

Vandelanotte *news*

NIEUW TRAJECT VOOR FAMILIALE OPVOLGERS

Vandelanotte Evolve
stoomt jonge generatie klaar

IN DE KIJKER: DE IMPREVISIELEER

Het nieuwe paard van Troje
voor contracten

HANDIGE FUNCTIES IN MYVANDELANOTTE

Zo houdt u in de vakantie
de vinger aan de pols



INHOUD

VANDELANOTTE NEWS
JAARGANG 9 • EDITIE 2
JUNI 2022

07

Krijg tot 20% subsidie voor
waterbesparende investeringen

13

Over het boek
'Het onzekerheidsvoordeel'

14

Familiale vennootschap of holding?

16

De improvisieeler

18

Agenda & contact



04

Vandelanotte Evolve
stoomt jonge generatie klaar
voor rol in familiebedrijf



Minder zorgen met
VDL HR Solutions

08



10

Hoe u ook tijdens
de vakantie de vinger
aan de pols van uw
onderneming houdt

Antifragiliteit

Nassim Nicholas Taleb, de auteur van *The Black Swan*, schreef in 2015 een opvolger: *Antifragile – Things that Gain from Disorder*. De kern van het boek is dat de toekomst per definitie onzeker is en dat ondernemingen en andere organisaties altijd geconfronteerd zullen worden met onvoorziene gebeurtenissen. De gebeurtenissen van de afgelopen 2 jaar; een wereldwijde pandemie, disruptie van de mondiale aanvoerketens, de oorlog in Oekraïne en de stijgende inflatie illustreren dit nog maar eens. Om zich hiertegen te wapenen, moeten organisaties streven naar antifragiliteit. Dit is het vermogen om stress, onverwachte veranderingen, onzekerheid en zelfs mislukkingen om te buigen in kansen en groeimogelijkheden en er dus sterker van te worden.

Hoe te leren omgaan met onzekerheid is verre van evident, maar er zijn toch enkele handvaten die we in dit nummer graag aanreiken. Te beginnen met een andere literatuurtip: *Het Onzekerheidsvoordeel* van Hans Diels, waar we ons verder in verdiepen in dit nummer.

Een brede visie hebben en ideeën uitwisselen met mede-ondernemers is één van de beste methodes om een sterkere organisatie te bouwen. Dat is exact wat de jonge generatie opvolgers doen in ons Evolve-traject, dat nu aan het einde van zijn eerste – maar zeker niet laatste – jaargang is gekomen. Verder in dit nummer vertellen we u meer hierover.

Ook een goed en up-to-date inzicht in uw eigen cijfers en de evolutie ervan is essentieel om tijdig en op de juiste manier bij te sturen wanneer de omstandigheden wijzigen. Daarom is een goede rapportering erg belangrijk. In combinatie met de juiste contractuele bepalingen in overeenkomsten met klanten en leveranciers zal dit de weerbaarheid van uw onderneming zeker verhogen.

Ten slotte speelt ook de omgang met resources een belangrijke rol. Recyclage en zuinige omgang met grondstoffen zoals water en energie, verminderen de fragiliteit. Maar misschien nog belangrijker is de omgang met medewerkers. In de huidige krappe arbeidsmarkt zijn zij voor veel bedrijven immers de belangrijkste bouwsteen. Een op maat gemaakt personeelsbeleid kan niet alleen helpen bij het aantrekken van nieuwe medewerkers of het verhogen van de retentie, maar kan ook de openheid voor verandering en het aanpassingsvermogen van een organisatie fundamenteel verhogen.

U merkt het. Opnieuw heel wat interessante onderwerpen. Ik wens u dan ook veel leesplezier en een deugddoende vakantie.

Nikolas Vandelanotte





Vandelanotte Evolve

stoomt jonge generatie klaar voor rol in familiebedrijf

In uitdagende tijden is het – ook als familiebedrijf – extra belangrijk om te blijven evolueren. De jonge generatie is vaak uitstekend geplaatst om een onderneming futureproof te maken. Maar soms missen opvolgers nog wat expertise, kennis en ervaring. Daarom heeft Vandelanotte een praktijkgericht traject ontwikkeld, waar generatiegenoten klaargestoomd worden voor een rol in het familiebedrijf.

We vroegen tekst en uitleg aan twee trekkers van het traject. Lien Baert is als Senior Advisor HR Solutions bij Vandelanotte het centrale aanspreekpunt voor Vandelanotte Evolve. Ook Jan Plasman, vennoot en accountmanager voor de regio West-Vlaanderen en Gent, is nauw betrokken bij de werking.

Vandelanotte Evolve is ontstaan vanuit de welbekende filosofie die het DNA vormt van Vandelanotte, vertellen ze. "Zoals onze baseline zegt willen we méér zijn dan een

accountant: het is onze ambitie om een echte vertrouwenspartner te zijn voor ondernemers, en dat op verschillende domeinen", zegt Jan Plasman. "We zijn dan ook altijd op zoek naar manieren om onze expertise te delen met klanten", vult Lien Baert aan. Het was na een gesprek met een familiaal bedrijf dat het idee ontstond om te starten met een interactief en praktijkgericht traject voor opvolgers in familiebedrijven.

"Heel wat van onze klanten in familiebedrijven behoren tot een oudere generatie", duidt Jan. "Hun kinderen, vaak tussen de 25 en de 35 jaar oud, hebben al hun intrede gedaan of worden voorbereid op een job in het familiebedrijf. Met dit traject willen we hen de nodige knowhow aanreiken om hen klaar te stomen voor die rol. Tegelijk leren ze ons op deze

Interesse om ook deel te nemen?
Neem gerust contact op met uw
accountmanager of stuur een miltje
naar evolve@vdl.be



manier kennen en kunnen we met hen een gelijkaardige vertrouwensrelatie opbouwen zoals we al hebben met hun ouders." Vandelanotte is daarvoor goed geplaatst, klinkt het: "Als familiaal bedrijf zijn we vertrouwd met de issues waar onze familiale klanten soms tegenaan lopen. Het voordeel is dat wij onafhankelijk en vanuit een helicoptervisie expertise kunnen delen over die thema's."

Interne en externe experts

Vandelanotte Evolve bestaat uit 16 lessen gespreid over 2 jaar. Het werd gelanceerd in het najaar van 2021; toen werden in West-Vlaanderen 2 groepen opgestart met elk 10 deelnemers. In het najaar van 2022 start in West-Vlaanderen de tweede jaargang van het traject. Dan wordt ook een eerste traject opgestart in regio Antwerpen.

Een groot deel van de bijeenkomsten bestaat uit opleiding. "Interne en externe experts komen hun kennis en ervaring delen over zeer uiteenlopende topics. Dat kan gaan over financiële thema's, maar ook over de soft skills die je als ondernemer nodig hebt, of over persoonlijke ontwikkeling. We hebben bijvoorbeeld al sessies gehad over strategisch management, data, tools & rapportering, financieel management, familiaal bestuur, communicatie, ... Om alles zo praktijkgericht mogelijk te maken, hechten we ook veel belang aan ervaringsuitwisseling, want deelnemers kunnen ook veel van elkaar leren. De ene staat op bepaalde vlakken al verder dan de andere en omgekeerd."

Na de inhoudelijke sessie wordt er ook tijd voorzien voor netwerking. Lien vertelt: "Er wordt veel gebabbeld, in een zeer ongedwongen sfeer. We merken dat de deelnemers veel aan elkaar hebben, omdat ze vaak met dezelfde kwesties en emoties geconfronteerd worden. Ze zoeken elkaar zelfs buiten de sessies op om elkaar en elkaars bedrijven beter te leren kennen. Vandelanotte Evolve is dus meer dan alleen een opleiding; het is ook een



"Communiceer helder en maak afspraken"

Als we Jan en Lien vragen naar hun belangrijkste tip voor familiale ondernemers, hoeven ze niet zo lang na te denken. "We merken vaak dat de verschillende generaties denken te weten wat de andere wil, maar dat ze in de praktijk toch niet op dezelfde lijn zitten. Logisch ook, want het gaat vaak om moeilijke, emotioneel geladen thema's en iedereen heeft natuurlijk een ander karakter. Communiceren, elkaar betrekken bij allerlei thema's: dat is heel belangrijk. Praat veel en maak alles bespreekbaar. Alleen zo kunt u de verwachtingen op elkaar afstemmen. Maak ook duidelijke afspraken over de financiële, emotionele en operationele kant van het runnen van het bedrijf en leg die vast in een familiaal charter. Dat schept duidelijkheid, vertrouwen en perspectief voor de toekomst."

platform om nieuwe, gelijkgestemde generatiegenoten te leren kennen." Dat bewijst trouwens ook het Evolve-biertje dat speciaal ontwikkeld werd om samen van te proeven bij de start van of aan het einde van de sessies.

Kleine groepen

Elke groep wordt begeleid door een vaste accountmanager. En doordat verschillende Vandelanotte-medewerkers hun kennis komen delen, leren de deelnemers ook hen beter kennen. "Dat verkleint de drempel om onze experts te contacteren. Ook als vennoten proberen we zeker tijdens één sessie aanwezig te zijn. Die betrokkenheid vinden we heel belangrijk, want we willen een echte vertrouwenspersoon zijn. Dat is ook de reden waarom we de groepen kleinschalig houden", vult Jan aan.

Door het beperkte aantal deelnemers kan er nog beter ingespeeld worden op wat er leeft bij de groep en kunnen heel specifieke situaties en vragen behandeld worden. "Aan het eind van het werkjaar zoomt een 'deep dive sessie' bijvoorbeeld in op 3 thema's die eerder al aan bod kwamen, maar die de groep nog verder wil uitdiepen. De

deelnemers kunnen concrete vragen doorgeven en ervaringen delen. Op die manier worden ze bijna persoonlijk geholpen." Na het traject houdt het natuurlijk niet zomaar op voor de deelnemers. "De bouwstenen die we hier aanreiken vormen de basis. Ze kunnen er verder mee aan de slag gaan met hun familie, of ze kunnen bepaalde topics verder uitdiepen met onze experts."

Krijg tot 20% subsidie voor waterbesparende investeringen

Tot 8 juli (middernacht) kunnen kmo's, vrije beroepen en vzw's met een economische activiteit een subsidie aanvragen voor waterbesparende investeringen. Dat zijn investeringen in kader van waterbesparing, droogtebestrijding en het herstel van het grondwaterpeil met een besparing op het gebruik van drink-, grond- en/of oppervlaktewater als doel.

Enkele voorbeelden van investeringen zijn

++ Het aanleggen van een bufferbekken voor het opvangen en zuiveren van regenwater

++ (Beter) Infiltratie en afvoer op eigen terrein van regenwater of geloosd en zuiver water

++ De zuivering en hergebruik van afvalwater, ongeacht de bron

++ Het installeren van een waterrecuperatie- en zuiveringssysteem in het productieproces

++ Een kunstmatige afvoerweg voor regenwater

++ Een beheersysteem van opvang, infiltratie, etc.

De projectkosten (investeringen, studie, installatie) moeten minimaal 10.000 euro bedragen en het maximale steunbedrag is 500.000 euro. Investeringen die wettelijk verplicht zijn of nodig zijn voor het behalen van een norm of omgevingsvergunning, komen niet in aanmerking voor steun.



—Ellen Lampo

Minder zorgen met VDL HR Solutions



Stel...

Stel, u hebt een dienstverlenende onderneming: omzet 2.600.000 euro, 20 werknemers en plaats voor nog 2 meer, maar die vindt u niet. Stel bovendien – en dat is vanuit onze ervaring helemaal geen gedurfde hypothese – dat uw 20 werknemers gemiddeld maar 80% presteren. Niet iedereen uiteraard. U hebt een aantal topmensen die er de volle 100% voor gaan. Maar helaas zijn er ook mensen ontevreden met hun job: mensen die hun pad niet vinden in de onderneming of ambitieuze werknemers met onopgeloste vragen over doorgroeimogelijkheden, verloning en opleidingen.

En u, u ziet het als ondernemer soms niet meer. Het bedrijf wordt te groot, de vragen van werknemers te complex. U weet dat u door de prestatiegraad van 80% en de 2 vacatures meer dan 700.000 euro omzet niet realiseert en dat de werkdruk uit de hand loopt. Maar waar schuilt het probleem dan precies?

In het begin was er... de HR audit!

Wel, er is goed nieuws, beste ondernemer. Vandelanotte HR Solutions detecteert de precieze problemen en lost ze op. Wij ontwikkelden een exclusieve audittool waarmee wij uw organisatie, verloning, opleidingsbeleid, wervingsstrategie, retentiebeleid,... op een laagdrempelige en professionele manier doorlichten. Een ideaal instrument, ook om te tonen dat u geeft om uw human capital. Perfect geschikt als employer branding dus! Wij wijzen op bepaalde knipperlichten en stellen een actieplan op. Wij onderzoeken ook de mogelijke subsidies die u voor zo'n audit kunt ontvangen en regelen de aanvraag. Voor het geheel variëren de nettoprijzen tussen de 2.400 en 3.600 euro, afhankelijk van de grootte van uw onderneming.

“U ZIET HET ALS ONDERNEMER SOMS NIET MEER. HET BEDRIJF WORDT TE GROOT, DE VRAGEN VAN WERKNEMERS TE COMPLEX. MAAR WAAR SCHUILT HET PROBLEEM DAN PRECIES?”

En dan: HR projects...

Maar dat is slechts een eerste stap. Als HR business partner willen wij het actieplan schouder aan schouder met u uitrollen. Dat kan op projectmatige basis: wij gaan bijvoorbeeld op zoek naar de gepaste mensen voor uw vacature. Of wij nemen uw organisatiestructuur onder de loep. Wij stellen stevigere en duidelijkere structuren voor die de communicatie verbeteren, verantwoordelijkheden aflijnen en tegelijk een handig instrument vormen voor verdere groei in de toekomst. Men beweert dat uw verloning niet competitief is? Even benchmarken met de gemiddelde lonen uit uw sector in uw geografische regio. Dat kan u meer inzicht verschaffen en de basis vormen voor een transparante loonstrategie en -optimalisatie.

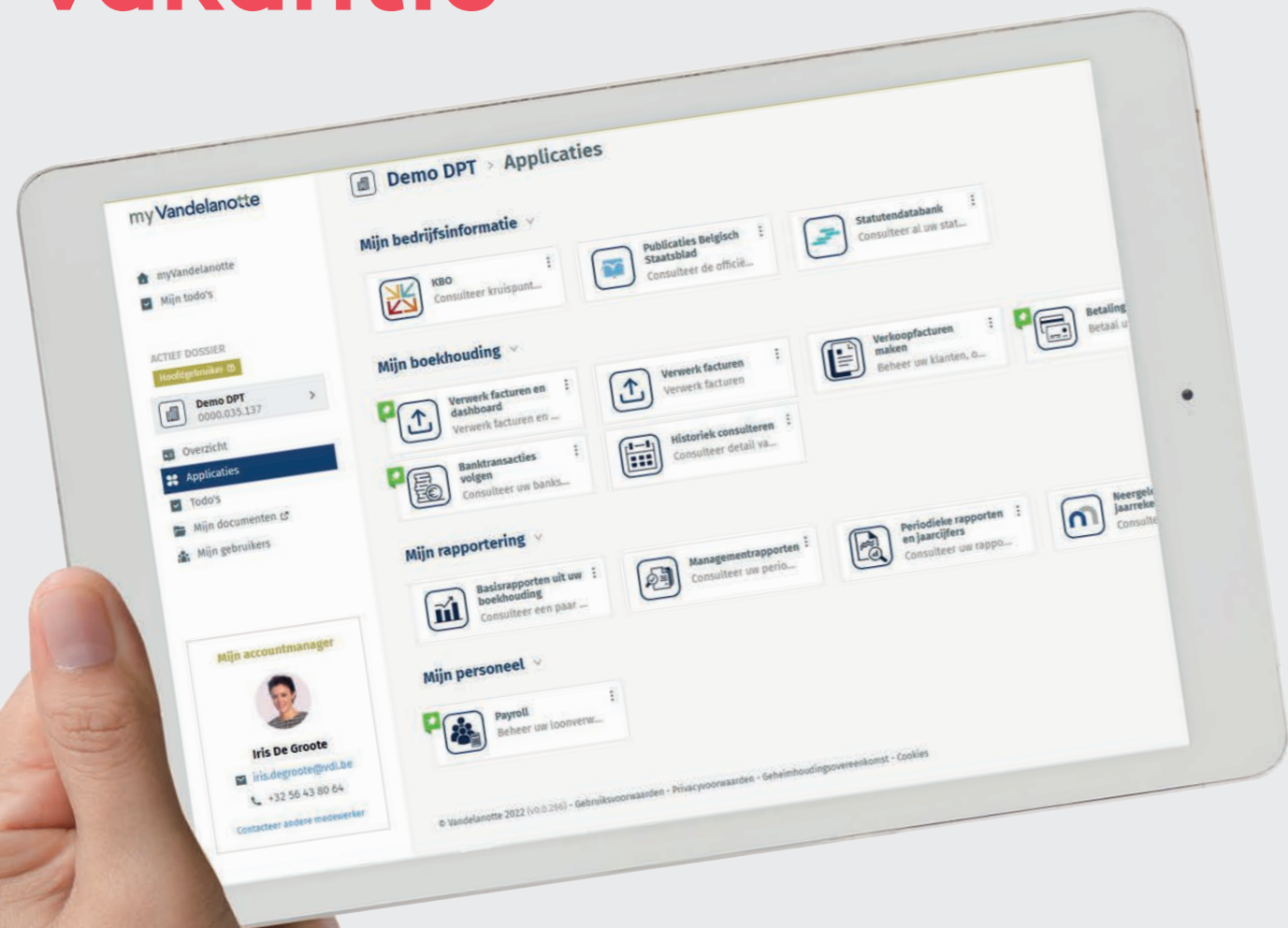
...of HR insourcing

Al die vermelde zaken - en nog veel meer - kunnen wij ook tegelijk doen: wij werken 1 tot 3 dagen per week in uw onderneming aan uw onderneming en vormen bovendien het aanspreekpunt voor alle vragen van uw werknemers. Wij houden u stipt op de hoogte van onze werkzaamheden en leggen tussentijds graag de behaalde resultaten voor aan het personeel. Wij worden een echte partner die samen met u het pad bewandelt naar een menselijke organisatie met tevreden werknemers. Alle personeelszorgen verdwijnen dankzij de HR Solutions van Vandelanotte.



—Tom Deloose

Hoe u ook tijdens de **vakantie**



Als bedrijfsleider kunt u hopelijk ook uitkijken naar een deugddoende en welverdiende vakantie. Toch bent u ongetwijfeld elke dag bezig met uw onderneming en houdt u ook graag vanop afstand de vinger aan de pols. Bij Vandelanotte begrijpen we dat maar al te goed. Daarom reiken wij via ons ondernemersportaal meerdere tools aan die u daarbij kunnen helpen.



DASHBOARD CONSULTEREN

Als wij voor u de btw-aangifte indienen en samen de boekhouding verwerken vindt u de applicatie 'Dashboard consulteren' terug. Wanneer u daarop klikt, krijgt u quasi onmiddellijk inzicht in uw cijfers op dat moment.

Belangrijkste parameters om hier in de gaten te houden zijn uw openstaande klanten en leveranciers en dat in

combinatie met uw liquiditeiten. Het zijn zaken die u toch op zeer regelmatige basis moet opvolgen, want die kunnen dag op dag wijzigen. Omdat de lonen slechts één keer per maand geboekt worden en ook de afschrijvingen slechts periodiek geregistreerd worden, raden wij af om via dit dashboard naar uw nettoresultaat te kijken.



MANAGEMENTRAPPORTEN

Daarnaast reiken wij u, na het afsluiten van de btw-aangifte, ook een maand- of kwartaalrapportering aan. Daarin zitten de lonen, afschrijvingen, uitgestelde kosten, etc. wel in vervat. Dat maakt de analyse van de resultaten accurater en betrouwbaar. Via het rapport wordt een analyse gemaakt van het huidige kwartaal ten opzichte van hetzelfde kwartaal vorig jaar, alsook een year-to-date analyse.

Verder krijgt u de evolutie van uw werkkapitaalbehoefte te zien en krijgt u inzichten in uw klanten en leveranciers. Vanzelfsprekend projecteren we ook uw balans en geven we een aantal standaardratio's mee. >>

de vinger aan de pols van uw **onderneming** houdt

“IN DE APPLICATIE ‘DASHBOARD CONSULTEREN’ ZIJN DE BELANGRIJKSTE PARAMETERS UW OPENSTAANDE KLANTEN EN LEVERANCIERS, EN DAT IN COMBINATIE MET UW LIQUIDITEITEN.”



**PERIODIEKE RAPPORTEN
EN JAARCIJFERS**

Wanneer u een beroep doet op Vandelanotte voor de correcte opmaak van de jaarrekening, dan heeft u ook altijd toegang tot de periodieke rapporten en de jaarcijfers. Die zal u hoogstwaarschijnlijk herkennen van de bespreking van de jaarcijfers met uw accountmanager.

Wij beseffen dat iedere onderneming uniek is en een eigen benadering van de cijfers nodig heeft. Daarom wordt dit gedetailleerde rapport met de grootste zorg en kennis van uw onderneming samengesteld. U zal zien dat de opbouw van het rapport veelzeggend is voor uw onderneming en u de kans geeft om nuttige analyses te maken ten opzichte van voorgaande jaren.

Standaard wordt dit rapport op jaarlijkse basis aangereikt, maar in overleg met uw accountmanager en dossierverantwoordelijke kan dat ook op maand- of kwartaalbasis.

++ ADD-ONS

Binnen de laatste 2 modules zien we dat steeds meer bedrijven hun gebudgetteerde cijfers willen opvolgen. Dat kunnen wij alleen maar toejuichen! Het verleden kan niet meer worden veranderd, maar u kunt er wel uit leren. Door een goeie budgetteringsopvolging kunt u korter op de bal spelen en tijdens het jaar waar nodig nog bijsturen en actie ondernemen.

Verder zien we dat ondernemingen vaak ook analytisch gaan boekhouden om bijvoorbeeld verschillende winkels, producten en/of diensten met elkaar te vergelijken. Wanneer die input

consequent boekhoudkundig verwerkt wordt, kunnen ook die analyses automatisch gepubliceerd worden. Dat geeft u een dieper inzicht in uw onderneming en dat kan leiden tot betere beslissingen.

Tot slot is er ook het woelige macro-economische klimaat dat ons meer dan ooit noodzaakt om ook de cashflow van onze onderneming goed te monitoren. Ook hier zijn er, afhankelijk van de exacte noden en wensen, verschillende mogelijkheden qua rapportering van een *cashforecast*. Een complexe oefening die we vaak samen met u als ondernemer maken.



—Frederik Arnauw



OVER HET BOEK ‘HET ONZEKERHEIDSVORDEEL’

Omarm de onzekerheid

Het is binnenkort weer die tijd van het jaar... vakantie! De ideale gelegenheid om inspiratie op te doen en vol nieuwe ideeën terug te keren. Ideeën worden vaak gevoed door het lezen van een goed boek. Stelt u zich als bedrijfsleider vaak de vraag hoe u op langere termijn kunt plannen, terwijl de wereld zo snel verandert? Of denkt u soms na over hoe u een competitief voordeel kunt verwerven door goed om te gaan met onzekerheid? Dan is het boek ‘Het onzekerheidsvoordeel’ van Hans Diels een echte aanrader.

‘Het onzekerheidsvoordeel’ schetst een helder kader voor bedrijfsleiders en changemakers die willen bouwen aan een toekomststrategie in een wereld vol onzekerheid. Het beschrijft hoe u aan de hand van scenariodenken onzekerheden kunt omzetten in opportuniteiten.

Als ondernemer wordt u vandaag immers geconfronteerd met een wereld waarin verrassingen de norm worden. In zijn boek haalt Diels aan dat net die versnelling in verandering impliceert dat technologieën, die nu nog vergezocht lijken, er veel sneller kunnen zijn dan we soms inschatten. De toekomst wordt dus onzekerder. Denk maar aan de sciencefictionfilms uit de jaren 90: veel van wat toen verre toekomstmuziek leek, is

vandaag de realiteit. Hij definieert het onzekerheidsvoordeel als een surpluswinst die te rapen valt wanneer u opportuniteiten grijpt die anderen, door de grote onzekerheid, niet durven op te zoeken. Maar het betekent ook: u als bedrijf voorbereiden op verschillende scenario’s, waardoor u beter kan reageren op onverwachte gebeurtenissen.

Het zijn de bedrijven die de onzekerheid omarmen, de horizon scannen naar opkomende trends en strategische opties uittesten in verschillende scenario’s die er competitief beter voor komen te staan, dan hun concurrenten die in de illusie van zekerheid blijven leven. U kunt dan als bedrijf wel vele strategische opties

uitdokteren, maar de hamvraag blijft of uw bedrijf er klaar voor is. Diels reikt enkele concrete handvaten aan om op die vragen een antwoord te bieden. Hij licht daarbij ook het belang toe om dat proces niet vanuit een ivoren toren aan te pakken, maar uw medewerkers te betrekken in dat soort ‘nieuwe denken’.

Kortom, interessante lectuur waarbij een perfect evenwicht wordt gevonden tussen theorie, luchtige weetjes en concrete handvaten om binnen uw bedrijf mee aan de slag te gaan.



“HET ONZEKERHEIDSVORDEEL WORDT GEDEFINIEERD ALS EEN SURPLUSWINST DIE TE RAPEN VALT WANNEER U OPPORTUNITEITEN GRIJPT.”



—Sofie Defraeye

Kwalificeert uw vennootschap als familiale vennootschap of holding?

Als u 'ja' antwoordt op deze vraag, dan geniet u van een gunstregime! Wanneer een familiale vennootschap wordt geschonken, geldt een tarief van 0%. Gaat deze vennootschap over via erfenis? Dan geldt een tarief van 3% voor vererving in rechte lijn of tussen partners. Hieronder vertellen we u graag meer over de regeling die in Vlaanderen van toepassing is.

Om van de gunstregeling te kunnen genieten, moeten de schenker of erflater en zijn familie op het moment van de schenking of openvallen van de nalatenschap samen over aandelen in volle eigendom beschikken. Die moeten minstens 50% van de stemrechten vertegenwoordigen. Een participatie

van 30% volstaat ook, op voorwaarde dat de schenker of erflater en zijn familie samen met één andere aandeelhouder (geen rechtspersoon) minstens 70%, of met 2 andere aandeelhouders minstens 90%, van de aandelen bezitten.

Een familiale vennootschap is een vennootschap die de uitoefening van een nijverheids-, handels-, ambachts- of landbouwactiviteit of een vrij beroep tot doel heeft en die activiteit ook effectief uitoefent. De wetgever vereist daarnaast ook dat de familiale vennootschap een reële economische

activiteit uitoefent. Patrimonium- of managementvennootschappen zijn dus uitgesloten. U zou denken dat de aandelen van een holdingvennootschap daarom nooit in aanmerking komen voor het gunstregime, maar hierbij wordt een onderscheid gemaakt tussen een actieve en passieve holding.

Wat is het verschil?

Een actieve holding is een holding die naast het houden van aandelen ook enkele economische activiteiten uitoefent. Die valt dus ook onder het gunstregime. Onder bepaalde voorwaarden zullen vennootschappen bij het uitoefenen van intragroepsdiensten (vb. boekhouding voeren voor dochtervennootschap) ook aanzien worden als actieve holding.

“EEN FAMILIALE VENNOOTSCHAP HEEFT DE UITOEFENING VAN EEN NIJVERHEIDS-, HANDELS-, AMBACHTS- OF LANDBOUWACTIVITEIT OF EEN VRIJ BEROEP TOT DOEL EN OEFENT DIE ACTIVITEIT OOK EFFECTIEF UIT.”

Een passieve holding is een holding die enkel bestuursactiviteiten uitoefent en aandelen van de vennootschap aanhoudt. Die wordt uitgesloten van het gunstregime, met uitzondering van de holding die over een rechtstreekse participatie van minimaal 30% beschikt in een actieve dochtervennootschap. In dat geval kunt u toch een gunstregime bekomen voor de waarde van de aandelen van de vennootschap in de actieve dochtervennootschap.

“EEN ACTIEVE HOLDING IS EEN HOLDING DIE NAAST HET HOUDEN VAN AANDELEN OOK ENKELE ECONOMISCHE ACTIVITEITEN UITOEFENT.”



Meer weten?

VDL HR Solutions biedt steeds de nodige ondersteuning bij een familiale opvolging. Ons team van Tax & Legal helpt u graag verder bij uw successieplanning.



—Lore Canele

DE IMPREVISIELEER

Nog nooit werden contracten zo vaak van onder het stof gehaald als de afgelopen maanden. Tal van onvoorziene omstandigheden leiden er namelijk toe dat het uitvoeren van de oorspronkelijke afspraken minstens voor één van de partijen een stuk moeilijker wordt. Op vandaag is het in de Belgische wetgeving nog steeds zo dat er contractuele clausules nodig zijn om een uitweg of een oplossing te bieden voor onvoorziene omstandigheden.

Het nieuwe paard van Troje dat contracten binnensluipt

Die onvoorziene omstandigheden voorziet u dus het best in uw contracten. Prijsstijgingen kunnen bijvoorbeeld opgevangen worden door prijssherzieningsclausules op te nemen in het contract. De prijs vormt namelijk een essentieel onderdeel van het contract, waardoor u die bij lopende contracten niet zomaar eenzijdig kan wijzigen. Contracten met strikte leveringstermijnen worden ook het best met de nodige omzichtigheid afgesloten.

Daarnaast is het hoe dan ook aan te raden om een algemene clausule omtrent onvoorziene omstandigheden op te nemen, de zogenaamde "imprevisieel" of "hardship". Door dergelijke clausule op te nemen, spreken partijen op voorhand af dat, wanneer de uitvoering van het contract voor één van de partijen zodanig verzwaard wordt door onvoorziene omstandigheden, zij rond de tafel zullen gaan zitten en opnieuw zullen onderhandelen over het contract. Als dergelijke clausules niet voorzien zijn in uw contracten kunt u weinig doen, behalve rekenen op de goodwill van uw tegenpartij. De wet biedt hier geen vangnet, althans voorlopig nog niet.

"HET IS HOE DAN OOK AAN TE RADEN OM EEN ALGEMENE CLAUSULE OMTRENT ONVOORZIENE OMSTANDIGHEDEN OP TE NEMEN."



Nieuwe wet

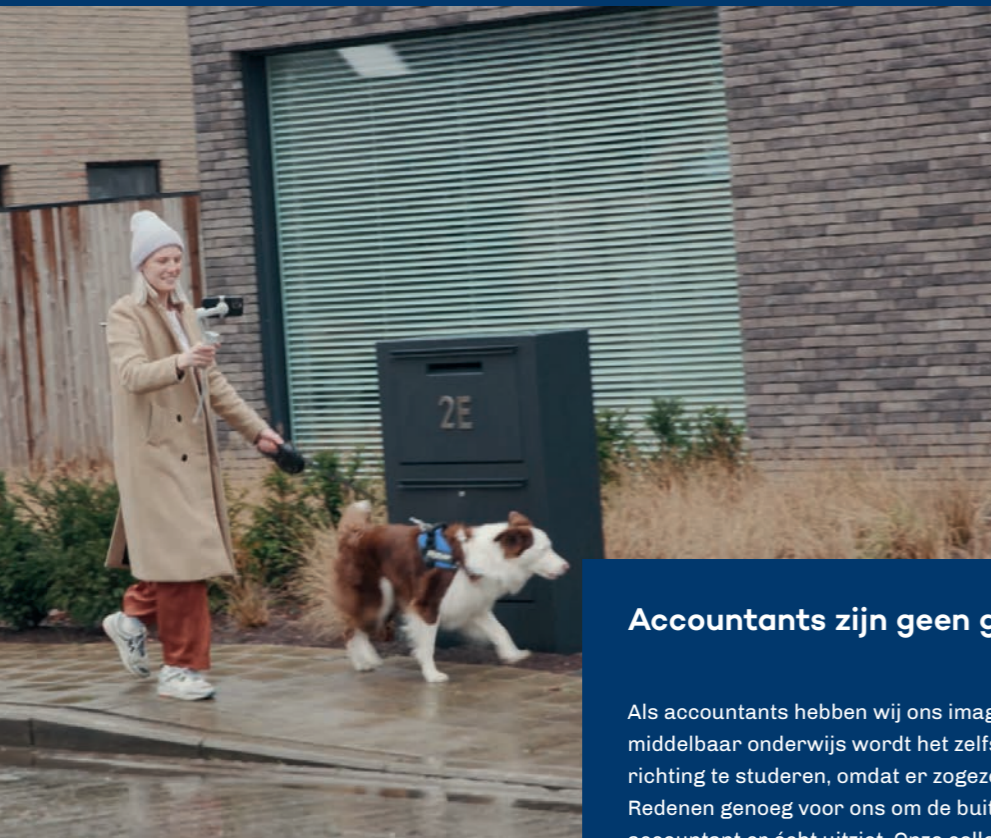
Eind april werd Boek 5 van het nieuwe Burgerlijk Wetboek gestemd. Daarin wordt de "imprevisieel" wel opgenomen. Op die manier dat de wet zal bepalen dat de schuldenaar aan de schuldeiser zal kunnen vragen om opnieuw te onderhandelen over het contract, met het oog op de aanpassing of de beëindiging ervan. Dat kan gebeuren wanneer bijvoorbeeld gewijzigde omstandigheden de uitvoering van het contract buitensporig bezwarend maakt, waardoor de uitvoering niet langer geëist kan worden. Dergelijke gewijzigde omstandigheden mogen niet aanwezig zijn op het ogenblik dat de overeenkomst werd gesloten en mogen ook niet te wijten zijn aan de schuldenaar.

Dat betekent dus dat de wet in de toekomst wel een vangnet zal bieden, als u contractueel geen bepalingen hebt opgenomen omtrent onvoorziene omstandigheden. Let wel, prijsstijgingen en tekorten van allerhande onderdelen zijn voor contracten die vandaag gesloten worden mogelijk wel voorzienbaar.

Wanneer de wet precies in werking treedt, is momenteel nog niet bekend. Dat zal vermoedelijk begin volgend jaar zijn.



—Evelien Callewaert



VANDELANOTTE IN DE KIJKER

Accountants zijn geen grijze muizen!

Als accountants hebben wij ons imago helaas niet mee. Sterker nog, in het middelbaar onderwijs wordt het zelfs afgeraden om een boekhoudkundige richting te studeren, omdat er zogezegd geen toekomst zou in zitten. Redenen genoeg voor ons om de buitenwereld te tonen hoe het leven van een accountant er écht uitziet. Onze collega Lise Bolle neemt de kijker een dag mee op sleeptouw in een ludieke vlog, om scholieren te tonen dat er nog steeds veel uitdaging en toekomst zit in een job in de accountancy. Bekijk zeker de vlog op het Vandelanotte YouTube kanaal.

Vandelanotte slaat de handen in elkaar met Fiduciaire Omez

Vol trots hebben we eind april een samenwerkingsakkoord afgesloten met Fiduciaire Omez in Roeselare. Net zoals Vandelanotte, is Fiduciaire Omez een familiale onderneming waar de derde generatie nu aan het roer staat. Dankzij deze samenwerking zullen de klanten van Fiduciaire Omez niet alleen een beroep kunnen doen op ons ruim dienstenaanbod, maar zullen zij op korte termijn ook toegang krijgen tot het myVandelanotte platform.



Wij zijn er zeker van dat elke nieuwe collega die bij ons start, goed zit bij Vandelanotte. Daar zetten we zelfs geld op in. Als de nieuwe collega toch niet de klik voelt en zelf opstapt binnen de eerste 3 maanden, dan ontvangt die een extra premie tot 7.500 euro. Deze gedurfde campagne lanceerden we eind april en werd gretig opgepikt in zowel binnen- als buitenlandse media. Van een geslaagde actie gesproken!

AGENDA

— 20 juni 2022

Btw-aangifte en IC-listing voor de maand mei.

— 29 juni 2022

Uiterlijke datum voor de indiening van de samenvattende opgaven 325.50 en van de individuele fiches 281.50.

— 30 juni 2022

Uiterste deadline voor de aangifte personenbelasting aanslagjaar 2022 op papier (zonder mandataris).

— 11 juli 2022

Voorafbetalingen (VA 2) om een belastingvermeerdering te vermijden.

— 15 juli 2022

Uiterste deadline voor de aangifte personenbelasting aanslagjaar 2022 via Tax-on-web (zonder mandataris) en voor wijzigingen aan een voorstel van vereenvoudigde aangifte (zowel met als zonder mandataris)

— 20 juli 2022

Btw-aangifte en IC-listing voor de maand juni of voor het tweede kwartaal 2022. In principe uitstel tot 10 augustus, met uitzondering van de betaling.

— 22 augustus 2022

Btw-aangifte en IC-listing voor de maand juli. In principe uitstel tot 9 september, met uitzondering van de betaling.

— 20 september 2022

Btw-aangifte en IC-listing voor de maand augustus.

— 30 september 2022

- Deadline voor mandatarissen van de aangifte personenbelasting aanslagjaar 2022.
- Uiterste deadline voor het indienen van het verzoek om teruggave van de btw betaald in 2021 in een andere lidstaat van de Europese Unie.

— 10 oktober 2022

Voorafbetalingen (VA 3) om een belastingvermeerdering te vermijden.

— 17 oktober 2022

Uiterste deadline aangiften vennootschapsbelasting, BNI-vennootschappen en RPB aanslagjaar 2022, met balansdata van 31 december 2021 t.e.m. 28 februari 2022.

— 20 oktober 2022

Btw-aangifte en IC-listing voor de maand september of voor het derde kwartaal 2022. Eenmalig uitstel verleend tot 25 oktober, met uitzondering van de betaling.

CONTACT

Vandelanotte Aalst

Gentse Steenweg 55
9300 Aalst
053 72 95 00

Vandelanotte Brecht

Gemeentepark 31
2960 Brecht
03 313 85 68

Vandelanotte Brussel

Esplanade 1/85
1020 Brussel
02 427 44 53

Vandelanotte Geel

Nijverheidstraat 13
2260 Geel
03 320 97 97

Vandelanotte Kortrijk

Pres. Kennedypark 1A
8500 Kortrijk
056 43 80 60

Vandelanotte Antwerpen

Posthofbrug 6/4
2600 Berchem
03 320 97 97

Vandelanotte Brugge

Torhoutse Steenweg 250
8200 Brugge
050 39 28 75

Vandelanotte Doornik

Avenue de Maire 111
7500 Doornik
069 22 64 95

Vandelanotte Gent

Bijenstraat 22
9051 St.-Denijs-Westrem
09 381 51 81

Vandelanotte Zele


Nachtegaalstraat 8/w5
9240 Zele
052 21 85 07

Colofon

'Vandelanotte News' is een magazine van Vandelanotte.
Ontwerp en realisatie: Capone.be
Interview: Capone.be
Fotografie: Choisi
Druk: Drukta
Verantwoordelijke uitgever: Nikolas Vandelanotte,
Vandelanotte, Pres. Kennedypark 1A, 8500 Kortrijk

Nog meer weten over Vandelanotte?
Surf naar onze website 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.

 contact@vdl.be

 www.vandelanotte.be

 +32 56 43 80 60

 facebook.com/vandelanotteacc

 linkedin.com/company/vandelanotte

 instagram.com/vandelanotte.be