

NIEUWSBRIEF

DECEMBER 2018

Eindejaarsluiting kantoor

Ons kantoor is gesloten van maandag 24 december 2018 t.e.m. woensdag 2 januari 2019!

Website

Neem zeker ook regelmatig een kijkje op onze website: www.hetboekhoudkantoor.be

Daar plaatsen we regelmatig nieuwigheden op, incl. de periodieke nieuwsbrieven. Bovendien kan u er interessante documenten en links terugvinden.

In dit nummer

1. Afsluiting boekjaar: eindejaarverrichtingen
2. UBO-register
3. Help, mijn klant betaalt niet!
4. Onbelast bijverdienen

Tot binnenkort en een prettig eindejaar gewenst!

Veerle

Nicole, Schannon en Davy

Afsluiting boekjaar: eindejaarverrichtingen

Voor velen onder u eindigt het lopend boekjaar op 31/12/2018. Heel binnenkort dus. Om uw boekhoudkundig jaar zo correct mogelijk te kunnen afsluiten dienen er zoals elk jaar nog een aantal zaken te gebeuren per 31 december. Hierbij een korte opfrissing.

Opnemen van de inventaris

Per stockartikel een omschrijving, hoeveelheid en aankoopwaarde (excl. BTW). Opgelet: aangekochte goederen die nog niet uitgeleverd en/of geplaatst zijn en bovendien niet zijn gefactureerd per 31/12/2018 behoren ook tot uw inventaris, ook al zijn ze niet bedoeld om in stock te houden!

Km-standen voertuigen

Noteer de km-standen van alle voertuigen in uw onderneming. Zo behouden we een correct beeld van afgelegde afstanden per jaar. Bij een belastingcontrole is dit een hulpmiddel om uw kosten te kunnen verantwoorden.

Aankoopfacturen

Begin 2019 dient u ons uw boekhouding van 2018 te bezorgen. Zorg ervoor dat zoveel mogelijk aankoopfacturen en andere documenten bij uw boekhouding zitten. Indien er in de loop van 2018 ontbrekende documenten waren hebt u hiervan reeds een overzicht gekregen.

Verkoopfacturen

Factureer zoveel mogelijk de daadwerkelijk uitgevoerde diensten of geleverde goederen.

Zijn er toch zaken waarvoor u nog geen factuur per 31/12 kon opmaken, zorg dan voor een oplijsting hiervan.

Zijn er anderzijds voorschotfacturen gemaakt waarvoor er nog geen prestaties werden verricht, zorg dan eveneens voor een oplijsting. Dezelfde principes gelden ook voor diegenen die werken met dagontvangsten i.p.v. facturen.

Prijslijst

Hebt u een prijs- of tarievenlijst voor uw activiteiten? Zo ja, bezorg ons dan een exemplaar.

Met bovenstaande kunt u ons helpen om een goed onderbouwde boekhouding te voeren. Eind december ontvangt u nog een vragenlijst m.b.t. het afsluiten van uw boekjaar, o.a. bovenvermelde zaken zijn hierin opgenomen.

UBO-register

In het kader van de antiwitwaswetgeving dienen de 'uiteindelijk begunstigden' van uw onderneming kenbaar gemaakt te worden

U kent waarschijnlijk de 'Verklaring uiteindelijk begunstigden' die wij u 3-jaarlijks laten invullen.

Voor de vennootschappen en VZW's (en een aantal andere specifieke constructies) gaat de 'wet van 18 september 2017' nog een stap verder in.

Deze wet voorziet namelijk het invoeren van een verplicht openbaar 'register van uiteindelijk begunstigden', oftewel 'Ultimate Beneficial Owner' (UBO-register).

Deze wet is ondertussen omgezet in een K.B. en sinds '31 oktober 2018' is het UBO-register daadwerkelijk actief en kunnen/moeten de 'uiteindelijk begunstigden' (UBOs) kenbaar gemaakt worden.

'Uiteindelijk begunstigde' of 'UBO': wie zijn dit?

In het geval van vennootschappen:

- elke natuurlijke persoon die, rechtstreeks of onrechtstreeks, 25% stemrechten of eigendomsbelang heeft
- één of meerdere natuurlijke personen die zeggenschap heeft/hebben via andere middelen
- indien niemand aan hoger vermelde voorwaarden voldoet, is de uiteindelijk begunstigde de persoon/personen die behoren/behoort tot het hoger leidinggevend personeel. Indien de eerste 2 voorwaarden van toepassing zijn wordt het leidinggevend personeel niet als UBO beschouwd.

In het geval van VZW of stichtingen:

- leden van raad van bestuur
- gemachtigden om de VZW te vertegenwoordigen
- leden dagelijks bestuur
- stichters
- de natuurlijke personen (of categorie ervan) in wiens belang de VZW of stichting werd opgericht
- elke persoon die via andere middelen uiteindelijk zeggenschap uitoefent

Als een persoon tot meer dan 1 categorie behoort, moet een afzonderlijke registratie in elke categorie gebeuren.

Wanneer u geïdentificeerd wordt als UBO krijgt u hiervan automatisch een melding. Zorg er dus zeker voor dat uw contactgegevens correct staan op MyMinfin.

Timing?

- Het UBO-register is dus in werking vanaf 31 oktober 2018 maar u hebt tijd tot uiterlijk 31 maart 2019 om dit voor de eerste keer in te vullen.
- Elke wijziging in de verschaft informatie moet binnen de maand worden aangepast in het UBO-register.
- De informatie dient jaarlijks te worden bevestigd, ook al zijn er geen wijzigingen geweest.

Met de start van het beheer adviseren we nog een beetje te wachten. Momenteel duiken er namelijk nog een aantal kinderziektes op in de online applicatie en staan de mandaten nog niet volledig op punt.

Wie kan het UBO-register raadplegen?

- de bevoegde autoriteiten
- in principe iedereen, maar wel enkel tegen betaling

Wat zijn de boetes?

Er zijn strafrechtelijke administratieve boetes voorzien van 250 Euro tot 50 000 Euro bij het niet (correct) invullen of beheren van het UBO-register. Deze boetes worden opgelegd aan de wettelijke vertegenwoordigers zelf. Hij kan voor het beheer wel iemand mandateren maar de verantwoordelijkheid blijft bij de wettelijk vertegenwoordiger persoonlijk liggen.

Verbinding met het UBO-register

Het UBO-applicatie kan bereikt worden via het portaal 'E-services' van FOD Financiën of MyMinfinPro. Aanmelden kan m.b.v. uw elektronische identiteitskaart, een token of de app 'Itsme'.

Praktische instructies voor het beheren van het UBO-register volgen begin 2019.

Meer info op: <https://financien.belgium.be/nl/E-services/ubo-register>

Help, mijn klant betaalt niet

Veel ondernemingen komen in de problemen door het betaalgedrag van hun klanten. Klanten die laattijdig, of zelfs nooit, betalen kunnen ervoor zorgen dat een onderneming in een negatieve spiraal terecht komt. Maar wat kan je doen?

Beter voorkomen dan genezen

Maak **goede afspraken** over de betalingstermijn. Algemene voorwaarden op uw offerte, contract en uiteindelijke factuur zijn hierbij een minimum. Vermeldt overal duidelijk zichtbaar dat de algemene voorwaarden van toepassing zijn. Communiceer je vooral via mail, vergeet ze dan ook niet mee te sturen.

Op te nemen in de voorwaarden: betaaltermijnen, klachtenprocedure, eigendomsvoorbehoud, interesten en andere extra kosten bij laattijdige betaling, enz.

Controleer de solvabiliteit van uw klanten waar mogelijk. Voor particuliere klanten is dit minder evident maar bij vennootschappen als klant zijn er allerhande kanalen (Public Search, Nationale Bank, enz.) om hun cijfers te controleren. Opgelet: doorgaans is deze informatie niet volledig actueel maar ze geeft wel een eerste indicatie. Je kan ook beroep doen op externe partijen (bijv. Graydon) om de kredietwaardigheid van uw klanten te verzekeren maar weet dat i.f.v. het risico dat ze moeten dekken de kost kan oplopen.

Zorg voor een **goede relatie met uw klant**. In eerste instantie is het natuurlijk belangrijk een goed product of dienst te leveren. Blijf constructief communiceren, ook als er een meningsverschil zou ontstaan. Zo zal de drempel lager zijn om uw klant aan te spreken bij achterstallige betalingen.

'**Korting bij contante betaling**' wordt soms als een verworven recht beschouwd maar kan, in tegenstelling tot wat soms wordt gedacht, enkel mits uw akkoord. Anderzijds kan het toestaan hiervan wel een extra motivatie zijn voor uw klant om snel te betalen. Overweegt u dit, zorg dan wel voor een duidelijke formulering op uw factuur, een correcte berekening en vermeldt het bedrag dat mag afgehouden worden.

Opgelet: als u **grotere bedrijven** als klant hebt zullen zij dikwijls werken met eigen (langere) betaaltermijnen. Probeert te onderhandelen of hou hier rekening mee in uw financiële planning.

Factureer steeds **zo snel mogelijk**. Niet alleen de boekhoudkundige en BTW- wetgeving legt een timing op maar een late facturatie is ook een verkeerd signaal. "Als ze zolang wachten om te factureren zullen ze het wel niet nodig hebben zeker?".

Voor grotere en/of langlopende opdrachten kan u een voorschotfactuur volgens vordering opmaken en eventueel tussentijds factureren. Zo moet u niet alles voorfinancieren en kunt u eventuele wanbetalingen ook sneller opmerken.

Het loopt toch fout

Doorgaans is er geen sprake van slechte wil. Stuur daarom **kort na de vervaldag** een beleefde **aanmaning** of contacteer uw klant op een informele manier. De "goede" klanten zullen in actie schieten en de "slechte" klanten weten dat je jouw financiën goed opvolgt.

Zorg voor een **goede eigen administratie**. Niet zelden komen klachten pas boven na uw aanmaning. Neem ze ernstig want de leuze "*als de klant de factuur niet tijdig protesteert, gaat hij akkoord*" klopt juridisch niet altijd. Daarom is een klachtenprocedure in uw algemene voorwaarden nuttig.

Blijft uw klant toch achterwege met betalen kunt u nog enkele pogingen ondernemen maar hardnekkige wanbetalers zullen niet onder de indruk zijn.

Welke **verdere stappen** kan u overwegen?

- **incassobureau**: dikwijls werken zij op basis van *no cure no pay*. Weet wel dat niet alle incassobureaus even commercieel handelen en het blijft een minnelijke schikking. Zij kunnen dus geen gerechtelijke procedure starten;
- **(gerechts)deurwaarder**: zelfs zonder gerechtelijke procedure kan een deurwaarder een brief sturen of zelfs **bezwaard** beslag leggen. Mits wederzijds akkoord kan de deurwaarder ook de slechte betaler voor het **vrederecht** in verzoening oproepen voor bedragen tot 5 000 euro en mits het een particuliere klant betreft;
- bij een niet-geprotesteerde factuur kan uw advocaat een gerechtsdeurwaarder inschakelen voor een **eenvoudigere invorderingsprocedure** zonder rechtszaak. Enkel mogelijk tussen professionelen! Ook indien de interesten e.d. te hoog oplopen is deze procedure niet meer mogelijk;
- in het geval van slechte wil of betwiste facturen is alleen een invordering via een **gerechtelijke procedure via een advocaat** mogelijk. Via een vonnis kan de gerechtsdeurwaarder uiteindelijk een **uitvoerend** beslag leggen.

Een kei kan je niet stropen

Blijkt een schuld echt niet-invorderbaar zal u de openstaande schuld boekhoudkundig moeten afschrijven. Zorg voor voldoende bewijsstukken (rappels, vonnissen, ...). Voor 100 euro wordt je niet geacht naar de rechtbank te stappen maar voor 5 000 euro daarentegen zal de fiscus niet aanvaarden dat er slechts 1 herinnering is verstuurd.

Onbelast bijverdienen

Kan je onbelast bijverdienen!? Inderdaad, sinds 15 juli bepaalt de wet een aantal betaalde nevenactiviteiten waarbij u geen belastingen en sociale bijdragen moet betalen.

Er zijn echter een aantal voorwaarden aan deze regeling gekoppeld. Hierbij een samenvatting.

Welke inkomsten komen in aanmerking?

3 categorieën komen in aanmerking:

- activiteiten uit de deeleconomie
- occasionele klussen tussen particulieren
- verenigingswerk

Mag iedereen 'onbelast bijverdienen'?

Nee, je moet behoren tot één van onderstaande categorieën:

- werknemer of ambtenaar, minimum op 4/5 basis
- zelfstandige in hoofdberoep
- gepensioneerd

De diensten via een erkend deeleconomieplatform mogen door iedereen worden aangeboden, ook als je niet tot één van bovenvermelde categorieën behoort.

Hoeveel mag onbelast bijverdiend worden?

Om onbelast te blijven mag je voor de 3 categorieën samen niet meer dan 6 130 euro (te indexeren) op jaarbasis verdienen.

Bovendien mag er voor de categorieën 'verenigingswerk' en 'occasionele klussen tussen particulieren' samen niet meer dan 510,83 euro op maandbasis verdiend worden.

Indien beide grenzen niet gerespecteerd worden zal de volledige korf als beroepsinkomen beschouwd worden. Hierdoor zullen er belastingen en soms ook sociale bijdragen moeten betaald worden.

Hou dus zeker je maximum inkomsten van heel de korf in de gaten! Hou hierbij rekening dat er voor de deeleconomie ook nog administratieve kosten worden afgehouden door de platformen. Deze ontvang je niet zelf maar tellen wel mee om uw maximumbedrag te bepalen!

Alternatief voor uw gewone beroepsactiviteit?

Activiteiten in het verlengde van uw gewone beroepsactiviteit zijn uitgesloten.

'Klussen tussen particulieren' mogen bovendien slechts "occasioneel" worden uitgevoerd + enkel tussen burgers. Bijv. het periodiek onderhouden van tuinen wordt in principe niet beschouwd als occasioneel.

Bij 'verenigingswerk' is de regelmaat van geen belang (mits het respecteren van het maximum maandbedrag).

Welke activiteiten uit de deeleconomie?

Hierbij wordt er spontaan aan bijv. 'Uber taxi' of 'Airbnb' gedacht. Deze maken wel gebruik van een deelplatform

maar worden als commercieel beschouwd en vallen buiten de regeling 'onbelast bijverdienen'. Over deze discussie is nochtans het laatste woord niet gezegd. Wordt vervolgd...

Met 'deeleconomie' wordt momenteel eerder verwezen naar particulieren die hun diensten ter beschikking stellen aan andere particulieren. Bijv. bijles geven. De diensten moeten aangeboden worden door een erkend elektronisch deelplatform. Doorgaans zal in de administratieve kost die ze aanrekenen ook een verzekering zitten.

Occasionele klussen tussen particulieren

Deze prestaties moet je zelf melden via www.bijklussen.be. Op deze site wordt ook een overzicht bijgehouden van de reeds gemelde klussen. Hou er rekening mee dat je geen commerciële reclame mag maken voor deze activiteiten. Voor deze activiteiten heb je doorgaans ook een bijkomende BA-verzekering nodig.

Verenigingswerk

Dit is geen vrijwilligerswerk. Eventuele betaalde kosten voor vrijwilligerswerk vallen hier dus niet onder. Verenigingswerk is daarentegen betalend. Enkele voorbeelden: voetbaltrainers, begeleiders voor- en naschoolse opvang, enz. De melding van verenigingswerk gebeurt door de vereniging zelf. Deze meldingen kan je eveneens controleren op www.bijklussen.be.

En flexi-jobs?

Via het systeem van flexijobs kan de horeca en de detailhandel (bakkers, kappers, enz.) op een voordelige manier beroep doen op bepaalde werknemers en gepensioneerden. Wie bijkust via een flexi-job krijgt een inkomen waarop er geen belastingen of sociale bijdragen meer moet worden betaald. Bruto = netto dus. Enkel de werkgever betaalt 25% werkgeversbijlagen. Zie ook www.myflexijob.be.

De flexi-jobregeling vallen buiten de beoogde korf 'onbelast bijverdienen'. Beide regelingen vallen dus te combineren.

Het onbelast bijverdienen is dus eerder een particulier gegeven waarbij de regels zodanig opgesteld zijn dat er in theorie geen of weinig concurrentie tussen burgers en ondernemingen zou mogen ontstaan. De toekomst zal dit moeten uitwijzen.