doen dit samen met uw afdeling of doen een doorlichting en evalueren uw activiteiten als externe dienstverlener op projectbasis.

In volgende uitgaven van onze nieuwsbrief gaan we nader in op een aantal concrete voorbeelden van audits om de specifieke aanpak en het maatwerk van interne audit verder aan te tonen.



Werken aan continuïteit: het overdrachtsplan



In de Belgische familiebedrijven is meer dan één derde van de bedrijfsleiders ouder dan vijftig en vaak weet men niet wie het bedrijf zal verderzetten.

Zijn er geïnteresseerde en capabele overnemers? Wie zal hen klaarstomen voor hun toekomstige taak? En als er geen overnemers zijn, wat zijn dan de alternatieven? Mogelijk kan de onderneming worden klaargemaakt voor de verkoop. Of men kan de continuïteit verzekeren door een extern management aan te trekken of door een management buy-out...

Wetende dat de familiebedrijven samen goed zijn voor één derde van ons BBP en voor bijna de helft van onze tewerkstelling, is de zorg omtrent de continuïteit alleszins zeer terecht. Vanuit onze praktijk van bedrijfsadvies (audit, tax en advisory) worden we vaak met dergelijke vragen geconfronteerd. Naast onze technische expertise zetten we hier ook onze ervaring in wat betreft het begeleiden van het proces en de communicatie tussen de betrokken partijen.

Een kantelmoment zoals de overdracht van een familiebedrijf wordt immers best op een planmatige manier begeleid. De opmaak van een overdrachtsplan is vaak een lang en moeizaam proces, waarin Grant Thornton's onafhankelijk advies een duidelijke meerwaarde kan bieden. Onze praktische en verstaanbare aanpak en de vlotte terugkoppeling tussen onze disciplines blijken een troef die door KMO's en familiebedrijven zeer gewaardeerd wordt.

Enkele concrete voorbeelden van hoe onze ervaring en onafhankelijk advies een ondernemer kunnen ondersteunen bij het maken van keuzes over de continuïteit van zijn onderneming, verduidelijken hoe we het verschil kunnen maken.

Het begeleiden en coachen van de overnemers zorgt voor een succesvolle transitie. Idealiter krijgen toekomstige overnemers de kans om zich goed te ontwikkelen, om fouten te maken en ervan te leren, met de hulp van een mentor eerder dan een controleur... Ervaring leert dat samenwerken aan een overdrachtsplan heel nuttig is om de opvolgende generatie mee te betrekken bij de strategie en het business plan, en bij optimalisatie van de structuur van het bedrijf en haar processen. Opvolgers leren balansen lezen, kengetallen opvolgen, rapporteren aan bestuursorganen en stakeholders, en samenwerken als team!

De transitie naar een nieuw management betekent vaak een nieuwe stijl van ondernemen en brengt verandering teweeg in alle niveaus van een onderneming.

Overdragers en overnemers hebben dikwijls andere ideeën over tijdsindeling, communicatie, leiderschapsstijl, zelfvervulling, ... maar onderliggend streven ze vaak dezelfde doelstellingen na. Van zodra dat duidelijk wordt, ontstaat er meer begrip voor de aanpak van de andere en biedt de overdracht kansen om de onderneming verder te laten groeien. Open communicatie is dus nodig, desnoods met begeleiding.

Indien een coach of bemiddelaar een brug te ver is, is een bedrijfsadviseur met een bemiddelende aanpak een belangrijke ondersteuning.

Een overdracht betekent een nieuw hoofdstuk in de ondernemingscyclus. Het geheim van een succesvolle overdracht schuilt vaak in het op een bewuste manier plannen van die stap: informatie delen, samen netwerken en communiceren over de toekomstige taak van de opvolgers. En als mogelijke opvolgers niet bereid blijken om verder te gaan, blijft het devies om hier open mee om te gaan en naar alternatieven te zoeken: een management buy-out of buy-in, of een volledige overdracht van de onderneming, maken het meeste kans op succes als ze in een open kader en ruim op tijd zijn voorbereid.

Om de stap naar het contacteren van een adviseur verder te verkleinen, voorziet de overheid de mogelijkheid een deel van de kosten van dat advies te recupereren door middel van subsidies. In Vlaanderen kan een strategisch overdrachtsplan door erkende adviesverleners voor 50% (en tot maximum EUR 25.000) gesubsidieerd worden onder de KMO-portefeuille. De rapportering omvat dan onder meer een SWOT-analyse, een waardebeoordeling, een vergelijking van een aantal overdrachtsscenario's en een implementatieplan. Zowel de financiële, juridische, fiscale én menselijke aspecten komen aan bod.

Grant Thornton vernieuwt KMO-portefeuille erkenning

Grant Thornton Accountants en Belastingconsulenten werd na de externe audit eind 2014 voor de komende 5 jaar erkend onder de KMO-portefeuille in de volgende domeinen:

- algemeen advies
- advies internationaal ondernemen
- strategisch advies
- groei
- preventief bedrijfsbeleid
- bedrijfsoverdracht.

Naast bedrijfsoverdracht is Grant Thornton dus ook erkend voor verschillende andere soorten ondernemingsadvies die ook in aanmerking komen voor de KMO-portefeuille subsidies.

Heeft u een concreet project en wenst u meer informatie over hoe u binnen het kader van de KMO-portefeuille een beroep kan doen op onze diensten? Neem dan zeker contact op voor advies op maat: direct.contact@be.gt.com.

Meldingsplicht extralegale pensioenen

Enkele jaren geleden werd de 'Databank Aanvullende Pensioenen' (of kortweg DB2P) opgericht die beheerd wordt door 'Sigedis' en die gegevens verzamelt over de zgn. 'tweedepijlerpensioenen', zijnde alle pensioenuitkeringen die een aanvulling vormen op het wettelijk pensioen (bv. groepsverzekeringen en IPT-verzekeringen).

In principe rust de meldingsplicht op de verzekeringsmaatschappijen en hoeft uw werkgever/vennootschap niets te doen. Echter, wanneer het pensioen niet extern werd gefinancierd (bv. een interne pensioenbelofte), dan dient de vennootschap dit pensioen te melden. Indien dit niet gebeurt, zijn de gestorte bijdragen niet aftrekbaar in hoofde van de vennootschap.

De termijn waarbinnen deze melding dient te gebeuren (in principe 31 december 2014), werd onlangs verlengd tot 30 juni 2015.



Meldingsplicht inzake betalingen aan Luxemburg

Elke vennootschap moet in de aangifte vennootschapsbelasting melding maken van betalingen aan personen gevestigd in een belastingparadijs (mits het totaal bedrag van deze betalingen groter is dan EUR 100.000,00). Betalingen die niet worden gemeld, zijn niet aftrekbaar.

De verplichting geldt in eerste instantie voor landen zonder of met een lage belasting (i.e. de klassieke

belastingparadijzen, bv. Monaco, Andorra, de Kanaaleilanden, de Verenigde Arabische Emiraten, ...). Daarnaast worden echter ook landen geïsoleerd die de OESO-standaard inzake transparantie en uitwisseling van inlichtingen niet effectief of substantieel toepassen. Uit onderzoek is nu gebleken dat Luxemburg en Cyprus niet voldoen aan de OESO-normen.

Voor aanslagjaar 2015 (betalingen 2014) moeten dus ook alle directe of indirecte betalingen aan een persoon gevestigd in Luxemburg of Cyprus worden vermeld op het formulier 275F bij de aangifte.

Onroerend goed uit vennootschap – verkoop- of verdelingsrecht?

Wanneer een onroerend goed in onverdeeldheid toebehoort aan meerdere eigenaars en één van hen koopt de andere eigenaar(s) uit, dan wordt deze transactie voor de registratierechten niet als een verkoop behandeld, maar als een ‘verdeling’ (i.e. beëindiging van een onverdeeldheid). In dit geval is het verdelingsrecht verschuldigd van 2,5% op de totale waarde van het onroerend goed.

In die optiek is het een courante praktijk om een onroerend goed te verwerven in onverdeeldheid met de eigen vennootschap. Immers, wanneer de vennoot/mede-eigenaar later het aandeel van de vennootschap (stel 99%) overkoopt, is slechts 2,5% registratierechten verschuldigd (en niet 10%).

De Administratie heeft deze praktijk nooit betwist, tot zij enkele maanden geleden plots verkondigde dat deze werkwijze valt onder de toepassing van art. 129 en 130 W.Reg. Volgens deze artikelen is de verkrijging van een onroerend goed door een vennoot - ongeacht de wijze waarop deze verkrijging geschiedt - onderworpen aan het verkooprecht. Terwijl voorheen werd uitgegaan van de verkrijging als ‘mede-eigenaar’, legt de Administratie nu de klemtoon op de verkrijging als ‘vennoot’.

Hierdoor dient een onderscheid gemaakt te worden tussen de zgn. kapitaalvennootschappen (NV, Comm. VA of CV) en de personenvennootschappen (BVBA, V.O.F., Comm. V of LV).

Enkel voor deze laatste categorie is het alsnog mogelijk om het verdelingsrecht toe te passen mits het onroerend goed wordt verworven door (1) diegene die het destijds in de vennootschap heeft ingebracht of (2) een vennoot die reeds vennoot was op moment dat de vennootschap het onroerend goed heeft verworven met toepassing van het verkooprecht.

Voor vennoten die een onroerend goed uit hun vennootschap willen halen en die geen toepassing kunnen maken van bovenstaande uitzonderingen, kan dit de rekening aanzienlijk verhogen. In de rechtsleer werd dit gewijzigde standpunt alvast sterk bekritiseerd.

Vruchtgebruik in de vennootschap?

De gesplitste aankoop van een onroerend goed (vennootschap koopt het vruchtgebruik en natuurlijke persoon de blote eigendom) kan voor beiden een fiscaal voordeel opleveren. Deze transactie vormt dan ook vaak het onderwerp van gerichte (en zeer/te strenge) controles door de fiscus. Dit wil echter niet zeggen dat deze werkwijze voortaan niet meer mogelijk is. Wel moet er rekening worden gehouden met de standpunten van de fiscus om latere problemen te vermijden.

We overlopen kort de belangrijkste aandachtspunten.

Correcte waardering

Indien de prijs betaald voor het vruchtgebruik overschat is, dan kan de fiscus het overschot belasten als een voordeel van alle aard in hoofde van de zaakvoerder (blote eigenaar) of als een abnormaal of goedgegunstigd voordeel in hoofde van de vennootschap. De waarde van het vruchtgebruik (ofwel de geactualiseerde waarde van te verwachten netto-huuropbrengst over de looptijd) dient dus op een correcte, marktconforme manier te worden vastgesteld, bij voorkeur door een onafhankelijk deskundige.

We stellen vast dat de fiscus momenteel zich het recht toe-eigent om schattingsverslagen waarin de huurwaarde en de waarde van het vruchtgebruik worden vastgesteld door erkende deskundigen, te betwisten en zelf een (uiteraard) lagere waarde vast te stellen (vaak zonder duidelijke onderbouwing). Dit kan uiteraard niet. Echter, het toont nogmaals aan dat een grondige onderbouwing van de transactie essentieel is.

Correcte verdeling van kosten

Indien de vennootschap herstellingen en/of verbouwingen draagt die principieel ten laste zijn van de blote eigenaar, dan kan de fiscus dit eveneens belasten. De kosten moeten dus correct worden verdeeld tussen de vennootschap en de zaakvoerder. Dit betekent o.m. dat de zgn. grove herstellingen (bv. aan muren, dak, centrale verwarming, ...) ten laste zijn van de blote eigenaar.

Aankoop inherent aan de activiteit

De fiscus kan kosten verwerpen op basis van het feit dat een kost moet zijn “gedaan en gedragen om belastbare inkomsten te verkrijgen”. Indien het vruchtgebruik betrekking heeft op een bedrijfsgebouw (kantoor, magazijn, ...), zal hierover zelden discussie zijn. Het vruchtgebruik kan echter ook betrekking hebben op een privéwoning, die al dan niet gedeeltelijk voor beroepsdoeleinden wordt gebruikt.

De aftrekbaarheid wordt dan vaak gekoppeld aan het feit dat de kost gemaakt wordt met het oog op de bezoldiging van de bedrijfsleider. Alle kosten die hiervoor gemaakt worden, zijn principieel aftrekbaar. Dit geldt zowel voor de verloningen in geld als in natura. Het Hof van Cassatie heeft recent bevestigd dat deze kosten aftrekbaar zijn indien wordt aangetoond dat de zaakvoerder ontegensprekelijk prestaties levert waardoor de vennootschap inkomsten behaalt en dat de aankoop werd gedaan “met het oog op” de toekenning van een voordeel van alle aard.

Liquidatiereserve voor KMO's

Vanaf 1 oktober 2014 werd de belasting op liquidatieboni opgetrokken van 10% naar 25%. Voor alle vennootschappen werd in een tijdelijke overgangsregeling voorzien, zodat zij onder bepaalde voorwaarden hun belaste reserves konden omvormen in kapitaal tegen het tarief van 10%. Deze overgangsregel wordt nu permanent ingevoerd voor KMO's.

Vanaf aanslagjaar 2015 kunnen zij bij de bestemming van hun resultaat overgaan tot het aanleggen van een zogenaamde liquidatiereserve. Indien zij een anticipatieve heffing van 10% betalen op deze reserve, zal zij later bij liquidatie belastingvrij kunnen worden uitgekeerd. Er zal dan geen bijkomende roerende voorheffing of personenbelasting verschuldigd zijn.

We illustreren dit aan de hand van een voorbeeld: Een vennootschap heeft voor aanslagjaar 2016 (boekjaar per 31 december 2015) een winst na belastingen gerealiseerd van EUR 1.000. Zij kan nu een liquidatiereserve aanleggen, maar zij dient hierbij rekening te houden met het feit dat hierop een afzonderlijke aanslag van 10% vennootschapsbelasting van toepassing is.

Zij kan m.a.w. een liquidatiereserve aanleggen van EUR 909,09 (= EUR 1.000 * 100/110), wat een fiscale kost van EUR 90,91 (= 10% van EUR 909,09) met zich meebrengt. Bij latere liquidatie van de vennootschap, dient hierop geen extra roerende voorheffing of personenbelasting betaald te worden.

Aangezien de liquidatiereserve wordt aangelegd uit de winst na belastingen van het boekjaar, kan zelfs wanneer de vennootschap boekhoudkundig overgedragen verliezen heeft, een liquidatiereserve aangelegd worden.

Vanaf het moment dat een liquidatiereserve wordt aangelegd, moet de vennootschap een opgave toevoegen aan haar aangifte vennootschapsbelasting.

Wanneer de vennootschap beslist om de liquidatiereserve vóór de liquidatie uit te keren, bedraagt de roerende voorheffing 15% wanneer deze reserves worden uitgekeerd binnen de 5 jaar na de afsluitdatum van het belastbaar tijdperk waarin ze werden aangelegd. Vindt de uitkering pas plaats na een periode van meer dan 5 jaar, dan moet een bijkomende roerende voorheffing van 5% betaald worden.

Om te bepalen welk deel van de liquidatiereserve uitgekeerd wordt wanneer slechts een gedeeltelijke uitkering plaatsvindt, moet de FIFO-methode ('first-in – first-out') worden toegepast. De eerst aangelegde liquidatiereserves moeten dus als eerste worden uitgekeerd. Dit is belangrijk om te bepalen of de periode van 5 jaar al verlopen is.

Deze regeling is enkel van toepassing voor KMO's. De vennootschap moet dus op het moment van het aanleggen van de liquidatiereserve voldoen aan de KMO-definitie. Het feit dat de liquidatiereserve wordt uitgekeerd op het moment dat de vennootschap niet meer als KMO kwalificeert, heeft geen impact op de fiscale behandeling van de dividenden.

Aanslag geheime commissielonen hervormd

De aanslag geheime commissielonen wordt toegepast wanneer vergoedingen (bv. commissies en erelonen) worden betaald of voordelen alle aard worden toegekend, zonder dat daarvoor tijdig een individuele fiche wordt ingediend.

De Programmawet van 19 december 2014 verlaagt deze aanslag van 309% naar 103%. Wanneer de begunstigde van de inkomsten een rechtspersoon is, wordt de aanslag zelfs verminderd tot 51,5%.

De aanslag geheime commissielonen heeft dus voortaan enkel een vergoedend karakter voor het verlies aan Belgische inkomstenbelastingen voor de Belgische Schatkist.

De aanslag geheime commissielonen wordt niet toegepast wanneer de belastingplichtige aantoont dat de kosten of de voordelen van alle aard waarop de aanslag van toepassing is, worden opgenomen in de door de verkrijger ingediende aangifte of in een door de verkrijger in het buitenland ingediende aangifte. Verder wordt deze aanslag ook niet toegepast wanneer de verkrijger op ondubbelzinnige wijze wordt geïdentificeerd uiterlijk binnen 2 jaar en 6 maanden volgend op 1 januari van het aanslagjaar.

De aanslag zelf is aftrekbaar als beroepskost. Niet-verantwoorde kosten waarop de aanslag van toepassing is, worden onder de

nieuwe regeling ook als beroepskosten aanvaard, tenzij zij niet voldoen aan de voorwaarden van artikel 49 WIB (fiscale aftrekbaarheid van beroepskosten).

Uit de Memorie van Toelichting blijkt verder dat op kleinere kosten, zoals restaurantkosten, klein kantoomaterieel, ICT-kosten, enz. de bijzondere aanslag niet van toepassing is.

De nieuwe regelgeving is van toepassing vanaf 29 december 2014 op alle geschillen die op die datum nog niet definitief afgesloten waren.

Bestuurder of zaakvoerder via vennootschap: altijd met btw vanaf 2016

Wie via een (management) vennootschap een mandaat uitoefent als bestuurder, zaakvoerder of vereffenaar zou vanaf 1 januari 2015 btw moeten aanrekenen.

Dit blijkt althans uit een recent gepubliceerde administratieve beslissing nr. ET 125.180 van 20 november 2014. De btw-administratie schrappt daarbij de keuzemogelijkheid waarbij vennootschappen ervoor konden kiezen om hun mandaat al dan niet aan de btw te onderwerpen. Vennootschappen moeten voortaan verplicht hun mandaat aan de btw onderwerpen. Voor natuurlijke personen met een mandaat blijft alles bij het oude: de vergoedingen in het kader van hun mandaat zijn sowieso

niet aan de btw onderworpen. Als gevolg van de nieuwe beslissing zullen (management)vennootschappen onder meer rekening moeten houden met:

- aanvraag van een btw-identificatienummer en organisatie van een btw-boekhouding
- toepassing van 21% btw op alle vergoedingen in het kader van het mandaat, ongeacht of het gaat om een vast salaris, presentiegelden, tantièmes, emolumenten, etc.
- uitreiking van btw-conforme facturen
- verhoging van de kostprijs van het mandaat (indien de onderneming waarin het mandaat wordt gehouden geen volledig recht op aftrek heeft).

Positief is evenwel dat de (management)vennootschap zelf wel een recht op aftrek van btw verkrijgt op haar uitgaven. In de beslissing van 20 november 2014 werd vermeld dat de nieuwe regel van toepassing zou zijn op de vergoedingen die vanaf 1 januari 2015 worden aangerekend. Inmiddels heeft de administratie in een andere beslissing laten weten dat de nieuwe regel wordt uitgesteld tot 1 januari 2016. Dit geeft u alvast de nodige tijd om voor uw concreet geval na te kijken of er eventueel alternatieven zijn en/of u voor te bereiden op de nieuwe btw-verplichtingen. Desgevallend kan de creatie van een btw-eenheid in bepaalde gevallen positieve effecten hebben.

Btw en voorschotfactuur: terug naar af?

In onze vorige nieuwsbrief haalden we reeds aan dat sinds 1 januari 2013 de uitreiking van de factuur op zich vóór de prestatie zelf en vóór ontvangst van de betaling de btw niet (meer) opeisbaar maakt. Maar hoe moest een voorschotfactuur dan boekhoudkundig worden verwerkt? Om aan de ontstane commotie tegemoet te komen, werden overgangsmaatregelen voorzien.

Na bijna twee jaar werd eind 2014 een definitieve regeling uitgewerkt, die zou ingaan op 1 januari 2015 (Beslissing van 7 oktober 2014, nr. E.T. 126.003, www.fisconet.be). Hierin zijn onder meer enkele administratieve toleranties opgenomen om tegemoet te komen aan boekhoudkundige verzuchtingen. Zo wordt toegestaan dat een 'vermoedelijke' datum van opeisbaarheid op de voorschotfactuur wordt vermeld en dat in sommige gevallen zelfs geen specifieke datum moet worden vermeld. Door de toepassing van deze toleranties lijkt men terug terecht te komen bij de oude regels van vóór de wetwijziging in 2013.

Inmiddels werd deze definitieve regeling op haar beurt uitgesteld tot 1 juli 2015. De nieuwe regeling blijft blijkbaar vragen oproepen, zowel bij ondernemers als bij boekhouders en softwareleveranciers (Beslissing van 25 november 2014, nr. E.T. 127.191, www.fisconet.be).

Uitstel of afstel? In het regeerakkoord werd immers opgenomen dat de btw-regels met betrekking tot de voorschotfacturen zouden worden geëvalueerd. Deze maand zou reeds een eerste overleg gepland zijn tussen het Kabinet van de minister van Financiën en het IAB (Instituut van Accountants en Belastingconsulenten). Verwacht wordt dat er vooralsnog aanpassingen zouden komen.

Geregistreerd kassasysteem: verplichte registratie vóór 28.02.2015

Sinds 1 januari moet elke belastingplichtige die regelmatig restaurant- of cateringdiensten verricht een 'verantwoordingsstuk' uitreiken met behulp van een geregistreerd kassasysteem (GKS). De verplichte registratie voor dit GKS ging van start op 1 januari 2015 en loopt nog tot uiterlijk 28 februari 2015.



Het maakt niet uit of het gaat om een feestzaal, restaurant, taverne, kantine, theesalon, bakkerij met verbruikszaal, catering, meubelzaak met cafetaria, binnenspeeltuin, sportclub, pretpark, museum, wellness, ...

De verplichting van het GKS is enkel maar van toepassing indien 'regelmatig' restaurant- of cateringdiensten worden verricht. In dat opzicht hanteert de administratie de 10%-regel. Wanneer de omzet (excl. btw) uit de 'eigenlijke' restaurant- en cateringdiensten (onderworpen aan het btw-tarief van 12%) ten minste 10% bedraagt van de totale omzet (excl. btw) uit alle horeca-activiteiten, dan is er de verplichting van het GKS. Onder de totale omzet uit de horeca-activiteiten wordt verstaan: alle maaltijden (ook de meeneemaaltijden tegen 6%), alle

dranken, verkoop van voedingswaren (tegen 6%) en alle andere horeca-activiteiten (zoals de verhuur van een feestzaal, opzetten en afbreken van een feesttent in geval van een tuinfeest, de verplaatsingsvergoeding, etc.). Bij de berekening van de 10%-drempel wordt uitgegaan van de omzet tijdens de voorbije referentieperiode welke in principe het vorige kalenderjaar is (2014).

Mits aan bepaalde voorwaarden wordt voldaan, zijn er (gedeeltelijke) ontheffingen van het GKS voor onder meer (1) seminarieorganisatoren die maaltijden verstrekken via een derde, (2) de bedrijfskantines van ondernemingen, (3) restaurantdiensten

die vallen onder een vrijstelling van artikel 44 W.btw (bv. cafetaria in scholen of ziekenhuizen), (4) hoteliers en B&B's, etc.

Ter gelegenheid van de verplichte registratie voor het GKS die uiterlijk op 28 februari 2015 dient te gebeuren, krijgt de belastingplichtige één van de volgende data als uiterlijke datum toegewezen waarop het GKS in gebruik moet worden genomen: 30 juni 2015, 30 september 2015, 31 december 2015. Deze data zijn te beschouwen als een administratieve tolerantie ten aanzien van de wettelijk verplichte invoeringsdatum van 1 januari 2015.

Naar verluidt zouden in de tweede helft van 2015 reeds controles gehouden worden ter sensibilisering van het gebruik van het GKS. Hoewel in een administratieve beslissing werd vermeld dat er voorlopig tot 1 januari 2016 nog geen administratieve boetes zouden worden opgelegd voor de niet-naleving van de verplichting tot uitreiking van een ticket uit het GKS, is het uiteraard niet uitgesloten dat naar aanleiding van de controles voor andere onregelmatigheden wel boetes zullen worden opgelegd, zoals het onterecht niet uitreiken van een rekening of ontvangstbewijs ('btw-bonnetje') of het ontbreken van verantwoordingsstukken ('lichte maaltijden'),...

'MOSS' – Mini One Stop Shop

Bijkomende EU btw-registratie(s) en btw-formaliteiten voor ondernemingen

Zoals reeds aangekondigd in onze vorige nieuwsbrief (editie december 2014) vinden alle telecommunicatiediensten, radio en televisieomroepdiensten en de langs elektronische weg verrichte diensten die verricht worden in een B2C relatie vanaf 1 januari 2015, plaats waar de ontvanger van de dienst gevestigd is, zijn woonplaats of gebruikelijke verblijfplaats heeft.

Als elektronische dienst in dit verband wordt onder meer verstaan: het leveren en onderbrengen van websites, het onderhoud op afstand van programma's en uitrustingen, de leveringen online van alle soort software via download, aankoop van gedigitaliseerde inhoud van boeken, online abonnement van dagbladen en

tijdschriften, beschikbaar stellen van advertentieruimte op een website enz.

Deze wetwijziging heeft tot gevolg dat Belgische ondernemingen of Belgische vestigingen van buitenlandse ondernemingen genoodzaakt zijn om een bijkomende btw-registratie(s) en/of btw-formaliteiten in België of andere EU-lidstaten te vervullen.

Om deze verplichtingen te vereenvoudigen, werd er op Europees niveau een facultatief systeem opgezet om deze verplichtingen via één EU-lidstaat te vervullen. In België wordt deze regeling toegelicht in de administratieve beslissing E.T.126.947 van 22 december 2014. Volgens deze regeling kunnen enkel Belgische bedrijven met hoofdzetel in België en niet-Europese bedrijven met vaste inrichting in België, die bovenstaande opgenoemde diensten verrichten

voor niet-belastingplichtige cliënten gevestigd in een andere EU lidstaat (waar de dienstverrichter niet gevestigd is), onder de uitgewerkte Belgische MOSS-regeling vallen.

Deze nieuwe regeling is in de eerste plaats van belang voor telecom-, radio en televisieomroepbedrijven, maar heeft ook zijn impact op gewone bedrijven die elektronische diensten verrichten. Aangezien steeds meer ondernemingen diensten via het internet aanbieden aan btw-plichtige en niet-btw-plichtige personen, de definitie van 'elektronische diensten' niet sluitend is en bovendien dan nog eens per lidstaat dreigt te verschillen, raden we ondernemingen aan de exacte toedracht van hun diensten te laten analyseren om aldus potentiële btw-risico's in België en andere EU-lidstaten te voorkomen.

Skandia: Handelingen tussen hoofd- en bijhuis onderworpen aan btw

Ingevolge het recentelijke ECJ Arrest Skandia C-7/13, dienen diensten verleend door een hoofdhuis aan een bijhuis, gevestigd in een andere lidstaat waarbij dit bijhuis tevens deel uitmaakt van een btw-groep in haar lidstaat van vestiging, onderworpen te worden aan btw.

Volgens het Hof vormt immers het bijhuis samen met de andere leden van de btw-groep een apart persoon voor btw-doelinden, waardoor de diensten/doorrekeningen verricht door het hoofdhuis, als een transactie worden aanzien tussen twee verschillende

btw-plichtigen onder bezwarende titel. Daardoor wordt btw opeisbaar in het land van de ontvanger van de dienst. Momenteel wordt het standpunt van het volgende btw-comité afgewacht, om een coherente toepassing van dit Arrest in de verschillende EU-lidstaten te verzekeren. Een definitief standpunt van de meeste Europese lidstaten zal dan ook in de nabije toekomst in iedere lidstaat worden ingenomen.

Organisatiestructuren opgezet via een hoofdhuis-bijhuis-structuur, dienen daarom na te gaan in welke mate ze door dit nieuwe standpunt

bijkomende btw-kosten dreigen op te lopen. Dit arrest is dan ook voornamelijk van belang voor financiële dienstverrichters, zoals banken, verzekeraars enz., evenals voor andere btw-plichtige ondernemingen die aldus georganiseerd zijn. Deze dienen immers net als de hierboven aangehaalde ondernemingen, hun btw-rapporteringssystemen te updaten, om enerzijds te verzekeren dat btw wordt verlegd en/of EU-diensten aan het hoofd- of bijhuis correct worden opgenomen in de onderliggende btw-aangiften en in te dienen Intracommunautaire opgaven.

Juridische diensten

Inwerkingtreding nieuwe pandwet uitgesteld

De Wet van 11 juli 2013 (hierna de “nieuwe pandwet”) heeft het Burgerlijk Wetboek ingrijpend gewijzigd met betrekking tot de zakelijke zekerheden op roerende goederen. Voor meer informatie over deze wijzigingen verwijzen wij naar de eerder in onze Newsletter hieromtrent verschenen bijdrage (editie september 2014).

1 december 2014 was de initieel voorziene datum van inwerkingtreding van de nieuwe pandwet. Aangezien het nationaal pandregister evenwel tot op heden nog niet operationeel is, heeft de wetgever beslist om de inwerkingtreding met twee jaar uit te stellen. Het is echter mogelijk dat deze datum bij Koninklijk Besluit wordt vervroegd.



Precontractuele informatieplicht bij commerciële samenwerking uitgebreid

De Wet van 19 december 2005 betreffende de precontractuele informatie bij 'commerciële samenwerkingsovereenkomsten' werd in de loop van 2014 geïntegreerd in het Wetboek van economisch recht. Waar de precontractuele informatieplicht voorheen hoofdzakelijk van toepassing was op franchiseovereenkomsten, werd bij voormelde integratie het toepassingsgebied ervan gevoelig uitgebreid.

Wat is de precontractuele informatieplicht?

De persoon die in het kader van een 'commerciële samenwerkingsovereenkomst' aan zijn medecontractant het recht verleent op het gebruik van een commerciële formule (hierna 'opdrachtgever'), is verplicht minstens een maand voor de ondertekening van de betrokken overeenkomst, aan zijn medecontractant een ontwerp van de overeenkomst te bezorgen. Bovendien moet hij binnen dezelfde termijn de medecontractant een afzonderlijk document overhandigen waarin de belangrijke contractuele bepalingen (o.m. berekeningswijze van de vergoeding, concurrentiebedingen, voorwaarden voor opzeg en beëindiging) en gegevens voor de correcte beoordeling van de overeenkomst (o.m. financiële informatie en marktaandeel van de opdrachtgever, historiek van andere commerciële samenwerkingsovereenkomsten waarin de opdrachtgever partij is) omstandig worden toegelicht.

Behoudens afspraken omtrent vertrouwelijkheid, mag tijdens voormelde termijn van een maand geen enkele

verbintenis worden aangegaan en geen enkele vergoeding, bedrag of waarborg worden gevraagd of betaald.

Bij inbreuken op de precontractuele informatieplicht door de opdrachtgever heeft de medecontractant tot twee jaar na het afsluiten van de overeenkomst het recht de nietigheid van de overeenkomst te vorderen. Bovendien kan de medecontractant specifieke clausules van de overeenkomst nietig laten verklaren indien deze niet werden opgenomen in het afzonderlijke document. De medecontractant kan vanaf een maand te rekenen van de ondertekening van de overeenkomst afstand doen van zijn recht de nietigheid te vorderen, mits opgave van de reden van zulke afstand.

Uitbreiding toepassingsgebied

Voorheen was de precontractuele informatieplicht enkel van toepassing op commerciële samenwerkingsovereenkomsten tussen twee personen die elk in eigen naam en voor eigen rekening werken, waarbij de ene persoon het recht verleent aan de andere, die daarvoor een vergoeding van welke aard dan ook, rechtstreeks of onrechtstreeks betaalt, om bij de verkoop van producten of de verstrekking van diensten gebruik te maken van een commerciële formule, bestaande uit een gemeenschappelijk uithangbord, een gemeenschappelijke handelsnaam, een overdracht van knowhow of commerciële of technische bijstand.

Door de vereiste van het werken in eigen naam en voor eigen rekening bleven handelsagentuurovereenkomsten (waarbij de medecontractant handelt in naam en voor rekening van de

opdrachtgever) en commissieovereenkomsten (waarbij de medecontractant handelt in eigen naam, maar voor rekening van de opdrachtgever) buiten het toepassingsgebied van de precontractuele informatieplicht. Bovendien wordt in tal van commerciële samenwerkingsovereenkomsten niet betaald voor het gebruik van de commerciële formule, die dan ook buiten voormeld toepassingsgebied vielen. In werkelijkheid kwam het erop neer dat vooral bij het onderhandelen en afsluiten van franchiseovereenkomsten toepassing moest worden gemaakt van de precontractuele informatieplicht.

Bij voormelde integratie in het Wetboek van economisch recht, werden de vereisten van het werken in eigen naam en voor eigen rekening en de door de medecontractant te betalen vergoeding voor het gebruik van de commerciële formule evenwel uit de wettelijke definitie verwijderd. Daardoor vallen voortaan ook tal van handelsagentuurovereenkomsten, makelaarsovereenkomsten, distributieovereenkomsten en commissieovereenkomsten onder het toepassingsgebied van de precontractuele informatieplicht, in zoverre deze het recht op gebruik van een commerciële formule bevatten. Voortaan zal dan ook bij de onderhandeling van deze overeenkomsten door de opdrachtgever rekening moeten worden gehouden met naleving van de precontractuele informatieplicht.

Jaarlijkse vennootschapsbijdrage onwettig?

Ingevolge rechtspraak rijst de vraag in welke mate de jaarlijks te betalen vennootschapsbijdrage (bedragen anno 2014: EUR 347,50 of EUR 868 naargelang de grootte van de vennootschap) ten onrechte werd betaald aan de betrokken sociale verzekeringsfondsen. Het RSVZ heeft beroep aangetekend tegen het respectieve vonnis van de Arbeidsrechtbank van Brussel.

Tot op heden is er nog geen wijziging aan de reglementering aangebracht en blijven de sociale verzekeringsfondsen

gehouden de vennootschapsbijdrage te innen.

Echter, er wordt gesteld dat door het verzenden van een aangetekende ingebrekestelling door de vennootschap aan haar sociaal verzekeringsfonds de verjaring kan worden gestuit om eventuele teruggave van de 'ten onrechte' betaalde vennootschapsbijdrage te vrijwaren. Deze actie kan steeds (ten bewarende titel) worden overwogen zonder op heden enige kans op welslagen te kunnen garanderen. Wij volgen dit verder op.

Onbeperkt bijverdienen als gepensioneerde



De regels omtrent een toegelaten beroepsactiviteit na pensionering zijn opnieuw versoepeld vanaf 1 januari 2015. De meest in de oog springende wijzigingen betreffen:

- Bij overschrijding van de grensbedragen, ongeacht de omvang van die overschrijding, is er nu steeds een vermindering van het pensioen in verhouding tot het percentage van de overschrijding (sanctie van schorsing van het pensioen is afgeschaft).
- Een gerechtigde op een rustpensioen mag onbeperkt bijverdienen:
 - vanaf 1 januari van het jaar waarin hij 65 jaar wordt. Let op: de gepensioneerde echtgenoot van een persoon die een gezinspensioen ontvangt, moet de grensbedragen

inzake toegelaten beroepsinkomen wel nog naleven. Bij overschrijding zal het gezinspensioen worden teruggebracht tot een pensioen als alleenstaande (60% i.p.v. 75%).
- vanaf het toekennen van zijn eerste rustpensioen (zelfs vóór de leeftijd van 65 jaar), op voorwaarde dat hij op de ingangsdatum van zijn eerste Belgische rustpensioen een loopbaan van minstens 45 jaar kan bewijzen (45 loopbaanjaren of gelijkgestelde jaren waarin sociale bijdragen zijn betaald).

Seminaries / Opleidingen i.s.m. Grant Thornton

Spreker	Datum	Organisatie	Seminarie / Opleiding
Hilde Gaublomme Frederik De Graeve	12 maart 2015	FHS-Seminaries	Internationaal ondernemen via dochter of vaste inrichting
Bruno D'Hulster	17 maart 2015	Kluwer Opleidingen	IT voor niet IT'ers
Hilde Gaublomme Marc Van den Bossche	19 maart 2015	FHS-Seminaries	Overname en overdracht van een onderneming via asset- of sharedeal
Hans Van Daele	21 april, 28 april en 5 mei	Kluwer Opleidingen	IT management: basisopleiding
Frank Stevens	28 april 2015	Kluwer Opleidingen	COBIT 5 in de praktijk
Hilde Gaublomme	Academiejaar 2014-2015	Artesis Plantijn Hogeschool Antwerpen	Postgraduaat Fiscaliteit – Module 'Diverse belastingen: rechtspersonenbelasting'
Bart Verstuyft	Academiejaar 2014-2015	Artesis Plantijn Hogeschool Antwerpen	Postgraduaat Fiscaliteit – Module 'Omvormingsproblematiek'
Frank Stevens Hans Van Daele	Academiejaar 2015-2016	Antwerp Management School	Executive Master of Enterprise IT Architecture
Hans Van Daele Frank Stevens	Academiejaar 2015-2016	Antwerp Management School	Executive Master of IT Governance and Assurance

Voor het meest recente overzicht van onze seminaries en opleidingen kan u steeds terecht op onze website:
www.granthornton.be

Disclaimer

Grant Thornton garandeert de grootste zorg te hebben besteed aan de betrouwbaarheid van de informatie weergegeven in deze nieuwsbrief. Zij kan hiervoor evenwel geen aansprakelijkheid aanvaarden. Wenst u de Grant Thornton Newsletter voortaan elektronisch te ontvangen, dan kan u dit melden via antwerpen@be.gt.com.

Onze nieuwsbrief is eveneens online beschikbaar op www.granthornton.be.

Grant Thornton is een handelsnaam van Grant Thornton Accountants en Belastingconsulenten CVBA, Grant Thornton Bedrijfsrevisoren CVBA, Grant Thornton Efficiëntia CVBA en Grant Thornton Belgium CVBA. Genoemde vennootschappen zijn lid van Grant Thornton International Ltd (GTIL). GTIL en haar leden zijn geen wereldwijd partnerschap. Alle diensten worden geleverd door de leden van GTIL. GTIL en haar leden zijn geen vertegenwoordigers van elkaar, hebben geen onderlinge verplichtingen en zijn niet verantwoordelijk voor elkaars handelingen of nalatigheden. Zie www.granthornton.be voor meer details.

Contactinfo

V.U. Geert Lefebvre
antwerpen@be.gt.com

www.granthornton.be

© 2015 Grant Thornton
Alle rechten voorbehouden.

Antwerpen

Potvlietlaan 6
2600 Berchem (Antwerpen)
T +32 (0)3 235 66 66

Brussel

Metrologielaan 10 bus 15
1130 Brussel
T +32 (0)2 242 11 40

Doornik

Rue du Progrès 4B
7503 Doornik (Froyennes)
T +32 (0)69 84 78 44

Gent

Jean Baptiste de Ghellincklaan 13/0101
9051 Gent
T +32 (0)9 265 02 81

Hasselt

Maastrichtersteenweg 8 bus 7-8
3500 Hasselt
T +32 (0)11 22 72 45

Turnhout

Parklaan 49 bus 7
2300 Turnhout
T +32 (0)14 47 30 70