

Newsletter



Editie maart 2016

Advisory

02 In 5 stappen naar een unieke klantenbeleving

Audit & Assurance

05 Recente CBN-adviezen
05 Boekhoudrecht en de nieuwe Europese boekhoudrichtlijn

Tax & Legal

06 Enkel verlaagd btw-tarief 6% voor renovatie aan woningen ouder dan 10 jaar
07 Btw-vrijstellingsregeling kleine ondernemingen: verhoging drempel tot EUR 25.000
08 Belastingwijzer 2016 – alvast enkele cijfers
09 Aandacht voor tijdig indienen aangifte bedrijfsvoorheffing en fiches
10 Fiscale nieuwigheden 2016
11 Nieuwe kmo-definitie in Wetboek Vennootschappen – concrete gevolgen
14 Nieuwigheden RSZ-verminderingen ‘eerste aanwervingen’
15 Maatregelen in strijd tegen sociale fraude: update

Agenda

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

In 5 stappen naar een unieke klantenbeleving

Klanten die fan zijn van uw bedrijf. Klanten die uw producten aanraden aan collega's en vrienden. Klanten die lovend zijn over uw dienstverlening. Dat is het ultieme doel van elke bedrijfsleider. Maar bereikt u dit? Een aantal veelgenoemde voorbeelden zijn Apple, Coolblue, Zalando, Carglass, ... Ze verrassen steeds met een persoonlijke benadering, de vriendelijkheid van het personeel, de vlotheid van bestelling en levering en de prima service achteraf. Het zijn steeds grote bedrijven die worden genoemd, maar men vindt ze ook bij kmo's en kleine handelaars. U weet wel: Niet tevreden? Geld terug!

Enkele cijfers

Wist u dat bij consumenten:

- 40% zal overstappen naar een concurrent omwille van hun reputatie voor een top klantbeleving
- 85% bereid is om 25% meer te betalen omwille van een superieure dienstverlening?

De belangrijkste redenen waarom klanten overstappen naar een concurrent zijn:

- onvriendelijk of onbehelpzaam personeel
- onverwachte kosten
- slechte kwaliteit van het product of de dienstverlening.

Een slechte klantenervaring daarentegen zorgt ervoor dat:

- 82% zal overstappen naar een concurrent omwille van een slechte klantenervaring

- 66% van de consumenten anderen zal ontmoedigen om producten of diensten af te nemen na een slechte klantenervaring.

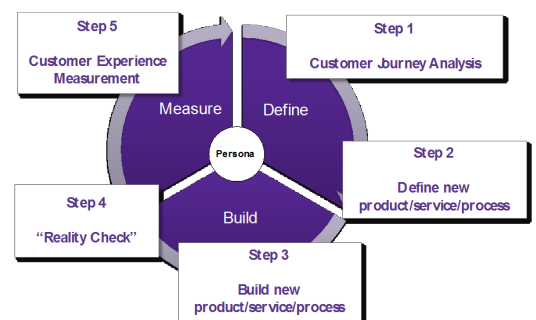
Deze cijfers gelden vandaag in de consumentenmarkt (B2C), maar gelden weldra ook in de professionele markt (B2B). Elke professionele klant is immers ook een consument en wenst professioneel op dezelfde manier behandeld te worden. Klantenbeleving is niet nieuw. Het is niet enkel een fenomeen van de nieuwe 'digitale' organisaties. Door de digitale media wordt het vandaag nog makkelijker om zijn mening te uiten over producten en bedrijven. Klanten verwachten meer en meer een unieke klantenbeleving.

Hoe werkt u aan een betere klantenbeleving en hoe begint u eraan?

'Customer journey mapping' is de eerste stap naar beter klanteninzicht, een betere interactie, klantenrelatie en klantenervaring. Het gaat dus in de eerste plaats over: "ken uw klant", nog meer: "wat raakt uw klant". Hoe krijgt uw klant een emotionele binding met uw product of organisatie? Klantenbeleving gaat niet enkel over kwaliteit en dienstverlening maar vooral over connectie, attitude, waarden, onverwachte attenties. Maar ook over de manier waarop u zich hierrond organiseert.

In 5 stappen naar een betere klantenbeleving

Grant Thornton heeft bij diverse projecten een 5-stappenplan uitgewerkt om aan de slag te gaan met "Customer Experience" en dit ook daadwerkelijk te implementeren in uw organisatie. Deze 5 stappen zijn weergegeven in de volgende figuur:



De 5 stappen worden projectmatig in 3 fases doorlopen:

1. Analyseer de klantenervaring en definieer de verandering (Define)
2. Bouw of verbeter het product of de dienstverlening (Build)
3. Meet de klantenervaring en stuur bij (Measure).

Stap 1 – Customer Journey Analysis

Als eerste stap is het belangrijk om de klant of doelgroep in beeld te brengen. Wie zijn onze klanten: welke sectoren, welk type bedrijven, welke personen nemen onze diensten af? Hoe werken onze klanten? Wie zijn hun klanten, producten en diensten? Vanuit enkele typepersonen ('persona's') worden een 3-tal 'journeys' in kaart gebracht. Een journey is het verhaal van een persona over het verloop van zijn dag, week of maand. Het beschrijft de scenario's en raakpunten ('touchpoints') waarbij hij of zij in aanraking komt met uw organisatie, product of dienst. Een journey wordt heel breed opgevat. Het start meestal vanaf de eerste zoektocht naar een product of kennismaking met een bedrijf tot en met het gebruik van een product, de dienstverlening, het ontvangen van de factuur en de betaling. Via workshops en interviews kunnen deze journeys doorlopen worden om ideeën te vormen rond de ideale 'journey'. Daarbij wordt steeds gefocust op 3 belangrijke momenten: de eerste indruk, één 'wauw' moment en een happy end

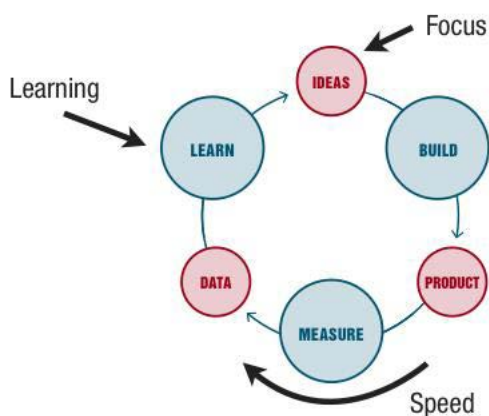
Stap 2 – Definiëren van het nieuwe product/ dienst, business model of proces

Om de ideeën verder te concretiseren wordt best gewerkt met een prototype of conceptueel ontwerp. Dit kan in de vorm zijn van een web-oplossing, een maquette van een showroom, een tekening van een organisatorisch concept. Hierbij wordt meestal een beroep gedaan op 'designers' die best reeds betrokken worden van bij de customer journey workshops. Op die manier hebben alle betrokkenen de context en de ideeën mee om verder aan de slag te gaan. In deze fase is het aangewezen om het concept en de customer journeys af te stemmen met enkele eindklanten. Resultaat is zeer waardevolle input over het nieuwe concept. Deze input kan verkregen worden aan de hand van interviews, via een survey of een prototype website.

Stap 3 – Bouwen van een nieuwe oplossing, product/dienst of proces

Eens het ontwerp visueel duidelijk is en voldoende is afgetoetst met de eindklanten en alle belanghebbenden (ook belangrijke business partners), kan dit ontwerp worden doorgegeven aan een uitvoerende partij: marketing, sales, business architect, bedrijfsconsultant, IT-leverancier. Door gebruik te maken van een prototype is het voor de uitvoerder duidelijker wat het verwachte eindresultaat moet zijn. Zo wordt tevens veel proza uitgespaard bij het schrijven van lastenboeken en gedetailleerde behoeften. Een beeld is dikwijls duidelijker dan duizend woorden.

Bij de bouw van de oplossing wordt er best regelmatig afgetoetst met de eindgebruiker. De perceptie en de beoordeling over de tussentijdse oplossing is belangrijk om de eindoplossing tijdig bij te sturen. Deze aanpak wordt 'lean start-up' genoemd, geïnspireerd op start-up-bedrijven die op een snelle, flexibele en doelgerichte manier een verkoopbare oplossing in de markt willen plaatsen, met weinig middelen.



Stap 4 – ‘Reality Check’

Vooraleer u een nieuwe oplossing (nieuw proces, IT-oplossing, etc.) invoert, is het belangrijk om een ‘reality check’ te doorlopen. Dit is een testfase waarin de customer journeys opnieuw worden doorlopen met de eindgebruikers of klanten. Op deze manier worden de verwachtingen van de klanten terug grondig getest en kan er terug bijgestuurd worden als voorbereiding op de ‘launch’ van de finale oplossing. Na de deze reality check gebeurt de communicatie en wordt de nieuwe oplossing of werkwijze ingevoerd.

Stap 5 – Het meten van de klantenervaring

De lancering van een nieuw product, een verbeterde dienstverlening of een nieuw proces eindigt niet na de lanceerdatum. Eigenlijk is dat pas het begin. De klantenervaring wordt nu voortdurend gemeten en bijgestuurd. Deze meting kan gebeuren aan de hand van software, klantenbevraging maar ook via fora of reviews op sociale media. Voor dit laatste dient men wel stevig in zijn schoenen te staan om tijdig te reageren en een oplossing aan te bieden bij een slechte klantenervaring. Maar ook hiervoor bestaat een stapsgewijze begeleiding om zich hierop voor te bereiden.

Een totaalaanpak

‘Customer Experience’ vergt een totaalaanpak. Het start met de missie en de waarden van het bedrijf, en hoe alle medewerkers dit uitstralen naar de klanten. Het gaat over meer dan kwalitatieve product- en dienstverlening. De klantenbeleving en emotionaliteit dienen zich binnen de organisatie te reflecteren in de attitudes van de medewerkers, interne processen, de showroom, het kantoor en de digitale interactie.

We helpen u verder

De multidisciplinaire expertise bij Grant Thornton laat toe om Customer Experience als een geheel in organisaties te implementeren, gaande van marktanalyse, customer journey mapping, procesverbeteringen, digitale transformatie tot change management, project management en risk management. We helpen u bij de stapsgewijze verbetering, de begeleiding van de medewerkers, en zorgen voor een duurzame verankering in de organisatie.

Recente adviezen CBN



CBN-advies 2015/9

Boekhoudkundige verwerking van geactiveerde intercalaire interesten (Dit advies vervangt adviezen 119/1 en 126/11.)

CBN-advies 2015/10

Vrijstelling van subconsolidatie: de maatschap

Boekhoudrecht en de nieuwe Europese boekhoudrichtlijn

Een Koninklijk Besluit van 18 december 2015 (B.S. 30 december 2015) tot omzetting van Richtlijn 2013/34/EU van 26 juni 2013 brengt wijzigingen aan de boekhoudwetgeving met zich mee voor de boekjaren die beginnen vanaf 1 januari 2016. De voornaamste wijzigingen zijn als volgt:

- Als er toegelaten compensaties geschieden, dienen de brutobedragen in de toelichting vermeld te worden. Voortaan zullen alle vennootschappen, ongeacht de activiteitssector, de mogelijkheid hebben om bij projecten de bestellingen in uitvoering en de ontvangsten vooruitbetalingen per project te compenseren.
- Herwaarderingsmeerwaarden kunnen niet worden aangewend om overgedragen verliezen aan te zuiveren, althans voor het nog niet afgeschreven gedeelte van de herwaarderingsmeerwaarde. Een eventuele omzetting in kapitaal van herwaarderingsmeerwaarden mag slechts geschieden voor het gedeelte verminderd met de geschatte belasting.

De herwaarderingsmeerwaarde mag niet worden uitgekeerd voor het gedeelte dat nog niet is afgeschreven.

- De modellen van de enkelvoudige en geconsolideerde jaarrekening zullen geen uitzonderlijke opbrengsten en kosten meer omvatten maar “niet-recurrente opbrengsten en niet-recurrente kosten” gerubriceerd bij de bedrijfsopbrengsten/kosten of bij de financiële opbrengsten/kosten. De toelichting echter wordt uitgebreid om een uitsplitsing te geven van deze niet-recurrente opbrengsten en kosten volgens de verschillende rubrieken die tot nu toe in de resultatenrekening voorkomen. De 66 en 76 grootboekrekeningen blijven behouden, weliswaar met de vermelding ‘niet-recurrente’ in plaats van ‘uitzonderlijke’.
- Zoals voorzien in IAS 38 mogen kosten van onderzoek niet meer geactiveerd worden. Slechts de kosten van ontwikkeling zullen nog voor activering in aanmerking komen. Bestaande, geactiveerde kosten van onderzoek mogen verder worden afgeschreven (overgangsregeling). Om aan

fiscale maatregelen tegemoet te komen, is voorzien dat kosten van onderzoek toch nog geactiveerd kunnen worden mits aan 100% afgeschreven te worden.

- Kosten van ontwikkeling en goodwill dienen op maximaal 10 jaar te worden afgeschreven.
- Vorderingen en schulden dienen voortaan steeds geboekt te worden aan nominale waarde.
- De sociale balans zal geen deel meer uitmaken van de toelichting bij de jaarrekening maar kan nog wel op vrijwillige basis samen met de jaarrekening neergelegd worden. Anders dient er een aparte neerlegging te geschieden.
- Naast de bestaande modellen voor de jaarrekening die zullen worden aangepast (‘volledig’ en ‘verkort’ schema) komt er een derde model voor de ‘microvennootschap’.
- Voortaan zullen de ‘Oprichtingskosten’ op het actief van de balans een aparte rubriek uitmaken en geen onderdeel meer zijn van de ‘Vaste activa’.

Enkel verlaagd btw-tarief 6% voor renovatie aan woningen ouder dan 10 jaar

De ouderdomsvereiste van een woning om in aanmerking te komen voor het verlaagde btw-tarief van 6% op bepaalde renovatiewerken met betrekking tot privéwoningen, werd verhoogd van 5 jaar naar 10 jaar. Enkel de werken die worden verricht aan een privéwoning die sedert ten minste 10 jaar in gebruik is genomen, zullen nog in aanmerking kunnen komen voor dit verlaagd btw-tarief van 6%. De werken aan woningen jonger dan 10 jaar zullen steeds onderworpen zijn aan het standaard btw-tarief van 21%.

De nieuwe maatregel had normaal gezien vanaf 1 januari 2016 in werking moeten treden. Er was ook reeds in een overgangsregime voorzien. Het Koninklijk Besluit dat deze nieuwe maatregel moest invoeren, werd echter pas gepubliceerd op 2 februari 2016, waardoor de nieuwe maatregel pas in werking is getreden vanaf 12 februari 2016 (10^{de} dag na publicatie in het Belgisch Staatsblad).

Voorgaande betekent dat woningen die voor het eerst in gebruik zijn genomen in de loop van 2006 of vroeger, sowieso voldoen aan de ouderdomsvereiste van 10 jaar en kunnen genieten van het verlaagde btw-tarief van 6%. Woningen die in gebruik zijn genomen vanaf 1 januari 2012, kunnen daarentegen niet voldoen aan de ouderdomsvereiste en voor deze woningen zal in principe het standaard btw-tarief van 21% gelden.

Een overgangsregime werd voorzien voor woningen die in gebruik zijn genomen tussen 1 januari 2007 en 31 december 2011 (het oorspronkelijke overgangsregime werd verlengd tot 12 februari 2016 en dientengevolge aangepast). Het overgangsregime is toepasselijk indien er voor de concrete werken aan volgende voorwaarden wordt voldaan:

- Er bestond uiterlijk op 11 februari 2016 een overeenkomst met betrekking tot de concrete werken. Het bewijs ervan kan worden geleverd door aan de overeenkomst een vaste datum te geven (door registratie) of door een kopie van de overeenkomst neer te leggen op het btw-controlekantoor van de dienstverrichter. Een ontvangstbewijs moet door de dienstverrichter worden bewaard; of
- De (eventuele) aanvraag van de stedenbouwkundige vergunning werd uiterlijk op 11 februari 2016 ingediend. De indieningsdatum moet kunnen worden aangetoond aan de hand van een door de gemeente uitgereikt ontvangstbewijs, of het bewijs van een aangetekende zending of het bewijs van een digitale indiening via een overheidsplatform. De aannemer/dienstverrichter moet een kopie bewaren van die aanvraag, het bewijs van de indieningsdatum en de stedenbouwkundige vergunning; of

- Het (eventuele) meldingsformulier (in het kader van de stedenbouwkundige meldingsplicht) werd uiterlijk op 11 februari 2016 ingediend. De indieningsdatum moet kunnen worden aangetoond aan de hand van een door de gemeente uitgereikt ontvangstbewijs, of het bewijs van aangetekende zending of het bewijs van digitale indiening via een overheidsplatform. De aannemer/dienstverrichter moet een kopie bewaren van het meldingsformulier en van het bewijs van de indieningsdatum.

Voor de werken in het overgangsregime moest uiterlijk op 11 februari 2016 uiteraard ook voldaan zijn aan alle toepassingsvoorwaarden van de oude tariefregeling. De factuur voor de betreffende werken dient bovendien uiterlijk op 31 december 2017 te worden uitgereikt.

Btw-vrijstellingsregeling kleine ondernemingen: verhoging drempel tot EUR 25.000

Vanaf 1 januari 2016 is het drempelbedrag voor jaarlijkse omzet waarbij toepassing kan worden gemaakt van de btw-vrijstellingsregeling voor kleine ondernemingen opgetrokken van EUR 15.000 naar EUR 25.000.

Ondernemingen die onder deze vrijstellingsregeling vallen, dienen weliswaar geen btw aan te rekenen op hun uitgaande transacties, maar kunnen anderzijds ook geen btw recupereren op hun aankopen. Niettegenstaande de vrijstelling, zijn deze ondernemingen wel nog onderworpen aan een aantal btw-verplichtingen. Zo moeten ze onder meer een aangifte indienen voor de aanvang van hun activiteit (en latere wijzigingen doorgeven), desgevallend facturen uitreiken (weliswaar zonder btw, maar met de vermelding 'Bijzondere vrijstellingsregeling kleine ondernemingen'), een jaarlijkse klantenlijst indienen, enz.

In een circulaire d.d. 25.08.2014 worden de toepassingsvoorwaarden (o.a. de berekeningswijze van het omzetcijfer), de verplichtingen en de gevolgen van de vrijstellingsregeling uitgebreid verduidelijkt. De Administratie publiceerde eveneens een toelichting op haar website (<http://financien.belgium.be/nl/ondernemingen/btw/btw-plicht/vrijstellingsregeling>).



Deze vrijstellingsregeling is optioneel. In tegenstelling tot voorheen wordt ze voortaan slechts toegepast op uitdrukkelijk verzoek van de belastingplichtige. De onderneming waarvoor het in 2015 gerealiseerde omzetcijfer de drempel van EUR 25.000 niet overschrijdt en die vanaf 1 januari 2016 wenste te genieten van de vrijstellingsregeling, diende uiterlijk op 15 december 2015 via een 'verklaring van overgang' het bevoegd btw-controle-kantoor te informeren. Indien dit niet gebeurd is, kan ten vroegste vanaf 1 juli 2016 de vrijstellingsregeling worden toegepast mits dit uiterlijk op 1 juni 2016 wordt gemeld.

Belastingwijzer 2016 – alvast enkele cijfers

In afwachting van de publicatie van onze 'Belastingwijzer 2016' (binnenkort beschikbaar op onze website), vindt u hierbij alvast enkele geïndexeerde cijfers voor aanslagjaar 2017.

Tarief personenbelasting

Leveringen of diensten voor particulieren: geen wijziging

Tarief*	Inkomsten 2015	Inkomsten 2016
25%	0 - 8.710,00	0 - 10.860,00
30%	8.710,01 - 12.400,00	10.860,01 - 12.470,00
40%	12.400,01 - 20.660,00	12.470,01 - 20.780,00
45%	20.660,01 - 37.870,00	20.780,01 - 38.080,00
50%	> 37.870,00	> 38.080,00
Belastingvrije som	7.090,00	7.130,00
Verhoging 1 kind ten laste	1.510,00	1.520,00
Verhoging 2 kinderen ten laste	3.880,00	3.900,00
Verhoging 3 kinderen ten laste	8.700,00	8.740,00

* exclusief aanvullende gemeentebelasting

Forfaitaire beroepskosten - werknemers (max. EUR 4.240)

Tarief	Inkomsten 2015	Tarief	Inkomsten 2016
29,35%	0 - 5.760,00	30%	0 - 8.450,00
10,50%	5.760,01 - 11.380,00	11%	8.450,01 - 19.960,00
8%	11.380,01 - 19.390,00	3%	19.960,01 - 34.423,00
3%	19.390,01 - 58.341,00		

Forfaitaire beroepskosten - bedrijfsleiders: 3% (max. EUR 2.390)

Tarief	Brutobezoldigingen 2015	Tarief	Brutobezoldigingen 2016
3%	0 - 79.333,33	3%	0 - 79.666,66

Voordeel firmawagen 2016

(voor een berekening verwijzen wij naar <http://www.grantthornton.be/VAA-Berekenen.html>)

Cataloguswaarde* x 6/7 x CO ² -coëfficiënt**		
CO ² -coëfficiënt	Diesel CO ² -uitstoot	Benzine/LPG/GAS CO ² -uitstoot
Minimum 4%	74 g/km of minder	92 g/km of minder
+ 0,1%	Per gram/km meer dan 74 g/km uitstoot	Per gram/km meer dan 92 g/km uitstoot
Maximum 18%	Vanaf 214 g/km	Vanaf 232 g/km

* jaarlijkse afname met 6% tot een minimum van 70%

** voordeel alle aard > of = EUR 1.260,00

Aandacht voor tijdig indienen aangifte bedrijfsvoorheffing en fiches

De fiscus wil een einde maken aan het niet of laattijdig indienen van enerzijds aangiften in de bedrijfsvoorheffing en anderzijds de diverse fiscale fiches voor bezoldigingen, erelonen, commissies,

Zij heeft daarom aangekondigd dat het niet of onvolledig indienen van de aangifte in de bedrijfsvoorheffing, het gebrek aan betaling én elke overtreding inzake het indienen van fiches systematisch aanleiding zal geven tot de volgende sancties:

- een belastingverhoging van 10% tot maximum 200% bij de niet-aangifte, een onvolledige of een onjuiste aangifte, gepaard gaand met een niet-betaling of een ontoereikende betaling
- een geldboete van EUR 50 tot maximum EUR 1.250 bij de niet-aangifte of bij een onvolledige aangifte
- een geldboete van 10% van het niet- of laattijdig betaalde bedrag, met een minimum van EUR 50 en een maximum van EUR 1.250.

Zij stelt bovendien dat - als er geen belastbare inkomsten meer worden betaald - de schuldenaar van de bedrijfsvoorheffing verplicht is om een nihilaangifte in te dienen. Ook het ontbreken van dergelijke nihilaangifte zal op dezelfde wijze gesanctioneerd worden.

Een gewaarschuwd man is er twee waard. Echter, wij stellen ons hierbij alvast twee concrete vragen:

- Wat indien het aan te geven bedrag nog niet gekend is? De fiches 281.20 (bedrijfsleidersbezoldigingen) voor inkomstenjaar 2015 moeten uiterlijk op 1 maart 2016 worden

ingediend. De berekening van bepaalde voordelen van alle aard is echter afhankelijk van informatie bezorgd door de Administratie zelf. Met name het percentage van de fictieve debetrente op renteloze of goedkope leningen toegekend door de werkgever of vennootschap, wordt jaarlijks door de Administratie gepubliceerd. Zo verscheen het percentage voor 2014 in het Belgisch Staatsblad van 2 maart 2015. Het was m.a.w. onmogelijk om tijdig een correcte aangifte in de bedrijfsvoorheffing of fiche 281.20 in te dienen. Om sancties te vermijden, dient men dan het voordeel (voorlopig) te ramen en nadien te corrigeren. Hoewel dit nergens bevestigd wordt, lijkt het ons logisch dat de fiscus deze pragmatische werkwijze dient te aanvaarden (zonder enige sanctie).

- Moet men éénmalig of maandelijks een nihilaangifte indienen? Als men m.a.w. slechts één maal per jaar een bezoldiging opneemt (bv. een tantième of eindejaarsvergoeding), moet men dan voor alle andere maanden een nihilaangifte indienen? De administratieve instructie lijkt alvast te suggereren dat in dat geval een maandelijks nihilaangifte vereist is.



Fiscale nieuwigheden 2016

We herhalen kort enkele in het oog springende fiscale maatregelen voor 2016:



- Het tarief van de roerende voorheffing op interesten, dividenden, etc. stijgt van 25% naar 27% voor alle uitkeringen vanaf 1 januari 2016. Een beperkt aantal uitzonderingen (bv. VVPRbis) blijft van kracht.
- Particuliere beleggers die voortaan een meerwaarde realiseren op beursgenoteerde aandelen, opties, warrants, etc., worden belast aan 33% bij de overdracht binnen de 6 maanden. De zgn. speculatietaks zal in principe bevrijdend ingehouden worden door de Belgische bank of makelaar.
- Voor investeringen vanaf 1 januari 2016 hebben kmo's recht op een investeringsaftrek van 8% (voorheen 4%) voor investeringen in materiële en immateriële vaste activa die tijdens het boekjaar in nieuwe staat zijn verkregen of tot stand zijn gebracht en in België worden gebruikt voor het uitoefenen van de beroepswerkzaamheid. Deze investeringsaftrek kan slechts één maal worden overgedragen naar het volgende boekjaar en mag niet worden gecombineerd met de notionele interestaftrek. U dient dus (jaarlijks) een keuze te maken tussen de toepassing van ofwel de investeringsaftrek, ofwel de notionele interestaftrek (i.e. voor aanslagjaar 2016 2,13% van het gecorrigeerd eigen vermogen).
- Kmo's hebben recht op een verhoogde investeringsaftrek van 13,5% (aanslagjaar 2016) voor investeringen in digitale vaste activa die dienen voor de integratie en exploitatie van digitale betalings- en factureringssystemen. De aftrek is wel combineerbaar met de notionele interestaftrek.
- Alle vennootschappen hebben recht op een verhoogde gespreide investeringsaftrek van 20,5% (vanaf 2016) voor investeringen in productiemiddelen van 'hoogtechnologische producten'. De aard en kenmerken van de in aanmerking komende activa moeten nog bij K.B. worden gespecificeerd.

Nieuwe kmo-definitie in Wetboek Vennootschappen – concrete gevolgen

De Wet van 18 december 2015¹ heeft onder meer wijzigingen aangebracht aan de groottecriteria van een vennootschap(pengroep). Deze wijzigingen hebben tot gevolg dat voortaan meer vennootschappen kunnen worden aangemerkt als kleine vennootschap, in de praktijk vaak aangeduid als ‘kmo’. Hieronder lichten we kort de belangrijkste nieuwigheden toe, evenals hun impact op het vlak van de vennootschapsrechtelijke verslaggeving en de fiscaliteit.

¹ De Wet van 18 december 2015 tot omzetting van Richtlijn 2013/34/EU van 26 juni 2013 van het Europees Parlement en van de Raad betreffende de jaarlijkse financiële overzichten, geconsolideerde financiële overzichten en aanverwante verslagen van bepaalde ondernemingsvormen, tot wijziging van Richtlijn 2006/43/EG van het Europees Parlement en de Raad en tot intrekking van Richtlijnen 78/660/EEG en 83/349/EEG van de Raad (hierna: Wet van 18 december 2015), BS 30 december 2015.

² In de zin van art. 6 W. Venn.

Belangrijkste nieuwigheden

Voortaan zijn kmo-vennootschappen vennootschappen die op balansdatum van het laatst afgesloten boekjaar, niet meer dan één van de volgende criteria overschrijden:

- jaargemiddelde van het personeelsbestand: 50 (ongewijzigd)
- jaaromzet, exclusief btw: EUR 9.000.000 (i.p.v. de vroegere EUR 7.300.000)
- balanstotaal: EUR 4.500.000 (i.p.v. de vroegere EUR 3.650.000).

Vennootschappen met meer dan 100 werknemers, die vroeger automatisch als ‘groot’ werden beschouwd, worden voortaan als kmo aangemerkt, indien ze voldoen aan bovenstaande voorwaarden. Dergelijke vennootschappen zullen evenwel nog steeds verplicht zijn om een bedrijfsrevisor aan te stellen in het kader van de rapporteringsplicht aan hun ondernemingsraad.

Verder heeft het (niet langer) overschrijden van meer dan één van de hogervermelde criteria slechts gevolgen wanneer dit zich gedurende twee achtereenvolgende boekjaren voordoet. Bij een éénmalige overschrijding van meer dan één criterium verliest de vennootschap dus niet (langer) onmiddellijk haar kmo-status en vice versa.

Voorts geldt de verplichting om deze criteria op geconsolideerde basis te bekijken enkel nog voor moedervernootschappen en vennootschappen die een consortium vormen, waar dit vroeger gold voor alle verbonden vennootschappen. Een ‘kleine dochter’ van een ‘grote moeder’ kan dus voortaan toch als kmo worden aangemerkt. Hierbij dient evenwel rekening te worden gehouden met het feit dat de wetgever geen wijzigingen heeft aangebracht aan de tekst van artikel 141, 2° van het Wetboek van Vennootschappen, wat dus betekent dat vennootschappen die individueel weliswaar voldoen aan de kmo-criteria, maar die deel uitmaken van een groep (of consortium) die gehouden is een geconsolideerde jaarrekening op te stellen, nog steeds verplicht zijn een commissaris aan te stellen.

Tevens wordt het begrip ‘microvennootschap’ ingevoerd, welke wordt gedefinieerd als een kleine vennootschap met rechtspersoonlijkheid die op datum van de jaarafsluiting geen dochter of moedervernootschap² is en die niet meer dan één van de volgende criteria overschrijdt:

- jaargemiddelde van het personeelsbestand: 10
- jaaromzet, exclusief btw: EUR 700.000
- balanstotaal: EUR 350.000.

Tot slot wordt het begrip ‘kleine groep’ omgevormd tot ‘groep van beperkte omvang’ en worden ook hier de criteria aangepast. Voortaan wordt een vennootschap samen met haar dochtervennootschappen, of vennootschappen die samen een consortium uitmaken, geacht een groep van beperkte omvang te vormen, indien deze vennootschappen op geconsolideerde basis niet meer dan één van de volgende criteria overschrijden:

- jaargemiddelde van het personeelsbestand: 250 (ongewijzigd)
- jaaromzet, exclusief btw: EUR 34.000.000 (i.p.v. de vroegere EUR 29.200.000)
- balanstotaal: EUR 17.000.000 (i.p.v. de vroegere EUR 14.600.000).

De nieuwigheden zijn van toepassing op boekjaren die aanvangen vanaf 1 januari 2016³.

Impact op vennootschapsrechtelijke verslaggevingsplicht

Het kmo-statuut van een vennootschap is een criterium op basis waarvan bepaalde vennootschapsrechtelijke uitzonderingsregimes worden toegepast. Zo hebben de kmo's de mogelijkheid hun jaarrekening op te stellen in een verkort schema (art. 93 W. Venn.), zijn ze niet verplicht een jaarverslag op te maken (art. 94 W. Venn.) of een commissaris aan te stellen (art. 141, 2° W. Venn.) en wordt hen een lagere boete opgelegd bij laattijdige neerlegging van de jaarrekening (art. 101 W. Venn.). Bovendien komt voor de kmo de verplichting om de sociale balans mee te publiceren als onderdeel van de jaarrekening, te vervallen.

Ingevolge voormelde nieuwigheden zullen meer vennootschappen aan de definitie van een kmo voldoen en dus van voormelde uitzonderingsregimes gebruik kunnen maken.

Specifiek voor de micro-vennootschappen geldt dat zij een jaarrekening opstellen met balans en resultatenrekening, maar met een nog beperkter aantal toelichtingen dan in een verkorte schema ('jaarrekening in microvorm').

Fiscale impact

Het kmo-statuut van een vennootschap is tevens een criterium op basis waarvan bepaalde fiscale gunsten worden toegekend. Ook hier geldt dat door de voormelde nieuwigheden meer vennootschappen aan de definitie van een kmo zullen voldoen en dus van deze gunsten gebruik zullen kunnen maken.

Door een kleine ingreep heeft de fiscale wetgever er wel voor gezorgd dat de hogervermelde beperking van de geconsolideerde berekening niet geldt op fiscaal vlak. Om deze fiscale kmo-voordelen te kunnen inroepen, dienen bovenstaande criteria dus wel nog op geconsolideerde basis te worden berekend en kan een 'kleine dochter' van een 'grote moeder' hiervan dus niet genieten.

³ Met uitzondering van de nieuwe artikelen 15, § 2, 15/1, § 2 en 16, § 2, tweede lid van het Wetboek van Vennootschappen, zoals ingevoerd door voormelde wet, die voor één keer niet van toepassing zijn op het eerste boekjaar dat een aanvang neemt na 31 december 2015.

De overige wijzigingen werken wel door, zodat er toch een stijging zal zijn van de vennootschappen die kunnen genieten van volgende gunstmaatregelen:

- gunstig afschrijvingsregime (geen pro rata beperking en bijkomende kosten kunnen in één keer worden afgeschreven of op een andere wijze dan de activa waarop ze betrekking hebben)
- het tarief van de notionele interestaftrek is 0,5% hoger
- volledige vrijstelling van meerwaarde op aandelen (mits 1 jaar in bezit en voldaan aan taxatievoorwaarde)
- vrijstelling van de ‘fairness tax’
- kortere wachtermijn voor belastingvrije uitkering van ‘vastgeklikte reserves’ (4 jaar i.p.v. 8 jaar)
- mogelijkheid om het verlaagde tarief roerende voorheffing voor dividenden toe te passen (VVPRbis)
- mogelijkheid tot aanleg van liquidatiereserves tegen betaling van 10% en belastingvrij uit te keren bij liquidatie (VVPRter)
- mogelijkheid tot aanleg van een belastingvrije investeringsreserve van maximaal EUR 18.750 (mits voldoende investeringen en niet combineerbaar met de notionele interestaftrek)
- mogelijkheid tot toepassing van een investeringsaftrek van 8% op alle investeringen die verband houden met de economische activiteit (niet combineerbaar met de notionele interestaftrek)
- mogelijkheid tot toepassing van een verhoogde investeringsaftrek voor investeringen in beveiliging van beroepslokalen en bedrijfsvoertuigen en in digitale investeringen
- beveiligingskosten kunnen voor 120% in kosten genomen worden (via aanleg vrijgestelde reserve)
- mogelijkheid tot toepassing van de aftrek voor octrooi-inkomsten zónder een eigen onderzoekscentrum
- geen vermeerdering wegens ontbrekende voorafbetalingen gedurende de eerste drie boekjaren vanaf de oprichting
- mogelijkheid tot fondsenwerving via fiscaal voordelige crowdfunding (zie onze Newsletter van juni 2015).

Voor kmo's gelden ook diverse gunstmaatregelen gelinkt aan tewerkstelling/bedrijfsvoorheffing. Zo kunnen zij genieten van:

- een vrijstelling van doorstorting van bedrijfsvoorheffing van 1,12% van de bruto bezoldiging (de zgn. ‘IPA-korting’)
- een vrijstelling van doorstorting van bedrijfsvoorheffing voor startende ondernemingen van 10% (kmo's) of 20% (micro-ondernemingen)
- een tijdelijke vrijstelling van doorstorting van bedrijfsvoorheffing van 25% van de bedrijfsvoorheffing op de lonen van ‘nieuwe’ werknemers in zgn. steunzones (bv. regio Turnhout en regio Genk)
- vrijstelling van doorstorting van bedrijfsvoorheffing van 80% voor wetenschappelijk onderzoekers (bv. Young Innovative Companies).

Nieuwigheden RSZ-verminderingen 'eerste aanwervingen'

Vanaf 1 januari 2016 geniet de werkgever verhoogde verminderingen van de patronale RSZ-bijdragen. De doelgroepvermindering voor eerste aanwervingen is eveneens uitgebreid tot maximaal zes werknemers. Als nieuwe werkgever van een zesde werknemer wordt beschouwd een werkgever die sedert ten minste vier opeenvolgende kwartalen die het kwartaal van indienstneming van een zesde werknemer voorafgaan, niet onderworpen is geweest aan de RSZ-wet voor de tewerkstelling van meer dan vijf werknemers andere dan leerlingen, dienstboden, deeltijds leerplichtigen en gelegenheidsarbeiders.

Een nieuwigheid is ook dat de werkgever voor de aanwerving van de eerste werknemer – in de periode van 01.01.2016 tot 31.12.2020 – voor onbepaalde duur vrijgesteld is van de betaling van de patronale basisbijdragen. Dit betekent dat slechts een klein bijdragepercentage zal verschuldigd zijn, welk verschillend is naar gelang de eerste werknemer een arbeider of een bediende is. Voor een bediende tewerkgesteld in een handelsonderneming met minder dan tien werknemers, betaalt de werkgever nog slechts 0,54% aan patronale bijdragen.

Een overgangsregime is bepaald voor de werknemers die in 2015 het recht hebben geopend op een doelgroepvermindering 'eerste aanwervingen' en dit voor de resterende kwartalen van de doelgroepvermindering. Dit wil zeggen dat voor de resterende kwartalen toepassing kan worden gemaakt van de nieuwe (hogere) forfaitbedragen. Concreet betekent dit:

- als een 1^{ste} werknemer in dienst genomen werd in 2015, de werkgever recht heeft op de nieuwe vrijstelling van de patronale basisbijdragen, evenwel slechts voor het resterend aantal kwartalen (dus maximaal 13 op te nemen in een periode van 20 kwartalen te rekenen vanaf het kwartaal van opening recht, geen vrijstelling voor onbepaalde duur)

- als een 2^{de} werknemer in dienst genomen werd in 2015, hij voor het resterend aantal kwartalen de nieuwe forfaits voor een 2^{de} werknemer mag toepassen (dus maximaal voor 13 kwartalen op te nemen in een periode van 20 kwartalen)
- als een 3^{de} werknemer in dienst genomen werd in 2015, hij voor het resterend aantal kwartalen de forfaits voor een 3^{de} werknemer mag blijven toepassen (in het oude en het nieuwe systeem zijn de forfaits voor een 3^{de} werknemer hetzelfde), voor maximaal 9 kwartalen op te nemen in een periode van 20 kwartalen
- als hij in het 4^{de} kwartaal 2015 reeds zes werknemers in dienst had, hij in 2016 geen vermindering voor een 6^{de} werknemer kan verkrijgen.

Verder vestigen wij nog even uw aandacht op het principe dat bij een vervanging van een werknemer binnen dezelfde technische bedrijfseenheid, de vermindering enkel kan worden toegekend als het om een meetewerkstelling gaat. In dit kader verwijzen wij naar rechtspraak van het Hof van Cassatie. Belangrijk is dat voor het begrip technische bedrijfseenheid niet zonder meer kan worden verwezen naar dezelfde begripsomschrijving in het kader van de Wet van 20 september 1948 (houdende oprichting van een ondernemingsraad). Wat de verminderingen van de RSZ-bijdragen betreft, heeft het Hof meermaals geoordeeld dat het bestaan van een

technische bedrijfseenheid dient te worden bepaald op grond van sociale en economische criteria, wat betekent dat nagegaan moet worden of de onderneming waarin de nieuw in dienst genomen werknemer wordt tewerkgesteld, sociaal en economisch verweven is met de onderneming waarin, in de loop van de twaalf maanden voorafgaand aan zijn indienstneming, een werknemer werkzaam is geweest die hij vervangt. Er dient dus te worden nagegaan of er in dezelfde technische bedrijfseenheid een reële werkgelegenheidsschepping is. De omstandigheid dat een werknemer wiens arbeidsovereenkomst werd beëindigd door een werkgever en vervolgens na een onderbreking van enkele maanden in dienst wordt genomen door een andere werkgever, belet niet dat die werknemer in aanmerking wordt genomen om na te gaan of er een sociale verwevenheid bestaat tussen de ondernemingen uitgebaat door de beide werkgevers. Voorbeeld: Werkgever A neemt in februari 2015 zijn 1^{ste} en 2^{de} werknemer

in dienst die het recht openen op de doelgroepvermindering eerste aanwervingen voor een 1^{ste} en 2^{de} werknemer. Op 15 januari 2016 start werkgever B, die tot dezelfde technische bedrijfseenheid behoort als werkgever A, met één van de twee werknemers van werkgever A. Werkgever A heeft dus nog maar één werknemer in dienst waarvoor hij verder de doelgroepvermindering eerste aanwervingen voor een 1^{ste} werknemer blijft genieten (saldo van de nog niet opgenomen kwartalen). Werkgever B daarentegen kan niet genieten van de doelgroepvermindering eerste aanwervingen voor een 1^{ste} werknemer, omdat zijn werknemer een werknemer van werkgever A vervangt die daar werkzaam was gedurende de vier kwartalen voorafgaand aan zijn indiensttreding (namelijk zichzelf). Werkgever B kan evenmin de doelgroepvermindering eerste aanwervingen voor een 2^{de} werknemer verkrijgen, want hij heeft slechts één werknemer in dienst in de loop van het 1^{ste} kwartaal 2016.

Tot slot willen wij u nog meegeven dat er niets wijzigt aan de mogelijkheid om, nadat een uitzendkracht bij een gebruiker tewerkgesteld is geweest, bij deze gebruiker in dienst te treden en het recht op de vermindering onverminderd te openen.

Maatregelen in strijd tegen sociale fraude: update

In onze Newsletter van december 2015 werd melding gemaakt van de aanwezigheidsregistratie in de vleessector. Deze verplichte registratie is in werking getreden op 1 januari 2016. Voor meer informatie betreffende

onder meer de wijze en het tijdstip van uitvoering van de registratie kan u terecht op de website: www.socialsecurity.be.

Seminaries & opleidingen i.s.m. Grant Thornton

Spreker	Datum	Organisatie	Seminarie / Opleiding
Dirk Van den Broeck	3 maart 2016	BVPI (Belgische Vereniging van Pensioeninstellingen)	Mini BPA – Korte opleiding voor bestuurders en beheerders: 5 ^e deel – De boekhoudkundige aspecten
Hilde Gaublomme Frederik De Graeve	24 maart 2016	FHS-Seminaries	Internationaal ondernemen via dochter of vaste inrichting
Hilde Gaublomme Marc Van den Bossche	14 april 2016	FHS-Seminaries	Overname en overdracht van een onderneming via asset- of sharedeal
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

© 2016 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