

# Bakermat

 **BAKER TILLY  
BELGIUM**

accounting - auditing - consulting  
corporate finance

magazine over accountancy, fiscaliteit,  
audit, juridisch advies &  
corporate finance

Driemaandelijks magazine, editie 17, juli-augustus-september 2016



## Marijke Speeckaert (Baker Tilly Belgium) “BEDRIJFSRAPPORTERING HELPT GROEIEN”

**Kmo-portefeuille - Huurprijs  
Fiscaal stelsel deeleconomie - Transfer pricing  
Witte kassa's - Tweede verblijf in buitenland  
Gehuwde personen en vennootschappen**



## INTRO

Beste relatie,

Met ons vakmagazine 'Bakermat' informeren wij u over actuele onderwerpen in onze vakgebieden. Aan de hand van interviews met onze klanten lichten wij u graag onze uitgebreide dienstverlening toe.

Wenst u meer informatie over één van de onderwerpen? Contacteer dan uw dossierbeheerder.

Bent u nog geen klant? Kom eens met ons praten. Misschien kunnen we u meer inzicht geven in uw bedrijf.

Accounting, auditing, consulting en corporate finance : het is meer dan zomaar cijfers.

Tot snel,

het team van Baker Tilly Belgium.



Interview met  
Marijke Speeckaert  
(Management Consultant  
Baker Tilly Belgium)

Erkenning als  
dienstverlener  
kmo-portefeuille

Huurprijs

## Bakermat

Een uitgave van Baker Tilly Belgium.  
V.u. : Wim Waeterloos

Kareelstraat 120-124, 9300 Aalst  
Kerkveld 17, 9290 Berlare  
Keizer Karellaan 584, 1082 Brussel  
Collegebaan 2C, 9090 Melle  
Rue de la Clef 39, 4633 Soumagne (Luik)  
Kouterstraat 89, 9240 Zele

[www.bakertillybelgium.be](http://www.bakertillybelgium.be)

Concept, vormgeving, interviews &  
productiecoördinatie : [www.demarketeer.be](http://www.demarketeer.be)  
Artikels : redactieteam Baker Tilly Belgium  
Mailhandling : Ryhove vzw  
Foto's : Foto-atelier Jo De Rammelaere &  
Shutterstock

*Disclaimer : Aan de samenstelling van dit magazine wordt door de redactie veel zorg besteed. Niettemin kan geen aansprakelijkheid worden aanvaard voor mogelijke onjuistheden. De opgenomen teksten hebben een informatief karakter en zijn niet bedoeld als beroepsmatig advies. Contacteer uw dossierbeheerder voor advies op maat. Overname van artikels is toegestaan, mits integraal en met bronvermelding.*

 **BAKER TILLY  
BELGIUM**  
accounting - auditing - consulting  
corporate finance

# Baker Tilly Belgium Consultants recent erkend als dienstverlener voor 'advies' in het kader van kmo-portefeuille

**Het Agentschap Innoveren en Ondernemen van de Vlaamse overheid heeft Baker Tilly Belgium Consultants recent erkend als dienstverlener voor 'Advies' in het kader van de kmo-portefeuille. De kmo-portefeuille is een maatregel waardoor u als ondernemer subsidies krijgt voor de aankoop van diensten die de kwaliteit van uw onderneming verbeteren. Concreet zijn dat adviesdiensten zoals bijvoorbeeld het opstellen van een budgetteringsplan voor uw bedrijf (zie meer info over deze dienst op volgende pagina).**

De kmo-portefeuille wil toegankelijk zijn voor zoveel mogelijk bedrijven. Elke kmo krijgt subsidies om advies bij geregistreerde dienstverleners aan te kopen.

### Wat valt er precies onder "advies"?

Schriftelijke raadgevingen van een geregistreerde dienstverlener die bedoeld zijn om de werking van uw onderneming te verbeteren, en gericht op de kernprocessen van uw onderneming. Die raadgevingen stellen u in staat om correcte en fundamenteel onderbouwde beslissingen te nemen voor uw bedrijf.

### Hoeveel subsidies kan uw bedrijf krijgen?

Dit is afhankelijk van de grootte van uw bedrijf:

- Een kleine onderneming die investeert in advies kan 40% steun genieten via de kmo-portefeuille. U ontvangt maximaal 10.000 euro steun per jaar.
- Een middelgrote onderneming die investeert in advies kan 30% steun genieten. U krijgt maximaal 15.000 euro per jaar.

### Voorbeelden van subsidieerbaar advies:

- Een businessplan opstellen
- Een budgetteringsplan opstellen
- Een marktanalyse maken
- Een investeringsanalyse maken
- Het opstellen van een overname/overdrachtsplan van uw vennootschap in al zijn aspecten, o.a. waardebeoordeling, SWOT-analyse, te volgen stappenplan e.a.
- Onderzoek en analyse: "Is mijn bedrijf klaar voor overname/overdracht/verkoop?" (uitwerken van de verschillende scenario's)
- ...

### Twee types komen in aanmerking voor een subsidie bij de kmo-portefeuille:

1. Schriftelijke aanbevelingen die een probleem analyseren, een concreet advies geven, een implementatieplan helpen opstellen en implementeren.
2. Schriftelijke aanbevelingen die kansen en oplossingen signaleren, ze in kaart brengen en onderzoeken.

### Om subsidies te ontvangen van de kmo-portefeuille, moet de dienstverlening voldoen aan volgende voorwaarden:

- Het advies vertrekt vanuit een concrete probleemstelling en zorgt dat u bedrijfsbeslissingen neemt op basis van analyse (onderzoek), advies (suggesties, raadgevingen) en een implementatieplan (actieplan, stappenplan, concreet advies).
- Het advies staat in een geschreven document.
- De dienstverlening kost minimaal 500 euro, exclusief btw.
- U sluit een overeenkomst met een geregistreerde dienstverlener.
- Het adviesproject moet betaald zijn voor 31 december van het jaar na uw steunaanvraag.
- U vraagt de steun online aan vanaf het sluiten van de overeenkomst tot maximaal veertien dagen na de start van de samenwerking.
- Na de adviesprestaties krijgt u van uw dienstverlener een gepersonaliseerd adviesrapport.

Natuurlijk is het de bedoeling dat dit advies uw onderneming extra stimuleert. Daarom komt advies over uw gewone bedrijfsuitgaven of wettelijk verplichte diensten niet in aanmerking voor subsidies. Advies inzake subsidies komt evenmin in aanmerking.

Wil u graag eens verder met ons praten over wat deze interessante maatregel van de Vlaamse Overheid voor uw bedrijf kan betekenen? Neem contact op met uw vertrouwenspersoon bij Baker Tilly Belgium of met Guy Neukermans, M&A Partner ([g.neukermans@bakertillybelgium.be](mailto:g.neukermans@bakertillybelgium.be)) of met Ferdi Renier, Senior Advisor M&A ([f.renier@bakertillybelgium.be](mailto:f.renier@bakertillybelgium.be)). ■



Ferdi Renier  
Senior Advisor M&A



Guy Neukermans  
M&A Partner

**KMO-ORTEFEUILLE**  
ERKEND DIENSTVERLENER

Fiscaal stelsel  
deeleconomie:  
inwerkingtreding  
uitgesteld

Tweede verblijf in  
het buitenland:  
huurwaarde

Transfer pricing  
documentatie  
voortaan verplicht

Witte kassa's:  
nieuwe regels

Gehuwde  
personen en  
vennoot-  
schappen



## Marijke Speeckaert, Management Consultant bij Baker Tilly Belgium

# “Bedrijfsrapportering helpt uw kmo verstandig groeien”

**Omdat vandaag uw buikgevoel alleen niet meer volstaat om ook morgen nog succesvol te zijn, is het van belang om een helder inzicht te hebben in uw bedrijfssituatie. Aan de hand van overzichtelijke en uniforme bedrijfsrapportering, waarbij gebruik gemaakt wordt van financiële gegevens, eventueel gekoppeld aan operationele data (uren, kilometers, aantallen, bezettingsgraad van machines, orderboeken, ...), kunt u proactief naar de toekomst kijken. Marijke Speeckaert is management consultant bij Baker Tilly Belgium en helpt haar klanten verstandig groeien via diverse bedrijfsrapporteringen.**

“Om uw onderneming succesvol te leiden, moet u op vaste tijdstippen weten hoe uw bedrijf er voor staat. Hoe beter u geïnformeerd bent, hoe sterker uw onderhandelingspositie met cliënten en leveranciers. Banken vragen naar onderbouwde rapportering van actuele en toekomstige cijfers. Goed gestructureerde financiële informatie schept goodwill en vertrouwen. Een duidelijke en regelmatige rapportering via dashboards, boordtabellen en rapporten kan ook bijdragen tot het sturen van uw medewerkers in de gewenste richting,” legt Marijke Speeckaert uit. “Het zijn niet zomaar cijfers, maar uw houvast voor een degelijk bestuur.”

**“Deze job start waar de boekhouding eindigt”**

### Strategische invalshoek

“Aan de hand van een Excel-tool wordt de situatie van het verleden, maar vooral van het heden en de toekomst via maatwerk in kaart ge-

bracht. Daar is geen dure software voor nodig. De cijfers worden besproken en geïnterpreteerd: er wordt gezocht naar optimalisatie. Ook ‘gevaren’ worden geduid. U wordt periodiek (bij voorkeur maandelijks) aangemoedigd om uw activiteiten vanuit een strategische invalshoek te benaderen. Deze job start waar de boekhouding eindigt. Reporting is de GPS van uw bedrijf richting de doelstellingen,” aldus Marijke Speeckaert.

“Niet elke kmo-bedrijfsleider is even sterk in cijfers. Ze werken hard, maar doen ze dat wel doelgericht? In sommige bedrijven wordt amper stilgestaan bij de cijfers. Er wordt soms geïnvesteerd zonder op voorhand uit te rekenen welke gevolgen dat heeft.”

**“Een bedrijfsleider heeft een financieel expert nodig die hij voor 100% kan vertrouwen”**

“Een van de oorzaken van recente faillissementen is dat de bedrijfsrapportering niet proactief genoeg is. Een bedrijfsleider heeft een financieel expert nodig die hij voor 100% kan vertrouwen, maar velen volgen liever hun intuïtie of buikgevoel, want dat hoeven ze niet te onderbouwen. Door alle cijfers samen te leggen, zie je tijdig waar het fout kan lopen. Maar veel bedrijven merken dat pas op als het al te laat is. Te vaak moet ik dan pas aan de slag.”

**“Ondernemen met blik op toekomst”**

### Overleg en discussie

“Boordtabellen kunnen een neutrale basis vormen voor overleg en discussie, ook met uw externe adviseurs. Periodiek aan tafel zitten om de bedrijfssituatie te bespreken leidt tot een grotere participatie en betrokkenheid van de medewerkers. De boordtabellen zijn een spiegel, waarin de verantwoordelijken zichzelf herkennen. En bij voorkeur wil elkeen er ‘goed’ uitkomen. Dit heeft tot gevolg dat er continu in vraag wordt gesteld: ‘Wat doen we?’ en ‘Doen we dat goed?’.”

Periodiek zicht krijgen op de vergelijking van de vooropgestelde cijfers en de effectief gerealiseerde cijfers leidt tot een beter inzicht in de structuur van het bedrijf, maar vooral ook tot responsabilisering van de medewerkers. Geïnformeerde medewerkers zijn dikwijls ook gemotiveerde medewerkers,” besluit Marijke Speeckaert.

Bent u continu op zoek naar verbeteringen? Contacteer Marijke Speeckaert via [m.speeckaert@bakertillybelgium.be](mailto:m.speeckaert@bakertillybelgium.be) ■

## “Waarom budgetteren? Omdat het opbrengt”



## Een waaier aan diensten

### Boordtabellen

### Budgettering

- Vergelijking van de actuals met het vooropgestelde budget
- Geprojecteerde resultatenrekening en balans

### Kasplanning

- Bepalen van tekort/overschot per maand
- Bepalen periode van tijdelijke kredietbehoefte
- Verklaar oorzaak van kredietbehoefte

### Kostprijscalculatie

### Implementatie analytische rapportering

- Bepalen van kostenplaatsen
- Opstellen kostenmatrix
- Parametriseren van de grootboekrekeningen
- Opleiding betrokken medewerker
- ‘Nazorg’: komt rapportering overeen met de beoogde doelstelling?

### Analyses en/of simulaties

- Break-even analyse
- Winstgevendheid per activiteit
- Implementeren van een voor- en/of nacalculatie systeem
- Financiële haalbaarheid van investeringen
- Analyse van de bruto marges
- Analyse van de kosten
- Analyse van de omzet

## Marijke Speeckaert raadt kmo's aan zich volgende vragen te stellen:

- Hebt u een juist actueel en toekomstgericht beeld van uw onderneming?
- Kan u uw resultaat per einde boekjaar inschatten?
- Heeft u zicht op de marges per afdeling? Per product?
- Weten uw medewerkers waar u naartoe wilt?
- Gebruikt u boordtabellen als gemeenschappelijke basis voor overleg en discussies?
- Spiegelt u zich aan uw concurrenten en uw sectorgenoten?
- Screent u uw klanten?
- Kent u de klanten die u het hoogste rendement opleveren?
- Feest u pas nadat de klant zijn factuur heeft betaald? Of hebt u dat al gedaan bij de opmaak van de offerte, bij de bestelling of bij de levering?
- Volstaan de huidige financiële middelen om uw toekomstige activiteiten te financieren? Of is er nood aan bijkomende financiering? Hoeveel? Wanneer?





## Meer dan alleen maar een periodiek te betalen vast bedrag

# De huurprijs...

In een huurrelatie is het akkoord over de huurprijs een essentieel element. Het akkoord over de huurprijs betekent in eerste instantie dat de huurder zich engageert om een bepaald bedrag als **vergoeding voor het exclusief gebruik** van de ruimtes te betalen aan de verhuurder, en dit op welbepaalde tijdstippen. Het bedrag van de huurprijs heeft echter ook gevolgen voor de concrete invulling van andere huurafspraken, zoals de huurwaarborg en de wederverhuisvergoeding.

Het bedrag van de **huurwaarborg** wordt in de meeste gevallen uitgedrukt als een bedrag gelijk aan een aantal maanden huur. Behalve indien de ruimtes als hoofdverblijfplaats worden gebruikt, zijn partijen vrij om de hoogte van de huurwaarborg te bepalen. Het is niet ongebruikelijk dat voor een handelsruimte of kantoren de huurwaarborg gelijk is aan 6 maanden huur. Als huurder moet je er in je budgettaire planning rekening mee houden dat deze waarborg meestal uiterlijk op de ingangsdatum van de huur zal moeten gevestigd zijn onder de vorm van een bankwaarborg of een geblokkeerde bankrekening.



Indien de huurrelatie door de schuld van de huurder wordt beëindigd, is de huurder verplicht om de huurprijs te blijven betalen gedurende de tijd die voor de wederverhuur van de ruimtes aan een nieuwe huurder nodig is. In vele gevallen wordt het bedrag van deze zogenaamde **wederverhuisvergoeding** forfaitair vastgelegd in de huurovereenkomst op een welbepaald aantal maanden huur. Een vergoeding gelijk aan 3 tot 6 maanden huur is gangbaar. Voor ruimtes waarvan kan voorzien worden dat het niet evident zal zijn om een nieuwe huurder te vinden omwille van grootte, ligging, specifieke indeling..., is het verdedigbaar om 6 tot 9 maanden huur overeen te komen.

De initieel overeengekomen huurprijs zal vermoedelijk ook niet ongewijzigd blijven door de jaren heen.

In vele gevallen wordt de huurprijs aangepast op basis van de schommelingen van het gezondheidsindexcijfer. De stelling dat huurprijzen automatisch jaarlijks worden **geïndexeerd**, gaat echter niet voor alle huurovereenkomsten op. Eerst en vooral moet in de toepasselijke huurwetgeving worden bekeken of een uitdrukkelijk akkoord tussen verhuurder en huurder over het principe van de indexatie vereist is. Indien vaststaat dat het principe van indexatie van toepassing is, moet worden nagegaan of deze aanpassing automatisch dan wel pas bij schriftelijk verzoek gebeurt. Daarenboven is de formule van aanpassing voorzien in de wet niet steeds van toepassing. Indien de gehuurde ruimtes niet als hoofdverblijfplaats worden gebruikt, kunnen de verhuurder en de huurder dus een andere formule hanteren, maar het resultaat hiervan mag het maximumbedrag zoals bepaald door de wettelijke formule niet overschrijden.

Partijen kunnen tijdens de duur van de huur in onderling akkoord tot een **aanpassing van de huurprijs** besluiten. Denken we maar aan bv. verbeteringswerken die de huurder op zijn kosten uitvoert en waarbij de verhuurder zich akkoord verklaart om hiervoor de huurprijs te verlagen. Omgekeerd kan de verhuurder uitbreidingswerken uitvoeren waarvoor de huurder bereid is om een hogere huurprijs te betalen.

De bedragen van de huurwaarborg en/of de wederverhuisvergoeding zullen **mee evolueren** met de aanpassing van de huurprijs. De partijen moeten dus rekening houden met volgende mogelijke scenario's.

Een hogere huurprijs ingevolge indexatie betekent concreet dat de huurder zal moeten zorgen dat het bedrag op de geblokkeerde rekening wordt verhoogd of in het geval van een bankgarantie, het bedrag van de bankgarantie wordt verhoogd.

Indien de verhuurder bereid is om de huurprijs te verminderen omwille van werken op kosten van de huurder, moet de verhuurder er zich van bewust zijn dat het bedrag van de wederverhuisvergoeding die hij kan vorderen ook lager zal zijn.

Bij de onderhandelingen over het bedrag van de huurprijs moeten zowel de verhuurder als de huurder er zich dus bewust van zijn dat de huurprijs ook impact heeft op andere zaken. Het uitschrijven van de betreffende clausules verdient dan ook de nodige aandacht om te vermijden dat één van de partijen op een bepaald moment voor onaangename verrassingen komt te staan. ■



**Ann Gobien**  
Senior Legal Counsel

## Inwerkingtreding uitgesteld Fiscaal stelsel deeleconomie

In onze vorige editie van juni 2016 gaven we een overzicht van het nieuw fiscaal en sociaal stelsel voor inkomsten uit de deeleconomie. Oorspronkelijk diende het nieuw stelsel in te gaan op 1 juli 2016, maar ondertussen werd bekend dat deze datum opgeschoven wordt tot oktober of november 2016. Een en ander heeft te maken met de voorbereiding van het koninklijk besluit dat de wetgeving verdere uitvoering moeten geven.

Ondertussen heeft de administratie op 27 juli jl. op haar website ook een FAQ inzake deeleconomie gepubliceerd. Deze vermeldt weinig nieuws. Belangrijk om te vermelden is niettemin de opdeling van de verschillende diensten indien een particulier een gemeubelde kamer verhuurt met bijkomende diensten (bijv. ontbijt, schoonmaak) tegen een globale prijs. In dat geval zal, behoudens andersluidende overeenkomst, 20% van de totale prijs toegerekend worden aan de dienstverlening, waarvoor het nieuw fiscaal/sociaal stelsel zal gelden. Van de overige 80% zal 60% beschouwd worden als onroerende inkomsten (kamerverhuur) en 40% als roerende inkomsten (verhuur meubels).

Wenst u het artikel uit de vorige Bakermat terug te raadplegen, dan kan u dit vinden op onze website [www.bakertillybelgium.be](http://www.bakertillybelgium.be) ■



**Marc De Munter**  
Tax Partner

## Tweede verblijf in het buitenland Fiscus verduidelijkt het begrip huurwaarde in circulaire

**Belgische rijksinwoners moeten hun wereldwijd inkomen aangeven in de Belgische aangifte personenbelasting. Ook in het buitenland gelegen onroerende goederen dienen aangegeven te worden, zelfs al worden deze niet verhuurd.**

**Voor buitenlandse onroerende goederen die niet verhuurd worden, dient men de huurwaarde aan te geven. De fiscus verklaarde in haar commentaren de huurwaarde als 'de gemiddelde jaarlijkse brutohuur die men in geval van verhuring, volgens de gebruiken van het land en de ligging van de goederen, had kunnen verkrijgen'. Er is de laatste jaren dan ook heel wat discussie ontstaan rond de bepaling van de huurwaarde.**

**De belastingadministratie heeft nu een nieuwe circulaire gepubliceerd waarin zij het begrip huurwaarde voor niet verhuurde buitenlandse onroerende goederen verder verduidelijkt.**

De Belgische belastingadministratie aanvaardt dat een huurwaarde kan worden bepaald aan de hand van een door een buitenlandse overheid vastgestelde of uitdrukkelijk goedgekeurde waarde. Deze waarde geldt niet als een verplichting voor de belastingplichtige, maar is slechts een mogelijkheid. Jammer genoeg spreekt de circulaire enkel expliciet over tweede verblijven in Frankrijk. Er blijft dus onduidelijkheid bestaan voor tweede verblijven in de andere Europese lidstaten.

Voor Frankrijk wordt gesteld dat als huurwaarde de 'valeur locative brute' gehanteerd kan worden zoals vermeld op het 'avis d'imposition taxe d'habitation'. Van dit bedrag mag nog de 'tax foncière' in mindering gebracht worden, maar niet de 'taxe d'habitation'.

Naast Frankrijk kennen ook Nederland en Spanje een forfaitair geraamde brutohuur. Ook in deze landen zou men de circulaire dus kunnen toepassen. Voor Nederland zal dit op basis van de 'WOZ-waarde' zijn en voor Spanje op basis van de 'valor cadastral'.

Voor de andere landen heerst nog steeds onduidelijkheid en blijft het dus afwachten hoe de Belgische wetgever dit zal oplossen.

Voor een goed begrip, voor buitenlandse onroerende goederen die wel verhuurd zijn moet nog steeds de werkelijk ontvangen huur aangegeven worden. ■



**Yves Coppens**  
Individual Tax Partner

## Documentatie voortaan verplicht

# Transfer pricing

Onder impuls van het OESO actieplan tegen internationale winstverschuiving onderging onze fiscale wetgeving aan het begin van deze zomer een belangrijke aanpassing: de Programmawet van 1 juli 2016 voerde namelijk de verplichting in voor Belgische ondernemingen die deel uitmaken van een multinationale groep om al hun transacties met groepsondernemingen te documenteren. Deze transfer pricing rapporteringsverplichtingen gelden voor boekjaren die aanvangen vanaf 1 januari 2016.

Hieronder een korte introductie tot de nieuwe regels inzake transfer pricing documentatie.

### Voor welke ondernemingen van toepassing?

Voor alle Belgische "groepsentiteiten", zijnde ondernemingen en vaste inrichtingen, die deel uitmaken van een multinationale groep en die onderling (en grensoverschrijdend) diensten of goederen afnemen. Om als multinationale groep te kwalificeren is het voldoende om twee of meer ondernemingen of vaste inrichtingen te hebben, die gevestigd zijn in twee of meer verschillende landen.

### Indien bepaalde grenzen worden overschreden:

Als op het niveau van de Belgische groepsentiteit één van volgende grenzen wordt overschreden:

- bedrijfs- en financiële opbrengsten: 50 miljoen euro;
- balans totaal: 1 miljard euro;
- jaargemiddelde personeelsbestand: 100 FTE.

Of indien op het niveau van de uiteindelijke moederentiteit van de groep de geconsolideerde bruto-opbrengsten 750 miljoen euro of meer bedragen.

### De transfer pricing documentatie omvat:

- Een groepsdossier (*Master File*), dat inzicht geeft in de activiteiten van de multinationale groep, de functies van de verschillende groepsondernemingen en de toegepaste verrekenrijspolitiek;
- Een lokaal dossier (*Local File*), waarin het functioneel profiel van de Belgische onderneming wordt omschreven. In dit dossier worden ook de transacties met groepsondernemingen in kaart gebracht en het marktconforme karakter van de intra-groepsstromen gedocumenteerd.
- In bepaalde gevallen moet ook een grensoverschrijdend landenrapport worden voorbereid (*Country-by-Country Report*). Dit rapport bevat voor elke onderneming binnen de multinationale groep een aantal financiële kerncijfers, zodat de belastingdiensten van de betrokken landen snel zicht kunnen krijgen op relevante informatie omtrent de landen waar de voornaamste activiteiten plaatsvinden én de locaties waar effectief belasting wordt betaald.

Bij Koninklijk Besluit zal nog verder verduidelijkt worden welke gegevens de verschillende dossiers moeten bevatten.

Intussen is het aangewezen om reeds volgende belangrijke deadlines in de gaten te houden:

### Deadlines (boekhouding per kalenderjaar)

Eén van de drie grenzen overschreden...		
Groepsdossier / Master File	binnen 12 maanden na afsluiting van de rapporteringsperiode van de multinationale groep (i.e. het boekjaar van de uiteindelijke moederentiteit)	uiterlijk 31/12/2017
Lokaal dossier / Local File	te rapporteren met aangifte Venn.B. AJ2017 van de Belgische vennootschap	september 2017
Heeft de multinationale groep een geconsolideerde groepsofbrengst >= 750 mio euro...		
Landenrapport / Country-by-Country Report	binnen 12 maanden na afsluiten van het boekjaar uiteindelijke moederonderneming	uiterlijk 31/12/2017
Notificatieplicht	uiterlijk op laatste dag van boekjaar van uiteindelijke moederentiteit: Belgische groepsentiteiten aan Belgische fiscus mee te delen of zichzelf of een andere groepsvennootschap, het Landenrapport/Country-by-Country Report zal indienen.	uiterlijk 31/12/2016

### Boete

Op het niet naleven van de rapporteringsplicht inzake intra-groepsdoorrekeningen staat een boete voor de Belgische groepsentiteit: 1.250 tot 25.000 euro (vanaf de tweede overtreding).

### Ook voor KMO's?

Een KMO die geen transacties heeft met verbonden ondernemingen in andere landen dan België is in beginsel niet onderworpen aan deze nieuwe documentatieplicht.

Voor KMO's mét grensoverschrijdende transacties met verbonden ondernemingen of vaste inrichtingen zijn de nieuwe rapporteringsverplichtingen enkel van toepassing wanneer zij één van de relevante grenzen overschrijden. ■



Tanja De Decker  
Tax Partner

## Btw

# Witte kassa's: nieuwe regels

Voortaan moeten uitbaters van een restaurant of een cateringbedrijf een kassicket van een 'geregistreerd kassasysteem' ('GKS') uitreiken wanneer de jaarlijkse omzet (exclusief btw) van hun restaurant- en cateringdiensten hoger is dan 25.000 euro. Hiermee vervalt de vorige '10%-regel' welke eerder door de Raad van State werd vernietigd. Sommigen die op basis van de oude regels geen witte kassa nodig hadden zullen er nu wel een dienen te installeren. Het omgekeerde kan ook. Het nieuwe drempelbedrag geldt vanaf 1 juli 2016.

Naar aanleiding van de tariefverlaging van 21% naar 12% voor restaurant- en cateringdiensten begin 2010 werd aan de sector een extra inspanning gevraagd wat betreft de juiste rapportering van de verrichte handelingen.

De invoering van de geregistreerde kassasystemen liep echter niet van een leien dakje en

echter deze regel waardoor op zoek diende te worden gegaan naar een andere graadmeter.

Voortaan zal worden nagegaan of de jaarlijkse omzet (exclusief btw) van de restaurant- en cateringdiensten (dranken uitgezonderd) al dan niet hoger is dan 25.000 euro. Bij overschrijding van deze drempel is men verplicht een GKS-ticket uit te reiken voor alle handelingen die verband houden met het verstrekken van maaltijden en dranken (al dan niet bij de maaltijd), met inbegrip van alle verkopen van spijzen en dranken in die inrichting. Wordt de drempel niet overschreden dan is geen GKS vereist. In dat geval dient wel een btw-ontvangstbewijs te worden uitgereikt voor alle verbruikte maaltijden en bijhorende dranken.

Zij die op basis van de afgevoerde 10%-regel reeds een witte kassa hebben aangeschaft maar de nieuwe limiet van 25.000 euro niet halen hebben de keuze: ofwel blijven ze de witte kassa verder gebruiken, ofwel wordt dit

verplicht blijft, ook als de omzet uit restaurant- en cateringdiensten nadien onder de limiet zou dalen.

Indien de activiteit pas werd opgestart in de loop van de eerste zes maanden van 2015 dan geldt als referentieperiode de twaalf maanden voorafgaand aan 1 juli 2016.

Is de activiteit gestart tijdens de laatste zes maanden van 2015 dan wordt het drempelbedrag pro rata temporis verminderd naargelang het aantal kalendermaanden dat is verstreken op 1 juli 2016.

Werden de activiteiten vóór 1 januari 2016 gestart en was er volgens de oude regeling geen nood aan een registratie maar volgens de nieuwe regels wel, dan dient vóór 1 oktober 2016 een GKS te worden aangekocht welke uiterlijk op 1 januari 2017 in gebruik moet zijn.

Voor activiteiten gestart in de periode van 1 januari 2016 tot en met 30 juni 2016 is een registratie vereist vóór 1 oktober 2016. Uiterlijk 31 oktober 2016 dient de witte kassa dan in gebruik te zijn.

Indien de activiteit wordt gestart na 1 juli 2016 dan moet worden ingeschat of naar alle waarschijnlijkheid het drempelbedrag zal worden overschreden of niet. Wordt er van uitgegaan dat de drempel niet zal worden overschreden dan dient daarover een verklaring te worden afgelegd bij het btw-controlekantoor. Bij een vermoeden van overschrijding moet een GKS-registratie gebeuren uiterlijk twee maanden na de aanvang van de activiteiten. Uiterlijk één maand later dient de GKS actief te zijn.

Een aantal bijzondere regelingen die vroeger reeds werden uitgewerkt zoals uitzonderingen en toleranties voor het hotelgedeelte, onderaanneming en bedrijfsrestaurants blijven van toepassing. Hier en daar zijn er wel nuances en wijzigingen te bespeuren. Alert zijn blijft dus de boodschap!

Wenst u over dit alles meer te weten en/of dient u nog bepaalde stappen te ondernemen aarzel dan niet om ons te contacteren. Een goede begeleiding is in deze geld waard. ■



werd meermaals uitgesteld en aangepast. Om na te gaan of er al dan niet een witte kassa dient te worden geïnstalleerd werkte de administratie initieel een '10%-regel' uit. Die kwam erop neer dat inrichtingen waar de omzet voor minstens 10% bestaat uit maaltijden voor verbruik ter plaatse verplicht waren om een GKS te gebruiken. De Raad van State vernietigde

het systeem niet meer gebruikt en worden opnieuw btw-bonnetjes uitgereikt.

De beoordeling van de limiet van 25.000 euro gebeurt niet jaarlijks maar eenmalig. In principe wordt het kalenderjaar 2015 als referentieperiode genomen. Het gevolg hiervan is dat zodra een GKS is geïnstalleerd het gebruik hiervan



Wim De Pelsmaeker  
VAT Partner



## “Bezint eer ge begint”

# Gehuwde personen & vennootschappen

**Vennootschappen binnen het huwelijk is geen eenvoudig verhaal. Hieronder een korte juridische schets.**

**Het gebeurt in de praktijk vaak dat een gehuwd persoon -al dan niet vrij beroeper- een bestaande of nieuwe professionele activiteit wil uitoefenen via een vennootschap.**

**Vervolgens wordt met de boekhouder, accountant, beroepsfederatie, bank of notaris contact opgenomen om alles snel in gereedheid te brengen.**

**Een aspect dat hierbij nogal eens uit het oog verloren wordt zijn de (juridische) gevolgen gekoppeld aan de “gehuwde status” van de oprichter, voornamelijk indien deze gehuwd is onder het wettelijk stelsel, soms ook gekend als het stelsel van scheiding van goederen met gemeenschap van aanwinsten.**

### Inbreng

Vaak wordt een vennootschap opgericht door één gehuwd persoon met een inbreng in geld zonder verdere specificatie rond de herkomst van de gelden. In ruil hiervoor worden aandelen uitgegeven op naam van deze gehuwde oprichter.

In dit geval betekent dit dat de inbreng in geld gebeurd is met gemeenschappelijke gelden uit de huwgemeenschap, zodat de vermogenswaarde van deze aandelen ook gemeenschappelijk is. Dit komt erop neer dat 50% van de waarde van de vennootschap toekomt aan de andere echtgenoot, die misschien helemaal niet bij de vennootschap betrokken is! In geval

van echtscheiding of overlijden kan dit tot ongewenste effecten leiden.

Let wel: de voormelde vermogensrechten staan los van de stemrechten die sowieso alleen door de echtgenoot uitgeoefend kunnen worden op wiens naam de aandelen in het register werden ingeschreven.

### Aantal aandeelhouders

Een andere situatie is deze van vennootschappen – denk maar aan V.O.F., Comm.V en NV –

De vraag stelt zich of deze twee echtgenoten dan kwalificeren als twee verschillende aandeelhouders en niet aanzien worden als één aandeelhouder. Dit is in de praktijk geen probleem voor zover de nodige aandacht wordt besteed aan de naam waarop de aandelen ingeschreven worden. Het inschrijven van ‘gemeenschappelijke’ aandelen op naam van beide echtgenoten samen is in de praktijk meestal niet aangewezen. In geval van echtelijke betwistingen kunnen beide echtgenoten optreden met deze aandelen en kan dit leiden tot blokkering. Bovendien worden zij dan beschouwd



die slechts rechtsgeldig opgericht kunnen worden of voortbestaan voor zover ze minstens twee verschillende aandeelhouders tellen. In vele gevallen hebben twee echtgenoten met gemeenschappelijke gelden uit de huwgemeenschap ingeschreven op deze aandelen.

als slechts één aandeelhouder.

### Overschakeling naar vennootschap

Het is ook mogelijk dat een gehuwd persoon reeds activiteiten via een éénmanszaak →

→ uitoefent en deze wenst voort te zetten in vennootschapsvorm.

Eerst dient gekeken te worden aan wie de éénmanszaak toebehoort: indien de éénmanszaak werd gestart na het huwelijk behoort deze normaliter tot de huwgemeenschap, en indien deze werd gestart vóór het huwelijk niet.

Vervolgens dient bekeken te worden op welke wijze de éénmanszaak in de (nieuwe) vennootschap ondergebracht zal worden: dit kan in ruil voor aandelen of via een verkoop in ruil voor de betaling van een prijs. Let op: de wijze van onderbrengen van de éénmanszaak maakt een wereld van verschil uit!

Indien een gehuwd persoon een eigen – en dus niet-gemeenschappelijke – handelszaak verkoopt aan een vennootschap, zal de prijs die hij/zij hiervoor in ruil ontvangt eigen zijn en dus niet voor de helft toekomen aan de andere echtgenoot. Maar als door groei van de erin ondergebrachte activiteit de aandelen van de vennootschap meer waard worden, zal de meerwaarde voor de helft toekomen aan de andere echtgenoot als de vennootschap werd

opgericht met gemeenschappelijke gelden. Ook dit kan in geval van een echtscheiding tot ongewenste resultaten leiden!

### Vrij beroeper

Mits enkele nuanceringen geldt het voormelde ook voor vrije beroepers. In het verleden werd wel eens gesteld dat de praktijk van een vrij beroeper – waaronder ook het “cliënteel” – niet tot de huwgemeenschap kon behoren en ook niet in een vennootschap ingebracht kon worden gelet op de nauwe band met de persoon van de vrij beroeper.

Nu wordt een opsplitsing gemaakt tussen enerzijds het recht op “cliënteel” dat niet in de huwgemeenschap kan vallen en alleen toebehoort aan de vrij beroeper en anderzijds de vermogenswaarde die eventueel wel in de huwgemeenschap kan vallen (zie hierboven).

### Conclusie

Het voorgaande toont aan dat men bij dit alles niet overhaast te werk mag gaan. Het is hierbij ook aangewezen om in het huwelijkscontract

het bestaand huwelijksstelsel na te kijken. Eenmaal de vennootschap bestaat en de toekenning van de aandelen achter de rug is, is het niet evident om tussen echtgenoten nog aandelen over te dragen en zo de aandelenverdeling bij te sturen.

Een verkoop van aandelen tussen echtgenoten is door de Belgische wet in principe nog steeds verboden. Een schenking van aandelen tussen echtgenoten vereist een notariële akte (kosten en schenkingsrechten) en kan door de echtgenoot-schenker tijdens het huwelijk steeds herroepen worden, waardoor de schenking geen definitief karakter heeft. Een verkoop van aandelen via een derde, vreemde tussenpersoon zou dan weer als simulatie aanzien kunnen worden...

De moraal van het verhaal is dus “bezint eer ge begint”.

■



**Liesbeth Gordts**  
Senior Legal Counsel







**BAKER TILLY  
BELGIUM**

accounting - auditing - consulting  
corporate finance

De consulting-afdeling van Baker Tilly Belgium levert fiscaal en juridisch advies. We begeleiden u bij uw fiscale vragen en zijn de gids die u helpt uw activiteiten uit te bouwen op een fiscaalvriendelijke manier. We adviseren u inzake vennootschapsbelasting, btw, personenbelasting en transfer pricing.

Het juridisch advies omvat diverse rechtsvormen, o.a. vennootschaps- en verenigingsrecht, economisch- en handelsrecht, verbintenissen- en overeenkomstenrecht, zakenrecht, arbeidsrecht, administratief recht, milieurecht en financieel recht. Onze specialisten werken samen in multidisciplinaire teams. Zij adviseren u gericht over onderwerpen zoals reorganisaties en overnames, belastingvriendelijke bezoldigings-technieken (personal tax consulting), starten als ondernemer, vrije beroepen, private equity, vermogensplanning en successieplanning, subsidies.

**complexe uitdagingen**  
**stevige oplossingen**



**Onze kantoren :**

[www.bakertillybelgium.be](http://www.bakertillybelgium.be)

- Kareelstraat 120-124 - B-9300 **Aalst** - T : +32 53 70 01 11 - F : +32 53 70 60 62
- Kerkveld 17 - B-9290 **Berlare** - T : +32 52 42 22 26 - F : +32 52 42 57 37
- Business Centre West Basilix - Bridge Building - 6de verdieping, kantoor 619-620  
Keizer Kareellaan 584 - B-1082 **Brussel** (Sint-Agatha-Berchem) - T : +32 2 892 27 92
- Collegebaan 2c - B-9090 **Melle** - T : +32 9 272 72 10 - F : +32 9 272 72 30
- Rue de la Clef 39 - B-4633 **Soumagne/Luik** - T : +32 87 68 66 83 - F : +32 87 30 56 40
- Kouterstraat 89 - B-9240 **Zele** - T : +32 52 45 62 50 - F : +32 52 45 07 19