

In dit nummer

- 22 Mijn notariaat, mijn energie(lek) - deel II
- 24 Afsluiting van het boekjaar: uitkering dividend of toekennen tantième?
- 27 Als wij niet aan uw verwachtingen voldoen ...
- 28 Financiële ratio's in het WVV: de liquiditeitstest en balanstest
- 32 Kledij kopen op naam van de vennootschap: waar wringt het schoentje?
- 34 De meerwaarde van interim medewerkers in het notariaat
- 36 Beknopt overzicht van de autofiscaliteit
- 40 Geef uw brieven en mails meer impact met gedragsinzichten

Colofon

Hoofdredactie

Peter Verschelden

Redactieraad

Barend Blondé
Tom Bogaert
Katrien Champagne
Paul Lommée
Jean-Luc Snyers
Luc Van Campenhout
Sofie Van Oost

Ereleden:

Lutgard Hertecant
Frederika Lens
Filip Logghe

Auteurs

Sarah Berquin
Britt Corstjens
Karen Deschamps
Stijn Goeminne
Kris Heyrman
Caroline Indekeu
Sofie Storms
Els Van Eenhooge
Anke van Oosterhout
Peter Verschelden

Periodiciteit: Kwartaalblad
Erkenningsnummer: P 915792

 **KnopsBooks.com**

INNOVATING
LEGAL MARKETS  Powered by
KNOPSPublishing.com



PB- PP|B-7
BELGIE(N) - BELGIQUE

Jaargang 7 • juni 2019



Tijdschrift Notarieel Management

Let's talk about CEX ...

We hebben het gedaan op de laatste jaarlijkse bijeenkomst met alle medewerkers van ons kantoor. We hebben het enkele weken terug gedaan met een select groepje van onze topklanten. Over CEX gepraat. Omdat CEX belangrijk is. Voor elke onderneming. Voor elk bedrijf. En dus ook voor alle notariskantoren.

Customer Experience (of afgekort dus als CEX) is het nieuwe modewoord geworden in consulting land. Maar terecht eigenlijk wel. Zonder klanten geen omzet, geen inkomsten, geen cash. Geen mogelijkheden om onze medewerkers en onze leveranciers te betalen. Geen mogelijkheden om te investeren en ons kantoor verder uit te bouwen.

Verder in dit nummer zal u lezen over de *customer journey*. De reis van de klant doorheen uw organisatie. Van zijn eerste contact met uw kantoor bij zijn zoektocht naar “een” notaris. Het eerste gesprek met uw onthaalmedewerkster of receptioniste. De interactie met uw juridische medewerkers tijdens het tot stand komen van een akte. Het verlijden van de akte met u, de notaris. De afrekening en afhandeling achteraf. Elk van die momenten maakt deel uit van de *customer journey*. En op elk van die punten heeft uw klant verwachtingen, wensen, verlangens. Waar u wel of niet aan tegemoetkomt. Uw klant verwacht eigenlijk meer dan een correcte, kwaliteitsvolle dienstverlening van u. Hij verwacht een “beleving”. Notariële tussenkomsten zijn voor de gemiddelde klant een topgebeurtenis in zijn of haar leven. Voor u, notaris is het dagelijkse routine. Laat ons de klant, met de nodige empathie, een aangename reis doorheen ons kantoor bezorgen. Hij zal dan ongetwijfeld bij een volgende gelegenheid opnieuw een beroep doen op u.

- Peter Verschelden, *Moore Stephens*

Mijn notariaat, mijn energie(lek) (deel 2)

De eenzame notaris die vol overgave trekt en sleurt aan zijn team, maar toch het gevoel heeft dat hij er alleen voor staat. Dat de medewerkers niet meewillen. Dat hij alleen ten strijde trekt tegen alle veranderingen die het notariaat omgeven.

In het eerste deel van dit artikel (vorige nummer TNM) hebben we aangegeven dat de eerste stap die de notaris moet zetten, is om inzicht te krijgen in zijn eigen aannames over medewerkers en samenwerking. Met welke 'bril' kijkt de notaris naar zijn team? Die bril, het overtuigingssysteem van de notaris, zal in grote mate het gedrag als leider en manager van het team beïnvloeden.

In dit tweede deel, zoemen we in op het team en wat nodig is opdat teams mee in een vloeiende beweging de richting volgen die de notaris wenst uit te gaan.

Een team is geen machine met voorgeprogrammeerde knoppen

We beschreven in deel 1 de invloed van het eigen overtuigingssysteem op het gedrag van de notaris. Wat voor de notaris geldt, geldt uiteraard ook voor de medewerkers. Ook hun gedrag wordt gestuurd vanuit hun eigen mensbeeld, waarden, overtuigingen, normen, leefwereld etc.

Nog al te vaak zien notarissen hun notariaat als '*machines*', waarvan de raderen zo soepel mogelijk moeten draaien. Niet zelden uiten notarissen de wens om een kantoor te hebben dat loopt als een 'geoliede machine'.

Efficiënte, uitgeklaarde processen zijn uiteraard belangrijk. Anderzijds leiden te rigide systemen tot werkomgevingen waarbinnen mensen zich niet meer goed voelen. Ook de notaris niet. Mensen gedragen zich immers niet als machineonderdeeltjes. Zij hebben een eigen bewustzijn, een eigen verleden, een eigen wereldbeeld en een eigen overtuigings-systeem. Ook al zou het makkelijk zijn, die kunnen we niet uitschakelen.

Wanneer we op een bepaalde knop duwen van een machine, zal de machine reageren zoals ze geprogrammeerd is. Zonder emotie, zonder vragen te stellen, zonder weerstand. Een team heeft dergelijke knoppen niet. We kunnen medewerkers niet programmeren. Wanneer een notaris verandering wil aanbrengen, reageren medewerkers niet automatisch zoals de notaris zou willen. Elke medewerker reageert vanuit zijn of haar individuele leefwereld en overtuigingskader. Wanneer dat overtuigingskader conflicteert met de maatregel van de notaris,

ontstaat weerstand. Die weerstand zal zich op een bepaalde manier uiten: roddelen, sabotagegedrag, gestokte communicatie, vertragen, vertrekken ...

De notaris botst op dit 'stil verzet' en krijgt zo het gevoel dat hij moet trekken en sleuren aan het team en dat hij er alleen voor staat.

Een team is een levend organisme

Het zal de notaris helpen om naar zijn team te kijken als een levend organisme van medewerkers die elk met hun persoonlijke rugzak interageren met de anderen. Om dergelijk organisme als één team in een bepaalde richting te laten evolueren, moeten twee belangrijke voorwaarden vervuld zijn, die we vaak missen in het notariaat:

1. De richting moet duidelijk zijn: de medewerkers moeten weten waar de notaris naar toe wil, wat voor kantoor hij wil, welke ambities hij heeft, volgens welke waarden hij het kantoor wil zien werken.

Dit is het *referentiekader* van de notaris, leider van zijn kantoor. Hier is heel weinig onderhandelingsmarge. Medewerkers die het fundamenteel oneens zijn met dit referentiekader zijn energielekken voor de notaris. Liever vroeg dan laat zal de samenwerking ophouden.

In veel kantoren is het niet duidelijk wat het referentiekader is van de notaris. Het is niet expliciet gemaakt voor de medewerkers. En wanneer het kader niet duidelijk is, is het voor medewerkers ook niet duidelijk wanneer ze gedrag vertonen dat niet in het referentiekader van de notaris past.

♦ **Stap 1:** Maak uw referentiekader expliciet en ga erover in gesprek met de medewerkers. Niet om het in twijfel te trekken of het aan te passen, wel om het te verduidelijken, toe te lichten, te motiveren ...

2. Binnen het referentiekader moet de notaris ruimte geven voor de individuele 'rugzak' van de medewerkers. Het referentiekader van de notaris kan op vele verschillende wijzen worden ingevuld. Hier liggen mogelijkheden voor autonomie van medewerkers, voor participatie, voor creativiteit. Maar dan moet de notaris hierover wel het gesprek durven aangaan met het team. Welke zijn de onderliggende drijfveren van het team en de teamleden? Welke zijn de onuitgesproken ambities, bezorgdheden, angsten, opvattingen, overtuigingen? Welke zijn de onderstromen die het gedrag van het team beïnvloeden? Hiervoor moeten we 'een laag dieper' gaan en heel bewust de verwachtingen die er heer-

Processen en organisatie

sen binnen het kantoor en de eventuele onderliggende behoeften benoemen die iedere medewerker – inclusief de notaris – heeft.

- ♦ **Stap 2:** Ga het gesprek aan met het team. Niet over het hoe, maar over het waarom en waarom niet? Durf frustraties, bezorgdheden, problemen, doelen ... zonder uitgewerkte oplossing op tafel te leggen en in handen te geven van de groepsdynamiek. Wanneer medewerkers kunnen meedenken en oplossingen aanreiken, die ze mogen aanreiken vanuit hun persoonlijke leef- en werkwereld, komen oplossingen tot stand die ze zullen ondersteunen.

Weerstand ontmijnen

Wanneer een notaris botst op weerstand in zijn kantoor, kan hij zich twee vragen stellen:

- a. Is mijn referentiekader duidelijk? Weten mijn medewerkers waar ik naar toe wil omdat ik hen dat gezegd heb, of *veronderstel* ik dat ze weten waar ik naar toe wil? In het tweede geval loont het altijd de moeite om het veronderstelde toch expliciet te maken. Want hier ligt een eerste mogelijke oorzaak voor weerstand.
- b. Ken ik de onderliggende oorzaken van de weerstand? Ken ik ze niet, dan moet ik ze naar boven brengen. Ik durf het gesprek aangaan met het team en ik durf mijn eigen frustratie of bezorgdheid over de weerstand op tafel te leggen.

Notarissen en medewerkers brengen immers zichzelf (emoties, gevoelens, gedachten, behoeften, overtuigingen ...) mee naar kantoor. Zij moeten *leren deze te (h)erkennen in zichzelf en zich uit te spreken over andere belangrijke verantwoordelijkheden* in hun leven.

Weerstand: als we de diepere gevoelens en behoeften achter de “neen” een stem geven, wordt plots terug heel veel mogelijk.

Ze moeten stoppen met te doen alsof hun werk in alle omstandigheden het enige is wat telt. Alleen zo kunnen ze *authentic* in hun werk staan en energielekken vermijden.

Dit houdt wel in dat er moet worden gekeken naar de *angsten, oordelen en onderdrukte behoeften bij de medewerkers die maken dat medewerkers een bepaald gedrag wel/niet stellen*. Dit betekent niet dat de medewerkers ‘in verzet’ het voor het zeggen

krijgen. Dit betekent wél dat er gekeken wordt naar wat nodig is om die medewerker mee te krijgen. Dit is niet evident en dit vraagt dat de notaris hiervoor tijd en ruimte vrijmaakt, en daarnaast extra vaardigheden ontwikkelt die hem in staat stellen om snel tot de kern te komen. Dit vraagt ook dat notarissen een stuk in zichzelf laten kijken. Ze moeten *durven* delen dat ze verward, geërgerd, geïnspireerd, geraakt etc. zijn door wat de ander zegt/doet of nalaat te doen. Ze moeten durven de andere mee te laten kijken in hun binnenwereld om de ander te helpen de impact van zijn of haar gedrag beter te begrijpen. Kwetsbaar is niet zwak, kwetsbaar is bijzonder sterk.

Notarissen die een team willen dat initiatief neemt en mee aanvoelt wat het kantoor nodig heeft, dienen zich open te stellen om *alle (onbewuste) stemmen* naar boven te brengen om er vervolgens mee aan de slag te gaan.

Een voorbeeld ter verduidelijking:

Vele notarissen vinden het maar normaal dat hun juristen een tandje bijsteken wanneer het nodig is, zonder dat daar meteen betaalde overuren moeten tegenover staan. Deze ‘aanne’ of ‘overtuiging’ van de notaris, is echter vaag en laat veel ruimte voor interpretatie: Wat is ‘wanneer het nodig is’? Hoe vaak kan dat voorkomen? Wanneer is het nog ‘normaal’, vanaf wanneer is het niet meer normaal? Etc. Dit houdt risico's in:

- *De notaris kan gefrustreerd worden wanneer zijn juristen die flexibiliteit niet of minder aan de dag leggen dan hij zou willen.*
- *Bij de jurist kan dit voor een gevoel zorgen dat ze altijd ‘aan’ moeten staan, altijd te bereiken moeten zijn en dat ze andere belangrijke verantwoordelijkheden in hun leven (bijvoorbeeld het gezin) op de tweede plaats moeten zetten. De jurist voelt zich tussen hamer en aambeeld.*

Zowel bij de notaris als bij de jurist kan dus een energielek ontstaan. En wanneer er een energielek is, is er maar één manier om dit lek te dichten: door het onderwerp bespreekbaar te maken en de onderliggende aannames, bezorgdheden, frustraties... naar boven te brengen. Zolang dit niet gebeurt, zal het bij een van beiden blijven lekken.

- Sofie Storms, consultant FrahanBlondé, coach en erkend bemiddelaar, trainer Geweldloze Communicatie

Afsluiting van het boekjaar: uitkering dividend of toekennen tantième?

Veel notarissen actief als bedrijfsleider in hun vennootschap, zijn tevens ook enige aandeelhouder in hun vennootschap. Zij willen dus zowel verloning voor hun geleverde arbeid alsook een correct rendement voor hun verschaft financiële middelen. Aan gezien de notaris in beide hoedanigheden actief is in de vennootschap kan bij de winstverdeling geopteerd worden om ofwel een tantième in de hoedanigheid bedrijfsleider toe te kennen ofwel een dividend aan de aandeelhouder uit te keren. Een combinatie van beide is ook mogelijk. Een tantième en dividend verschillen van elkaar en zijn ook aan een aantal voorwaarden onderworpen. In dit artikel zetten wij de principes alsook de verschillen van beide regelingen uiteen.

1. Dividend

1.1. Algemeen

Iedere vennootschap kan indien zij dat wil, winst toekennen van zijn vennootschap aan haar aandeelhouder(s). Afhankelijk van het soort dividend wordt de beslissingsbevoegdheid voor het toekennen van het dividend, toegewezen aan de raad van bestuur of de (bijzondere) algemene vergadering van de vennootschap. Er zijn immers drie soorten dividenden met elk hun eigen modaliteiten:

♦ *Jaardividend*

Het jaardividend is het klassieke dividend zoals we dit het best kennen. Dit dividend wordt toegekend op de jaarlijkse algemene vergadering die de jaarrekening goedkeurt en de winstverdeling vaststelt. Deze uitkering kan slechts 1 maal per jaar. De vennootschap heeft ook geen verplichting om het volgende boekjaar opnieuw een jaardividend toe te kennen.

Het huidige Wetboek van Vennootschappen stelt een beperking aan het bedrag van het uitkeerbaar dividend. Er mag geen dividenduitkering plaatsvinden indien op de datum van de afsluiting van het laatste boekjaar het nettoactief, zoals dat blijkt uit de jaarrekening, is gedaald of ten gevolge van de uitkering zou dalen beneden het bedrag van het gestorte, of indien dit hoger is, van het opgevraagde kapitaal, vermeerderd met alle reserves die volgens de wet of de statuten niet mogen worden uitgekeerd.

Op 1 mei 2019 is het nieuwe Wetboek van Vennootschappen en Verenigingen in werking getreden. Één van de vele wijzigingen is de invoering van de kapitaallose BV en CV. Bij de uitkering van winsten wordt een nieuwe tweevoudige test ingevoerd: een **balanstest** en een **liquiditeitstest**. De **balanstest** bepaalt dat er geen uitkering mag gebeuren indien het netto-actief van de vennootschap negatief is of ten gevolge daarvan negatief zou worden. Indien de vennootschap beschikt over een eigen vermogen dat krachtens de wet of de statuten onbeschikbaar is, mag geen uitkering gebeuren indien het nettoactief is gedaald of door de uitkering zou dalen tot beneden het bedrag van dit onbeschikbaar vermogen. Voor de toepassing van deze bepaling wordt het niet-afgeschreven gedeelte van de herwaarderingsmeerwaarden als onbeschikbaar beschouwd. Het nettoactief is gelijk aan de activa, verminderd met de voorzieningen, de schulden en behoudens in uitzonderlijke gevallen het nog niet-afgeschreven gedeelte van oprichtingskosten en O & O-kosten.

De nieuwe **liquiditeitstest** bepaalt dat, bij de uitkering van een dividend, het bestuursorgaan moet nagaan of de vennootschap gedurende twaalf maanden na de uitkering nog in staat zal zijn haar schulden te voldoen, rekening houdend met de te verwachten ontwikkelingen.

Inbreuken op deze liquiditeitstest zullen leiden tot aansprakelijkheid van de bestuurders. De vennootschap kan elke uitkering die in strijd is met de balanstest en liquiditeitstest, terugvorderen van de aandeelhouders, ongeacht hun goede of kwade trouw. Voor de naamloze vennootschap wijzigt er niets.

♦ *Tussentijds dividend*

De keuze of er een tussentijds dividend wordt uitgekeerd of niet, wordt overgelaten aan de bijzondere algemene vergadering. Dit is een algemene vergadering die niet gaat over de goedkeuring van de jaarrekening van de vennootschap. De toekenning van een tussentijds dividend wordt in principe niet als dusdanig geregeld in het vennootschapsrecht, maar moet toch de regels van de uitkering van het jaardividend respecteren. Een dergelijk dividend kan door elke vennootschap worden toegekend en op elk ogenblik van het boekjaar.

Een tussentijds dividend kan worden uitgekeerd op basis van de beschikbare reserves zoals blijkt uit de jaarrekening van het laatst afgesloten boekjaar. De winst van het lopende boekjaar komt niet in aanmerking.

Fiscaliteit

“ *Iedere vennootschap kan indien zij dat wil, winst toekennen van zijn vennootschap aan haar aandeelhouder(s). Afhankelijk van het soort dividend wordt de beslissingsbevoegdheid voor het toekennen van het dividend, toegewezen aan de raad van bestuur of de (bijzondere) algemene vergadering van de vennootschap.* ”

In het nieuwe Wetboek van Vennootschappen en Verenigingen is er geen bepaling inzake toekenning van tussentijdse dividenden. In hoofde van de BV en CV is elke uitkering aan voornoemde twee testen onderworpen.

♦ Interimdividend

Onder welbepaalde voorwaarden en mits statutair voorzien, kan de raad van bestuur op een ander tijdstip beslissen om een dividend uit te keren. Deze uitkering wordt een interimdividend genoemd. Het is een voorschot op het definitieve dividend.

Het interimdividend kan enkel worden toegekend over de winst van het lopende boekjaar en de niet-gereserveerde winsten van voorgaande boekjaren (niet uit de beschikbare reserves). Andere voorwaarden zijn onder meer dat het interimdividend ten vroegste zes maanden na het afsluiten van het voorgaande boekjaar toegekend kan worden en dat de jaarrekening van vorig boekjaar moet goedgekeurd worden. De raad van bestuur moet een staat van activa en passiva opstellen dat vaststelt dat er voldoende winst is om het interimdividend toe te kennen. De beslissing tot uitkering moet binnen de twee maanden na de opgemaakte staat vallen.

In de huidige wetgeving kan enkel een naamloze vennootschap en een commanditaire vennootschap op aandelen dergelijk dividend uitkeren. In het nieuwe Wetboek van Vennootschappen en Verenigingen kan een interimdividend voor elke vennootschapsvorm. Uitkeringen mogen voortaan ook uit de winst van het voorgaande boekjaar gedaan worden zolang de jaarrekening van dat boekjaar nog niet is goedgekeurd, in voorkomend geval verminderd met het overgedragen verlies of vermeerderd met de overgedragen winst.

1.2. Taxatie

Aangezien een dividenduitkering boekhoudkundig en fiscaal wordt gezien als een winstverdeling, is het dividend voor de uitkerende vennootschap niet aftrekbaar. Dit betekent dat u, als notarisvennootschap, steeds 29,58% vennootschapsbelasting (of 20,40% indien recht op het verlaagd tarief) zal betalen op het uitgekeerde dividend.

Ook wordt de ontvanger van het dividend belast op het uitgekeerde dividend.

Indien de ontvanger van het dividend een *natuurlijk persoon* is, zal in eerste instantie steeds roerende voorheffing verschuldigd zijn.

- De roerende voorheffing is in principe 30%.
- Indien voldaan is aan de voorwaarden inzake VVPR^{bis} kan de roerende voorheffing verlaagd worden tot 20% voor uitkeringen gedaan in het tweede boekjaar na de oprichting of kapitaalverhoging en tot 15% voor uitkeringen in het derde boekjaar volgend op het boekjaar van oprichting of inbreng. Deze verlaagde tarieven kunnen van toepassing zijn voor vennootschappen die in geld zijn opgericht vanaf 1 juli 2013 of sinds die datum een kapitaalverhoging in geld hebben doorgevoerd waarvoor nieuwe aandelen zijn uitgegeven.
- In bepaalde gevallen, door bijvoorbeeld het aanleggen van een liquidatiereserve, is het echter mogelijk om de roerende voorheffing te verlagen naar 5% bij uitkering indien er vijf jaar gewacht wordt om deze liquidatiereserve uit te keren. Op de aanleg van de liquidatiereserve zal de vennootschap 10% belastingen betalen.

Is de ontvanger van het dividend daarentegen een *vennootschap*, dan zal, indien de ontvangende vennootschap minstens 10% van de aandelen van de uitkerende vennootschap heeft en de aandelen al minstens één jaar in bezit heeft of in bezit zal houden, het ontvangen dividend in hoofde van de vennootschap 100% vrijgesteld zijn van inkomstenbelastingen en is er geen roerende voorheffing verschuldigd.

2. Tantième

2.1. Algemeen

Een tantième wordt op de algemene vergadering door de aandeelhouder(s) aan de bedrijfsleider van de vennootschap toegekend. Een tantième wordt boekhoudkundig in de eerste plaats aanzien als een winstverdeling.

2.2. Taxatie

Fiscaal wordt een toegekende tantième, in tegenstelling tot een dividenduitkering, echter niet aanzien als een winstverdeling, maar steeds als een bijkomende bezoldiging in hoofde

van de bedrijfsleider van de vennootschap. Dit betekent dat de toegekende tantième in hoofde van de uitkerende vennootschap beschouwd kan worden als een aftrekbare kost.

Indien de bedrijfsleider een natuurlijke persoon is, wordt de toegekende tantième volledig belast in de personenbelasting en is bijgevolg onderworpen aan de progressieve tarieven van de personenbelasting en de sociale bijdragen. Indien de bedrijfsleider een vennootschap is, wordt de tantième onderworpen aan de vennootschapsbelasting.

Het merkwaardige aan een tantième is het tijdsverschil in taxatie waarmee dit gepaard gaat. Indien de algemene vergadering op 05/03/2019, die de jaarrekening goedkeurt over het boekjaar dat afsluit op 31/12/2018, beslist om een tantième toe te kennen, dan wordt de toegekende tantième nog aanzien als een aftrekbare beroepskost voor het afgesloten boekjaar op 31/12/2018. Bij de genietster wordt de tantième echter pas belast op het moment van toekenning op betaalbaarstelling ervan. Aangezien dit moment pas is op de algemene vergadering van de vennootschap, zal de tantième gezamenlijk belast worden met de overige inkomsten toegekend of betaalbaar gesteld in 2019. Ook voor de verhoogde sociale bijdragen zal de tantième pas later een impact hebben.

De Administratie is al enkele jaren van mening dat er voor het toekennen van een tantième een goede onderbouw moet zijn van de geleverde prestaties. Wanneer dit niet het geval is, dan willen zij de aftrekbaarheid van deze kost verwerpen. Het Hof van Cassatie heeft deze zienswijze echter aan de kant geschoven, maar dit wil niet zeggen dat er geen onderbouw meer nodig is. In de meest recente rechtspraak zien we dat de fiscus een ander wapen, met name deze van fiscaal misbruik bovenhaalt om de aftrek van tantièmes te verwerpen. Bijgevolg is een goede onderbouw bij het toekennen van de tantième uiterst belangrijk.

3. Kiezen voor het toekennen van een dividend of een tantième?

Of u bij het afsluiten van het boekjaar moet kiezen voor het toekennen van een dividend of een tantième hangt af van uw groepsstructuur en het loon dat u nu al ontvangt vanuit uw vennootschap.

“ Een tantième wordt op de algemene vergadering door de aandeelhouder(s) aan de bedrijfsleider van de vennootschap toegekend. Een tantième wordt boekhoudkundig in de eerste plaats aanzien als een winstverdeling. ”

Ontvangt u tot op heden nog maar weinig loon uit uw vennootschap, en beslist u om een bijkomende tantième toe te kennen, dan kan deze tantième ervoor zorgen dat u in een hogere schijf van de personenbelasting belandt, en dat bijgevolg de algemene belastingdruk stijgt.

Wanneer u een laag loon ontvangt uit uw vennootschap, betekent dit meestal ook dat u maar weinig sociale bijdragen betaalt. Het toekennen van een tantième heeft zoals als reeds aangegeven ook een effect op de verschuldigde sociale bijdragen, dus het toekennen van een extra loon zal hier ook een negatieve weerslag op hebben.

Wanneer u dus voor het moment weinig loon ontvangt, kan het toekennen van een tantième fiscaal minder voordelig zijn dan het toekennen van een dividend aan de natuurlijk persoon-aandeelhouder.

Indien u voor het moment echter al een aanzienlijk salaris ontvangt uit uw vennootschap en onderworpen bent aan het maximumbedrag van sociale bijdragen, dan kan het toekennen van een tantième fiscaal echter wel opwegen ten opzichte van het dividend dat u als natuurlijk persoon ontvangt en dat zowel aan vennootschapsbelasting (29,58% of 20,40%) als aan roerende voorheffing onderworpen is.

Bent u echter met een vennootschap aandeelhouder van uw notarisvennootschap, dan kan het toekennen van een dividend fiscaal voordeliger zijn. Indien u immers 10% van de aandelen in de notarisvennootschap bezit en voldoet aan de minimumbezitsduur van 1 jaar, dan is het ontvangen dividend vrijgesteld van belastingen.

In uw managementvennootschap kan u dan zelf beslissen hoe u dit ontvangen dividend uitkeert. Dit kan via het toekennen van een dividend (door het aanleggen van een liquidatiereserve) of via een salaris.

4. Conclusie

De keuze tussen het toekennen van een tantième of het uitkeren van een dividend heeft dus verregaande gevolgen, dit zowel voor de toekennende vennootschap als voor de ontvanger ervan. Om te beslissen welke optie men nu specifiek moet kiezen, moet men dus steeds het gehele plaatje in het achterhoofd houden. Vooraleer men overgaat tot de effectieve keuze, bespreekt men beide opties dus best eerst met zijn fiscaal adviseur.

Als wij niet aan uw verwachtingen voldoen ...

Een klacht wordt helaas sneller verspreid dan een compliment. Bij geen gehoor of weinig begrip vindt uw cliënt al snel zijn weg naar het internet. Als u problemen heeft met uw wifi wordt u met een goede tweet immers ook sneller geholpen dan via de telefonische klantenservice. De provider wil daarmee aan de wereld tonen dat zijn service elke klacht doet smelten.

Uw doelgroep zoekt ook digitaal naar u. Ik zocht zelf een paar weken geleden naar een notaris in mijn regio omdat ik een huis heb gekocht. Via Google zie je bij sommige notariaten positieve maar ook negatieve reviews staan. Dat maakt kiezen eenvoudiger. Iedereen die een dienst of product nodig heeft, bevindt zich in de zogenaamde *customer journey*. Deze klantreis, is een weergave van de interactie van een potentiële cliënt met in uw geval de notaris die hij zoekt. Voorbeelden binnen zo'n klantreis zijn zoekwoorden in Google als: 'Notaris of makelaar zoeken bij verkoop onroerend goed' of 'Wat is de kostprijs van een akte?'.

Wanneer een klacht gaat over de afwikkeling van een nalatenschap, kunnen emoties een behoorlijke rol spelen. Zoek op deze kernwoorden op platformen als Facebook en Twitter en het staat vol emotionele berichten. Als u een account heeft wordt u er misschien in 'getagd'. Dit betekent dat de klacht rechtstreeks gelinkt wordt aan uw account. Maar als u niet aanwezig bent op Facebook heeft u wellicht geen weet van deze woorden. In de meeste gevallen is het zeer doenbaar om een klacht op te lossen. Of op zijn minst uw begrip te tonen en alternatieven te bekijken. Zodra u deze berichten over uw dienstverlening misloopt, kan dat een nadelig effect hebben op uw totale merkreputatie.

We kunnen er dus niet omheen: uw wijze van slagen om cliënten tevreden te houden, is voor een groot stuk zichtbaar voor iedereen. Het klinkt misschien als een bedreiging, maar het biedt vooral kansen. Daarom zijn de volgende stappen belangrijk om mee te nemen in uw strategie:

- Zorg dat u een pagina heeft met nieuws over uw vak.
- Creëer hier een plek waar vragen gesteld kunnen worden en waar klachten ook welkom zijn.
- Zorg dat u externe reacties goed monitort. Maximaal 24 uur als reactietijd in uw branche.
- Bereid uw medewerkers voor hoe ze moeten antwoorden, zodat crisissituaties gemedend kunnen worden. En wie doet wat?
- Reageer altijd positief. Bijvoorbeeld: "Bedankt meneer de cliënt, dat u de moeite neemt dit te verwoorden. Ik spreek graag telefonisch of in een persoonlijk bericht verder met u over een mogelijke oplossing.
- Het tonen van wederzijds begrip is vaak de sleutel tot een bevredigende oplossing.

Er wordt nu eenmaal over uw notariaat gesproken. Op verjaardagsfeestjes én op Facebook. Dan kunt u maar beter deelnemen aan het gesprek.

- Anke van Oosterhout, *Director Strategy & Operations, Moore Stephens*

“ Iedereen die een dienst of product nodig heeft, bevindt zich in de zogenaamde *customer journey*. Deze klantreis, is een weergave van de interactie van een potentiële cliënt met in uw geval de notaris die hij zoekt.

”

Financiële ratio's in het WVV: de liquiditeitstest en balanstest

Het nieuwe Wetboek van Vennootschappen en Verenigingen (WVV) voert het voldoen aan een liquiditeitstest én een balanstest in als noodzakelijke voorwaarde om over te gaan tot uitkeringen aan de aandeelhouders in een besloten vennootschap. In deze bijdrage staan we stil bij deze testen en kaderen we deze binnen het domein van financiële analyse in het algemeen. Voor besloten vennootschappen vormen de vernoemde testen een wettelijke verplichting, niettemin biedt financiële analyse daarnaast belangrijke management accounting info die zinvol is voor het goed beheer van elke onderneming.

1. De nieuwe bepalingen in het WVV

De bvba wordt in het WVV vervangen door de bv (besloten vennootschap). In tegenstelling tot voor het oprichten van een bvba is bij de bv geen maatschappelijk kapitaal meer vereist. Dit betekent niet dat schuldeisers niet meer beschermd worden. Vooreerst voorziet de wet een vereiste van een toereikend aanvangsvermogen zoals verantwoord in het financieel plan. Ten tweede voorziet het WVV in een nieuwe regeling wat betreft de uitkeringen aan de aandeelhouder die moet verhinderen dat er vermogen wordt uitgekeerd ten nadele van de schuldeisers. Aandeelhouders kunnen niet zomaar dividenden of tantièmes uitkeren om geld uit de onderneming te trekken. Deze bepalingen gaan breed en betreffen alle uitkeringen in de ruime zin van de bv, zoals ook de aankoopprijs betaald bij de inkoop van eigen aandelen, de uitkeringen bij uittreding of uitsluiting ten laste van het vennootschapsvermogen en steun verleend aan een koper van aandelen in het kader van de financiële bijstand. Volgens de nieuwe bepalingen kunnen vooreerst wettelijk of statutair onbeschikbare reserves niet uitgekeerd worden (waarbij het niet-afgeschreven gedeelte van de herwaarderingsmeerwaarden ook als onbeschikbaar moet worden beschouwd) en ten tweede zal uitkering voortaan slechts mogelijk zijn als de solvabiliteits- en liquiditeitspositie dat toelaat. Dit wordt getoetst aan de hand van een dubbele uitkeringstest. De balanstest moet staven dat uitkeringen er niet toe leiden dat het eigen vermogen van de onderneming onder nul zakt. De liquiditeitstest moet ervoor zorgen dat de onderneming over voldoende liquide middelen blijft beschikken om haar verplichtingen aan de schuldeisers over minstens 12 maanden na te leven.

Met deze vermelde testen introduceert de wetgever een aantal concepten uit de financiële analyse in het wetgevend kader. In het vervolg van het artikel wordt het concept financiële analy-

se toegelicht en worden de vermelde testen binnen een ruimer kader van financiële analyse geplaatst.

2. Wat is financiële analyse?

Financiële analyse is een onderdeel van management accounting en levert voor het management informatie op bovenop deze die wettelijk dient gerapporteerd te worden. Deze info ondersteunt het management in het nemen van beslissingen zodat de onderneming op koers gehouden kan worden. Naast de informatie uit financiële analyse behoren ook kostprijsinformatie, investeringsanalyses, benchmarking, personeelsinformatie, prestatie-indicatoren, ... tot management accounting informatie.

Financiële analyse betreft het doorlichten van historische financiële informatie en is een middel ter beoordeling en opvolging van de financiële gezondheid van een onderneming. Financiële analyse wordt daarom wel eens plastisch vergeleken met een medisch bloedonderzoek waarbij de jaarrekening als bloedstaal wordt voorgesteld. Opdat de bloedanalyse betrouwbaar zou zijn, moet het staal van goede kwaliteit zijn. Vertaald naar de jaarrekening betekent dit dat ze een getrouw beeld moet scheppen van de financiële positie van de onderneming. De analyse leidt dan tot een uitslag die correct moet worden gelezen en geïnterpreteerd zodat de gezondheidstoestand correct kan worden beoordeeld. Indien de resultaten ongunstig zijn, kunnen behandelingen voorgesteld worden om de onderneming terug financieel gezond te maken.

Door de cijfers te analyseren en te vergelijken in de tijd of door ze in relatie te brengen met de cijfers van andere ondernemingen binnen de sector, krijgt men op basis van financiële analyse snel een eerste indruk van de financiële sterkten en zwakten van de onderneming. Deze kunnen verder geanalyseerd worden om toekomstige risico's beter in te schatten en de sterkten als mogelijke opportuniteiten maximaal te benutten.

3. Financiële ratio's

Financiële analyse wordt uitgevoerd door het berekenen van financiële ratio's wat verhoudingen/sommen/verschillen zijn tussen twee of meer financiële grootheden uit de balans, resultatenrekening of toelichting. In de praktijk wordt de toepassing van ratio-analyse beperkt tot het beoordelen van de financiële positie van de onderneming aan de hand van volgende vragen:

- Kan de onderneming op korte termijn haar financiële verplichtingen nakomen?
Hiervoor beoordeelt men de liquiditeit.

Fiscaliteit

- Kan de onderneming op lange termijn al haar financiële verplichtingen nakomen?
Hiervoor beoordeelt men de solvabiliteit.
- Heeft de onderneming voldoende winstpotentieel?
Hiervoor beoordeelt men de rendabiliteit.

De bepalingen omtrent uitkeringen in het WVV hebben betrekking op liquiditeit en solvabiliteit.

4. Liquiditeit in het algemeen

De beoordeling van de liquiditeit betreft het onderzoek in hoeverre een onderneming aan haar schulden op korte termijn kan voldoen. Het geeft aan in welke mate de onderneming haar rekeningen kan betalen.

Bemerkt dat liquiditeit niet verward mag worden met liquide middelen. Liquide middelen zijn onmiddellijk beschikbaar. Liquiditeit gaat iets ruimer en gaat na of er voldoende middelen gemobiliseerd kunnen worden om de kortetermijnschulden te voldoen. Naast de liquide middelen die onmiddellijk beschikbaar zijn, zijn op korte termijn echter nog andere activa in geld omzetbaar, zoals bijvoorbeeld de vorderingen op korte termijn. Deze elementen zullen dan ook meegenomen worden in de beoordeling van de liquiditeit.

Liquiditeitsratio's kunnen op verschillende manieren berekend worden zoals via de bepaling van het nettobedrijfskapitaal, de berekening van de *current* en *quick* ratio's of het vaststellen van het aantal dagen klantenkrediet en leverancierskrediet.

5. Liquiditeitstest in WVV

In het WVV wordt voor de uitkering van de winst van een bv een liquiditeitsvereiste gesteld, in die zin, dat de winst volgens artikel 5:143 pas mag uitgekeerd worden “als de vennootschap, volgens de redelijkerwijs te verwachten ontwikkelingen, na de uitkering in staat zal blijven haar schulden te voldoen naarmate deze opeisbaar worden over een periode van ten minste twaalf maanden te rekenen van de datum van de uitkering”.

Hoe moet die liquiditeitstest nu berekend worden? De wet zelf neemt geen specifieke berekeningswijze op in die zin dat ze

geen specifieke ratio of formule voorstelt om dit te evalueren. Op die manier wordt de vrijheid gegeven aan de bestuurders om, rekening houdend met de context van de onderneming (zie verder), de liquiditeit te beoordelen. Er is namelijk niet 1 definitie of 1 ratio die allesomvattend toelaat de liquiditeit te beoordelen. De letterlijke lezing van artikel 5:143 geeft wel aan dat het vreemd vermogen op korte termijn beoogd wordt. Meer is niet opgenomen in de wettekst. Vanuit financieel analytisch standpunt is het logisch dat daar de vlottende activa tegenover gezet worden om aan die verplichtingen te voldoen. De verhouding van beide grootheden wordt in de literatuur omschreven als de *current ratio* (of *liquiditeitsratio in ruime zin*) en wordt als volgt berekend:

$$\frac{\text{Vlottende activa}}{\text{Vreemd vermogen op korte termijn}}$$

Indien de vlottende activa groter zijn dan de kortetermijnschulden, dan is deze ratio groter dan 1, wat theoretisch betekent dat met de liquiditeiten die beschikbaar zijn of middelen die snel beschikbaar kunnen worden alle kortetermijnschulden betaald kunnen worden. De literatuur stelt dat een score tussen 1 en 1,5 een gezonde liquiditeitspositie weerspiegelt. Bij een nog hogere ratio worden uiteraard geen liquiditeitsproblemen verwacht. Bemerkt dat bij de interpretatie rekening moet gehouden worden met de specifieke kenmerken of context van de onderneming. Zo moet voor ondernemingen die geconfronteerd worden met onregelmatige betalende een hogere norm ingesteld worden. Ook wanneer de onderneming grotendeels gefinancierd wordt door overheidssubsidies (bijvoorbeeld bij onderzoek en ontwikkeling) kunnen strengere normen vooropgesteld worden gezien het tijdstip van ontvangst van subsidies vaak onzeker is.

De verantwoordelijkheid voor de beoordeling van de liquiditeitstest ligt bij de bestuurder(s) van de bv. Wanneer ondanks indicatie van een negatieve liquiditeitspositie toch winst wordt uitgekeerd, zullen de bestuurders hoofdelijk aansprakelijk zijn voor alle mogelijke schade die het gevolg is van die beslissing. De liquiditeitstest moet gedocumenteerd worden in een verslag door de bestuurder(s) opgesteld. Dit verslag moet niet neergelegd worden. In de vennootschappen waarin

“ De beoordeling van de liquiditeit betreft het onderzoek in hoeverre een onderneming aan haar schulden op korte termijn kan voldoen. Het geeft aan in welke mate de onderneming haar rekeningen kan betalen. ”

een commissaris is benoemd, beoordeelt hij de historische en prospectieve boekhoudkundige en financiële gegevens van dit verslag en vermeldt hij in zijn jaarlijks controleverslag dat hij deze opdracht heeft uitgevoerd.

De Memorie van Toelichting bij het wetsontwerp geeft aan dat wanneer onvoldoende duidelijk is of de onderneming na de uitkering haar opeisbare schulden wel zal kunnen betalen, het bestuursorgaan bijkomende inspanningen in het kader van de liquiditeitstest moet overwegen, bijvoorbeeld door gebruik te maken van gedetailleerde vermogensstromentabellen.

Bemerkt dat in de Memorie van Toelichting verder nog opgenomen is dat alhoewel het voor de hand ligt dat ook in andere vennootschapsvormen, zoals de nv, de vennootschap niet tot uitkering van winst mag overgaan indien de betaling van haar schulden daardoor in het gedrang komt, de verplichting om over te gaan tot een liquiditeitstest en daarvan een verslag op te stellen, enkel in de bv is opgelegd als compenserende maatregel voor de afschaffing van het kapitaal.

6. Kritische bedenking

Bovenstaande redenering en berekening als “vlottende activa/vreemd vermogen op korte termijn” is op zich correct, maar gaat een aantal punten voorbij. Vanuit boekhoudkundig standpunt worden de activa ingedeeld in oprichtingskosten, vaste activa en vlottende activa. Die indeling tussen vaste en vlottende activa is echter gebaseerd op de bedoeling waarmee de activa worden aangehouden: vaste activa zijn bedoeld om gebruikt te worden en dus niet bestemd om te gelde te worden gemaakt. Dit is wel het geval voor de vlottende activa die *verbruikt* worden en ten gelde worden gemaakt. Vanuit financieel-analytisch standpunt is de periode tot realisatie het criterium tot onderscheid: iets is vast indien het waarschijnlijk niet binnen het jaar zal worden omgezet in liquide middelen, iets is vlottend als dat wel de bedoeling is. Dat betekent dat daar waar de vorderingen op meer dan één jaar vanuit boekhoudkundig standpunt als vlottende activa worden beschouwd (omdat het de bedoeling is ze te realiseren), ze vanuit financieel-analytisch standpunt echter als vaste activa worden beschouwd (gezien de termijn van realisatie bij deze vorderingen op meer dan één jaar ligt). Financieel-analytisch worden ze dan ook als vast actief beschouwd. Ook de oprichtingskosten worden vanuit financieel-analytisch standpunt als vaste activa beschouwd. Om verwarring te vermijden spreken we in financiële analyse van de “uitgebreide vaste activa”. Deze uitgebreide vaste activa betreffen dan alle rekeningen van “klasse 2”. Wat overblijft op de actiefzijde van de balans, wordt dan benoemd als de “beperkte vlottende activa”. Daarom valt van-

uit financieel-analytisch standpunt aan te bevelen om bovenstaande ratio te verfijnen tot volgende verhouding (met de rekeninggroepen tussen haakjes):

$$\frac{\text{Beperkte vlottende activa} \\ (\text{alle 3, 4 en 5 rekeningen op het actief})}{\text{Vreemd vermogen op korte termijn (42 t.e.m. 49)}}$$

Bemerkt dat deze verfijning niks afdoet aan de wettelijke voorstelling van de balans in de jaarrekening. Enkel voor interne doeleinden en een exactere berekening van de ratio's wordt met posten geschoven.

In bovenstaande ratio wordt het geheel van de beperkte vlottende activa als potentiële bron van middelen beschouwd om het vreemd vermogen op korte termijn tijdig af te lossen. Een deel van deze beperkte vlottende activa is in liquiditeiten beschikbaar, bijvoorbeeld het positief saldo op rekening 55 Rekening-Courant, of kan op vrij korte termijn in geld worden omgezet. Dit geldt echter niet voor alle beperkte vlottende activa. Voorbeeld zijn de voorraden. Die zijn nog niet verkocht. Er moet eerst nog een inspanning worden geleverd om te verkopen, waarna ook nog de inning van de vordering vanwege de klant moet afgewacht worden. Dat betekent dat de ratio verder kan verfijnd worden tot een liquiditeitsratio in enge zin om nog beter een inschatting te kunnen maken van de liquiditeitspositie. Dat kan door rekening te houden met de kleinere liquiditeitsgraad van de voorraden, zoals in de Memorie van Toelichting opgenomen. Hetzelfde geldt voor de bestellingen in uitvoering, net als voor de overlopende rekeningen. Deze elementen kunnen uit de teller van voorgaande ratio worden gelicht. Conform zullen uit de noemer ook de overlopende rekeningen worden geweerd zodat nagegaan kan worden in welke mate de effectieve schulden op korte termijn kunnen terugbetaald worden met middelen die zeer liquide zijn of op vrij korte termijn effectief kunnen worden vrijgemaakt. De berekening is dan als volgt (met de rekeninggroepen tussen haakjes vermeld):

$$\frac{\text{Vorderingen op -1 jaar (40 en 41) +} \\ \text{Geldbeleggingen (50 t.e.m. 53) +} \\ \text{Liquide middelen (54 t.e.m. 58)}}{\text{Schulden op -1 jaar (42 t.e.m. 48)}}$$

Deze benadering komt neer op wat men in de literatuur beschrijft als de berekening van de *quick ratio* (of *liquiditeitsratio*

in enge zin), waarnaar trouwens ook verwezen wordt in de Memorie van Toelichting, zij het in een minder strenge aanpassing gezien ze enkel de voorraden uit de berekening laten.

7. Solvabiliteit in het algemeen

Naast de liquiditeitstest is in het WVV ook een “balanstest” opgenomen die een inschatting maakt van de solvabiliteit. Solvabiliteit vertelt iets over de sterkte en financiële draagkracht van een onderneming op lange termijn en gaat na in welke mate de onderneming erin slaagt al haar schulden, zowel op korte als op lange termijn te voldoen. Intuïtief gaat solvabiliteit na of in het extreme geval van liquidatie van de onderneming alle schuldeisers kunnen terugbetaald worden. Dan zullen de activa te gelde gemaakt worden en worden de financiële middelen die hierdoor ontstaan gebruikt om bij voorrang de schuldeisers te betalen. Wat er dan nog rest aan middelen is het nettoactief en is ter beschikking van de verstrekkers van het eigen vermogen. Bij een hoger eigen vermogen zal er een hogere buffer zijn voor de schuldeisers, wat de kans dat ze hun uitgeleende vermogen kunnen recupereren vergroot.

De ratio's i.v.m. de solvabiliteit concentreren zich voornamelijk op de passiefzijde van de balans. Een gezonde onderneming moet over voldoende eigen vermogen beschikken. Veel vreemd vermogen betekent meer schulden en een lagere solvabiliteit. Hoe meer een onderneming op schulden teert, hoe groter het risico op betalingsproblemen bijvoorbeeld wanneer de economie het even laat afweten, de rente spectaculair stijgt of belangrijke klanten afhaken. Werkt de onderneming met veel eigen middelen, dan heeft ze in mindere tijden meer ademruimte en is ze financieel onafhankelijker. Om te investeren of uit te breiden hangt het niet af van schuldeisers, maar kan het steunen op eigen vermogen. Bovendien heeft zo'n onderneming nog veel ruimte om, moest het toch nodig zijn, alsnog vreemd vermogen aan te trekken. Theoretisch zou een 50/50-verdeling als kritische ondergrens verwacht kunnen worden, echter de empirie toont aan dat deze grens eerder op ongeveer 30/70 ligt en dat een doorsnee van 30% of meer eigen vermogen een indicatie is van financiële stabiliteit.

Conceptueel meten de solvabiliteitsratio's de structuur van de financiering van de onderneming. Voor interpretatie van de solvabiliteit worden opnieuw diverse ratio's berekend, zoals de eigen vermogensgraad, de algemene schuldgraad, de financieringswijze van de vaste activa, de nettoactietest of de permanentie van het vermogen (of financieringsstabiliteit).

8. Balanstest in het WVV

De solvabiliteitstoets die uitkering mogelijk maakt in het WVV wordt benoemd als een “balanstest”. Dit betreft in feite een aangepaste nettoactietest. Artikel 5:142 WVV stelt expliciet dat “geen uitkering mag gebeuren indien het nettoactief van de vennootschap negatief is of ten gevolge van de uitkering negatief zou worden”. In tegenstelling tot de liquiditeitstest bepaalt de wetgever voor de berekening van het nettoactief wel expliciet hoe deze moet worden berekend. Het nettoactief moet bepaald worden als:

$$\begin{aligned} \text{Nettoactief} = & \text{Totaalbedrag van de activa} - \\ & \text{Voorzieningen} - \text{Schulden} - \text{Niet-afgeschreven} \\ & \text{kosten van oprichting en uitbreiding} - \\ & \text{Kosten van onderzoek en ontwikkeling} \end{aligned}$$

Indien de uitkomst negatief is, kan de uitkering niet plaatsvinden.

Bemerkt nog dat het nettoactief van de onderneming wordt bepaald op grond van de laatste goedgekeurde jaarrekening of van een recentere staat van activa en passiva. Deze tweede optie laat toe om anders dan in het W.Venn. een interimdividend toe te kennen uit de winst van het lopende boekjaar.

Daar waar traditionele solvabiliteitsratio's vaak naar verhoudingen van eigen en vreemd vermogen kijken, kan de nettoactietest beschouwd worden als een iets fijnere solvabiliteitstest die ook iets meer vertelt over de echte waarde van de onderneming, meer dan enkel naar het eigen vermogen te kijken.

• Prof. dr. Stijn Goeminne, Vakgroep Economie, Universiteit Gent

“Solvabiliteit vertelt iets over de sterkte en financiële draagkracht van een onderneming op lange termijn en gaat na in welke mate de onderneming erin slaagt al haar schulden, zowel op korte als op lange termijn te voldoen.”

Kledij kopen op naam van de vennootschap: waar wringt het schoentje?

Reeks – Aftrekbare beroepskosten

In deze reeks artikelen geeft Peter Verschelden, hoofdredacteur van het Tijdschrift Notarieel Management, antwoord op de vijf vragen omtrent aftrekbare beroepskosten die u altijd al wilde stellen.

Situatie

Jef, notaris van beroep, koopt ieder jaar twee volledige maatpakken. Aangezien hij deze in zijn professioneel leven draagt, laat hij ze – op naam van de vennootschap – op factuur zetten. Hoe zit het met de aftrekbaarheid van deze gemaakte kosten? En is de btw op deze factuur recupereerbaar?

Aftrekbaarheid inzake vennootschapsbelasting

Om de aftrekbaarheid inzake vennootschapsbelasting te beoordelen, moeten we eerst en vooral een onderscheid maken tussen specifieke en niet-specifieke beroepskledij. Onder specifieke beroepskledij verstaan we onder meer uniformen, zoals die van een politieagent, een piloot of een brandweerman. Ook een advocatentoga is een voorbeeld van specifieke beroepskledij. Het beroep in kwestie kan, kortom, niet uitgeoefend worden indien men niet over deze specifieke kledij beschikt. Ook is het mogelijk dat het kledingvoorschrift is opgelegd door een reglementering of een collectieve arbeidsovereenkomst. Het gaat dus om specifieke kledij, aangepast aan het beroep van de drager. De kosten van dit soort specifieke beroepskledij zijn 100% aftrekbaar, op voorwaarde dat de kledij niet als stads-, avond-, ceremonie-, reis- of vrijetijdskledij gezien kan worden.

In het voorbeeld hierboven gaat het over de kostuums die notaris Jef voor zijn werk draagt. Kostuums kunnen echter wel gebruikt worden voor andere doeleinden dan louter professionele, bijvoorbeeld als stads- of vrijetijdskledij, en zijn dus geen specifieke beroepskledij. Ook al draagt Jef het kostuum tijdens het uitoefenen van zijn beroep, het feit dat hij het ook op zaterdag kan dragen om naar een trouwfeest te gaan, zorgt ervoor dat dit niet-specifieke beroepskledij is en dus NIET aftrekbaar inzake vennootschapsbelasting.

Daarmee is de discussie evenwel nog niet afgesloten. Twee vragen blijven over. Heeft het zin om het kostuum toch via de vennootschap te kopen, ook al is deze kost fiscaal niet aftrekbaar? En zo ja, zal de fiscus dit bij een controle aanvaarden?

Antwoord op de eerste vraag is vrij eenvoudig: ja, het blijft fiscaal zinvol om dan toch het kostuum via de vennootschap aan te kopen. Ook al is deze kost fiscaal niet aftrekbaar in de vennootschap, toch blijft dit interessanter dan de aankoop te doen met privégeden. Reden: om privé te kunnen aankopen moeten we eerst personenbelasting en sociale bijdragen betalen om geld van de vennootschap naar privé te krijgen.

De tweede vraag dan: zal de fiscus dit aanvaarden? Antwoord hierop is: neen. We stellen in de praktijk bij fiscale controles heel vaak vast dat de fiscus dit niet als een “verworpen beroepskost” beschouwd, maar als een “voordeel in natura” waarop dan door “Jef” effectief personenbelasting en sociale bijdrage moet worden betaald. De rechtspraak is iets soepeler, maar verdeeld. Niet-specifieke beroepskledij, zoals een maatpak door de vennootschap laten betalen, is dus iets voor “durvers”.

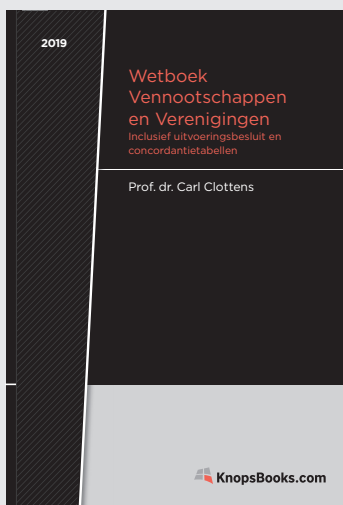
Volledigheidshalve wil ik nog even meegeven dat motorkledij, gekocht in een gespecialiseerde motorkledijzaak, 100% aftrekbaar is. Hetzelfde geldt voor kledij gedragen door winkelpersoneel, die afkomstig is uit de winkel en op de werkvloer, na de dagtaak, wordt achtergelaten.

Is de btw op het kostuum recupereerbaar?

Standpunt van de fiscus hier is heel duidelijk: neen. Btw is niet aftrekbaar (recupereerbaar) op goederen en diensten die een btw-belastingplichtige gebruikt voor zijn privédoeleinden of voor privédoeleinden van zijn personeel, of meer algemeen, voor andere doeleinden dan deze van zijn economische activiteit. De Administratie gaat ervan uit dat de btw op kosten voor kledij in beginsel niet aftrekbaar is, aangezien er moet worden van uitgegaan dat deze kosten intrinsiek steeds een privékarakter vertonen. Aftrek is bijgevolg uitgesloten voor de btw op de aankoop van stads-, avond-, ceremonie-, reis- of vrijetijdskledij. Er is enkel recht op aftrek voor de btw op specifieke beroepskledij, die eveneens inzake inkomstenbelasting aftrekbaar is.

Nieuw! Wetboek Vennootschappen en Verenigingen

Prof. dr. Carl Clottens - Bijwerkingsdatum: 1 mei 2019



Het Wetboek van vennootschappen en verenigingen (WVV) is in werking getreden op 1 mei 2019. Meer dan een loutere codificatie, is het de belangrijkste hervorming die het Belgische vennootschaps- en verenigingsrecht de voorbije decennia heeft ondergaan. Het nieuwe wetboek wordt gekenmerkt door een doorgedreven vereenvoudiging, modernisering en flexibilisering van de regels toepasselijk op Belgische vennootschappen en verenigingen. Opmerkelijk is ook de structurele integratie van vennootschappen en verenigingen in eenzelfde wetboek, dat zowel het W.Venn. (1999), de VZW-wet (1921) als de wet op de beroepsverenigingen (1898) vervangt.

In deze uitgave is behalve het WVV ook het nieuwe uitvoeringsbesluit opgenomen. De concordantietabellen laten bovendien toe om de brug te maken van en naar de oude wetgeving, die voor bestaande vennootschappen en verenigingen relevant blijft gedurende de overgangperiode. Dit maakt het wetboek tot een onmisbaar werkinstrument voor al wie in aanraking komt met vennootschappen en verenigingen.

€ 58,00 | 150x220mm | 350 blz



☐ De heer ☐ Mevrouw

Naam en voornaam:

Kantoor:

Functie:

Adres:

.....

.....

Telefoonnummer:

E-mailadres:

Btw-nummer:

Ik bestel

☐ Wetboek Vennootschappen
en Verenigingen
Prof. dr. Carl Clottens

€ 58,00 (incl. btw/excl. verzendkost)

..... exemplaren

☐ Ik wil de digitale nieuwsbrief van
Jubel.be ontvangen

Ik bestel nu:

- via fax: 09 233 94 20
- via e-mail: info@knopsbooks.com
- via post: KnopsPublishing
Sint-Antoniusstraat 22
2200 Herentals
- online: www.knopsbooks.com
www.mijnwetboek.be

**INNOVATING
LEGAL MARKETS**



Powered by
KNOPSPublishing.com

De meerwaarde van interim medewerkers in het notariaat

Interimoplossing vanuit de vaststelling van een aantal knelpunten

Sedert geruime tijd kampen vele notariaten met ernstige personeelstekorten: ook in deze sector wordt het werk steeds complexer, terwijl de vraag naar gespecialiseerd advies steeds groter wordt. Uit de 120 openstaande vacatures op notaris.be blijkt dat notarissen continu en in grote getale op zoek zijn naar goed en gekwalificeerd personeel. Het vinden van dergelijke getalenteerde en gemotiveerde mensen blijft dan ook een heikel punt. Vooral medewerkers met een specifieke ervaring binnen het notariaat zijn moeilijk te vinden: we denken dan aan mogelijke werknemers die volledig zelfstandig een dossier kunnen beheren van A tot Z, of in staat zijn om complexe projecten en probleemdossiers te behandelen.

Daarnaast kent het notariaat ook regelmatig 'piekmomenten' in het aantal af te handelen dossiers: zo denken we bijvoorbeeld maar aan een wetswijziging of nieuwe fiscale maatregel, een groot vastgoedproject (complexe basisakte met diverse verkopen), verschillende gerechtelijke vereffening-verdelingen, etc. Dit zorgt voor extra werklast voor het bestaande personeel. Op die momenten is een bijkomende werkkraft voor een kantoor dan ook geen overbodige luxe.

Tot slot gebeurt het vrij vaak dat medewerkers tijdelijk afwezig zijn gedurende een relatief lange periode. Zwangerschapsverlof, studieverlof om het examen voor te bereiden of ziekteverlof: het zijn slechts enkele gekende voorbeelden.

Er bestaat een noodzaak voor het notariaat om zich te 'moderniseren' – ook op vlak van personeelsbeleid. De tijd van de trouwe 'eerste klerk' die 25 jaar lang op hetzelfde notariskantoor werkt, is definitief voorbij. De arbeidsmarkt fluctueert voortdurend: glijdende uren, flexibiliteit of thuiswerk zijn 'must-haves' geworden voor iedere werknemer.

Gelukkig bestaat er een oplossing ...

Voor al deze situaties bestaat er volgens ons een oplossing: legal interim management. In het algemeen doet de juridische sector al langer en veelvuldig een beroep op consultants of legal interim managers voor de invulling van tijdelijke tekorten of voor ondersteuning bij een complex project.

Omwille van de hierboven vermelde knelpunten en piekmomenten, is er ook in het notariaat nood aan dergelijke tijdelijke versterkingen.

Welke profielen?

Meer en meer werknemers (masters of bachelors) zijn aangetrokken door het freelance-statuuut omwille van de positieve aspecten voor hun carrière en groei zoals – onder andere – afwisseling in de job, verschillende interessante ervaringen opdoen in een korte periode, de vrijheid en flexibiliteit in het bepalen van het eigen werkritme, enzovoort. Sommigen willen zich ook meer specialiseren en kiezen één of twee takken van het notarieel recht om daarin als interimmer doorgedreven specialisten te worden.

Dit zorgt ervoor dat ook doorwinterde juristen met een aantal jaren ervaring op de teller meer en meer vallen voor het statuut van freelancer, wat zowel voor hen als voor de potentiële werkgever interessante mogelijkheden schept. Denken we dan maar aan ervaren juristen binnen het notariaat of advocaten met ervaring in notariële materies zoals vastgoed, familiaal recht, vereffening-verdelingen of successieplanning. Als opdrachtgever bent u dan ook zeker om zo een onmiddellijk inzetbare en hoog gemotiveerde kracht in huis te halen, vaak nog gespecialiseerd in één of ander domein. Er zijn op de markt specialisten beschikbaar in alle domeinen, misschien nog het makkelijkst te vinden voor het vastgoed en familiaal recht, wat ook de meest gevraagde specialiteiten zijn.

Welke bijkomende meerwaarde voor uw kantoor en vanaf welke duurtijd kan het zinvol zijn?

Een tijdelijke kracht inschakelen betekent op het einde van de rit meer dan alleen het opvangen van een tijdelijk probleem. Het heeft namelijk ook een positieve invloed op het vast personeel zelf, op de kwaliteit van het geleverde werk en op de sfeer binnen het kantoor. En dit omwille van meerdere redenen. Ten eerste geeft het ademruimte voor het bestaande personeel en geeft het een motiverend gevoel omdat er begrip en aandacht worden gegeven aan de soms te hoge werklast van uw vaste medewerkers. Daarnaast brengt een freelancer die al opdrachten heeft gedaan binnen verschillende kantoren vaak nuttige *tips & tricks* mee vanuit zijn vorige ervaringen, alsook frisse ideeën en een ander perspectief over de organisatie van het werk.

Het is bovendien al zinvol om iemand extra en tijdelijk in huis te halen van zodra er zich een piek aandient, om welke reden dan ook, omdat dergelijke profielen ook meteen inzetbaar zijn. Stel bijvoorbeeld, u krijgt een groot project binnen – basisakte met heel veel verkoopakten maar al uw vaste

Personeelsbeleid

medewerkers hebben al ontzettend veel werk. U neemt voor dit project voor een twee tot drietal weken enkele dagen in de week een freelancer met specialisatie vastgoed aan die dit met succes afrondt: u bent tevreden, uw klant is het en ook uw andere medewerkers hebben zich kunnen focussen op hun eigenlijk werk wat ook tevreden klanten oplevert.

Interim of freelance werk maakt deel uit van de evolutie van het notariaat.

Onzes inziens fungeert *legal interim management* als ‘ijsbreker’ met het oog op de noodzakelijke evolutie van het notariaat op vlak van personeelsbeleid. De *9 to 5* mentaliteit moet er voor een deel uit: werknemers vragen vandaag de dag meer en meer flexibiliteit, vertrouwen, erkenning en *ownership* in hun job. In dat opzicht is *legal interim management* een eerste stap naar een moderner kantoorbeleid.

Wat is de kostprijs?

De tarieven voor legal interim managers in het notariaat variëren heel fel in functie van het soort van opdracht en de jaren ervaring van de jurist in kwestie: zo zal een notarieel jurist

met een 5-tal jaar ervaring die courante vastgoedakten opvolgt ongeveer 75 euro per uur kosten (inclusief marge, exclusief btw) en kost een meer ervaren notarieel jurist die bijvoorbeeld ingezet wordt op exclusief complexe dossiers, dan weer 100 euro per uur (inclusief marge, exclusief btw). Uiteraard is ieder uur ook een effectief uur en is het rendement van freelancers heel hoog. Vaak worden ook opdrachten aangenomen van bijvoorbeeld 3 dagen in de week en is daarmee al heel veel werk verzet.

Waarom een tussenpersoon inschakelen?

Via een tussenpersoon moet u zelf niet zoeken maar kan u snel de juiste persoon op de juiste plaats zetten en wordt voor alle administratieve rompslomp gezorgd: er zijn meteen duidelijke en concrete afspraken en eenvoudige samenwerkingscontracten. Bovendien krijgt u zo feedback over kandidaten vanuit vorige ervaringen en wordt er als bemiddelaar opgetreden mocht dit nodig zijn.

- Caroline Indekeu, Sara Berquin, Britt Corstjens, *consultants*
Valegis – divisie Notariaat

“ Een tijdelijke kracht inschakelen betekent op het einde van de rit meer dan alleen het opvangen van een tijdelijk probleem. Het heeft namelijk ook een positieve invloed op het vast personeel zelf, op de kwaliteit van het geleverde werk en op de sfeer binnen het kantoor. ”

Beknopt overzicht van de autofiscaliteit

De autofiscaliteit bevat tal van aspecten. In het kader van deze bijdrage wordt enkel ingegaan op de hoofdlijnen van de fiscale aftrek van de kosten op het vlak van de inkomstenbelasting en de btw m.b.t. een wagen die aangekocht werd door de beoefenaar van een vrij beroep, hetzij op persoonlijke naam, hetzij via een vennootschap. Er wordt niet stilgestaan bij andere kwesties, zoals bijv. de verkeersbelasting, de belasting op de inverkeerstelling of andere aspecten inzake autofiscaliteit die vooral van belang kunnen zijn voor werknemers, zoals de mobiliteitsvergoeding, carpooling e.d.

1. Inkomstenbelasting

a. Auto eigendom van een natuurlijke persoon

Een natuurlijke persoon die een wagen aankoopt en deze geheel of gedeeltelijk voor professionele doeleinden aanwendt, kan de desbetreffende kosten geheel of gedeeltelijk in aftrek brengen. Deze kosten zijn o.m. de verkeersbelasting, de autoverzekering, de brandstofkosten, het onderhoud, leasingvergoedingen, parkeerkosten e.d.

De aankoopkost kan niet meteen in aftrek worden gebracht. Ter zake dienen er afschrijvingen te worden toegepast.

Verkeerdelijk wordt er door sommigen nog vanuit gegaan dat kosten m.b.t. een wagen die deels privé en deels beroepsmatig gebruikt wordt, ten belope van 5/7 mogen afgetrokken worden.

Teneinde de jaarlijkse fiscale aftrek van de kosten te kunnen bepalen, moet op basis van het aantal km dat in het desbetreffende jaar met de wagen werd afgelegd, het privégebruik bepaald worden, het woon-werkverkeer en de andere verplaatsingen voor professionele doeleinden. Deze verhoudingen zullen veelal van jaar tot jaar wat schommelen waardoor ook het aftrekpercentage jaarlijks kan variëren.

Voor de hierna vermelde cijfervoorbeelden zal ervan uitgegaan worden dat van een totaal van 20.000 km op jaarbasis, 6000 km (30%) privé gereden werd, 5000 km (25%) woon-werkverkeer betreft en 9000 km (45%) ander professioneel gebruik van de wagen.

Het woon-werkverkeer wordt gevormd door de verplaatsingen heen en terug tussen de woonplaats en de vaste plaats van

tewerkstelling.

Voor het aantal km dat privé wordt afgelegd, is geen kostenaftrek mogelijk.

De kosten inzake woon-werkverkeer kunnen forfaitair fiscaal in aftrek gebracht worden a rato van 0,15 euro per afgelegde km. Wanneer het woon-werkverkeer dus 5000 km op jaarbasis bedraagt, zal een bedrag van 750 euro ter zake als beroepskost in mindering kunnen gebracht worden.

Voor het professioneel gebruik van een wagen, ander dan het woon-werkverkeer, kunnen de werkelijk gemaakte kosten in aftrek gebracht worden ten belope van het percentage van dit professioneel gebruik.

Evenwel dienen deze autokosten nog verder beperkt te worden volgens een bepaald percentage. Tot eind 2017 bedroeg dit in de personenbelasting 75% voor een personenwagen. Met ingang van het aanslagjaar 2019 (inkomsten 2018) bedraagt dit percentage niet langer eenvormig 75%, maar varieert dit tussen de 50% en de 100% in functie van de CO₂-uitstoot van de wagen en naargelang de wagen een benzine of dieselmotor heeft. Voor wagens met een uitstoot van 0 g CO₂ per km, kunnen de kosten ten belope van het beroepsmatig gebruik van de wagen zelfs voor 120% in aftrek worden gebracht.

Zo bedraagt het percentage voor de kostenaftrek m.b.t. een wagen die werd aangekocht na 31 december 2017 nog steeds 75% bij een voertuig met een dieselmotor met een uitstoot van meer dan 115 g CO₂ per km, doch maximaal 125 g CO₂ per km. Voor een benzinewagen, aangekocht na 31 december 2017 zal het percentage eveneens op 75% liggen wanneer de uitstoot meer dan 125 g CO₂ per km bedraagt, doch maximaal 155 g CO₂ per km. Voor wagens met een hogere uitstoot zal het percentage voor de kostenaftrek lager liggen. Voor milieuvriendelijke wagens zal een hoger percentage dan 75% toepassing vinden.

De juiste percentages voor de beperking van de kostenaftrek bij voertuigen in functie van de CO₂-uitstoot zijn terug te vinden in artikel 198bis WIB/92.

Voor voertuigen die aangeschaft werden vóór 1 januari 2018, blijft het percentage echter minimaal 75%, ook al hebben deze wagens een hoge CO₂-uitstoot.

Zo zal in het hoger vermelde voorbeeld bij een professioneel gebruik van 9000 km op een totaal van 20.000 km en wan-

Fiscaliteit

“ In tegenstelling tot wat het geval is in de personenbelasting, gelden de percentages voor de kostenafrek in functie van de CO₂-uitstoot van de wagen ook voor voertuigen die aangeschaft werden vóór 1 januari 2018. ”

neer de wagen aangekocht werd vóór 1 januari 2018, naast de forfaitaire aftrek berekend op basis van de regeling in zake woon-werkverkeer, 45% x 75% van de uitgaven m.b.t. de wagen fiscaal in aftrek kunnen gebracht worden.

Wanneer een gelijkaardige wagen met een dieselmotor evenwel aangekocht werd in de loop van 2018 of begin 2019 en deze een CO₂ uitstoot heeft van 175 g per km, zal het percentage inzake kostenafrek 60% bedragen en zal dus in het hoger vermelde voorbeeld slechts 45% x 60% van de autokosten in aftrek kunnen gebracht worden, bovenop het forfaitair bepaald bedrag inzake woon-werkverkeer.

De financieringskosten (interessen m.b.t. een lening en het interestgedeelte van leasingvergoedingen) voor de aankoop van een wagen zijn niet onderworpen aan hoger vermelde afrekbeperking (75% of beperking op basis van CO₂-uitstoot). Ter zake geldt enkel een beperking in functie van het professioneel gebruik van de wagen.

In artikel 11, 2° van de Wet van 25 december 2017 tot hervorming van de vennootschapsbelasting (BS 29 december 2017) werd een nieuwe berekeningswijze inzake het percentage van de kostenafrek opgenomen, die toepassing zou vinden vanaf het aanslagjaar 2021 (inkomsten 2020). Daarbij zou het percentage kostenafrek verder dalen tot 40% voor wagens met een CO₂ uitstoot van 200 g per km of meer en voor de andere wagens bepaald worden volgens een nieuwe formule, andermaal in functie van de CO₂ uitstoot.

b. Auto eigendom van een vennootschap

Indien een wagen aangekocht, geleased of gehuurd wordt door een vennootschap en door deze laatste ter beschikking gesteld wordt aan een zaakvoerder of werknemer, geldt geen afrekbeperking voor de autokosten ten belope van het privé-gebruik of gebruik voor woon-werkverkeer door de betrokken werknemer.

Daarentegen geldt er wel een beperking van de aftrek ten belope van een percentage, bepaald in functie van de CO₂-uitstoot van de wagen. Ter zake vinden dezelfde percentages toepassing, zoals deze die gelden in de personenbelasting.

In tegenstelling tot wat het geval is in de personenbelasting, gelden de percentages voor de kostenafrek in functie van de CO₂-uitstoot van de wagen ook voor voertuigen die aangeschaft werden vóór 1 januari 2018.

Wanneer een vennootschap een wagen ter beschikking stelt van een natuurlijke persoon die zaakvoerder, bestuurder of werknemer in deze vennootschap is en de wagen aangewend wordt voor privéverplaatsingen door de natuurlijke persoon, zal deze laatste belast worden op een voordeel van alle aard in de personenbelasting.

Dit voordeel van alle aard wordt berekend op basis van volgende formule:

Cataloguswaarde wagen x 6/7 x correctiecoëfficiënt bepaald in functie van de leeftijd van de wagen x (5,5 + 0,1 x (CO₂-uitstoot – referentie CO₂)) / 100.

Voor deze formule dient onder cataloguswaarde te worden begrepen: de catalogusprijs van de wagen in nieuwe staat wanneer deze verkocht zou worden aan een particulier, inclusief opties en de werkelijk betaalde btw, maar zonder de toegestane kortingen.

Voorts heeft de leeftijd van de wagen een invloed op het te belasten voordeel van alle aard. Voor een wagen die niet ouder is dan 12 maanden bedraagt de correctiecoëfficiënt in functie van de leeftijd van de wagen 100%. Dit percentage daalt dan tot bijv. 94% bij een leeftijd van 13 tot 24 maanden. Vanaf 61 maanden daalt de correctiecoëfficiënt niet langer en blijft deze onveranderd op 70%.

De referentiecoëfficiënt voor de CO₂-uitstoot om het voordeel van alle aard te berekenen, wordt jaarlijks bij KB vastgesteld en bedraagt m.b.t. het aanslagjaar 2019 voor wagens op benzine, LPG of gas 105 g/km en voor dieselwagens 86 g/km.

Er geldt een minimum belastbaar voordeel van 1310 euro voor aanslagjaar 2019.

Het voordeel van alle aard, zoals dat volgens hoger vermelde formule berekend werd, geeft niet enkel aanleiding tot een taxatie ervan in de personenbelasting. Daarnaast wordt 17% van het voordeel van alle aard als een verworpen uitgave belast in de vennootschapsbelasting in hoofde van de vennootschap die de wagen aan de bestuurder, zaakvoerder of werknemer ter beschikking heeft gesteld. Wanneer de betrokken vennootschap ook de brandstofkosten betaalt m.b.t. de privéverplaatsingen van de natuurlijke persoon die gebruikmaakt van de wagen, wordt 40% van het voordeel van alle aard als een verworpen uitgave aan de vennootschapsbelasting onderworpen.

2. Enkele btw-aspecten

De btw m.b.t. tot personenwagens mag slechts in aftrek worden gebracht ten bedrage van maximaal 50%, ook al ligt het beroepsmatig gebruik van de wagen hoger. Indien het beroepsmatig gebruik minder dan 50% bedraagt, zal de inkomende btw slechts ten belope van maximaal het percentage beroepsgebruik in aftrek kunnen worden gebracht.

De aftrekbeperking geldt voor alle autokosten, zoals brandstof, de herstelling en het onderhoud van de wagen en betaalde leasingvergoedingen.

Een advocaat die naast diensten met btw nog andere prestaties levert die vrijgesteld zijn van btw, zoals deze van schuldbemiddelaar of voorlopig bewindvoerder, is een gemengde btw-plichtige en kan de inkomende btw in principe slechts volgens een algemeen verhoudingsgetal in aftrek brengen. In dat geval moet de aftrekbeperking volgens het algemeen verhoudingsgetal nogmaals toegepast worden op de aftrekbeperking die van toepassing is op autovoertuigen. Een dubbele aftrekbeperking is dan van toepassing.

Dit kan worden verduidelijkt aan de hand van volgend voorbeeld:

Wanneer de omzet voor 70% bestaat uit activiteiten die aan btw onderworpen zijn en voor 30% uit vrijgestelde werkzaamheden, wordt het algemeen verhoudingsgetal op 70%

bepaald en mag de btw op de kosten van de advocaat voor 70% in aftrek worden gebracht. Indien de wagen voor 50% of meer voor professionele doeleinden wordt gebruikt, mag in principe slechts 50% van de btw op de autokosten in aftrek worden gebracht. Deze 50% moet echter nogmaals worden beperkt ten belope van het algemeen verhoudingsgetal zodat slechts 35% (= 70% x 50%) van de btw in aftrek mag worden gebracht.

Verplaatsingen met de wagen in het kader van woon-werkverkeer worden voor de btw als privégebruik beschouwd.

Omdat het beroeps- en privégebruik van een wagen niet steeds eenvoudig bij te houden is, heeft de fiscale administratie enkele methodes voorzien om dit gebruik te berekenen voor de toepassing van de btw-aftrek.

Een eerste methode bestaat erin dat een rittenadministratie bijgehouden wordt waarbij de dagelijkse verplaatsingen voor beroepsdoeleinden genoteerd worden, met telkens de datum van de rit, beginadres, eindadres, afgelegde kilometers per rit en het totaal afgelegde kilometers per dag. Daarnaast dient de kilometerstand bij het begin en einde van elke periode (in principe per kalenderjaar) te worden geregistreerd.

Omdat het bijhouden van een rittenadministratie vrij omslachtig is, aanvaardt de administratie dat het beroepsgebruik ook mag worden vastgesteld aan de hand van volgende formule:

$$\% \text{ privé} = \frac{(\text{afstand woon-werkverkeer} \times 2 \times 200 + 6000)}{100} \times \text{totaal aantal km op jaarbasis}$$

$$\% \text{ beroep} = 100\% - \% \text{ privé}$$

De parameters van deze berekening zijn:

- % privé = de verhouding van het privématig gebruik;
- % beroep = de verhouding van het beroepsmatig gebruik;
- afstand woon-werk = de afstand van de woonplaats tot het kantoor in kilometer;
- totale afstand = de reële afstand met het voertuig afgelegd in een kalenderjaar in kilometer;

Fiscaliteit

- 200 = forfaitair bepaald aantal gepresteerde werkdagen waarbij het voertuig geacht wordt te zijn gebruikt voor woon-werkverkeer, heen en terug;
- 6000 km = forfaitair bepaald overig privégebruik per kalenderjaar.

Wanneer de woonplaats samenvalt met de vaste plaats van tewerkstelling (het kantoor), bedraagt de afstand woon-werk gewoon nul.

Deze tweede methode om het beroeps- en privégebruik van een wagen te berekenen, mag slechts worden toegepast wanneer er één vaste gebruiker van het voertuig is en één voertuig per gebruiker is.

Daarnaast kan nog geopteerd worden voor een derde methode waarbij het beroepsmatig gebruik eenvoudigweg en forfaitair op 35% wordt vastgesteld. Wanneer gekozen wordt voor deze

derde methode, moet deze minstens voor 4 jaar worden toegepast en mag deze niet gecombineerd worden met de andere methodes.

Behalve wanneer gekozen wordt voor de derde methode, zal het beroeps- en privégebruik gedurende het jaar enkel geraamd kunnen worden aan de hand van de cijfers van het voorgaande jaar. Na afloop van het jaar zal in de btw-aangifte die moet worden ingediend uiterlijk op 20 april van het jaar volgend op het betrokken jaar, een herziening van de btw-aftrek moeten worden toegepast.

Wanneer het beroepsmatig gebruik, berekend op basis van de eerste of tweede methode, hoger zou uitvallen dan 50%, dient de btw-aftrek toch beperkt te blijven tot 50%, gelet op de aftrekbeperking voor autovoertuigen van maximaal 50%.

-
- Kris Heyrman, *advocaat-vennoot Dubois, Verlinden, Wauman*

Geef uw brieven en mails meer impact met gedragsinzichten

In brieven en mails vraagt u uw lezer vaak om een bepaalde taak uit te voeren: een rekening betalen, informatie doorgeven, een afspraak nakomen ... Hoe zorg je ervoor dat uw lezer doet wat u vraagt? Voor die uitdaging kijken taal- en communicatie-experten steeds meer naar beïnvloedingstechnieken uit de gedragswetenschappen.

Een bekend voorbeeld is dat van de FOD Financiën. Door een aanmaningsbrief 'slimmer' te formuleren, slaagde die erin om 22 miljoen euro sneller te innen. In de nieuwe brief staat de belangrijkste boodschap (het verzoek om te betalen) helemaal bovenaan in een kadertje. De lezer wordt ook persoonlijk aangesproken. Het vakjargon en de verwijzingen naar wetsartikelen (die toch niemand leest) zijn geschrapt.

Eind 2018 verscheen in Nederland de brochure 'Gedrags technieken voor brieven en e-mails', met tips en tricks voor het toepassen van gedragsinzichten in brieven en mails. De brochure zoomt in op vijf belangrijke gedragsfactoren: aandacht, motivatie, uitstelgedrag, weerstand en lay-out en toon.

1. Aandacht

Uw verzoek is vaak maar een van de vele taken op iemands to-dolijstje. Een eerste belangrijke stap is dan ook dat mensen aandacht hebben voor uw boodschap. Spreek de lezer om te beginnen persoonlijk aan. Open een brief of mail niet met *Geachte*, maar met *Geachte heer/mevrouw (naam)*.

Onze aandacht wordt verder getrokken door dingen die relevant zijn voor ons, en die we gemakkelijk kunnen begrijpen. Spits de boodschap dus zoveel mogelijk toe op de persoon die u aanschrijft. Geef geen algemene informatie die voor iedereen geldt, maar vertaal de boodschap naar de specifieke situatie van de lezer. Formuleer de boodschap ook zo eenvoudig mogelijk. Met jargon en ellenlange zinnen jaagt u uw lezer weg.

2. Motivatie

Als u eenmaal de aandacht van de lezer hebt, is het belangrijk dat u hem of haar kunt motiveren om het gewenste gedrag te vertonen. Dat kan bijvoorbeeld door te laten zien dat u moeite doet om de lezer te helpen, bijvoorbeeld door het meesturen van een formulier of een retourenvelop. Als iemand iets

voor ons doet, zijn we immers sneller geneigd iets voor de ander terug te doen.

Dreig niet onmiddellijk met negatieve consequenties. Dat kan de bereidheid aantasten om het gewenste gedrag te vertonen. Als u toch werkt met negatieve consequenties, is het belangrijk duidelijk te communiceren wat de lezer precies kan doen om die negatieve consequenties te voorkomen.

3. Uitstelgedrag

Vervelende taken stellen we graag uit. Om uw lezer in beweging te krijgen, is het belangrijk om taken zo makkelijk mogelijk te maken. Maak aan het begin van het bericht meteen duidelijk wat u wilt dat de lezer doet en formuleer dat zo concreet mogelijk. Gebruik eventueel een stappenplan of checklist. Zo hoeft de lezer zelf niet meer te bedenken welke stappen hij allemaal moet zetten.

Mensen gaan ook eerder handelen als ze een gevoel van urgentie ervaren. Dat kun je in een brief of mail versterken door bijvoorbeeld een duidelijke deadline te geven en door mensen te wijzen op de voordelen van snel actie ondernemen.

4. Weerstand

Een bericht kan soms weerstand oproepen. Het is belangrijk om die weerstand te erkennen. Zeker als een verzoek veel moeite kost voor de lezer of vervelend is, kan die erkenning veel weerstand voorkomen.

U kunt ook inspelen op weerstand door een verzoek zo klein mogelijk te maken en door de lezer een keuze aan te bieden (bijvoorbeeld in betaalmogelijkheden, mailen of bellen).

5. Lay-out en toon

Hoe makkelijker de informatie te verwerken is, hoe positiever iemand staat ten opzichte van de boodschap. Een goede lay-out is dus heel belangrijk. Een groot blok tekst zonder structuur erin is erg lastig om te begrijpen. Maak daarom gebruik van vetgedrukte kopjes die de tekst structureren. Laat de kopjes aansluiten bij vragen die mensen mogelijk hebben, bijvoorbeeld: *Wat moet u doen?* Of *Waarom krijgt u deze brief?* Ook met kaders, stappenplannen, vetgedrukte datums ... kunt u bepaalde informatie benadrukken, uitleggen en uw boodschap laten opvallen.

Communicatie

Ook het taalgebruik en de toon in de brief is van belang. Probeer u daarbij zo veel mogelijk te verplaatsen in de lezer. Wat voor u begrijpelijk is, is dat niet noodzakelijk voor uw lezer. Gebruik dus geen vaktermen of licht ze toe. Ga in uw communicatie ook niet uit van onwil bij de lezer, maar benader hem positief of neutraal. Gebruik zo weinig mogelijk woorden die een negatieve emotie kunnen opwekken. In plaats van een *betalingsachterstand* of *schuld* kunt u bijvoorbeeld spreken over een *gemiste betaling* of *openstaand bedrag*.

Meer lezen?

U kunt de brochure 'Gedragstechnieken voor brieven en e-mails' gratis downloaden op <http://www.communicatierijk.nl/documenten/publicaties/2018/oktober/18/gedragstechnieken-voor-brieven-en-e-mails>.

- Karen Deschamps, taaladviseur Vlaamse overheid



PUBLIREPORTAGE

HOE BESCHERMT U DE MEEST WAARDEVOLLE TROEVEN VAN UW KANTOOR?

MET KNOWLEX BEHEERT U SLIM UW KENNIS:

- Eenvoudige invoer: Met één muisklik laadt u documenten en scans op.
- Gericht terugvinden: Innovatieve zoektechnologie helpt u snel en gericht te vinden wat u zoekt. De zoekmotor zoekt dankzij OCR in de volledige tekst van elk document, ook in scans.
- Kantoor geïnformeerd: Ontvang meldingen over opgeladen documenten en gebruiksstatistieken.

Voor een juridische professional is kennis een onderscheidende troef. U en uw medewerkers creëren continu nieuwe kennis in de vorm van verslagen, adviezen, contracten, conclusies ... en stellen die expertise ten dienste van cliënten. U verzamelt ook kennis van anderen, zoals vonnissen, arresten en conclusies. Uw kantoor kennis is dus waardevolle materie die u maar beter goed bewaart en beschermt. Digitalisering biedt opportuniteiten. De stapels dossiers worden vervangen door de computer, zodat u uw kennis eenvoudig kunt opslaan, ordenen, terugvinden en beschermen. Zo biedt u het hoofd aan een aantal uitdagingen waarmee elk kantoor geconfronteerd wordt.

DAT DOCUMENT WAS ERGENS OPGESLAGEN, MAAR WAAR?

U heeft op uw kantoor een boomstructuur om documenten in op te slaan. De indeling van die boomstructuur is echter zodanig ingewikkeld, met mappen in mappen in mappen, dat bestanden op de verkeerde plaats terecht komen of dat medewerkers ze niet meer terugvinden.

KENNIS VERDWIJNT MET DE MEDEWERKER.

Wanneer een medewerker afwezig is of naar een ander kantoor vertrekt, neemt die zijn of haar kennis mee. Uw kantoor beschikt dan niet langer over die gecreëerde expertise.

KIES VOOR KENNISBEHEER.

Om efficiënt en toekomstgericht de uitdagingen van uw beroep aan te pakken, is het van groot belang de kennis van uw kantoor te centraliseren en beschikbaar te stellen voor uw medewerkers. U doet dit door uw jarenlang verzamelde kennis gericht te delen en eenvoudig doorzoekbaar te maken. Uw medewerkers sparen niet alleen kostbare tijd uit door documenten te hergebruiken, ze kunnen ook voortdurend hun expertise toevoegen en de aanwezige kennis verrijken en versterken.

Ontdek vandaag nog hoe [Knowlex.be](http://www.knowlex.be) het werk op uw kantoor efficiënter laat verlopen.

Het nieuwe familiaal vermogensrecht en de consequenties voor de aandeelhouder in de (familiale) vennootschap

Opleiding enkel toegankelijk voor (kandidaat-)notarissen, stagiairs en notariële medewerkers

Tijdens deze studienamiddag zal aan de hand van een interactief debat worden nagegaan wat de contouren zijn van de nieuwe regels van het familiaal vermogensrecht en het vennootschapsrecht voor de familiale aandeelhouder.

Programma

Tijdens deze interactieve opleidingsnamiddag komen o.a. volgende onderwerpen aan bod:

- Wie is aandeelhouder?
- Voor wie zijn de meerwaarden op participaties?
- Wanneer speelt de uitzonderingsbepaling in artikel 1401, § 1, 5° BW?
- Wanneer is een vennootschap besloten of professioneel gebruikt?
- Hoe ver reikt de vergoedingsregeling van artikel 1432 lid 2 BW?
- Speelt de vennootschapsrechtelijke geschillenregeling nog een rol op de waardering?
- Wat met overdrachten of erfovergang van aandelen?
- ...

Studienamiddag onder voorzitterschap van resp.:

- Aloïs Van den Bossche, erenotararis (opleiding Antwerpen)
- Patrick Coppieters 't Wallant, notaris (opleiding Leuven)
- Johan Verstraete, erenotararis (opleiding Gent)

Gedetailleerde informatie over deze en andere opleidingen vindt u op onze website: www.mijnwetboek.be/nl/opleidingen

Spreker

Johan Du Mongh, advocaat Du Mongh advocaten en professor KU Leuven, KULAK en KU Brussel

Data en locaties

- **Di 10 september 2019, Antwerpen, Salons van Edel, Terbekehofdreef 13**
- **Di 24 september 2019, Leuven, Faculty Club, Groot Begijnhof 14**
- **Di 8 oktober 2019, Gent, Vlerick Business School, Reep 1**

Inrichting Notariaat en Notariële Deontologie

Enkele interessante topics

Opleiding enkel toegankelijk voor (kandidaat-)notarissen, stagiairs en notariële medewerkers

Met de stortvloed aan recente wetgeving over materies die het notariaat aanbelangen zoals erfrecht, huwelijksvermogensrecht, ondernemingsrecht, executierecht, vennootschapsrecht, enz. dreigt het specifiek notarieel recht wat in het gedrang te komen. Dat kunnen we niet laten gebeuren! Notaris **Hans De Decker** focust tijdens deze opleiding de aandacht op de *'Inrichting van het Notariaat'* (de notaris, de notariële akte, de structuur van het notariaat) en op de *'Notariële Deontologie'*. Hij laat de deelnemers genieten van enkele kersen uit deze 'notariële taart', waarbij ook de impact van de recent gewijzigde anti-witwaswetgeving (2017) en GDPR (2018) niet vergeten wordt.

Programma

- Onder welke omstandigheden kunt u als notaris een akte verlijden buiten het eigen arrondissement?
- Hoever reikt, sinds POTPOURRIWET V, de onbevoegdheid 'ratione personae' en wie kan niet als getuige optreden bij een notariële akte?
- Weet u dat, sinds POTPOURRIWET V, de Kamer beter gewapend is tegen een financieel débacle van een notaris (art. 76*bis* OWN), en dat de Kamer voortaan, naast tuchtsancties, ook bewarende en ondersteunende maatregelen (art. 97*bis* OWN) kan treffen ten aanzien van een notaris?
- Weet u dat de Notariële deontologische code recent grondig gewijzigd werd (goedkeurings-KB van 21 dec. 2018, *BS* 23 jan. 2019)?
- Hoe verzoent u de tekst van artikel 9 § 1 tweede lid OWN ('tegenstrijdige belangen en onevenwichtige bedingen') met het derde lid (de onpartijdigheid van de notaris)?
- Bent u op de hoogte van de cassatierechtspraak die handelt over de vraag of de aansprakelijkheid van een notaris contractueel dan wel quasi-delictueel van aard is?
- Wat is de bewijswaarde van de notariële boekhouding?
- Wat weet u over de interne en externe werking van notariële reglementen?
- Weet u dat de Anti-witwas Wet in 2017 volledig werd vernieuwd? En weet u dat elk notariaat, ongeacht zijn omvang, een 'AntiMoney Laundering Compliance Officer' (AMLCO) moet aanstellen?
- Wat zegt u tegen een cliënt die, nadat de akte verleden is en zich baserend op zijn 'recht van gegevenswissing' (art. 17 GDPR), u verzoekt onmiddellijk zijn dossier volledig te vernietigen en alle gegevens en informatie die u over hem hebt te wissen "aangezien die informatie", zo stelt hij, "niet langer nodig is voor de doeleinden waarvoor zij werd verzameld"?
- Weet u welke basisbeginselen inzake GDPR u moet naleven? En weet u ook dat de bewijslast dat u die beginselen naleeft, op u rust en niet op de eventuele klager ('verantwoordingsplicht')?
- ...

Gedetailleerde informatie over deze en andere opleidingen vindt u op onze website: www.mijnwetboek.be/nl/opleidingen

Spreker

Hans De Decker, *Notaris te Brasschaat, Professor Manama Notariaat VUB*

Data en locaties

- **Do 17 oktober 2019: Gent, Vlerick Business School, Reep 1**
- **Do 24 oktober 2019: Oostkamp, Hotel Van der Valk, Kapellestraat 146**
- **Do 5 december 2019: Houthalen, De Barrier, Grote Baan 9**
- **Do 12 december 2019: Antwerpen, Salons van Edel, Terbekehofdreef 13**

In vorige nummers

- De vrije juridische beroepen staan voor een cruciale uitdaging: hun onzichtbare toegevoegde waarde aantonen
- Medewerkers in hun element - een visie op motiveren van medewerkers
- Op kosten van de vennootschap naar een voetbalmatch? Loop uzelf niet buitenspel
- ...

In volgende nummers

- Ik ga op buitenlandse (zaken)reis en ik neem mee ... welke kosten zijn aftrekbaar?
- Beat it met Biddit
- Het digitaal effectenplatform
- ...

Uw reactie

Heeft u vragen over een specifiek onderwerp of een rubriek in TNM, of heeft een van de artikels u geïnspireerd? U mag te allen tijde contact opnemen met de TNM-redactie op info@knopsbooks.com of direct met onze partners. Zij zijn niet enkel specialisten binnen hun domein, maar kennen ook de specifieke notariële praktijk en kunnen u dus met raad en daad bijstaan.

Uw abonnement

Wacht niet langer met abonneren. U ontvangt de vier kwartaalnummers TNM en één themanummer inclusief de digitale versie (geschikt voor iPad, iPhone, pc of mac).

€ 204,58
(prijs incl. 6% btw)

Citeerwijze: TNM

Redactiesecretariaat:

KnopsBooks.com
Kerkstraat 108,
9050 Gent

V.U.:

KnopsPublishing
Sint-Antoniusstraat 22,
2200 Herentals



TNM

Tijdschrift Notarieel Management