

Vandelanotte *news*

STAPPENPLAN VOOR HR-ACTIE

Van reageren
naar anticiperen

FINANCIERINGS- BRONNEN

Voor startende en
groeijende bedrijven

ONDERNEMEN IN TIJDEN VAN CORONA

Zo verrekent u
geleden verliezen



INHOUD

VANDELANOTTE NEWS
JAARGANG 7 • EDITIE 2
OKTOBER 2020

07

Stappenplan voor hr-actie

08

Hoe kan ik de start en groei van mijn bedrijf financieren?

13

3 KPI's die elke onderneming moet opvolgen

14

To invest or not to invest

18

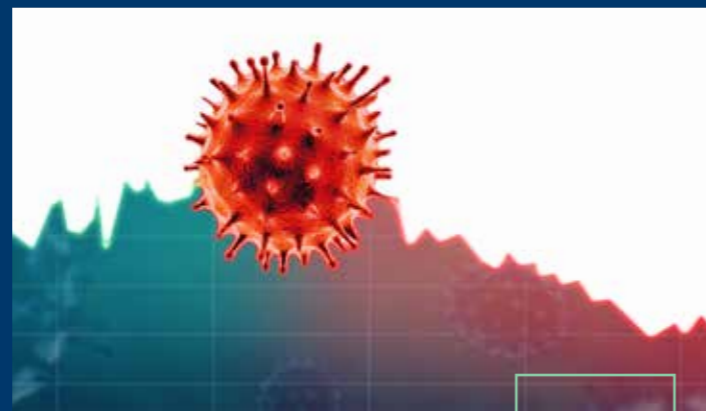
Agenda & contact



04

Client case

“Vandelanotte vormt ideale link tussen bedrijf en subsidiërende overheid”



Zo verrekent u geleden verliezen

10



16

Wat als u als zaakvoerder uitvalt?

The show must go on...

Sinds de vorige editie van onze Vandelanotte News is er heel wat veranderd in de wereld. Zo goed als elke ondernemer heeft de laatste zes maanden dan ook te maken gekregen met de gevolgen van het coronavirus en de bijhorende opgelegde maatregelen om de verspreiding ervan tegen te gaan. Over wat nu net de meeste economische en sociale schade heeft aangericht, zal wellicht nog heel wat inkt vloeien. Maar of dat nu het virus zelf, de draconische maatregelen of het gecreëerde angstklimaat was, het staat vast dat het voor elk van ons al een uitdagende periode is geweest.

Heel wat ondernemingen zullen dit boekjaar dan ook met verlies afsluiten. Dan nog belastingen moeten betalen op de winst van het vorige boekjaar of op dat van een zuster- of moederbedrijf dat bijvoorbeeld minder is getroffen en alsnog winst maakt, kan behoorlijk zuur zijn. Gelukkig bestaan er een aantal fiscale instrumenten die u daarbij kunnen helpen. Het kan echter ook noodzakelijk zijn om op zoek te gaan naar extra financiering. Wij maken u graag wegwijst in de verschillende mogelijkheden.

Toch is het belangrijk dat we ons als ondernemers vooral baseren op vandaag én op het verder bouwen aan de toekomst. Want ook in moeilijke tijden is het (misschien nog wel meer dan ooit) cruciaal om te blijven innoveren en te investeren in de juiste mensen. Zij zijn en blijven immers het hart van elke onderneming. Vanuit de verschillende overheden bestaan er heel wat subsidies en andere ondersteuningsvormen die een duwtje in de rug kunnen geven. Het verhaal van SMO illustreert dan ook als geen ander hoe goede ideeën, een gezonde portie lef én de juiste ondersteuning tot een mooie onderneming kunnen leiden.

Bent u klaar om uw onderneming klaar te stomen voor de toekomst? Dan is een duidelijk zicht op waar uw onderneming zich vandaag (en morgen) bevindt essentieel. Toch hoeft u daarvoor niet per se over een uitgebreid ERP-pakket te beschikken. Het nauw opvolgen van een beperkt aantal KPI's kan namelijk al heel wat inzichten verschaffen.

Ten slotte dwingt deze crisis ons ook om even stil te staan bij de vraag wat er met uw onderneming gebeurt wanneer u zelf ernstig ziek wordt of overlijdt. Beschikt u dan over een noodscenario? En weet u wat er dan precies met uw onderneming zal gebeuren?

Zoals u merkt, opnieuw een goedgevulde editie die hopelijk een (klein) duwtje in de rug mag zijn bij het overwinnen van deze ongeziene crisis. Want alleen samen kunnen we de toekomst opnieuw vormgeven.

Veel leesplezier,

Nikolas Vandelanotte





**MEERWAARDE VAN VANDELANOTTE
DUIDELIJK VOOR SMO**

“Ideale link tussen ons bedrijf en subsidiërende overheid”

‘Een dag zonder uitdaging is een dag niet geleefd.’ Het zou zó het levensmotto kunnen zijn van Sander Mollet, sinds 2002 zaakvoerder van machinebouwer SMO bv in Eeklo. Om zijn personeelsbeleid op punt te zetten en de ontwikkeling van innovatieve machines te ondersteunen, deed hij een beroep op Vandelanotte bij het aanvragen en opvolgen van subsidies.

Weekends en vakanties werken bij boeren, aannemers, in de fruitpluk, en 's nachts kippen gaan vangen bij een kippenboer: Sander Mollet leerde meer in de praktijk dan op de schoolbanken. “Omdat kippen vangen vuil en lastig werk was, bedacht ik in mijn laatste jaar een kippenvangmachine. Ik werkte het concept theoretisch uit en met mijn spaarcenten begon ik te bouwen. Naïef natuurlijk, want mijn geld was meteen op. Om toch verder te kunnen ontwikkelen, ging ik tegen betaling opdrachten zoeken in de industrie. Daar deed ik constant nieuwe ideeën op. Vandaag

telt SMO 50 medewerkers en zijn dat nog altijd de twee sporen waarop we werken: enerzijds maatwerk – een klant heeft een probleem en dat lossen wij op – en anderzijds hebben we eigen merken en producten, op basis van gaten in de markt die ik zelf detecteerde. Belangrijk is dat we alles in eigen huis doen, zodat we de kwaliteit en service volledig onder controle hebben.”

“De meeste machinebouwers hebben een specialiteit. Ik niet. Onze eigen producten gaan van zeefinstallaties die grond reinigen (merknaam: Flexiever) over machines voor labo's die planten onderzoeken (WIWAM) tot diverse innovaties voor de voedingsindustrie (PINTRO). Samen met ons softwareteam focus ik de laatste jaren op projecten die camera's met robots combineren. In onze unieke brochettemachine bijvoorbeeld selecteren 3D-camera's de juiste stukken groenten en vlees, zodat de robot weet welk stukje hij op welke brochette moet steken. Onze eigen machines worden wereldwijd verkocht, terwijl de maatwerkprojecten eerder in Vlaanderen te vinden zijn.”

**“VANDELANOTTE DRAAGT
SERVICE HOOG IN HET VAANDEL.
DE DAMES DIE ONZE DOSSIERS
OPVOLGEN, ZIJN OPRECHT
BETROKKEN EN DENKEN MEE MET
WAT WIJ NODIG HEBBEN.”**

Sander Mollet

SMO

- » Machinebouwer uit Eeklo
- » Opggericht in 2002
- » Doet naast machines op maat ook bedrijfsautomatisatie en technische constructies
- » Ontwikkelt en commercialiseert ook eigen producten

"Mijn eerste doelstelling is dat elke medewerker hier zijn werk graag doet. In een kleine groep heb je snel door wie niet goed in zijn vel zit, maar als je bedrijf groeit, wordt die uitdaging groter. Via ESF kun je subsidies aanvragen om je personeelsbeleid door te lichten en gericht te versterken, maar zo'n ESF-project is een kluwen voor een buitenstaander, met veel rompslomp en omslachtig papierwerk. Zo ben ik bij Vandelanotte terechtgekomen", duidt Sander. "Zonder hen had ik niet geweten hoe ik aan zo'n ESF-dossier moest beginnen. Ze hielpen ons bij het aanvraagdossier, zorgden voor milestones voor de opvolging tussendoor en schreven mee aan het eindrapport. We hebben veel bijgeleerd, omdat heel ons personeelsbeleid onder het vergrootglas werd gelegd. Zelf hadden we dat misschien nooit gedaan. Dankzij dit project weten we dat ons loonbeleid al marktconform was, maar dat ons onthaalbeleid nog kon worden uitgebreid en dat er in onze ontwikkelingsafdeling vraag was naar meer opleiding. Ons aanwervingsprotocol is nu helemaal uitgeschreven en onze evaluaties zijn nu nog uitgebreider en meer gestructureerd. Ik moet zeggen: ik was meteen onder de indruk van de kwaliteit van Vandelanotte. Niets is hen te veel. Ik heb hen dan ook al verschillende keren aangeraden bij anderen", klinkt het.

Betaalbaar innoveren

"Ook voor eigen ideeën, waar je potentieel in ziet, kun je bij VLAIO subsidies aanvragen. Het WIWAM-project is een groot dossier met een tiental onderdelen in. Zo willen we na het onderzoek op de planten nu ook de wortels ervan kunnen onderzoeken en ontwikkelen we mobiele installaties die buiten de labo-omgeving kunnen worden gebruikt. De drie andere projecten vallen onder PINTRO. Naast de brochettemachine zit daar ook een machine bij die chipolata's maakt, tot nu toe een manueel en heel arbeidsintensief werkje dat niemand graag doet. Als ik iets nieuws in mijn



"VIA ESF KUN JE SUBSIDIES AANVRAGEN OM JE PERSONEELSBELEID DOOR TE LICHTEN EN TE VERSTERKEN, MAAR ZO'N PROJECT IS EEN KLUWEN VOOR EEN BUITENSTAANDER."

Sander Mollet

hoofd heb, komen de mensen van Vandelanotte luisteren naar mijn verhaal en stellen ze vragen. Ze spelen advocaat van de duivel. Dat ze doemdenken in onze plaats is goed, want dat is ook wat de beoordelaars bij VLAIO doen op het moment dat je je dossier daar zelf moet gaan verdedigen. Daarna beslissen ze – soms na het idee al eens te hebben afgetoetst bij VLAIO – of het goed is om er een dossier voor op te maken. Als het subsidieerbaar blijkt, geven wij input en schrijven de mensen van Vandelanotte het dossier. Na de goedkeuring volgen ze het verder op en geven feedback op onze tussentijdse verslagen, net als bij het eindverslag."

"VLAIO subsidieert 45 procent van de ontwikkelingskosten van onze machine omdat we een kleine onderneming zijn. Dat is aanzienlijk, en het geeft ook een enorme motivatie. Zonder die 45 procent zou ik nog niet zoveel ontwikkeld hebben. Het zorgt er ook voor dat we meer kennis in eigen huis kunnen opbouwen en houden. Zo waren we in het WIWAM-project in het begin vooral sterk in het mechanische luik, om de

planten naar de juiste locatie te laten bewegen. Andere kennis kochten we in bij externen, maar zo werden we te afhankelijk en betaalden we te veel geld. Bovendien hadden we voor dat luik dan ook de service niet in handen. Nu bouwen we die knowhow niet alleen zelf op, maar ze komt ook heel goed van pas in andere projecten waar we onze tanden in zetten."

Betrokken en klantvriendelijk

"Vandelanotte draagt service hoog in het vaandel. De twee dames die onze dossiers opvolgen, zijn oprecht betrokken en denken mee met wat wij nodig hebben. Ze bellen mij spontaan op om te vragen hoe het loopt. En ook toen we eens een geschil hadden over een factuur, werd voor een goeie tussenoplossing gezorgd. Die stijl bevalt me wel: niet het been stijf houden, maar streven naar een compromis dat voor allebei goed is. En dan weer verder gaan. Dat wekt vertrouwen op. Als ik ooit van boekhouder zou veranderen, zal ik zeker ook bij hen gaan luisteren."

WWW.SMO.BE

VAN REAGEREN NAAR ANTICIPEREN

Stappenplan voor hr-actie

De coronacrisis kent niet alleen een enorme economische impact, maar zette ook het hr-landschap serieus op zijn kop. Waar ondernemers vroeger vooral focusten op reageren, wordt het stilaan tijd om vooruit te kijken en de onderneming klaar te stomen voor de toekomst. Maar hoe begint u daar nu aan? Dit stappenplan helpt u op weg om (opnieuw) richting te geven aan uw strategisch hr-beleid.

1 Begin met een grondige analyse

Een goed plan start met het in kaart brengen van wat er op vandaag aanwezig is. Het loont dan ook de moeite om eens bewust en kritisch stil te staan bij topics als organisatiestructuur, personeelsbezetting, de flow van bepaalde hr-processen, loonoptimalisatie, variabele verloning, personeelsadministratie en welzijn. Wat is er op vandaag al aanwezig? Wat loopt goed? En waar is verbetering mogelijk? Na een grondige inventarisatie is het belangrijk om de huidige situatie te vergelijken met de uitdagingen van de toekomst. Waar wil u als onderneming naartoe? En met welke interne en externe factoren moet u hierbij rekening houden? Het afstemmen van de huidige situatie op de toekomstige situatie zorgt ervoor dat u een heldere kijk krijgt op de sterktes, knippenpunten en knelpunten en stoomt u klaar voor de volgende stap.

TIPS

- **Neem een externe (objectieve) partner onder de arm die de zaken met u van op een afstand bekijkt. Door de neutrale blik en expertise merkt uw partner wellicht zaken op die voor u onder de radar blijven of moeilijker benoemd kunnen worden.**
- **Maak gebruik van een hr-(quick)scan. Die zorgt ervoor dat u de volledige waaier aan hr-topics in rekening kan brengen en niets over het hoofd ziet.**

2 Ken prioriteiten toe en stel een actieplan op

De belangrijkste verbeterpunten zijn in kaart gebracht; de weg naar de toekomst is weer wat duidelijker geworden. En toch is het onmogelijk om met al die verbeterpunten tegelijkertijd aan de slag te gaan. Om tot een toekomstgericht en duurzaam hr-beleid te komen dat doeltreffend is voor uw onderneming, is een logische opbouw erg belangrijk. Dat kan door rekening te houden met uw strategie én met de verwachtingen en behoeften van uw medewerkers. Ken uw topics een volgorde van belangrijkheid toe, vertaal ze naar gepaste acties en sluit af met een stevig opgebouwd actieplan.

TIPS

- **Durf ook hier een hr-professional onder de arm te nemen. Die ziet namelijk duidelijkheid in de veelheid aan hr-opportunititeiten en heeft inzicht in de logische opbouw van een actieplan.**

3 Onderneem actie: gericht én kostenbewust!

Het opmaken van een actieplan is één ding, nu wordt het tijd om het uit te voeren. Zo'n actieplan is een leidraad en houvast bij het stelselmatig uitvoeren van een toekomstgericht hr-beleid. Afhankelijk van de resultaten van uw scan, kan een actieplan volgende aspecten omvatten: kleine, praktische zaken die u snel zelf kunt aanpakken; het bijsturen van uw personeelsbestand onder de vorm van aanwerving of ontslag; meer omvattende hr-projecten die een meer uitgesproken expertise vergen.

TIPS

- **Informeer naar subsidiemogelijkheden, zoals de kmo-portefeuille en recent uitgebreide werkbaarheidscheque.**
- **Al eens aan outsourcing gedacht? Een hr-professional kan u hierbij ondersteunen, waar, wanneer en volgens de frequentie die u verkiest.**



—Veerle Cool

Hoe kan ik de start en groei van mijn bedrijf financieren?

Wie wil starten als ondernemer mist vaak het nodige kapitaal. Het komt er dus op aan om met een sterk businessplan andere partijen te overtuigen mee te investeren in uw project. Naast een omschrijving van uw idee en strategie, moet u ook de potentiële afzetmarkt in kaart brengen en een duidelijk commercieel en financieel plan uitwerken om andere investeerders mee te krijgen in uw verhaal. Maar bij wie klopt u nu precies aan?

FAMILY, FRIENDS AND FOOLS

Een eerste groep die mogelijk wil investeren in uw project zijn de zogenaamde Family, Friends and Fools. Het zijn mensen die u vaak goed kent, die geloven in uw project én die u graag een duwtje in de rug willen geven. Hoewel zij hun geld op termijn natuurlijk graag willen terugzien, zullen zij zich niet mengen in de dagelijkse werking van uw onderneming en ook geen aandelen verwerven.

“GROOTBANKEN HEBBEN TEGENWOORDIG VAAK EEN APARTE CEL DIE ZICH SPECIFIEK TOESPITST OP STARTERS EN SCALE-UPS.”

Om deze geldstroom te faciliteren, werd door de Vlaamse overheid de win-winlening van PMV in het leven geroepen. Particulieren kunnen tot maximaal 50.000 euro investeren in een Vlaamse kmo die nog niet langer dan 4 jaar bestaat. De looptijd van de lening bedraagt 8 jaar. Op het investeringsbedrag wordt vooraf een rentevoet bepaald die in 2020 kan variëren tussen maximaal 1,75 procent en minimaal 0,875 procent. Wie investeert, krijgt jaarlijks ook een belastingkrediet van 2,5 procent op het openstaand bedrag van de lening en geniet een waarborg van 30 procent wanneer de schuld niet afgelost kan worden. De investering wordt gezien als een achtergestelde lening. Via win-winleningen kunt u als startende ondernemer maximaal 200.000 euro lenen.

BUSINESS ANGELS

Een tweede groep waarop u een beroep kunt doen is die van de zogenaamde Business Angels. Ook hier gaat het om particulieren. In tegenstelling tot de vorige groep verwerven zij echter wél aandelen in uw onderneming. Dat doen ze rechtstreeks of onrechtstreeks via crowdfunding, een openbaar startersfonds of een private startersprivak. Bovendien hebben zij naast geld vaak ook de nodige expertise, knowhow en interessante contacten die u kunnen helpen bij de opstart.

Vanuit de overheid werd de Tax Shelter ontwikkeld als fiscale stimulant voor investeerders. De Tax Shelter bestaat zowel voor startende bedrijven als voor scale-ups (of groeiende bedrijven). Het

belastingvoordeel situeert zich tussen 30 en 45 procent, afhankelijk van de grootte van de onderneming en de manier waarop het geld geïnvesteerd wordt. Investeerders mogen maximaal 100.000 euro investeren. Als ondernemer kunt u via Tax Shelters maximaal 250.000 euro ophalen.

Ondernemers die tussen 14 maart 2020 en 30 april 2020 een minimale omzetsdaling van 30 procent kenden als gevolg van het coronavirus, kunnen bijkomende financiële middelen opvragen via de zogenaamde Corona Tax Shelter. Dit is een uitbreiding op de bestaande regeling, waardoor deze tegemoetkoming bijkomend kan worden aangevraagd. De Corona Tax Shelter stelt geen leeftijdsvoorwaarde aan ondernemingen. Bovendien kunnen bedrijfsleiders ook zelf investeren in hun onderneming, op voorwaarde dat de grens van 30 procent van het maatschappelijk kapitaal niet wordt overschreden. De investering bedraagt maximaal 100.000 euro en is voor de investeerder voor 20 procent aftrekbaar.

BANKEN

Als startende ondernemer kunt u uiteraard ook aankloppen bij de bank. Grootbanken hebben tegenwoordig vaak een aparte cel die zich specifiek toespitst op starters en scale-ups. Ze bieden dan niet alleen kredieten aan maar vaak ook extra diensten. Wilt u graag een lening afsluiten? Hou dan naast de kredietvorm ook de gevraagde waarborgen goed in de gaten. Verder is het belangrijk om een goede vertrouwensrelatie met uw bankier op te bouwen. En dat werkt in beide richtingen. Geef dan ook geregeld inzicht in uw actuele cijfers. Zo kunnen ook zij uw onderneming zo goed mogelijk begeleiden.

COFINANCIERING

Naast de win-winlening faciliteert PMV ook cofinanciering. Dat betekent dat PMV samen met een andere partij zal voorzien in een deel van de financieringsbehoefte. Veelal gebeurt dit in samenwerking met Business Angels. Dit kan zowel voor startende bedrijven als voor bedrijven die al langer bestaan. De financiering gebeurt via een achtergestelde lening en bedraagt maximaal 350.000 euro. Als erkend partner van PMV kunnen wij u begeleiden tijdens de volledige aanvraag van win-winleningen en cofinancieringen. Daarnaast fungeren we graag als klankbord, zowel naar u als ondernemer of naar andere belanghebbenden.



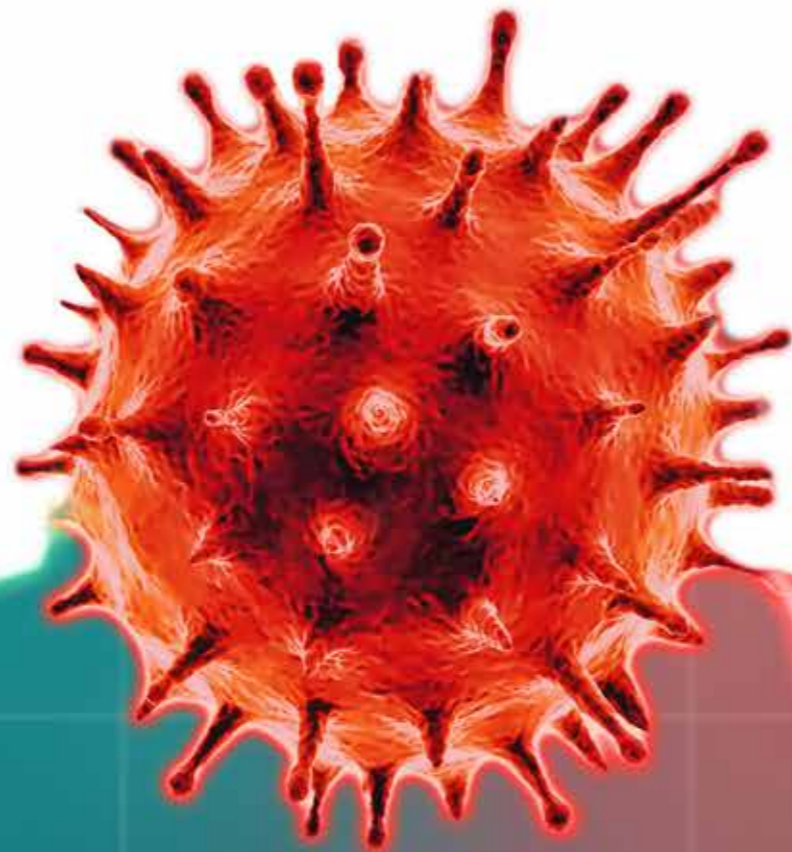
—Frederik Arnauw

Vergeet subsidies niet!

Plant u een nieuwe investering? Dan kan het ook interessant zijn om vooraf even te informeren of er op Vlaams, nationaal of Europees niveau interessante subsidies bestaan. Subsidies moeten steeds op voorhand worden aangevraagd. Ons team van subsidieadviseurs houdt nieuwe openstaande oproepen nauwlettend voor u in het oog.

Zo verrekent u geleden verliezen

Het hoeft niet te verbazen dat 2020 de economische geschiedenisboeken zal ingaan. Als gevolg van de coronapandemie kregen heel wat ondernemingen het dit jaar namelijk hard te verduren. Het Belgisch BBP kent dan ook een daling van maar liefst 14,5 procent. Ook bij heel wat klanten merken we een opvallende omzetsdaling, gevolgd door vaak onvermijdelijke verliezen. Er bestaan een aantal manieren om die verliezen te verrekenen. In dit artikel gaan we dieper in op twee daarvan.



1

VERVROEGDE

VERLIESAFTREK (CARRY BACK)

De vervroegde verliesaftrek werd in 2020 in het leven geroepen om de liquiditeit en solvabiliteit van Belgische ondernemingen te bevorderen. Bij een vervroegde verliesaftrek, ook wel carry back genoemd, kan een vennootschap het geraamde verlies van het boekjaar compenseren met de winst van het voorafgaande jaar. Op die manier wordt de te betalen belasting van het vorige boekjaar verminderd, wat positief is voor de liquiditeits- en solvabiliteitspositie van de vennootschap. Deze methode kan zowel in de personenbelasting als in de vennootschapsbelasting worden toegepast. Wij focussen hier op de vennootschapsbelasting.

Zo werkt het

Om de vervroegde verliesaftrek toe te passen, kunnen vennootschappen een tijdelijke vrijgestelde reserve aanleggen. In het jaar waarin de reserve wordt aangelegd (jaar N) is er een afname van de belastbare basis ten belope van het geraamd verlies (van jaar N+1). De belastbare gereserveerde winst wordt hierbij overgedragen naar de vrijgestelde winst. Het daaropvolgende boekjaar neemt de belastbare basis weer toe met hetzelfde bedrag door de vrijgestelde reserve terug naar een belaste reserve om te zetten. Het belastbaar tijdperk waarin deze vrijgestelde reserve kan worden aangelegd, heeft betrekking op het boekjaar dat wordt afgesloten tussen 13 maart 2019 en 31 juli 2020.

Om de vervroegde verliesaftrek toe te passen, is het belangrijk dat u een correcte raming maakt van de verwachte verliezen in 2020. Wanneer achteraf blijkt dat het werkelijke verlies van 2020 lager is dan het geraamde verlies, dan wordt een belastingvermeerdering tussen 2 en 40 procent toegepast, afhankelijk van de hoogte van de afwijking.

Hoe toepassen?

Heeft uw vennootschap in de periode van 12 maart 2020 tot en met de dag van de indiening van de aangifte vennootschapsbelasting van aanslagjaar 2021 een vermindering of verdeling van het eigen vermogen uitgevoerd? Dan kunt u de vervroegde verliesaftrek niet toepassen. Dat geldt ook voor vennootschappen die op 18 maart 2020 al erkend werden als onderneming in moeilijkheden. Alle andere vennootschappen kunnen de vervroegde verliesaftrek wel toepassen.

Uw vennootschap moet expliciet kiezen voor de toepassing van de vervroegde verliesaftrek. De aanleg van de tijdelijk vrijgestelde reserve hoeft niet boekhoudkundig verwerkt te worden, wel via de aangifte vennootschapsbelasting. Daarnaast moet u zowel de aanleg als de terugname in het daaropvolgende boekjaar specificeren in de opgave 275 COV die met de aangifte vennootschapsbelasting wordt meegestuurd. Hebt u de aangifte al ingediend? Dan moet u het formulier 275 COV samen met de aangifte uiterlijk op 30 november 2020 versturen naar de bevoegde belastingadministratie. Is de aanslag reeds gevestigd? Dan kunt u een bezwaarschrift indienen tegen het aanslagbiljet. >>

Een voorbeeld

Een vennootschap voert haar boekhouding per kalenderjaar. De belastbare basis van boekjaar 2019 bedraagt 240.000 euro. Gedurende boekjaar 2020 stelt men vast dat de vennootschap een verlies van 100.000 euro zal lijden.

In de aangifte van boekjaar 2019 (aanslagjaar 2020) kan de vennootschap een tijdelijke vrijgestelde reserve van 100.000 euro aanleggen. De belastbare basis van boekjaar 2019 bedraagt dan 140.000 euro (= 240.000 euro - 100.000 euro).

In de aangifte van boekjaar 2020 moet deze vrijgestelde reserve van 100.000 euro teruggenomen worden. De belastbare basis van boekjaar 2020 bedraagt dan 0 euro (= -100.000 euro + 100.000 euro) waarbij werd uitgegaan van het feit dat het oorspronkelijk geraamde verlies gelijk is aan het effectieve geleden verlies in 2020, namelijk 100.000 euro.

2

GROEPSBIJDRAGE VOOR VENNOOTSCHAPPEN

Een andere mogelijkheid om fiscale verliezen te compenseren is door middel van de groepsbijdrage. Volgens deze methode kan een vennootschap haar verlies van het boekjaar compenseren met de winst van het boekjaar van een andere groepsvennootschap. Bij deze vorm van fiscale consolidatie kan enkel het fiscale verlies van het boekjaar worden gecompenseerd en niet de overgedragen fiscale verliezen.

Hoe toepassen?

De groepsbijdrage kan enkel worden toegepast tussen een rechtstreekse moeder- en dochtervennootschap of tussen twee zustervennootschappen die eenzelfde moedervernootschap hebben. Daarnaast zijn er nog een aantal verplichte voorwaarden:

- De moedervernootschap heeft een minimumparticipatie van 90 procent in de dochtervennootschap(en).
- De participatie loopt voor minimum vijf ononderbroken jaren.
- Jaarlijks wordt een groepsbijdrageovereenkomst opgemaakt tussen de verlieslatende en winstgevende groepsvennootschap. Die overeenkomst wordt meegestuurd met de aangifte vennootschapsbelasting.

Stelt de vennootschap een onroerend goed ter beschikking aan de bedrijfsleider of aan hun echtgenoot of kinderen? Dan kan de groepsbijdrage niet toegepast worden.

Een voorbeeld

Vennootschappen A en B voldoen aan de bovenstaande voorwaarden van verbondenheid. De situatie vóór de toepassing van de groepsbijdrage ziet eruit als volgt:

- Vennootschap A kent een fiscaal verlies van het boekjaar van 200 euro
- Vennootschap B kent een fiscaal resultaat van het boekjaar van 400 euro

Vennootschap B kan een groepsbijdrage van 200 euro toekennen aan vennootschap A. Vennootschap B kan deze groepsbijdrage fiscaal in aftrek nemen, terwijl vennootschap A deze groepsbijdrage van 200 euro moet toevoegen aan haar belastbare basis. Er wordt een groepsbijdrageovereenkomst opgesteld tussen beide partijen. Vennootschap B betaalt daarnaast een vergoeding aan vennootschap A ten belope van de gerealiseerde belastingbesparing.

De situatie ná de toepassing van de groepsbijdrage ziet er dan als volgt uit:

- Vennootschap A kent een belastbaar resultaat van 0 euro.
- Vennootschap B kent een belastbaar resultaat van 200 euro.

“EEN VENNOOTSCHAP KAN HAAR VERLIES VAN HET BOEKJAAR COMPENSEREN MET DE WINST VAN HET BOEKJAAR VAN EEN ANDERE GROEPSVENNOOTSCHAP.”



— Arne Decorte

Orderboek

Het orderboek is het totaal van alle bestellingen die uw klanten hebben gedaan, maar die nog niet werden afgeleverd. Ze zijn met andere woorden nog niet in de omzet opgenomen. Het orderboek geeft bijgevolg een indicatie van de toekomstige omzetten. Merkt u op dat het orderboek daalt, dan kunt u proactief uw verkoopactiviteiten opdrijven. Zo kunt u extra gaan prospecteren, meer inzetten op digitale verkoopkanalen of bestaande klanten bezoeken. Verwacht u dat er een structureel mindere periode op u afkomt? Ook dan kunt u anticiperen door bijvoorbeeld voorzichtigter aan te kopen of minder te rekruteren.

3 KPI's die elke onderneming moet opvolgen

Elke onderneming kan gezien worden als een levend organisme. Ze krioelt namelijk van de beslissingen, bewegingen en veranderingen. Wijzigingen die u het liefst voortdurend kunt opvolgen, meten én kunt bijsturen waar nodig. Er zijn een aantal key performance indicators of KPI's die voor elke onderneming interessant zijn.

Cashconversiecyclus (CCC)

Een belangrijke reden voor financiële moeilijkheden is niet het draaien van te weinig omzet, maar het hebben van een te klein saldo op de bank om lopende rekeningen te betalen. De CCC, ook wel exploitatiecyclus genoemd, meet hoeveel dagen het duurt voordat een onderneming grondstoffen en middelen omzet in geld. Het meet met andere woorden hoe lang elke euro die het productie- of verkoopproces ingaat, blijft hangen voordat hij via verkoop aan de klant weer in geld wordt omgezet.

Het is de bedoeling om de CCC zo klein mogelijk te houden. Hoe minder geld er namelijk vast zit in uw operationeel proces, hoe kleiner de behoefte aan werkkapitaal. En hoe kleiner de behoefte aan werkkapitaal, hoe beter de liquiditeit van uw onderneming. De kans dat u een externe financiering moet aangaan wordt daarmee beduidend kleiner.

Orderdoorlooptijd

Om uw klanten tevreden te houden, moet u de beloofde levertermijnen respecteren. De opgelegde coronamaatregelen kunnen dit echter tijdelijk bemoeilijken. Zo is het goed mogelijk dat het productieproces extra tijd in beslag neemt door de lagere bezetting of de hygiënemaatregelen. Daarnaast is het voor veel leveranciers steeds moeilijker om op tijd te leveren. De kans zit er dus in dat u de beloofde levertermijnen aan uw klant niet kan nakomen.

Door de impact op tijd te detecteren, houdt u uw klanten tevreden. En daarvoor kan de orderdoorlooptijd een handige indicator zijn. Deze KPI berekenen we door het tijdstip waarop u het klantenorder ontvangt af te trekken van het tijdstip van waarop het order geleverd wordt. Merkt u een stijging in de orderdoorlooptijd op? Dan is er hoogstwaarschijnlijk iets aan de hand in het aankoopproces, de productie, het magazijn of de logistieke keten.

Dashboard op maat

Houdt u het orderboekje, de orderdoorlooptijd en de cashconversiecyclus bij voor uw onderneming? Wenst u een dashboard van uw onderneming waar u de impact van de beslissingen, bewegingen en veranderingen kunt meten? Weet u niet goed waar te beginnen? Onze specialisten luisteren graag naar uw noden tijdens een vrijblijvend gesprek.



— Dennis Houthoofd

To invest *or not to invest*

Investeren in onzekere tijden kan bij heel wat ondernemers de nodige vraagtekens oproepen. Het vergt namelijk heel wat tijd, geld en mankracht. Bovendien is zo'n investering meestal een doel op lange termijn, met een beslissing die u vandaag al moet nemen. Toch kan het interessant zijn om nu al de afweging te maken.

De keuze om al dan niet te investeren hangt meestal af van bedrijfseconomische motieven of de kaspositie waarin uw onderneming zich momenteel bevindt. Toch zijn er ook nog een aantal andere factoren die meespelen in de beslissing. Hoe zit het bijvoorbeeld met degressief afschrijven? Hoeveel kan ik meenemen in kosten? Is de verhoogde investeringsaftrek interessant voor mij? En kan ik een beroep doen op steun vanuit de overheid? Om u op weg te helpen, bundelden wij de belangrijkste afwegingen in een handige checklist. Zo weet u snel waar u aan toe bent.

Degressief afschrijven

Omdat niet elke investering dezelfde is, kozen heel wat ondernemers er in het verleden voor om bepaalde investeringen degressief af te schrijven. Aankopen die sneller in waarde daalden, konden op die manier twee keer zo snel worden afgeschreven. Het gewone afschrijvingsbedrag kon met andere woorden twee keer worden afgeboekt. Deze manier van afschrijven blijft gelden voor bestaande afschrijvingen, maar is sinds dit jaar niet meer mogelijk voor nieuwe investeringen.

Alles of niets in kosten

Tot voor kort konden kleine vennootschappen bij investeringen al in het eerste jaar een volledige schijf afschrijvingen boeken, ook wanneer ze de investering last-minute hadden uitgevoerd. Grote vennootschappen moeten al sinds 2004 pro rata afschrijven. Sinds dit jaar (met aanslagjaar 2021) geldt dat ook voor kleine vennootschappen. Er kan in het jaar van de investering slechts in verhouding tot de bezitsduur een afschrijving worden geboekt. Later in het boekjaar investeren betekent dus dat er beperktere kosten in de vennootschap komen.

Extra kosten op investeringen

Wie investeert, ziet vaak heel wat extra kosten verschijnen, denk maar aan de notariskosten of de niet-afrekbare btw. Sinds 2020 kan je er als kleine vennootschap voor kiezen om die kosten via hetzelfde ritme af te schrijven als de hoofdinvestering, of om ze in één keer af te schrijven in het jaar van de aankoop. Tot vorig jaar kon je ook nog opteren voor een derde optie, waarbij je zelf het ritme kon bepalen. Die mogelijkheid is sinds dit jaar weggefallen.

Verhoogde investeringsaftrek

Om de impact van de coronacrisis op onze economie wat te verzachten, werd bij wet van 15 juli 2020 beslist om de eenmalige investeringsaftrek te verhogen tot 25 procent. Die beslissing maakt deel uit van een reeks maatregelen die ondernemingen opnieuw moeten motiveren om geplande investeringen niet uit te stellen. De tijdelijke verhoogde aftrek geldt voor eenmanszaken en kleine vennootschappen die tussen 12 maart 2020 en 31 december 2020 investeringen doen. Daarnaast werd ook beslist om de overdracht van ongebruikte investeringsaftrekken voor investeringen in 2019 te verlengen tot twee volgende belastbare tijdperken in plaats van één belastbaar tijdperk. Dat betekent dat er nu tot 2021 kan worden overgedragen. Het moet hierbij in hoofdzaak gaan om investeringen die in nieuwe staat verkregen of tot stand worden gebracht, of om nieuwe immateriële vaste activa. Deze investeringen moeten in België uitsluitend voor de beroepsactiviteit gebruikt worden en moeten minstens drie jaar afschrijfbaar zijn. Op deze investeringen wordt in de fiscale aangifte een bijkomende aftrek van 25 procent op het totale investeringsbedrag bekomen.

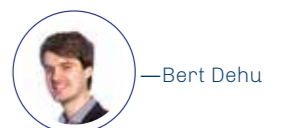
Publieke steun

Meer dan ooit zetten onze regionale en federale instanties in op subsidies en op het ondersteunen van bedrijfstransformaties. En laat innovatie nu net een van de belangrijkste elementen zijn voor wie wil investeren. Daarnaast zijn ook bijscholingen en omkaderingen van het personeel twee elementen waar onze overheden heel wat ondersteuning bieden. Het kan dus interessant zijn om vooraf te informeren op welke steunmaatregelen u een beroep kunt doen.

Tot slot

Investeren is niet alleen een kwestie van doen, maar ook van durven uitstellen. Welke tools of onderdelen lijken bijvoorbeeld belangrijke schakels, maar zijn vandaag nog geen musthave? Is het mogelijk om al te starten met een beperkte module die daarna wordt uitgebreid? In heel wat gevallen is een stevige basis namelijk al voldoende om de eerste stap te zetten in een andere richting. Zo hoeft u niet meteen de laatste reserves aan te spreken om de investering aan te gaan. Stel daarom vooraf een voorzichtig plan op en maak alvast budgetten op. Toets daarna alle ontvangen offertes of voorstellen af en blijf binnen het vooropgestelde plan. Toch nog aan het twijfelen? Leg het investeringsplan dan eens voor aan uw accountmanager of dossierverantwoordelijke. Wedden dat u de knoop durft door te hakken?

“LEG HET INVESTERINGSPLAN EENS VOOR AAN UW DOSSIERVERANTWOORDELIJKE. WEDDEN DAT U DE KNOOP DURFT DOOR TE HAKKEN?”



Ook voor andere risico's

Het wegvallen van de zaakvoerder is slechts één van de vele risico's waarmee een onderneming geconfronteerd kan worden. Daarom is het ook voor andere risico's zoals een cyberaanval of zware brand geen overbodige luxe om een noodplan achter de hand te hebben. Het in kaart brengen en uitwerken van de verschillende scenario's zorgt ervoor dat u voorbereid bent op de mogelijke risico's en crisissituaties. En dat zorgt voor continuïteit.

EEN NOODSCENARIO VOOR UW ONDERNEMING

Wat als u als zaakvoerder uitvalt?

De coronacrisis heeft ons duidelijk gemaakt dat we maar beter voorbereid kunnen zijn op onverwachte gebeurtenissen. Zo kan het uitvallen van de zaakvoerder door bijvoorbeeld een ongeval, zware ziekte of overlijden een zware impact hebben op de onderneming. Het is dan ook belangrijk om voor dat soort situaties een noodscenario klaar te hebben. Dat bestaat uit verschillende elementen.

Opvolging

Het is belangrijk om duidelijk vast te leggen wie de tijdelijke en vaste opvolger van de onderneming zal worden. Zo gaat er geen kostbare tijd en energie verloren in de zoektocht naar een geschikte kandidaat én wordt de continuïteit van de onderneming meteen gegarandeerd. Uw opvolger kan zowel een interne medewerker als een externe partner zijn. Het kan interessant zijn om deze beslissing samen met een ervaren adviseur te nemen.

Bedrijfsprocessen

Om de overgang vlot te laten verlopen is het van het aller grootste belang dat de belangrijkste bedrijfsprocessen door meerdere mensen gekend zijn. Het documenteren en uitschrijven van deze processen is dan ook onmisbaar. Maak een draaiboek van de onderneming en vergeet ook de contactenlijst niet, denk maar aan banken, uw verzekeringsmakelaar, accountant, etc.

Aandelen

Door het opmaken van een aandeelhoudersovereenkomst is het duidelijk wie de aandelen kan overnemen in welke situatie en tegen welke prijs. Dit is vooral belangrijk wanneer er verschillende vennoten in de onderneming zijn. Door dit op voorhand te bespreken en vast te leggen, vermijdt u dat er ongewenst medezeggenschap is. De nabestaan-



“VIA EEN ZORGVOLMAGT KUNT U EEN LASTHEBBER AANSTELLEN OM VERMOGENSHANDELINGEN TE STELLEN.”

den van een overleden vennoot zijn namelijk niet noodzakelijk de meest aangewezen personen om de zaak mee verder te zetten. Bovendien kan het voor de nabestaanden interessanter zijn dat ze een geldsom ontvangen in plaats van aandelen.

Zorgvolmacht

Het opmaken van een zorgvolmacht zorgt ervoor dat u als ondernemer een lasthebber kan aanstellen om bepaalde vermogenshandelingen te stellen wanneer u daartoe zelf niet langer in staat bent. U kan hierbij ook meteen de bevoegdheden en de bijhorende omvang vastleggen. Zo is het bijvoorbeeld mogelijk om voor uw privévermogen uw partner als lasthebber aan te duiden, terwijl u voor uw zakelijk vermogen uw zakenpartner kiest.

Communicatie

Wanneer u onverwacht uitvalt, kan er al snel ongerustheid ontstaan bij uw klanten, medewerkers of leveranciers. Om hierop te anticiperen, kan u reeds op voorhand een duidelijke en eenduidige communicatie uitwerken. Op die manier wekt u het vertrouwen en maakt u duidelijk dat er geen ongerustheid over de toekomst hoeft te zijn. Onzekerheid moet in dergelijke gevallen namelijk absoluut vermeden worden.

Verzekeringen

Verzekeringen vormen het sluitstuk van het noodscenario. De verzekeringsuitkeringen kunnen er namelijk voor zorgen dat de financiële impact op de vennootschap beperkt blijft en dat de continuïteit gegarandeerd wordt. Naast een gewaarborgd inkomen en een overlijdensdekking ten gunste van het gezin, bestaan er ook oplossingen op maat van de vennootschap.

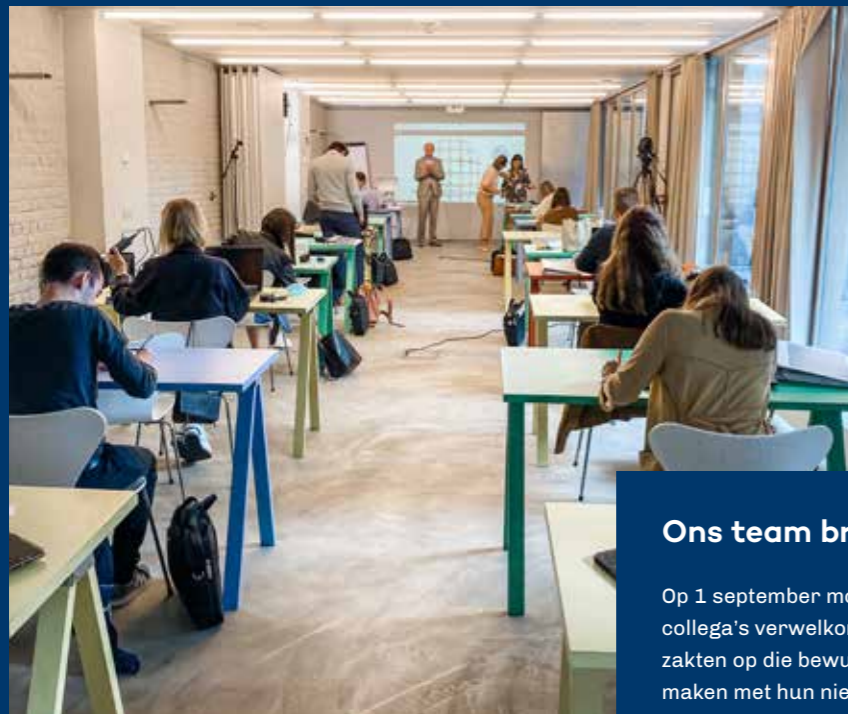
Een bedrijfsleidersverzekering zorgt ervoor dat de vennootschap in het geval van arbeidsongeschiktheid of overlijden van de bedrijfsleider een uitkering ontvangt. Op die manier kunnen de vaste kosten voor een bepaalde periode afgedekt worden of kunnen de kosten voor een vervanger worden gedragen. Dat geldt ook voor de lopende kredieten.

Daarnaast haalden we reeds aan dat de aandelen bij overlijden van de ene vennoot door de andere vennoot overgenomen kunnen worden. Het is echter allerminst evident dat de overblijvende vennoot over voldoende financiële middelen beschikt om de aandelen te kunnen overnemen. Een overlijdensdekking, waarbij vennoten een verzekering nemen op elkaars hoofd, kan hier een oplossing bieden.

“HET IS CRUCIAAL DAT MEERDERE MENSEN DE BELANGRIJKSTE BEDRIJFSPROCESSEN KENNEN.”



—Willem De Bock



VANDELANOTTE IN DE KIJKER

Ons team breidt uit

Op 1 september mochten we traditiegetrouw heel wat nieuwe collega's verwelkomen. Niet minder dan 19 enthousiastelingen zakten op die bewuste dag af naar Kortrijk, om er kennis te maken met hun nieuwe collega's, nieuwe werkplek én nieuwe uitdaging. En dat was dit jaar toch nét dat tikkeltje spannender. Velen onder hen ontmoetten we die dag dan ook voor het eerst in het echt. Het eersteschooldaggevoel was dan ook meer dan ooit aanwezig. Vier dagen lang proefden ze van interessante workshops en werden ze ondergedompeld in een waar Vandelanotte-bad. Zij hadden er alvast heel veel zin in, en wij dus ook. We wensen hen veel succes!

Hoe leest u ons magazine het liefst?

Ons vernieuwde magazine blaast dit jaar alweer vier kaarsjes uit. Het ideale moment dus om onze lezers nóg beter te leren kennen. Want hoe leest u ons magazine nu eigenlijk het liefst? Doet u dat graag op papier om even tot rust te komen? Of bent u voornamelijk onderweg en bekijkt u liever snel de digitale versie op uw smartphone of tablet? Wat u ook verkiest, uw vertrouwde magazine bezorgen wij nog steeds met veel plezier in uw (digitale) postbus. En om dat in de toekomst nóg beter te doen, willen wij u graag een aantal korte vragen stellen. Neem via volgende QR-code deel aan onze online lezersenquête en maak kans op een gastronomisch diner voor twee! Deelnemers kan tot en met 31 oktober 2020.



Kriebelt het om een eigen webshop te starten?

De afgelopen maanden schoten webshops als paddenstoelen uit de grond. Ondernemers die voor de coronacrisis eigenlijk nog niet echt bezig waren met het hele online gebeuren, zagen plots heel wat potentieel in een online variant van hun winkel. Bij het oprichten van een eigen webshop komt echter heel wat kijken. Niet alleen het fiscale luik, maar ook het juridische en technische luik kennen elk hun eigen uitdagingen. Om u om weg te helpen, stelden we een interessante whitepaper samen die u binnen de kortste keren op weg helpt. Zelf aan de slag? Download onze whitepaper op www.vandelanotte.be/webshop.



AGENDA

- **21 september 2020**
Btw-aangifte en IC-listing voor de maand augustus.
- **30 september 2020**
Uiterste indiendatum voor het indienen van het verzoek om teruggave van de btw betaald in 2019 in een andere lidstaat van de Europese Unie.
- **9 oktober 2020**
Voorafbetalingen (VA3) om een belastingvermeerdering te vermijden.
- **20 oktober 2020**
Btw-aangifte en IC-listing voor de maand september of voor het derde kwartaal 2020.
- **22 oktober 2020**
Indieningsdatum voor mandatarissen van de aangifte personenbelasting aanslagjaar 2020.
- **29 oktober 2020**
Indieningsdatum aangiften vennootschapsbelasting, BNI-vennootschappen en RPB aanslagjaar 2020 voor vennootschappen met balansdata 31/12/2019 t.e.m. 31/01/2020.
- **5 november 2020**
Indieningsdatum aangifte niet-inwoners aanslagjaar 2020 op papier.
- **20 november 2020**
Btw-aangifte en IC-listing voor de maand oktober.
- **3 december 2020**
Indieningsdatum aangifte niet-inwoners aanslagjaar 2020 via Tax-on-web of via mandataris (Tax-on-web).
- **15 december 2020**
Per aangetekende brief aanvraag indienen om vanaf 1 januari 2021 de vrijstellingsregeling te kunnen genieten (vermelden omzet van de eerste drie kwartalen en raming van omzet vierde kwartaal).
- **21 december 2020**
Btw-aangifte en IC-listing voor de maand november. Voorafbetalingen (VA 4) om een belastingvermeerdering te vermijden.
- **24 december 2020**
Voor maandaangevers: voorschot betalen tegen 24 december dat, naar keuze, gelijk is aan de belasting verschuldigd over de handelingen van 1 tot en met 20 december of het bedrag verschuldigd voor de maand november. Omwille van de COVID-19-pandemie is er echter voorzien in uitstel voor deze betaling tot 20 januari 2021.
- **20 januari 2021**
Btw-aangifte en IC-listing voor de maand december of voor het vierde kwartaal 2020.

CONTACT

Vandelanotte Aalst Gentse Steenweg 55 9300 Aalst 053 72 95 00	Vandelanotte Brugge Torhoutse Steenweg 250 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 Posthofbrug 6/4 2600 Berchem 03 320 97 97	Vandelanotte Brussel Esplanade 1/85 1020 Brussel 02 427 44 53	Vandelanotte Gent Bijenstraat 22 9051 Gent 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
Interview: De Duiven van Gerard
Fotografie: Lenzer
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

