

VANDELANOTTE NEWS

EDITIE
03



WAT BRENGT DE BREXIT

Kort terugblikken om
positief vooruit te kijken

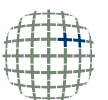
INTERVIEW COMETRANS

Francis Flament: "De kern van
ons succes? Blijven innoveren"

BUITENLANDSE KADERLEDEN

Onze expertise op het vlak van
'salary split' en het 'expat statuut'

Vandelanotte
More than accountants



beste
lezer



Ondernemen wordt steeds internationaler. Of het nu gaat om de aanwerving van een eerste buitenlandse vertegenwoordiger, de oprichting van een buitenlands filiaal of de aankoop van dat welverdiende stekje aan de Middellandse Zee, elke stap in het buitenland brengt een aantal complicaties met zich mee.

Daarom is het belangrijk dat u ook op dat moment kunt rekenen op de gepaste professionele begeleiding. Om u in deze domeinen nog beter te kunnen bijstaan, hebben wij onze competenties op internationaal vlak gebundeld in één team:

Vandelanotte International. Dit team beschikt over een ruime expertise in internationaal ondernemen, maar heeft ook de nodige contacten met buitenlandse confraters. Deze editie geeft u al een eerste idee van wat Vandelanotte International voor u kan doen.

Graag wil ik van deze gelegenheid ook gebruik maken om onze nieuwe huisstijl onder de aandacht te brengen. Na vijf jaar was het immers tijd voor een opfrisbeurt. De bollen verdwijnen en maken plaats voor het Vandelanotte-plusteken. Het plusteken laat in één oogopslag zien dat *we more than accountants* zijn. Dat is niet alles. Het plusteken symboliseert ook perfect onze drie basiswaarden. De betrokkenheid

die maakt dat we bereid zijn net dat extraatje te doen voor onze cliënten, de creativiteit waardoor we steeds op zoek gaan naar oplossingen die meerwaarde bieden en natuurlijk groei voor onze medewerkers, onze cliënten en onszelf.

Samen met onze corporate identity hebben we ook ons wagenpark vernieuwd. De Audi A1's die we vijf jaar geleden voor onze junior medewerkers hebben geleased, worden nu vervangen door een gloednieuwe vloot van maar liefst 40 wagens in de nieuwe huisstijl. Veel kans dus dat u onze plussen binnenkort op de weg tegenkomt.

Nikolas Vandelanotte

INDEX

VANDELANOTTE NEWS
JAARGANG 3 · EDITIE 2
SEPTEMBER 2016

02 Woord vooraf

03 Index

09 Familiale planning in een internationale context

11 Merkregeristratie

11 De kredietverzekering

12 Recente fiscale ontwikkelingen binnen de OESO en Europa

13 Plannen in Nederland, Frankrijk of Luxemburg?

14 Vandelanotte in de kijker

15 Agenda & contact

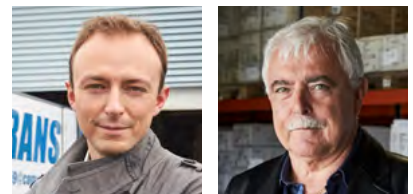
04



DE BREXIT, EEN VOORUITBLIK

Het eerste stof is gaan liggen, maar wat zijn de gevolgen van de Brexit op de lange termijn? En welke opportuniteiten brengt ze met zich mee voor Belgische ondernemers? Wij zochten het uit.

06



INTERVIEW TRANSPORTEUR COMETRANS

Francis Flament spreekt nog steeds vol vuur over de vele gedaanteverwisselingen binnen de transportsector. Hij bouwde Cometrans uit tot een modern bedrijf met 120 werknemers.

10



BUITENLANDSE KADERLEDEN EN 'SALARY SPLITS'

Vandelanotte deelt graag zijn ervaring met u op het vlak van fiscale regelingen voor buitenlandse kaderleden, de 'salary split' en het expat-statuuut.

De Brexit

KORT TERUGBLIKKEN OM POSITIEF VOORUIT TE KIJKEN.

Eind juni gebeurde dan toch wat door veel experts als onmogelijk werd afgewimpeld: het Brexit-kamp haalde een meerderheid. David Cameron zette een stap terug en Theresa May werd door Koningin Elisabeth benoemd tot nieuwe Britse premier.

Over het Brexit-dossier is al heel wat inkt gevloeid. Ook van Vandelanotte ontving u een e-mail met daarin onze visie op de situatie. Ondertussen is het eerste stof gaan liggen. Hoewel er nog heel wat onduidelijkheid is en we nog bewogen tijden tegemoet gaan, maken we van deze internationale editie van VDL News graag gebruik om u verder op de hoogte te houden.

EXIT BINNEN TWEE JAAR?

Het intussen veelbesproken artikel 50 van het EU-Verdrag zal binnenkort voor het eerst in de geschiedenis gebruikt moeten worden. Dit artikel beschrijft de procedure voor een vrijwillige terugtrekking uit de EU. Na de kennisgeving van terugtrekking, geeft de Europese Raad de richtlijnen aan voor een overeenkomst waarin alle details worden opgenomen.

Volgens het bewuste artikel zijn de EU-verdragen op het desbetreffende land niet langer van toepassing vanaf de datum dat deze overeenkomst van kracht gaat. Dat gebeurt in principe binnen de twee jaar na de kennisgeving. Het Verenigd Koninkrijk gaf echter al aan dat ze deze officiële kennisgeving pas ten vroegste eind dit jaar zal doen.

ONZEKERHEID KAN OPPORTUNITEITEN CREËREN

Gelet op de lange uittredingsonderhandelingen, zal er op korte termijn naar alle waarschijnlijkheid weinig tot niets veranderen. Zoals hierboven al aangegeven, blijft heel wat bij het oude zolang de echtscheidingsovereenkomst tussen het Verenigd Koninkrijk en de Europese Unie niet definitief is getekend.

Na het referendum gingen de beurzen wel twee dagen op rij onderuit. De kredietscore voor het Verenigd Koninkrijk werd verlaagd en de waarde van het Britse pond zakte ineen. Sectoren die op de een of andere manier in contact komen met de financiële markten werden als eerste getroffen. De export naar het Verenigd Koninkrijk werd duurder, de Britse consument vertoont een onzeker consumptiegedrag en potentiële investeerders laten hun plannen in de koelkast zitten tot er meer helderheid is omtrent de nieuwe spelregels.

Toch betekent het lagere pond een opportuniteit indien u reeds overnameplannen had in het Verenigd Koninkrijk. Door de daling

van de wisselkoers bekomt u nu immers al een korting van 10 à 20% op de koop prijs. De recente renteverlaging door de Britse nationale bank, gekoppeld aan een nieuwe kapitaalinjectie van 60 miljard pond, zal dit effect op de korte termijn naar alle waarschijnlijkheid alleen versterken en vergroten. Dat maakt expansie naar het Verenigd Koninkrijk momenteel net wat interessanter.

WAT OP DE LANGERE TERMIJN?

Op de (middel)lange termijn zou de financiële sector een belangrijk deel van haar activiteiten kunnen verhuizen naar het vasteland. Hoewel de meest recente nieuwsberichten doen uitschijnen dat veel financiële spelers uitkijken naar Nederland of Duitsland als nieuwe thuisbasis, moeten we de kans niet onderschatten dat ook Brussel zijn graantje zal meepikken van de herlocatie van de financiële industrie van de City. Dit zou dan weer een positief effect kunnen hebben op de Belgische economie en tewerkstelling.

Wat met de concrete impact op de dagelijkse praktijk van de Belgische ondernemingen? Belangrijk is dat wie de Europese Unie in overeenkomsten aanhaalde en ook na het uittreden door het Verenigd Koninkrijk duidelijkheid wil behouden omtrent gemaakte afspraken, deze contracten best even laat doornemen. Daarbij denken we bijvoorbeeld aan afspraken op het vlak van een concurrentieverbod, distributie en agentuur. Daarnaast raden we aan om uitdrukkelijk en schriftelijk overeen te komen dat op de overeenkomst in kwestie het Belgische recht van toepassing is en Belgische rechtbanken bevoegd zijn.

Op fiscaal vlak zien we dat het Verenigd Koninkrijk haar eigen btw-regels zal moeten bepalen. Ook invoerrechten zouden van toepassing worden, aangezien handel met de EU in principe gekwalificeerd wordt als import/export. Europese richtlijnen die fiscale lasten verminderen zouden niet langer gelden.

Hetzelfde fenomeen zien we op vlak van grensoverschrijdende tewerkstelling, die een stuk complexer dreigt te worden. Het Verenigd Koninkrijk moet nu immers rekening houden met de interne wetgeving van heel wat landen. En er is ook de verschuldigde sociale zekerheid, waarvoor vandaag vastligt dat een EU-onderdaan die slechts in één lidstaat betaalt.

Toch moeten we niet te pessimistisch zijn. Het Verenigd Koninkrijk is ook nu al geen lid van de Schengenzone en de Europese Monetaire Unie. Een Verenigd Koninkrijk dat niet langer deel uitmaakt van de EU zal nog steeds handel met ons willen drijven en verdragen moeten sluiten die lijken op de akkoorden die niet-EU-landen zoals Noorwegen nu al hebben. Bovendien was het Verenigd Koninkrijk een kritisch lid van de EU en lag het vaak dwars bij voorstellen tot belangrijke hervormingen. In die zin kan een Brexit misschien een en ander in beweging zetten.

CONCLUSIE

Wat de toekomst brengt, is niet evident om in te schatten. Het beloven alvast interessante gesprekken en onderhandelingen te worden, waar logischerwijs heel wat van afhangt. De kans bestaat dat veel bestaande afspraken onder een nieuwe verpakking zullen blijven gelden. En wie weet kan de

Brexit zelfs nieuwe opportuniteiten brengen. Wij volgen het verdere verloop en de eventuele gevolgen voor u in elk geval nauw op.



■ David Dejaegher



■ Roeland Vereecken



■ Mathieu Roelens

“De kern van ons succes? Blijven innoveren.”

COMETRANS EN VANDELANOTTE: SAMEN OP ZOEK NAAR OPLOSSINGEN VOOR JURIDISCHE, FISCALE EN SOCIALE VRAAGSTUKKEN

Francis Flament, voorzitter en oprichter van Cometrans, mag dan wel stilaan aan zijn pensioen beginnen denken, toch spreekt hij nog steeds vol passie over het bedrijf dat hij van nul af aan heeft opgericht.

Een succesverhaal waarbij hij zijn technische en commerciële vaardigheden heeft kunnen benutten in vaak erg moeilijke markten.

Door zijn passie voor handel en techniek kreeg Flament al vroeg interesse voor het vervoer van chemische en gevaarlijke producten. Vanuit die interesse ontstond Cometrans, een van de eerste transporteurs die in Frankrijk het kwaliteitslabel ISO 9002 behaalde.

De drang om altijd een voorloper te zijn, ligt aan de basis van de ontwikkeling en het succes van Cometrans. Dat liep niet altijd van een leien dakje, bekend Flament: “Altijd moest ik mezelf in vraag blijven stellen om de snelle marktevoluties te kunnen blijven volgen en om te kunnen gaan met de constante druk.”

HET PRILLE BEGIN

Flament: “Ons transportbedrijf werd in 1987 opgericht in Neuville-en-Ferrain, het noorden van Frankrijk. Dat was eerst een klassiek expeditiekantoor met één vrachtwagen. Elk jaar, net voor de vakantie, wierf ik nieuwe bestuurders aan. Op die manier kon ik telkens nieuwe voertuigen ter beschikking stellen wanneer de activiteiten werden hernomen en zo de vloot uitbreiden.”

“Deze groeimethode zorgde ervoor dat we onze klanten al snel een georganiseerde dienstverlening konden aanbieden, van de ophaaldag tot de eindaflevering. Leveringstermijnen werden telkens afgesproken én gerespecteerd. Onze klanten waren erg tevreden, want zij kregen een service die aan al hun eisen voldeed.”

Momenteel zijn alle algemene diensten van de groep gecentraliseerd bij Cometrans Belgium. In 1987 stelde het bedrijf in Frankrijk slechts drie personen tewerk, maar was het omzetcijfer volgens het Institut National de la Statistique et des Études Économiques (INSEE) al vergelijkbaar met dat van bedrijven die meer dan 23 vaste bedienden tellen. “Toen al het resultaat van een dynamische organisatie en een toekomstgerichte techniciteit”, aldus Flament.

STRATEGISCHE EXPERTISE

“Al lang geleden hebben we begrepen dat transport niet enkel draait om goederen van punt a naar punt b te brengen”. Met dat idee en onze internationale ervaring

in het achterhoofd, staan we onze huidige en toekomstige klanten vandaag ook bij via onze adviesbureaus met ondersteuning op het vlak van import en export.”

“Zo is is Vandelanotte voor ons een belangrijke partner geworden op het gebied van strategie en advies. We doen bijvoorbeeld regelmatig een beroep op hun expertise indien er nieuwe nationale en internationale regels opduiken. Op juridisch en fiscaal, maar zelfs op sociaal vlak. Zij zoeken mee naar logische oplossingen om de zaak maximaal te optimaliseren. Het opmaken en consolideren van de boekhouding is slechts een deel van hun missie. Zij zorgen ook voor gerichte analyses van de verschillende markten waarin wij ons begeven.”

“Hun meest recente verdienste is de structurering van de ‘tweede generatie Cometrans’ met de benoeming van François Flament als nieuwe bedrijfsleider en alle bijhorende familiale gevolgen. Vandelanotte bracht transparante en rechtvaardige oplossingen.”



DE TOEKOMST

“Ons doel? Verder blijven groeien, maar toch een leefbaar bedrijf blijven met een menselijk gezicht. Momenteel stellen we intern meer dan 120 personen tewerk, met een vloot van 80 voertuigen. Elk kantoor beschikt echter over slechts 15 voertuigen en wordt geleid door een verantwoordelijke die dagelijks rapporteert. Daarnaast staat hij of zij volgens een richtplan met de Algemene Directie in contact met de verkoop- en uitbatingsdiensten van Cometrans Belgium.”

“Onze aangesloten onderaannemers zijn onderworpen aan dezelfde strikte beheercriteria. Op vraag van bepaalde klanten hebben wij uiteraard een 'full-truck'-service

ingevoerd met maximaal twintig bestuurders afkomstig uit het Oosten, voor het vervoer van volle vrachten over lange afstanden op assen waar treintransport onmogelijk is. Al meer dan 18

jaar zorgen wij voor een Noord-Zuidverbinding via een systeem met mobiele laadkisten. Het doel daarbij is om onze bestuurders te behouden voor de ophalingen en leveringen in onze vrachtzones.”

“Door mijn passie voor nieuwigheden heb ik altijd veel aandacht geschonken aan informatica. Vandaag hebben we twee voltijdse informatici die onze eigen software te ontwikkelen en continu aanpassen”

"Deze opgeleide professionals kennen de kneepjes van van de transportsector, genieten van erg goede arbeidsvoorwaarden en leveren kwaliteitsvol werk. De verloning is er dan ook naar."

GROEI DOOR INNOVATIE

"Innovatie is meestal de kern van succes. Door mijn passie voor nieuwigheden heb ik bijvoorbeeld altijd veel aandacht geschonken aan informatica. Enkele jaren geleden heb ik zelfs nog lessen gevolgd. Vandaag hebben we twee voltijdse informatici in dienst die onze eigen software ontwikkelen en ze continu aanpassen. Deze software voldoet aan de meest specifieke behoeften van onze klanten."

"Ook de chemische fabrikanten, die al jaren door verschillende bewegingen en politici gesteund worden, ontwerpen nieuwe producten om beter te kunnen omgaan met risico's en de gevolgen ervan. Dat doen ze door de gevaren in te perken of ze helemaal te doen verdwijnen. Dat is ook de reden waarom het marktaandeel van ADR-producten geleidelijk aan

afneemt. Gevaarlijke chemische producten maakten 15 jaar geleden nog 70% van ons transportvolume uit, vandaag bedraagt dat aandeel niet meer dan 30%."

"Daarom richten we ons vandaag ook op andere pistes. François Flament, mijn 32-jarige zoon en opvolger, is erg kritisch ingesteld en op zijn hoede. Daarom heeft hij - met het oog op de evolutie en de toekomst - in 2009 de afdeling Cometrans Overseas opgericht."

"Via Cometrans Overseas importeren wij producten vanuit landen zoals China, India, Thailand en Zuid-Amerika naar Europa. We exporteren ook verschillende, vooral Europese producten over de hele

wereld. Daarnaast bieden wij een dienstverlening over land, ter zee en door de lucht. Van deur tot deur, alle formaliteiten inbegrepen."

"Ook bieden wij onze klanten een volledige logistiek aan door hun producten in onze verschillende magazijnen of zelfs onder douanetoezicht in Moeskroen te stockeren (de openbare douanediensten zijn ter plaatse in onze kantoren gevestigd). Heel praktisch dus. Onze methodologie zal weldra voldoen aan het AEO-certificaat (Geautoriseerde Marktdeelnemer) dat we binnenkort hopen te behalen. Onze toekomst ziet er dus rooskleurig uit."

www.cometrans-group.com

"Vandelanotte is voor ons al jaren een belangrijke partner op het gebied van strategie en advies. Vooral financieel en juridisch, maar ook op sociaal vlak"



Familiale planning in een internationale context

Een familiale planning uitwerken voor de volgende generatie is voor veel ondernemers een uitdaging. Zeker in een internationale situatie. Denk bijvoorbeeld aan een professioneel en/of privé-patrimonium in meerdere landen. Of aan kinderen die buiten België wonen. Waar moet u op letten?

WELK RECHT IS VAN TOEPASSING?

Voor u start met familiale planning is het belangrijk om na te gaan welk huwelijksvermogensrecht of erfrecht van toepassing is. Dit is het zogenaamde internationaal privaatrechtelijke vraagstuk: welk intern recht? Wie is bevoegd bij eventuele geschillen? En hoe gaan verschillende landen om met een beslissing? Elk land heeft immers zijn eigen regels en normen, waardoor in een internationale context nationale regels vaak lijnrecht tegenover elkaar staan. De nieuwe Europese erfrechtverordening, ingevoerd in 2015, brengt voor voor de meeste van deze situaties een oplossing.

MEERDERE LANDEN BEVOEGD

De kans bestaat dat meerdere landen oordelen dat een bepaalde verrichting belastbaar is. Concreet betekent dit dat bv. de schenking van uw buitenverblijf aan de Middellandse Zee aan elk van uw kinderen in meerdere landen getaxeerd kan worden. Uiteraard is dit niet optimaal, maar kan dit zomaar? Bestaat er niet zoiets als het vermijden van dubbele taxatie?

Op het vlak van schenking- en successierechten zijn er bijzonder weinig afspraken tussen de landen. Enkel met Frankrijk en Zweden heeft België een verdrag waarin afspraken zijn gemaakt omtrent de heffing van successierechten.

In het merendeel van de situaties worden we dus geconfronteerd met verschillende landen die

aanknopingspunten gebruiken om te bepalen wat voor hen belastbaar is. Deze aanknopingspunten kunnen verschillen van land tot land, wat ertoe kan leiden dat u – indien u geen actie onderneemt – in meerdere landen schenking- en/of successierechten zal moeten betalen.

De sleutel tot een goede planning ligt in het vooraf nagaan welke gevolgen een bepaalde transactie teweegbrengt en welke oplossingen soelaas kunnen bieden. Vaak is het zo dat – afhankelijk van de specifieke situatie – een doordachte planning een eventuele dubbele taxatie kan vermijden. Of beter nog: elke taxatie kan uitsluiten.

VOORBEELD

Dit lichten we even toe aan de hand van een voorbeeld:

Stel, uw kinderen zijn geëmigreerd naar een bruisende Spaanse stad. Wanneer u overlijdt, zal uw vermogen in België worden onderworpen aan successierechten. U bent namelijk een Belgisch inwoner. Dit is een van de aanknopingspunten die in België worden gehanteerd. Spanje beschouwt echter de woonplaats van de erfgenamen als een aanknopingspunt. Indien hier op voorhand geen aandacht aan wordt besteed, leidt dit onvermijdelijk tot een dubbele belasting.

Omgekeerd kan natuurlijk ook. U beslist bijvoorbeeld om uw oude dag door te brengen aan de Spaanse kust en uw kinderen blijven in

België. Dan heeft, voor wat betreft de roerende goederen, geen van beide landen een aanknopingspunt bij uw overlijden. Niet in Spanje, want de erfgenamen zijn er niet gevestigd en niet in België, want de erflater is er niet gevestigd. In deze situatie vereist enkel de planning van uw onroerende bezittingen nog verdere aandacht en optimalisatie.

HOE EEN SUCCESVOLLE PLANNING OPZETTEN?

Welke stappen dient u concreet te ondernemen om uw opvolging fiscaalvriendelijk te regelen?

Belangrijk is om eerst goed na te denken over de planning die u wenst te realiseren. Deze mag uiteraard geen 'last' zijn voor uw kinderen. Het is aangewezen dat zowel uw vermogen als de gemoedsrust van uw opvolgers bewaard blijven.

Daarnaast biedt een goede begeleiding, zowel op nationaal als op internationaal vlak, een juridisch sluitende en fiscaal optimale oplossing. Zo kunnen alle betrokken partijen met een gerust hart de toekomst tegemoet.



■ Stephanie Vanmarcke



■ Stephanie Dupont

Buitenlandse kaderleden en 'salary split'-situaties

In het domein van internationale tewerkstelling en fiscale optimalisatie biedt Vandelanotte u ook graag haar ervaring aan met betrekking tot het expat-statuut van buitenlandse kaderleden en de toepassing van 'salary split'-situaties.



■ Ilse Van Hove

Om België aantrekkelijker te maken voor buitenlandse investeerders en werknemers, voorziet de Belgische overheid in een voordelige fiscale regeling of expat-statuut voor buitenlandse kaderleden. De regels hiervoor werden al meer dan 30 jaar geleden vastgelegd in de circulaire van 8 augustus 1983.

Het bijzonder statuut van buitenlandse kaderleden is enkel van toepassing op personen met een buitenlandse nationaliteit, die tijdelijk in België worden tewerkgesteld omdat ze naar België zijn gedetacheerd of rechtstreeks in het buitenland werden aangeworven. Het tijdelijk karakter wil zeggen dat de expat zijn banden met zijn thuisland behoudt. Expats die langer dan 10 jaar actief zijn in België worden aan een bijzondere controle onderworpen.

In hoofde van de werkgever en werknemer geldt nog een reeks andere voorwaarden om van dit fiscale gunstregime te kunnen genieten. Het is ook van belang om

te kunnen aantonen dat het profiel van het buitenlandse kaderlid niet op de Belgische markt aanwezig was én het financiële voordeel van dit statuut naar de werkgever vloeit.

Voor de toepassing van dit statuut moet een aanvraagdossier worden ingediend binnen de 6 maanden, te rekenen vanaf de eerste dag van de maand volgend op het begin van de tewerkstelling in België. Jaarlijks volgt een stilzwijgende verlenging, tenzij er niet aan de toepassingsvoorwaarden is voldaan.

De term 'salary split' verwijst naar een situatie waarbij het salaris van een werknemer gesplitst wordt in twee of meer delen voor tewerkstelling in verschillende landen. De totale belastingdruk voor de werknemer kan zo lager uitvallen dan wanneer hij of zij in één land belasting zou moeten betalen. De reden hiervoor is dat de meeste landen het systeem van progressieve belastingtarieven hanteren.

De grote voordelen van dit statuut zijn:

1. Een aantal vergoedingen die de werkgever betaalt, vormen geen belastbare bezoldiging in hoofde van het buitenlands kaderlid, maar worden beschouwd als 'kosten eigen aan de werkgever'. Denk bijvoorbeeld aan de levensduurtevergoeding ('cost of living allowance'), de vergoeding voor huisvestingskosten ('housing allowance') en het belastingverschil met het land van herkomst ('tax equalisation') met een maximum van € 11.250,00 op jaarbasis (in sommige gevallen verhoogd tot € 29.750,00)
2. De bezoldigingen voor dienstreizen buiten België ('travel exclusion') worden niet belast in België

Merkregistratie

WAT, HOE EN WAAROM?

Een bedrijfsnaam gaat al snel gepaard met een logo. Niet zelden volgt er ook een slogan. Om deze elementen te beschermen en uw exclusief recht op het gebruik ervan te vrijwaren, helpt Vandelanotte u ook bij uw merkregistratie.

De inspanning die nodig is om meer naambekendheid te bereiken is vaak niet min. Net daardoor is het nog pijnlijker als een derde partij met de vruchten van uw werk gaat lopen. Namaak en piraterij zijn extreme voorbeelden, maar ook sterk op elkaar lijkende namen of logo's kunnen verwarring creëren en schade berokkenen. Omdat producten van mindere kwaliteit verward worden met de uwe, zijn een lagere verkoop of imagoschade heel denkbare scenario's.

Het belangrijkste gevolg van een merkregistratie? U heeft de

mogelijkheid om op te treden tegen iedereen die zonder toestemming gebruik maakt van uw merk. En u kunt gebruik maken van het ®-teken om aan te geven dat uw merk is geregistreerd. Dit symbool schept bovendien extra vertrouwen bij de consument. Registratie geeft u ook de mogelijkheid om uw merk te verkopen of licenties uit te reiken.

Wel wordt er een onderscheid gemaakt tussen woordmerken (de naam van uw onderneming of product), beeldmerken (doorgaans een logo) en woord-/beeldmerken, een vermenging van beide.

U kan echter niet zomaar alles registreren als merk. Het spreekt voor zich dat het merk waarneembaar moet zijn. Daarnaast moet het ook een zeker onderscheidend vermogen hebben. Dat houdt in dat uw doelpubliek meteen aan u moet denken bij het zien van uw merk. Er mag geen verwarring bestaan met een andere onderneming.

Ook 'beschrijvende' merken of het verwerken van nationale symbolen is niet toegelaten.

Door registratie bij het Benelux-Bureau voor de Intellectuele Eigendom kunt u een officieel merk registreren voor een hernieuwbare termijn van 10 jaar. Deze merkregistratie geldt voor de gehele Benelux. Ook Vandelanotte ondernam de nodige stappen om enkele van onze merken te registreren. Wie graag meer informatie wenst of begeleiding wil, kunnen wij met plezier dezelfde service aanbieden.



■ Barbara Blomme



■ Mathieu Roelens

De kredietverzekering

INTERNATIONALE HANDEL ZONDER ZORGEN

Meer dan ooit voeren we handel over de Belgische landsgrenzen heen, ook buiten het eigen continent. De internationale markt biedt immers heel wat opportuniteiten. Maar hoe kunt u bepalen of u met solide handelspartners werkt? En wat als een factuur onbetaald blijft?

Om de continuïteit van uw onderneming te garanderen, is het uitermate belangrijk dat de facturen voor uw goederen of diensten tijdig betaald worden. Hoe meer afzetmarkten u aanboort en hoe diverser uw klantenportefeuille, hoe moeilijker het echter is om uw debiteuren op te volgen. Om verliezen door wanbetaling te vermijden, kan een kredietverzekering een oplossing bieden.

- Eerst verschaft de verzekeraar u de nodige informatie omtrent de kredietwaardigheid van nieuwe klanten of prospecten. Uw klanten worden ook verder gemonitord. Op die manier wordt u op de hoogte

gebracht als er negatieve signalen opduiken met betrekking tot de kredietwaardigheid van uw klant. - Indien het alsnog verkeerd loopt en uw openstaande vordering ondanks herinneringen niet door uw klant wordt vereffend, start een tweede fase. De verzekeraar gaat nu zelf uw factuur trachten te incasseren, via een minnelijke procedure of indien nodig via een gerechtelijke procedure. - Indien ook deze procedure geen oplossing biedt, zal de verzekeraar tenslotte uw factuur vergoeden. Dit kan bijvoorbeeld na een faillissement van uw klant.

Conclusie: een kredietverzekering zorgt er voor dat de kans op een daling van uw liquiditeit en rentabiliteit door wanbetaling sterk wordt beperkt.



■ Stijn Moreau



■ Willem De Bock

Nieuwe fiscale evoluties binnen de OESO en Europa

WAT IS HET BELANG VOOR UW BELGISCHE KMO?

In 2013 lanceerde de OESO het BEPS-project. 'BEPS' staat voor 'Base Erosion and Profit Shifting' en bevat 15 concrete actiepunten tegen internationale belastingontwijking en winstverschuiving. In deze bijdrage lichten we kort de eerste concrete wijzigingen toe in de verschillende wetgevingen die een impact kunnen hebben op uw KMO.

OESO

De 15 actiepunten van het BEPS-project zijn grotendeels opgebouwd rond drie pijlers: coherentie, substantie en transparantie. Coherentie betekent dat het fiscale beleid van de verschillende landen beter op elkaar moet worden afgestemd en dus deels moet worden geharmoniseerd.

Substantie doelt op het feit dat winsten moeten worden belast daar waar ze daadwerkelijk worden behaald en de 'waarde' wordt gecreëerd. Transparantie moet leiden tot meer uitgebreide rapporteringsverplichtingen, waardoor een betere gegevensuitwisseling tussen de belastingdiensten van de verschillende lidstaten mogelijk wordt.

Het finale actieplan werd door de OESO eind 2015 voorgesteld. Sommige actiepunten vereisen een gezamenlijke implementatie door bijvoorbeeld de invoering via een richtlijn. Andere kunnen op individuele basis in de nationale wetgeving worden geïmplementeerd.

EUROPA

In de afgelopen jaren werd de Europese Moeder-dochterrichtlijn - die de dubbele belasting van dividenden binnen Europa vermijdt - al aangepast aan het vermijden van een dubbele niet-belasting bij hybride financieringen. Er werd ook een algemene antimisbruikbepaling ingevoerd.

Verder is het ook belangrijk

te vermelden dat op 19 juli de "Anti-Tax Avoidance"-richtlijn is gepubliceerd in het Publicatieblad van de Europese Unie. Het meest opmerkelijke voorstel in deze richtlijn is een algemene beperking van de interestaftrek, ook in een zuiver Belgische context.

Zo zullen interesten nog maximaal aftrekbaar zijn ten belope van 30% van de EBITDA van de vennootschap. De eerste 3.000.000 euro intresten hoeven echter niet beperkt te worden. Verder bevat de richtlijn bepalingen inzake exit-heffingen, een algemene antimisbruikregel, regels betreffende gecontroleerde buitenlandse vennootschappen (CFC's) en een kader om hybride mismatches aan te pakken.

De lidstaten moeten de richtlijn uiterlijk op 31 december 2018 omzetten in nationale wetgeving, zodat de nieuwe regels effectief worden toegepast vanaf 1 januari 2019. Voor de nieuwe intrestbeperking kan de omzetting echter worden uitgesteld tot 1 januari 2024 indien de lidstaten op 8 augustus 2016 beschikken over regels die even doeltreffend zijn om de BEPS-risico's te voorkomen.

BELGIË

VERPLICHTE TRANSFER PRICING DOCUMENTATIE

Met de programmawet van 1 juli 2016 is een verplichte transfer pricing documentatie voor vennootschappen ingevoerd. De documentatieverplichting is drieledig en bestaat uit een landenrapport (CBC-rapport), een groepsdossier (master file)

en een lokaal dossier (local file). Deze rapporteringsverplichting gaat in vanaf aanslagjaar 2017.

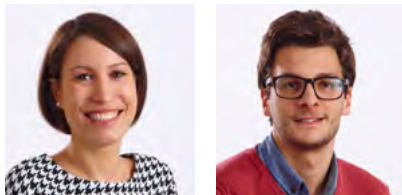
Het landenrapport (CBC-rapport) moet worden opgesteld door de moederentiteit indien de groep op geconsolideerde basis een omzet heeft van meer dan 750 miljoen euro. Zowel het groepsdossier als het lokaal dossier zijn echter verplicht van zodra een Belgische vennootschap of vaste inrichting één van volgende criteria overschrijdt: 50 miljoen euro bedrijfs- en financiële opbrengsten, een balanstotaal van 1 miljard euro of een jaarlijks gemiddeld personeelsbestand van 100 voltijdse equivalenten.

Het groepsdossier (master file) moet een overzicht bevatten van de multinationale groep en moet worden ingediend bij de fiscus binnen de 12 maanden na het afsluiten van het boekjaar. Het lokaal dossier (local file) bevat informatie over de Belgische entiteit en moet samen met de Belgische aangifte elektronisch worden ingediend.

AFSCHAFFING OCTROOIAFTREK

Verder is vanaf 1 juli 2016 de bestaande regeling inzake de octrooiaftrek afgeschaft (met een overgangsregime tot 30 juni 2021 voor de reeds toegekende octrooien). Deze zal worden vervangen door een nieuw regime 'aftrek van innovatie-inkomsten' gebaseerd op de Nexus-approach. Dat betekent dat er in ons land effectief waarde moet worden gecreëerd en dat er voldoende R&D-kosten moeten worden gemaakt vooraleer ondernemingen van dit voordeel kunnen genieten.

Het beloven nog bewogen tijden te worden onder impuls van deze nieuwe internationale fiscale ontwikkelingen. De uitvoering van het BEPS-plan zal ook de komende jaren zijn stempel op de Belgische wetgeving drukken. Wij volgen deze evoluties van nabij voor u op.



■ **Hannelore Durieu & Sven Loosvelt**

Plannen in Nederland, Frankrijk of Luxemburg?

DOE EEN BEROEP OP ONZE DESKS!

Belgische ondernemers zijn ook buiten de landgrenzen erg actief. Dat bewijst deze VDL News Special, die integraal in het teken staat van internationaal ondernemen. Onze ervaring? Bij internationalisering richten bedrijven vooral hun pijlen op de buurlanden.

Deze stelling wordt dan ook bevestigd door recente cijfers. Uit de jaarlijkse Exportbarometer van Flanders Investment & Trade uit 2015, gebaseerd op een enquête bij Vlaamse bedrijven waarvan de meerderheid minder dan 50 medewerkers telt, blijkt dat deze bedrijven bij internationalisering in eerste instantie naar de buurlanden kijken.

De top 3 van belangrijkste exportlanden zijn Nederland (28,9%), Frankrijk (26,9%) en Duitsland (20,6%). Hetzelfde geldt in de omgekeerde richting. België is door zijn meertalige bevolking een ideale bijkomende afzetmarkt voor onze buurlanden.

EXPERTISE IN DE BUURLANDEN

De expertise die Vandelanotte jarenlang op dit domein heeft opgebouwd, vindt u ook terug bij onze collega's van onze gespecialiseerde desks. Samen met betrouwbare partners in onze buurlanden houden zij u op de hoogte van de laatste nieuwigheden en bieden ze u de meest geschikte oplossing aan.

Daarnaast zien we ook dat bedrijfsleiders en werknemers, uit binnen- en buitenland, steeds meer opportuniteiten durven grijpen over de grenzen heen. Immigratie, emigratie en grensoverschrijdende tewerkstelling zijn dagelijkse praktijk.

DE GRENS OVER BINNEN BELGIË?

Ook in eigen land worden grenzen steeds duidelijker voelbaar. De laatste Staatshervorming hevelde immers opnieuw een pak bevoegdheden over naar de gewesten. Elk gewest bepaalt zelf nieuwe regels binnen de klijtlijnen van haar beleid. Zo wordt het voor u als ondernemer steeds moeilijker om de weg te vinden in een kluwen van nieuwe wetgevingen.

Wilt u ook in België verder terrein veroveren? En nog steeds het bos nog door de bomen blijven zien? Dan is Vandelanotte uw ideale partner. Met kantoren in elk van de drie gewesten, plus de expertise van onze meertalige collega's. Zij adviseren u in uw eigen taal en maken u wegwijs in de lokale regels.

<http://international.vandelanotte.be/>

■ **DUTCH DESK**

Nederland heeft een gunstig fiscaal klimaat en denkt mee met ondernemers. Een vestiging starten in Nederland kan dan ook vrij eenvoudig. Daarnaast kan de 30%-regeling voor Belgen die in Nederland gaan werken leiden tot een belastingoptimalisatie. Maar ook Nederlanders in België, de zogenaamde Nederbelgen, doen er goed aan om hun fiscale en juridische situatie te optimaliseren.

■ **FRENCH DESK**

Bedrijven die in Frankrijk actief zijn, doen er goed aan om zich eerst goed in te lichten. Frankrijk is een land met veel wetgevingen en hoge boetes. Recent nog werden veel Belgische bedrijven er verplicht om een sociale vertegenwoordiger aan te stellen. Maar Frankrijk biedt natuurlijk ook opportuniteiten. Werknemers en bedrijfsleiders die in Frankrijk actief zijn, kunnen via een 'salary split' genieten van de lage Franse inkomstenbelasting.

■ **LUXEMBOURG DESK**

Ook Luxemburg is en blijft een interessant investeringsland. Het zet immers nog altijd in op financieel en fiscaal gunstige maatregelen. Zo kondigde Luxemburg recent een verlaging aan van de vennootschapsbelasting vanaf 2017. Het blijft ook focussen op het aantrekken van investeringen in intellectuele eigendom, weliswaar met een wijzigende wetgeving conform het BEPS Actieplan. Luxemburg wil duidelijk haar competitiviteit binnen Europa behouden en versterken.

VANDELANOTTE IN DE KIJKER

Teambuilding

Op 1 juli 2016 gingen onze medewerkers tijdens de jaarlijkse teambuilding een dagje aan de slag als vrijwilliger. Een voor een hielpen ze mee aan projecten met een hart, waarbij ze meubels opfristen of in de tuin werkten, op stap gingen met ouderen of een dag meeliepen bij mensen met een beperking.

Dit bracht onze medewerkers niet alleen dichterbij elkaar, het gaf hen ook de kans om samen te werken aan iets moois. De dag werd afgesloten met een heerlijke barbecue en een spannende voetbalmatch van onze Belgen op het EK. Een geslaagde teambuilding dus. En als je 't onze medewerkers vraagt: eentje die onze More Than Accountants meer dan ooit heeft samengebracht.



Nieuw wagenpark

Sinds 1 september 2016 zit het volledige wagenpark van Vandelanotte in een nieuw jasje. De Audi A1's die in september 2011 aangekocht werden voor de junior medewerkers van het bedrijf, werden vervangen door een gloednieuwe vloot van maar liefst 40 wagens.

De witte Audi A1's kregen opnieuw het logo van Vandelanotte én een kleurrijke afbeelding op de zijkant van de wagen. Ons enthousiast team toont zo opnieuw waar we echt voor staan: een veelzijdig accountantskantoor waar communicatie en persoonlijk contact door de werknemers gedragen wordt, ten dienste van onze klanten.



Tweede verblijf in het buitenland

In juni werd de ontbijtsessie 'Een tweede verblijf onder de zon: van droom tot werkelijkheid' georganiseerd. Wie van een eigen plekje in het buitenland droomt, kon op een van onze vier sessies terecht voor een uitgebreide uitleg. Want wie wil er geen eigen

plekje waar je tijdens de winter de batterijen kunt opladen, waar je nog die échte rust kunt vinden?

Wie in juni niet aanwezig kon zijn op onze ontbijtsessie maar toch droomt van een tweede verblijf, kan steeds contact opnemen met

een van onze experts. Omdat we weten hoe belangrijk het is dat u zich bij de aankoop van een tweede verblijf goed laat informeren, bekijken we graag samen met u hoe u het fiscale en juridische plaatje kan doen kloppen.

AGENDA & CONTACT

20 SEPTEMBER

Btw-verplichtingen voor de maand augustus en IC-listing of tweede voorschot voor kwartaalaangevers.

30 SEPTEMBER

Uiterste datum voor het indienen van het verzoek om teruggave van btw betaald in 2015 in een andere lidstaat van de E.U.

10 OKTOBER

Voorafbetalingen (VA 3) om een belastingvermeerdering te vermijden.

20 OKTOBER

Btw-verplichtingen voor de maand september en IC-listing of aangifte en IC-listing derde kwartaal 2016.

21 NOVEMBER

Btw-verplichtingen voor de maand oktober en IC-listing of eerste voorschot voor kwartaalaangevers.

20 DECEMBER

Btw-verplichtingen voor de maand november en IC-listing of tweede voorschot voor kwartaalaangevers. Voorafbetalingen (VA 4) om een belastingvermeerdering te vermijden.

Tot slot stellen wij u graag nog onze werkgroep Vandelanotte International voor. Omdat onze economie in sneltempo blijft globaliseren, is het ondenkbaar om onze cliënten in het duister te laten over de bestaande belasting- en rechtssystemen. Want eenmaal de grens over, is niets nog wat het lijkt.

Daarom begeleiden Hannelore Durieu (zie foto), Roeland Vereecken, Willem De Bock, Eline Delerue, Jan van Gils, René van Asbroeck, Ivan Maes, Stephanie Dupont, Elien Devos en Anneleen Wydooghe u graag op alle mogelijke vlakken, enerzijds zij die de stap naar het buitenland willen wagen, anderzijds zij die in België willen investeren.



Van Cauter Aalst

Gentse Steenweg 55
9300 Aalst
053 72 95 00

Vandelanotte Brugge

Kon. Astridlaan 29
8200 Brugge
050 39 28 75

Vandelanotte Kortrijk

Pres. Kennedypark 1A
8500 Kortrijk
056 43 80 60

Vandelanotte Tournai

Avenue de Maire 101
7500 Tournai
069 22 64 95

Vandelanotte Antwerpen

Herentalsbaan 71-75
2100 Antwerpen
03 320 97 97

Vandelanotte Brussel

Esplanade 1/85
1020 Brussel
02 427 44 53

Vandelanotte Deinze

Kastanjelaan 17 bus 2
9800 Deinze
09 381 51 81

Vandelanotte Zele

Nachtegaalstraat 8/w5
9240 Zele
052 21 85 07

COLOFON

'Vandelanotte News' is een magazine van Vandelanotte++.

Ontwerp, fotografie & realisatie: Lenzer

Eindredactie: Jan Van Zeveren

Druk: Drukta

Verantwoordelijke uitgever: Nikolas Vandelanotte,

Vandelanotte++, Pres. Kennedypark 1A, 8500 Kortrijk.

Nog meer weten over Vandelanotte?

Surf naar onze webiste op www.vandelanotte.be.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt worden door middel van druk, fotokopie, online publicatie of op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande toestemming van de uitgever.

myVandelanotte



Dagelijks uw actuele cijfers bekijken en analyseren. Daar droomt toch elke ondernemer van?

Vandelanotte trekt al een aantal jaren de kaart van de digitalisering. Dit maken we nu ook voor u mogelijk. Met myVandelanotte kunt u als ondernemer volop meegenieten van onze professionele dienstverlening via uw eigen online portaal. Op regelmatige tijdstippen uw documenten aanleveren volstaat om gebruik te kunnen maken van het portaal en al zijn voordelen!

CONTINU INZICHT IN CIJFERS

Gedaan met wachten op periodieke rapporteringen of jaarafsluitingen. Elke dag ontvangt u een update van uw cijfers via uw online portaal. Niet alleen over uw liquiditeit, maar ook uw klantentegoed en kostenstructuur bekijkt u snel en eenvoudig via handige dashboards en rapporten.

Wat heeft myVandelanotte in de toekomst nog meer in petto?

DEBITEURENBEHEER

Opvolging van uw openstaande klanten was nog nooit zo eenvoudig.

VOLLEDIG DIGITAAL ARCHIEF

Op zoek naar een dossier? Vanaf nu geen ellenlange zoektocht meer in uw papieren documenten. Alles wordt door ons op een gestructureerde manier voor u gearchiveerd en is te allen tijde online raadpleegbaar.

BETALINGSMODULE

Betaal uw leveranciers vanuit dezelfde omgeving met enkele muisklikken.

EEN UNIEKE TOOL

Het portaal is meer dan een volledige boekhouding. Voor u als ondernemer is het dé tool bij uitstek om beslissingen te nemen, voor ons als accountant het ideale middel om (proactief) advies op maat te verlenen.

ANALYTISCHE VERWERKING

Hou zonder problemen alle nodige informatie bij op projectniveau.

Bent u geïnteresseerd in deze modulaire totaaloplossing? Contacteer ons vrijblijvend voor meer informatie!

