

Newsletter



Editie september 2015

Advisory

- 02 Beheersen van processen helpt strategische doelstellingen te realiseren
- 04 Compliance audits

Audit & Assurance

- 05 Recente CBN-adviezen
- 05 "Checklist - Goede praktijken voor KMO's"

Belasting & BTW

- 06 Liquidatiereserve voor aanslagjaren 2013 en 2014
- 07 Terugvordering omzettingstaks op aandelen
- 08 Tax shift voor sommigen, tax lift voor anderen ...
- 09 Verlaagde schenkbelasting onroerende goederen
- 10 Kosten buitenverblijf: toch aftrekbaar?
- 11 Vooruitbetaalde huur: fiscale versus boekhoudkundige behandeling
- 12 E-facturatie: zoveel meer dan het versturen van een factuur in PDF

Juridische diensten

- 13 Nieuwe cao's over werkloosheid met bedrijfstoelage afgesloten door de NAR
- 13 Wet Sociale Verkiezingen 2016
- 14 Aanpassing bedragen maaltijdcheques en niet-recurrente resultaatsgebonden voordelen
- 15 Overdreven niet-concurrentiebedingen: matigingsbevoegdheid van de rechter

Agenda

- 16 Seminars & opleidingen i.s.m. Grant Thornton

Beheersen van processen helpt strategische doelstellingen te realiseren

Eender welke organisatie, groot of klein, zal ongetwijfeld beamen dat verandering of het uitvoeren van strategie vaak belemmerd wordt door interne en externe factoren. Enkele voorbeelden:

- Evoluties in de markt of veranderingen in de noden van de eindklant vragen vaak om wijzigingen aan het product of de dienst. Die veranderingen doorvoeren is vaak moeilijk als de interne organisatieprocessen niet snel aangepast kunnen worden.
- De onderneming produceert een goed product of levert kwalitatieve dienstverlening, maar interne procedures en structuren zijn niet optimaal op elkaar afgestemd – met lagere efficiëntie en druk op de winstgevendheid tot gevolg.
- De manier waarop klanten een product of dienst kiezen, ermee in aanraking komen en interactie met een onderneming in het algemeen wordt steeds belangrijker. Het behouden van bestaande klanten en het winnen van nieuwe wordt er vaak door bepaald. Dit belang van de ervaring van de klant of ‘customer experience’ is vaak nog geen geïntegreerd onderdeel van de bestaande procedures.

- Veranderingen in wetgeving en industrie-standaarden kunnen een impact hebben op één enkel proces of een volledig organisatie-model. Snel kunnen reageren op nieuwe regels en compliance kan bemoeilijkt worden door de interne procedures van een onderneming.

Dit zijn slechts enkele mogelijke scenario's. We dagen u uit om naar uw eigen organisatie te kijken en er meer te bedenken. U komt waarschijnlijk snel tot de conclusie dat ze allemaal iets gemeen hebben: een gebrek aan flexibiliteit in de processen en procedures.

Door uw operationele organisatie op een gestructureerde manier in kaart te brengen, denken we dat u tot belangrijke inzichten kan komen over uw business model en de sterktes en zwaktes ervan. Die inzichten gebruiken en toepassen is de beste manier om er zeker van te zijn dat uw processen en strategische behoeften op elkaar afgestemd zijn en op de manier waarop producten of diensten aan de klant worden geleverd.

Onze aanpak bekijkt een bedrijf als een geheel en ziet elk proces als een onderdeel van een grotere structuur. We houden rekening met de interactie tussen de verschillende departementen binnen een organisatie en met de interactie tussen de klant en de onderneming. Eens deze ‘end-to-end’ benadering in kaart is gebracht, wordt er op een gestructureerde manier gerapporteerd. Zo kan het management één proces onder de loep nemen, het overkoepelende operationele model of zelfs een volledige ‘customer journey’. Belangrijk daarbij is dat alles aan elkaar gelinkt is. De interne manier van werken veranderen, kan niet succesvol worden gedaan zonder na te denken over de impact op de klant. Beloftes maken naar klanten toe, of het nu in een B2C- of B2B-omgeving is, kan ook niet op een realistische manier zonder een goed inzicht in het interne operationele model. Wij bekijken dat operationele framework als een geheel: het is de link tussen hoe u intern de organisatie bekijkt en hoe uw klant die ziet. Dit zorgt voor meer klantentevredenheid, wat uiteindelijk ook leidt tot betere winstgevendheid en een verhoogde betrokkenheid van de medewerkers.

We starten met een ‘quick scan’ van de huidige situatie voor we de volgende stap zetten: bekijken welke aanpassingen er nodig zijn om de strategie en structuur van de onderneming te matchen. Of het nu gaat om een update van processen, een verbeterings- of efficiëntieproject, ... we mappen de organisatie op een intelligente manier, zodat wijzigingen en hun impact op de rest van de onderneming en op de interactie met de klant zichtbaar worden.

Onze aanpak is gebaseerd op de volgende principes:

- Uw bedrijf: we luisteren naar u en hoe u werkt – dat is onze basis.
- Snelle inzichten: op basis van uw ervaring kunnen we u snel inzicht geven in de manier waarop u werkt en welke veranderingen er nodig zijn om uw strategische doelstellingen te bereiken.
- Volledig: we werken ‘end to end’, wat betekent dat we de ervaring van de klant en de interne werkwijze met elkaar verbinden. Daarbij leggen we ook links tussen processen onderling, interne vaardigheden, maatregelen, systemen ...

- Impact: we helpen u de volgende stap te zetten en uw doelen te bereiken. We ondersteunen u bij het maken van intelligente beslissingen, door een diepgaand inzicht in uw organisatie en de verschillende mogelijkheden die u heeft. We geven duidelijk aan welke impact uw keuzes kunnen hebben op uw klanten en op uw interne manier van werken.

Door deze dynamische aanpak kan u uw operationeel model gebruiken voor meer dan enkel een controlefunctie voor risicobeheersing, als ‘process management tool’ of kwaliteitsframework. Onze aanpak laat u toe uw operationeel model te gebruiken als een totaaloplossing om uw processen te creëren, prioriteiten te stellen, verbeteringen aan te brengen en impact ervan te simuleren. Op deze manier wordt het proactief managen van uw processen een drijvende kracht voor duurzame groei.

Compliance audits

Werken met leveranciers of dienstverleners: een goede contractaudit-strategie beschermt u tegen de risico's

Indien u met leveranciers of onderaannemers samenwerkt, bent u er zich ongetwijfeld van bewust dat zij de kwaliteit van uw product of dienst in sterke mate kunnen beïnvloeden. Uw klant verwacht van u een product van hoge kwaliteit of een superieure dienstverlening en houdt daarbij geen rekening met uw afhankelijkheid van uw leveranciers voor dat resultaat. Echter, u kan schade ondervinden aan uw imago, klantentevredenheid, productieprocessen, ... door een gebrekkige uitvoering van een contract door deze leveranciers of onderaannemers, zelfs zonder dat uw eigen processen en beheer daar iets mee te maken hebben. U kan er dus best voor zorgen dat u hieraan de nodige aandacht besteedt.

Leg de krijtlijnen van uw samenwerking van in het begin vast

Een goed contract opstellen waarin u concreet uw afspraken en samenwerking met uw partner vastlegt, is de beste basis. U kan verschillende vereisten contractueel bepalen, gaande van prijzen, samenstelling van producten en formules, tot stockagevereisten, levertermijnen, communicatie, processen, benodigde controles, veiligheid, welzijn op het werk, kwaliteitscertificaten, ... alsook het recht om te mogen auditeren

(‘right to audit’-clausule). In functie van uw eigen noden qua productie, dienstverlening en de uitstraling van uw onderneming bepaalt u wat u in het contract zet.

Screen bestaande overeenkomsten en stuur zo nodig bij

Een doorlichting van de voorwaarden in een reeds bestaand contract is vaak geen slecht idee. Het loont trouwens ook de moeite te bekijken of de voorwaarden in de contracten met verschillende leveranciers voor eenzelfde product of dienst overeenkomen. Kleine verschillen in uw aankoopcontracten kunnen mogelijk grote gevolgen hebben op de kwaliteit van uw eigen product of dienst.

Wenst u na te gaan of de samenwerking die u contractueel vastlegde, verloopt volgens de overeenkomst en de intenties van al de betrokken partijen? Dan kan u door middel van een contractaudit iedere voorwaarde toetsen aan de reële processen bij uw business partner. Ieder proces wordt daarbij op een objectieve manier getest en het resultaat van de audit wordt op een gestructureerde wijze weergegeven. Alle risico's worden voor u in kaart gebracht, wat u toelaat om, indien nodig, uw contract bij te sturen of operationele wijzigingen bij de leverancier te bekomen. Een goede contractaudit is een onafhankelijke analytische doorlichting die bepaalt

of de leverancier of dienstverlener de voorwaarden van het contract uitvoert en de goederen en diensten levert conform de afspraken en tegen de vastgestelde prijs.

Door deze eenvoudige principes te integreren in uw bedrijfsvoering, beheerst u uw risico's beter, investeert u in de relatie met uw leveranciers en dienstverleners, en zorgt u ervoor dat het product of de dienst wordt geleverd aan de juiste kostprijs. Desgevallend kan een ‘contract compliance audit’ verder worden uitgebreid met een volledige juridische review van uw contracten, zodat naast alle operationele en procesmatige aspecten ook alle juridische risico's en opportuniteiten aan het licht komen. Voor uw klanten betekent dit meer garanties op continuïteit en kwaliteit van uw producten of diensten.

Recente adviezen CBN



CBN-advies 2015/1

Boekhoudkundige verwerking van de tax shelter in hoofde van de investeerder (raamovereenkomsten gesloten vanaf 1 januari 2015)

CBN-advies 2015/2

Boekhoudkundige verwerking van de liquidatiereserve (Programmawet van 19 december 2014) en de afzonderlijke aanslag op deze liquidatiereserve

“Checklist - Goede praktijken voor KMO's”

De “Checklist – Goede praktijken voor KMO's” is een vertaling van het document “Good Practice Checklist for Small Business” van de IFAC (International Federation of Accountants), met een aantal noodzakelijke aanpassingen aan de Belgische context. Deze checklist wordt door de Belgische beroepsinstellingen (het IBR, het IAB en het BIBF) beschouwd als een handig hulpmiddel voor economische vrije beroepers en hun kmo-cliënten.

Het toepassen van goede bedrijfspraktijken is noodzakelijk om een bedrijf gezond en concurrentieel te houden. Het management van een vennootschap moet de nodige discipline aan de dag leggen om deze taken consequent en regelmatig uit te voeren. Daarnaast brengen goede bedrijfspraktijken niet enkel orde op zaken in uw bedrijf, maar bereiden ze tevens uw onderneming voor op toekomstige uitdagingen. De “Checklist - Goede Praktijken voor KMO's” is hierbij een handig instrument. De toepassing ervan geeft meer kansen om kwaliteitsinformatie te verzamelen die kmo's nodig hebben om hun onderneming te beheren en te doen groeien.

De checklist is opgedeeld in vijf rubrieken: financiële taken, strategisch financiële taken, strategische beheerstaken, milieubeheerstaken en regelgevingseisen.

Financiële taken zijn taken die nodig zijn om financiële overzichten op te stellen zoals een balans en resultatenrekening. Deze dienen regelmatig uitgevoerd te worden en niet enkel op het einde van het boekjaar om stress en laag kwalitatieve financiële gegevens te vermijden. Strategisch financiële taken spitsen zich meer toe op de lange termijn door het opmaken van financiële doelstellingen en het vergelijken van ratio's met betrekking tot uw financiële overzichten. Strategische beheerstaken omvatten het opstellen van een planning, budget en interne procedures om een langetermijnvisie te ontwikkelen en zich te beschermen tegen onverwachte ontwikkelingen in de toekomst. Bij milieubeheerstaken tracht men een betere relatie te ontwikkelen tussen het milieu en de onderneming. Ten slotte zijn er nog de regelgevingseisen zoals het tijdig aanleveren van alle informatie om de aangifte van de vennootschapsbelasting in te vullen. Kortom, een praktische en bruikbare tool!

Liquidatiereserve voor aanslagjaren 2013 en 2014

In onze Newsletter van maart 2015, meldden wij al dat kmo's vanaf aanslagjaar 2015 een liquidatiereserve kunnen aanleggen om aan de verhoogde roerende voorheffing bij liquidatie (25%) te ontsnappen. Wanneer zij bij de aanleg van de liquidatiereserve een anticipatieve heffing betalen van 10%, kan deze reserve bij de liquidatie belastingvrij worden uitgekeerd.

Aangezien voor de winsten van de aanslagjaren 2013 en 2014 deze mogelijkheid niet bestond, werd in het ontwerp van programmawet een oplossing voorzien door het invoeren van een 'bijzondere liquidatiereserve'.

Vennootschappen die tijdens deze aanslagjaren als kmo kunnen worden beschouwd, kunnen voor deze jaren een bijzondere liquidatiereserve aanleggen. Of deze vennootschappen ondertussen een grote vennootschap geworden zijn, is van geen belang.

De nieuwe regeling voor aanslagjaren 2013 en 2014 is in lijn met de bestaande regeling. Op voorwaarde dat een anticipatieve heffing van 10% wordt betaald bij de aanleg van de bijzondere liquidatiereserve, kan deze reserve bij liquidatie belastingvrij worden uitgekeerd. Opnieuw moet aan de onaantastbaarheidsvoorwaarde worden voldaan.

De bijzondere liquidatiereserve moet worden aangelegd in het boekjaar waarin de afzonderlijke aanslag van 10% moet worden betaald:

- Voor winsten van aanslagjaar 2013 dient de belasting te worden betaald uiterlijk op 30 november 2015, en moet de bijzondere liquidatiereserve worden aangelegd tijdens boekjaar 2015.

- Voor winsten van aanslagjaar 2014 dient de belasting te worden betaald uiterlijk op 30 november 2016, en moet de bijzondere liquidatiereserve worden aangelegd tijdens boekjaar 2016.

De bijzondere liquidatiereserve kan worden aangelegd uit de te bestemmen winst van het boekjaar (na belasting). Het bedrag van deze winst moet bij het begin van het boekjaar waarin de bijzondere liquidatiereserve wordt aangelegd, nog steeds beschikbaar zijn in de vennootschap.

Wanneer de bijzondere liquidatiereserve vroeger wordt uitgekeerd, is dezelfde regeling van toepassing als bij uitkering van de 'gewone' liquidatiereserve. Bij uitkering binnen vijf jaar na het einde van het boekjaar waarin de aanleg van de bijzondere liquidatiereserve heeft plaatsgevonden, is 15% roerende voorheffing verschuldigd; na een periode van vijf jaar moet slechts 5% roerende voorheffing betaald worden.

Aangezien deze wet nog moet worden gestemd, kunnen hieraan nog wijzigingen worden aangebracht.

Terugvordering omzettingstaks op aandelen

Bij de omzetting van effecten aan toonder in effecten op naam of in gedematerialiseerde effecten, moest voor omzetting in 2012 een taks worden betaald van 1%, voor omzetting in 2013 was een taks van 2% verschuldigd. Deze taks werd bekend onder de naam omzettingstaks of DEMAT-taks. De taks werd betaald door de tussenpersoon wanneer de effecten werden ingeschreven op een effectenrekening of door de uitgevende vennootschap in de andere gevallen.

Het Hof van Justitie heeft echter geoordeeld dat deze omzettingstaks strijdig was met een Europese richtlijn. Het Grondwettelijk Hof heeft de omzettingstaks bijgevolg vernietigd zodat de betaalde omzettingstaks teruggevorderd kan worden. Deze terugvordering dient te gebeuren binnen twee jaar na het ontstaan van de vordering tot terugbetaling.

Om de onduidelijkheid weg te werken, heeft de fiscus een circulaire uitgegeven met betrekking tot de procedurele aspecten (Circulaire AAFisc nr. 23/2015 van 3 juni 2015).

Om de betaalde omzettingstaks terug te vorderen, dient een verzoek te worden ingediend bij het Controlecentrum voor grote ondernemingen in Brussel. Een betalingsbewijs van de omzettingstaks dient hieraan toegevoegd te worden. Om recht te hebben op moratoriuminteressen, moet het verzoek opgesteld zijn als een ingebrekestelling en moeten de interessen uitdrukkelijk worden gevraagd. Deze brief moet per post aangetekend worden verstuurd, met vermelding van het bankrekeningnummer waarop de terugbetaling moet worden gestort. Wanneer een gewone aanvraag tot terugbetaling wordt ingediend, ontstaat er geen recht op moratoriuminteressen.

In principe kan een verzoekschrift tot terugbetaling pas worden ingediend vanaf de bekendmaking van het arrest in het Belgisch Staatsblad. De administratie zal echter ook de verzoeken die eerder werden ingediend, behandelen. De moratoriuminteressen beginnen wel pas te lopen vanaf de publicatie van het arrest in het Belgisch Staatsblad, dus vanaf 27 februari 2015.

Tax shift voor sommigen, tax lift voor anderen ...



Binnen de federale regering werd op de valreep voor het politieke zomerreces een akkoord bereikt over de begroting en de reeds lang aangekondigde tax shift. Voorlopig is dit slechts een politiek akkoord. De concrete impact en timing van de verschillende fiscale maatregelen zal pas duidelijk worden van zodra dit akkoord vertaald wordt in wetteksten. De grote lijnen werden wel reeds gecommuniceerd. Deze kunnen als volgt worden samengevat:

Daling van de lasten op arbeid

- De werkgeversbijdragen voor sociale zekerheid zullen stapsgewijs dalen. Vanaf 2016 zou het standaardtarief dalen tot 25% (tegenover 33% vandaag). Tegen 2018 zouden de werkgeversbijdragen dan voor specifieke groepen werknemers verder dalen (lager dan 25%). Het zou gaan om de groepen waarvoor de werkgeversbijdragen vandaag reeds lager zijn dan 33%.
- Specifiek voor kmo's zou er voorzien worden in een bijkomende belastingaftrek. Hoe deze er concreet zou uitzien, werd nog niet verduidelijkt. Mogelijk gaat het over een vorm van investeringsaftrek en/of een incentive voor de aanwerving van de eerste werknemers.
- Er zouden ook maatregelen genomen worden om ploegen- en nachtarbeid aantrekkelijk te houden. Concrete details zullen later worden verduidelijkt.

- Ook voor onderzoek en ontwikkeling worden bijkomende stimuli in het vooruitzicht gesteld, maar ook hierover volgt later een verduidelijking.
- Tegen 2018 zou het nettoloon van werknemers met een 'laag' of 'gemiddeld' inkomen met 100 euro moeten stijgen. Mogelijk zou dit gebeuren door het aanpassen van de belastingschalen (er is sprake van de schrapping van de belastingschijf van 30%), het verhogen van de belastingvrije som, het optrekken van de forfaitaire beroepskosten en de verhoging van de werkbonus. Dit zijn slechts enkele denkpistes. Het doel is het verhogen van de koopkracht. Welke inkomens als 'laag' of 'gemiddeld' zouden worden beschouwd, dient de wetgever ook nog specifiek te benoemen.

Verschuiving naar lasten op vermogen en consumptie

- De roerende voorheffing zal stijgen van 25% tot 27%. Enkel het klassieke 'spaarboekje' zou buiten schot blijven.
- Particuliere beleggers die meerwaarden op beursgenoteerde aandelen realiseren binnen de zes maanden na de aankoop ervan zullen geconfronteerd worden met een 'speculatietaks'. Het tarief is voorlopig niet bekend.
- De recent ingevoerde 'Kaaimantaks' (op vermogens die werden ondergebracht in buitenlandse trusts en andere structuren) zal verder worden aangescherpt.

- Fiscale zondaars die berouw tonen, zullen gebruik kunnen maken van een nieuwe regularisatiemaatregel.
- Er wordt ook gewerkt aan de introductie van een nieuw belastingregime voor vastgoedfondsen.
- De btw op elektriciteit zal (opnieuw) stijgen van 6% naar 21%. De verlaging naar 6% was een maatregel van de vorige regering die nu dus wordt teruggedraaid.
- De accijnzen op diesel, alcohol en tabak zullen worden verhoogd.
- Er komt ook een 'gezondheidstaks' op suikerhoudende frisdranken.
- Het klassieke sluitstuk in elk begrotingsoverleg, de verscherping van de fiscale fraude, is ook weer van de partij.

Begeleidende (niet-fiscale) maatregelen

- De laagste uitkeringen en pensioenen zullen worden verhoogd in lijn met de stijging van de welvaart.
- De invoering van versnelde degressiviteit van de werkloosheid zal worden vervroegd.
- Een sabbatical (niet gemotiveerd tijdskrediet) zal niet langer in rekening worden genomen als 'gelijkgestelde periode' voor de berekening van het pensioen.
- Het zogenaamde brugpensioen (officieel 'werkloosheid met bedrijfstoelag' of 'swt') zou duurder worden voor de werkgevers.
- Ook het aantal dagen 'tijdelijke werkloosheid' zou worden beperkt.

Verlaagde schenkbelasting onroerende goederen

Sedert 1 juli 2015 is de schenkbelasting voor het schenken van onroerende goederen aangepast. De structuur van de tarieven werd vereenvoudigd en de tarieven werden verlaagd.

Er wordt nog slechts een onderscheid gemaakt tussen de tarieven voor partners en in rechte lijn enerzijds en schenkingen aan andere personen anderzijds.

Daarnaast wordt voorzien in een bijkomende stimulans op de schenkbelasting wanneer energiebesparende werken worden uitgevoerd aan de geschonken onroerende goederen. In dit geval kan een deel van de schenkbelasting worden teruggevraagd, op voorwaarde dat de energiebesparende investeringen minimaal 10.000 euro bedragen.

Ook wanneer de woning voor minimaal negen jaar wordt verhuurd en wanneer een conformiteitsattest werd afgeleverd voor deze woning, kan van dezelfde korting gebruik gemaakt worden.

De nieuwe tarieven kunnen worden samengevat als volgt:

In vele gevallen kunnen belastingbesparingen van 50% of meer gerealiseerd worden door deze nieuwe tarieven.

Het gunsttarief dat reeds bestond voor de schenking van bouwgronden, blijft van kracht tot eind 2019. De verkrijger moet wel binnen de vijf jaar na de schenking zijn domicilie gevestigd hebben op deze locatie. Bovendien wordt een definitie voor 'bouwgrond' ingevoerd, waar die vroeger nog niet bestond.

Ten slotte wordt een abbattement ingevoerd voor gehandicapte verkrijgers.

	Standaardtarieven		Met energiebesparende investeringen / verhuring (≥ 9 jaar)	
	Tarief partners / rechte lijn	Tarief niet rechte lijn	Tarief partners / rechte lijn	Tarief niet rechte lijn
EUR 0 – EUR 150.000	3%	10%	3%	9%
EUR 150.000 – EUR 250.000	9%	20%	6%	17%
EUR 250.000 – EUR 450.000	18%	30%	12%	24%
> EUR 450.000	27%	40%	18%	31%

Kosten buitenverblijf: toch aftrekbaar?

In verschillende arresten van 12 juni 2015, stelt het Hof van Cassatie dat kosten gemaakt door een vennootschap aftrekbaar zijn, zelfs wanneer ze niet kaderen binnen het maatschappelijk doel van die vennootschap.

Hiermee komt het Hof terug op zijn eerdere rechtspraak, waarin werd gesteld dat kosten enkel aftrekbaar waren wanneer zij in lijn waren met het doel van de vennootschap.

Een typisch voorbeeld hiervan zijn de kosten met betrekking tot een appartement aan zee, aangekocht door een doktersvennootschap. In het verleden was het moeilijk om kosten met betrekking tot dit appartement fiscaal in aftrek te nemen, aangezien geoordeeld werd dat deze kosten geen beroepskarakter hadden en geen verband hielden met de werkelijke activiteit van de vennootschap.

In haar recente arresten stelt het Hof nu het volgende: “De omstandigheden dat tussen een verrichting van een vennootschap en haar maatschappelijke activiteit of statutair doel geen verband bestaat en dat een verrichting uitsluitend werd gesteld met het oog op een belastingvoordeel, sluiten als dusdanig niet uit dat de kosten die met zulke verrichtingen verband houden, als aftrekbare beroepskosten kunnen worden aangemerkt”.

Een kost kan dus niet meer fiscaal verworpen worden, enkel en alleen omdat hij niet kadert binnen de maatschappelijke activiteit of het maatschappelijk doel van de vennootschap. De voorwaarden van artikel 49 WIB92 moeten wel nog steeds worden geëvalueerd, om te beoordelen of een kost fiscaal aftrekbaar is. Dat wil zeggen dat kosten fiscaal aftrekbaar zijn indien ze gedaan of gedragen zijn om belastbare inkomsten te verkrijgen of te behouden. Bovendien moeten de echtheid en het bedrag worden verantwoord door middel van bewijsstukken.

Deze recente rechtspraak zal een invloed hebben op de momenteel hangende geschillen. Ook discussies die ontstaan met fiscale controleurs omtrent de fiscale aftrekbaarheid van bepaalde kosten, kunnen hierdoor een andere afloop kennen.



Vooruitbetaalde huur: fiscale versus boekhoudkundige behandeling

Het Hof van Beroep te Antwerpen heeft in een arrest van 17 maart 2015 een uitspraak gedaan over de fiscale behandeling van vooruitbetaalde huur op basis van het algemene principe dat de boekhoudregels voorrang hebben op de fiscale regels, tenzij de fiscale regels er uitdrukkelijk van afwijken.

Uit de feiten van het arrest blijkt dat een vennootschap huurgelden vooraf had betaald en de kosten met betrekking tot de voorafbetaalde huur volledig in resultaat had genomen. De Administratie was van oordeel dat de voorafbetaalde huur moest worden opgesplitst in huur die betrekking heeft op het huidige boekjaar en huur die betrekking heeft op volgende boekjaren. De huur met betrekking tot volgende boekjaren moet dan via overlopende rekeningen worden overgedragen en pas in resultaat worden genomen tijdens het boekjaar waarop ze betrekking heeft.

Artikel 49 WIB92 stelt dat als beroepskosten aftrekbaar zijn, de kosten die de belastingplichtige in het belastbare tijdperk heeft gedaan of gedragen om de belastbare inkomsten te verkrijgen of te behouden. Als in het belastbare tijdperk gedaan of gedragen worden beschouwd, de kosten die in dat tijdperk werkelijk zijn betaald of gedragen of het karakter van zekere en vaststaande schulden of verliezen hebben verkregen en als zodanig zijn geboekt.

Door middel van art. 49 wijkt het fiscale recht dus expliciet af van het boekhoudrecht. Bijgevolg mag vooruitbetaalde huur vanuit fiscaal oogpunt onmiddellijk volledig in resultaat worden genomen in het belastbare tijdperk waarin deze huur effectief betaald werd, ook al heeft ze betrekking op latere belastbare tijdperken.

Dit stelt de belastingplichtige wel voor problemen. Wanneer de kosten niet via overlopende rekeningen geboekt worden, is de boekhouding niet in lijn met de boekhoudwetgeving. Anderzijds, wanneer de kosten via de overlopende rekeningen geboekt worden, moet de belastingplichtige zijn boekhouding volgen en kunnen de gemaakte kosten niet meteen volledig fiscaal in resultaat worden genomen.

E-facturatie: zoveel meer dan het versturen van een factuur in PDF

De voordelen van e-facturatie overtuigden reeds vele ondernemingen om hun administratie te digitaliseren. Geen verzendingskosten, snelheid, minder fouten door integratie van systemen, elektronisch inlezen van ontvangen facturen, gemakkelijkere controle van facturatiegegevens,...

Weet echter dat u als u een factuur uitreikt, of laat uitreiken door een derde persoon, steeds verantwoordelijk blijft voor de inhoud en de verzending ervan en dat uw klant mede aansprakelijk is voor de verschuldigde btw-bedragen op deze factuur. U bent dus beiden gebaat bij een correcte administratie, maar bent u zich bewust van alle regels en mogelijke risico's?

Tips voor e-facturatie volgens de regels van de kunst

Enkele aandachtspunten kunnen al een groot verschil maken. We zetten de voornaamste voor u op een rij:

- E-facturatie is slechts mogelijk als u hiervoor een akkoord van uw medecontractant heeft ontvangen. Zorg er dan ook voor dat u steeds de toestemming bekomt en documenteer het akkoord om discussies te vermijden.
- Iedere factuur dient expliciet of impliciet aanvaard te worden. Ook hier zorgt u er best voor dat u met uw klant de manier en wijze van aanvaarding afspreekt en formaliseert.

- Indien u elektronisch factureert, dient u ook uw archief digitaal te beheren. Online toegang in België tot dit archief is verplicht. Is uw e-archief up-to-date, beveiligd en online raadpleegbaar?
- Een digitaal origineel is vereist, als u voor e-facturatie kiest. Wist u dat niet enkel het elektronische origineel maar ook de wijze van verzending van dit document digitaal bewaard dient te worden? Een bewaring van het pdf-document alleen is dus duidelijk niet voldoende!
- Ook bij ontvangen elektronische facturen dient u zowel het ontvangen digitale document als de begeleidende e-mail te archiveren.
- Zijn uw systemen voldoende robuust om de integriteit, authenticiteit en de leesbaarheid van uw facturen te garanderen en dit gedurende de ganse archiveringsperiode (i.e. 7 jaar)? Bent u zeker dat de inhoud onveranderlijk is? U zorgt er daarom best voor, indien u geen gebruik maakt van een zogenaamde elektronische handtekening of EDI-systeem, dat u een interne-controleomgeving heeft, die ervoor zorgt dat deze voorwaarden onderbouwd zijn. Dit kan bijvoorbeeld gebeuren op basis van een documentering van de bedrijfs- en facturatieprocessen volgens het COSO-model. Enkel op die manier kan u de integriteit en authenticiteit van uw digitale facturen blijvend garanderen.

- Pas op met internationale facturen. Ieder land stelt immers andere vereisten aan e-facturatie en uw administratie. Informeer u tijdig en zorg ervoor dat u de nodige aanpassingen aan uw systeem implementeert voor u van start gaat.

Vermijd risico's & boetes

We benadrukken dat bij twijfel aan de integriteit en de authenticiteit van uw facturen, de fiscus kan beslissen tot hoge boetes (tot 100% - 200% van het btw-bedrag) en dat foutieve e-facturatie ervoor kan zorgen dat uw klant de btw niet kan aftrekken. Zorg er dus voor dat u door middel van een interne-controleomgeving uw administratieve bedrijfsprocessen kan documenteren en dat u de regels met betrekking tot authenticiteit van herkomst, integriteit van de inhoud, leesbaarheid van de factuur en de wijze van aanvaarding door de medecontractant van deze facturen steeds nauwgezet blijft naleven.

Nieuwe cao's over werkloosheid met bedrijfstoeslag afgesloten door de NAR

De Nationale Arbeidsraad (NAR) heeft diverse cao's afgesloten waarin zowel het algemeen stelsel (CAO nr. 17) als de specifieke stelsels om het recht op het systeem van werkloosheid met bedrijfstoeslag te openen, worden vastgelegd. Mits voldaan kan worden aan de in vermelde cao's gestelde voorwaarden, kunnen werknemers toch nog een beroep doen op het stelsel van werkloosheid met bedrijfstoeslag op een jongere leeftijd dan 62 jaar.



Wet Sociale Verkiezingen 2016

De sociale verkiezingen moeten worden georganiseerd tussen 9 mei en 22 mei 2016. De regelgeving betreffende de sociale verkiezingen is heden gebundeld in één wet en omvat weinig wijzigingen in vergelijking met de regelgeving aangaande de sociale verkiezingen van het jaar 2012. De principes inzake het meetellen van de uitzendkrachten, tewerkgesteld in de onderneming tijdens het vierde kwartaal 2015, blijven onverminderd gelden.

Belangrijk is dat de vertrouwenspersoon in de onderneming zich niet kandidaat kan stellen als werknemersafgevaardigde, alsook niet kan zetelen als werkgeversafgevaardigde in zowel de ondernemingsraad als het CPBW.

Aanpassing bedragen maaltijdcheques en niet-recurrente resultaatsgebonden voordelen

Maaltijdcheques

Onder bepaalde voorwaarden worden maaltijdcheques beschouwd als vrijgestelde sociale voordelen, die niet belastbaar zijn bij de werknemer. Eén van deze voorwaarden is dat de tussenkomst van de werkgever maximum 5,91 euro per maaltijdcheque bedraagt.

Met ingang van 1 januari 2016 zal deze maximale werkgeversbijdrage verhoogd worden tot 6,91 euro per maaltijdcheque. Bovendien wordt het bedrag dat in hoofde van de werkgever fiscaal aftrekbaar is, verhoogd van 1 euro naar 2 euro.

Ook op sociaalrechtelijk vlak wordt deze wijziging gevolgd en zal, met ingang van 1 januari 2016, de maximale werkgeversbijdrage worden verhoogd met 1 euro per maaltijdscheque.

Niet-recurrente resultaatsgebonden voordelen (of 'loonbonus')

Ook vanaf 1 januari 2016 zullen de maximumbedragen voor de niet-recurrente resultaatsgebonden voordelen worden aangepast. Deze resultaatsgebonden bonussen zijn 'voordelen gebonden aan de collectieve resultaten van een onderneming, op basis van objectieve criteria'. Deze voordelen hangen af van de verwezenlijking van 'duidelijk aflijnbare, transparante, definieerbare/meetbare en verifieerbare doelstellingen'.

In hoofde van de werknemer is deze loonbonus vrijgesteld van belastingen. De werknemer is echter wel een zgn. solidariteitsbijdrage van 13,07% verschuldigd. In hoofde van de werkgever is de bonus onderworpen aan een bijzondere werkgeversbijdrage van 33%.

Het brutobedrag dat is vrijgesteld van de normale sociale bijdragen zal 3.200 euro bedragen (actueel bedrag). Rekening houdend met de aftrek van de solidariteitsbijdrage, zal het bedrag dat is vrijgesteld van belasting 2.782 euro bedragen. Als de toegekende bonus deze maximumbedragen overschrijdt, wordt het overschrijdend gedeelte aan de normale socialezekerheidsbijdragen en de belastingen onderworpen.



Overdreven niet-concurrentiebedingen: matigingsbevoegdheid van de rechter

In zelfstandige samenwerkingsovereenkomsten, overnameovereenkomsten, managementovereenkomsten en dergelijke wordt doorgaans een niet-concurrentiebeding opgelegd aan de dienstverlener/verkoper, in het kader waarvan deze laatste het verbod krijgt om hetzij rechtstreeks, hetzij onrechtstreeks te gaan concurreren met de opdrachtgever/koper. Dergelijke bedingen zijn belangrijk om de knowhow, het cliënteel en/of de investering van de opdrachtgever/koper te beschermen.

Niet-concurrentiebedingen worden vanouds beschouwd als een toegelaten afwijking op het zogenaamde ‘Decreet D’Allarde’ van 2-17 maart 1791, dat de vrijheid van handel (en dus ook van concurrentie) als fundamenteel principe vooropstelt en dat de openbare orde raakt. Een dergelijke afwijking wordt echter slechts als toelaatbaar beschouwd indien het niet-concurrentiebeding op drie wijzen beperkt is, met name in de tijd, in de ruimte en tot soortgelijke activiteiten. De moeilijke oefening die daarbij steeds dient te worden gemaakt, betreft de concrete invulling van deze drie voorwaarden (de concrete duur van het niet-concurrentiebeding, de geografische uitspreiding en de omschrijving van de activiteiten).

De sanctie die vanouds bij een overdreven (te ruim omschreven) niet-concurrentiebeding in de rechtspraak werd opgelegd, betrof immers steeds de nietigheid van het niet-concurrentiebeding (wegens strijdig met de openbare orde). Teneinde deze nietigheid te (trachten te) temperen, wordt in de overeenkomst vaak een clause opgenomen waarin partijen verklaren dat “indien het niet-concurrentiebeding nietig zou worden verklaard, partijen geacht worden overeenstemming te hebben bereikt omtrent een zodanige vervangende clause die beantwoordt aan het maximaal wettelijk of rechterlijk toelaatbare”.

De geldigheid van een dergelijke clause werd in de rechtspraak echter niet altijd aanvaard, waardoor er toch steeds rechtsonzekerheid bleef bestaan over de eventuele toetsing van de rechter achteraf. Hierin is nu verandering gekomen. Het Hof van Cassatie heeft op 23 januari 2015 immers geoordeeld dat de rechter wel degelijk de bevoegdheid heeft om overdreven niet-concurrentiebedingen te matigen en één of meerdere van de drie voormelde beperkingen (tijd, ruimte en soortgelijke activiteiten) te gaan herleiden tot de toelaatbaar geachte omvang. Voorwaarde is uiteraard wel dat voormelde matigingsclause is opgenomen in de overeenkomst, zo niet blijft de sanctie bij een overdreven beding de nietigheid.

Seminaries & opleidingen i.s.m. Grant Thornton

Spreker	Datum	Organisatie	Seminarie / Opleiding
Hilde Gaublomme Kim Janssen	24 september 2015	Grant Thornton en Coforce	Ondernemerstafel
Marc Van den Bossche Peter Vermeiren	25 september 2015	Infotopics	Overname of overdracht van een KMO
Hilde Gaublomme	Academiejaar 2015-2016	Artesis Plantijn Hogeschool Antwerpen	Postgraduaat Fiscaliteit – Module 'Rechtspersonenbelasting'
Hilde Gaublomme	Academiejaar 2015-2016	Odisee – Fiscale Hogeschool	Postgraduaat Fiscaal Recht & Fiscale Praktijk (topics in het domein "Fiscaal ondernemingsbeleid" m.b.t. internationaal ondernemen en overdracht van ondernemingen)
Bart Verstuyft	Academiejaar 2015-2016	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.grantthornton.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.grantthornton.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.grantthornton.be voor meer details.

Contactinfo

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

www.grantthornton.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