

Coalitie Arizona

Welke fiscale maatregelen mogen we verwachten?



Fiscaal p.16

Het gunsteregime voor familiebedrijven in de schenk- en erfbelasting

Sociaal p.18

Zelfstandigen en werkloosheidsuitkering

Juridisch p.20

Garantie op consumptiegoederen

Saturn 1000F2 Portable Flex**Bereid u voor op de toekomst met de nieuwe Android terminal.**

Modern design met een groot touchscreen.



Accepteer alle populaire betaalmethoden met de kaart, telefoon, contactloos en via QR code.




Mobiel met een lange accuduur voor optimale flexibiliteit.



Optimale connectiviteit dankzij 4G en Wifi.



 Contacteer ons op
+32 (0)78 15 01 35

 mijnbetaalplossing.be/nl/saturn1000F2



Editoriaal

Daniel Cauwel
Voorzitter van SDZ
daniel.cauwel@sdz.be



INHOUDSTAFEL

De opmars van Chinese platformen moet worden gestopt!

In het digitale tijdperk worden Belgische consumenten steeds vaker verleid door de spotprijzen van Chinese e-commercegiganten zoals Temu, Shein of AliExpress. Maar achter deze aantrekkelijke aanbiedingen schuilt een verontrustende realiteit: oneerlijke concurrentie die onze lokale handel ondermijnt en de Belgische economie bedreigt. Terwijl dagelijks 2,5 miljoen buitenlandse pakketten ons land overspoelen, is het tijd om stil te staan bij de gevolgen van onze aankoopkeuzes.

Onze zelfstandigen en kmo's moeten voldoen aan strikte regels: naleving van Europese normen, betaling van btw, sociale bijdragen, naleving van milieuregels... Ondertussen omzeilen Chinese platformen deze verplichtingen en genieten ze van fiscale en douanevoordelen die hen een oneerlijk concurrentievoordeel geven. Het resultaat? Een versnelde de-industrialisatie en een erosie van het Belgische handelsweefsel.

De cijfers spreken voor zich: één op de drie online gekochte producten via deze platformen voldoet niet aan de CE-normen, en bijna 20% van de online bestelde kleding in België komt van Chinese verkopers, tegenover slechts 11% van Belgische handelaars. Deze situatie kan niet langer blijven duren.

Gezien deze uitdaging is het van cruciaal belang om snel concrete maatregelen te nemen, zoals het versterken van douanecontroles om niet-conforme producten te identificeren en eerlijke belastingheffing te garanderen, het opleggen van invoerrechten op alle pakketten, ongeacht hun waarde, en het beter reguleren van grote digitale platformen door een strikte toepassing van de Digital Services Act en de Digital Markets Act.

Maar naast deze broodnodige regelgeving moeten ook de consumenten in actie komen. Elke lokale aankoop is een steunbetuiging aan de Belgische economie, werkgelegenheid en duurzame handel. Onze handelaars verkopen niet alleen producten: ze creëren sociale verbondenheid, respecteren normen en dragen bij aan het welzijn van onze gemeenschap. Het is tijd om eerlijke spelregels op te leggen en degenen te beschermen die ons land écht doen leven.

3	Editoriaal	De opmars van Chinese platformen moet worden gestopt!
4-6	Politiek	<i>Coalitie Arizona</i> Wat moeten ondernemers onthouden?
7	Financiën	<i>België</i> Recordaantal actieve kmo's
8-9	Technologie	<i>Artificial Intelligence</i> Belgische bedrijven willen de AI-trein niet missen!
10	Gezondheidszorg	<i>Screeningsonderzoek voor borstkanker</i> Een simpele test kan uw leven redden!
11	Vooruitgang	<i>EU</i> Een kompas voor herstel van het concurrentievermogen van de Europese bedrijven
12-13	Financiën	Een Starters Kit om goed te starten
14-15	Betalingen	<i>Saturn 1000F2 Portable Flex betaalterminal</i> Een alles-in-één-oplossing van topklasse
16-17	Fiscaal	<i>Antwoord van mijn boekhouder</i> In welke mate zal het gunstregime voor familiebedrijven in de schenk- en erfbelasting standhouden onder de nieuwe regering?
18-19	Vraag-Antwoord	"Mag ik tijdens mijn werkloosheid een nevenactiviteit als zelfstandige uitoefenen?"
22	Juridisch	<i>Antwoord van mijn advocaat</i> Garantie op consumptiegoederen: de belangrijke termijnen en rechtsmiddelen bij conformiteitsgebreken

Tijdschrift gratis toegestuurd aan alle leden van SDZ en aan de handelsverenigingen.

<p>VERANTWOORDELIJKE UITGEVER Daniel Cauwel - Drukpersstraat 4 - 1000 Brussel Tel.: 02/652.26.92 - Fax: 02/652.37.26 Website: www.sdz.be - E-mail: info@sdz.be</p> <p>HOOFDREDACTEUR Benoit Rousseau</p> <p>REDACTEURS Ode Rooman, Pierre Boland, Emilie Nicosia, Pierre van Schendel, Thierry Migeotte</p>	<p>LAYOUT Aurore Belloir - Maz2c</p> <p>COLLEGE SDZ Voorzitter: Daniel Cauwel Ondervoorzitter: Danielle De Boeck Secretaris-generaal: Laurent Cauwel</p> <p>DIGITALISERING - MARKETING Nicolas Mathy, Norman Michel, Ludovic Holvoet</p>	<p>JURIDISCH DIRECTEUR Benoit Rousseau</p> <p>DRUKKERIJ Hayez</p> <p>SECRETARIAAT Valérie Schoovaerts</p> <p>LIDMAATSCHAP-ABONNEMENT info@sdz.be</p>
--	---	--

Wij streven ernaar de meest betrouwbare informatie mee te delen. Wij kunnen echter niet aansprakelijk worden gesteld voor eventuele foutieve informatie.



Constance Cornet

Jurist-fiscalist

constance.cornet@moore.be

Coalitie Arizona

Wat moeten ondernemers onthouden?

Na acht maanden onderhandelingen heeft de Arizona-coalitie op 31 januari haar regeerakkoord gepresenteerd. Hier is een overzicht van de aangekondigde fiscale maatregelen met betrekking tot de directe belastingen, zowel voor bedrijven als particulieren. Het is belangrijk op te merken dat deze maatregelen nog moeten worden uitgewerkt in wetten die hun toepassingsmodaliteiten verduidelijken.

Voor ondernemingen

Solidariteitsbijdrage

Een belasting van 10% wordt ingevoerd op gerealiseerde meerwaarden op financiële activa, inclusief cryptomunten, zonder terugwerkende kracht. Verliezen zijn aftrekbaar binnen hetzelfde jaar, zonder mogelijkheid tot overdracht. De volgende vrijstellingen worden voorzien:

- Historische meerwaarden vóór de inwerkingtreding van de belasting.
- Een basisvrijstelling van € 10.000 per jaar, jaarlijks geïndexeerd.
- Bij een aanmerkelijk belang van minstens 20% participatie in een vennootschap:
 - Een bedrag tot € 1 miljoen blijft altijd vrijgesteld.
 - Een bedrag tussen € 1 miljoen en € 2,5 miljoen wordt belast aan 1,25%
 - Een bedrag tussen € 2,5 miljoen en € 5 miljoen wordt belast aan 2,5%
 - Een bedrag tussen € 5 miljoen en € 10 miljoen wordt belast aan 5%
 - Voor bedragen boven € 10 miljoen is er geen vrijstelling meer en wordt het betreffend gedeelte belast aan 10%.

Taks op de effectenrekeningen

De taks op effectenrekeningen wordt geheven op effectenrekeningen waarvan de gemiddelde waarde van de belastbare financiële instrumenten € 1 miljoen overschrijdt gedurende de referentieperiode. De regering wil tijdens de legislatuur onderzoeken hoe de ontwijkingsmechanismen die momenteel worden gebruikt om deze belasting te omzeilen, kunnen worden aangepakt. Er is echter geen tariefwijziging gepland.

DBI-aftrek

Het regime verandert van een aftrek in een vrijstelling. De minimale participatie van 10% blijft ongewijzigd, maar de alternatieve drempel stijgt van € 2,5 miljoen naar € 4 miljoen, zonder impact voor kmo's of grote vennootschappen die in kmo's investeren.



DBI-SICAV

Er wordt een belasting van 5% op meerwaarden geïntroduceerd bij de uitstap uit een DBI-SICAV. Daarnaast wordt de verrekening van de roerende voorheffing met de vennootschapsbelasting gekoppeld aan een minimale bezoldiging van € 50.000, jaarlijks geïndexeerd.

Maaltijdcheques

De maximale tussenkomst stijgt tijdens de legislatuur van € 8 naar € 12, met een verhoogde fiscale aftrekbaarheid voor de werkgever. Andere cheques (ecocheques, cultuurcheques, enz.) worden geleidelijk afgeschaft.

Transfer pricing

De documentatieregels rond transfer pricing worden vereenvoudigd, vooral voor kmo's. Momenteel zijn kmo's al vrijgesteld van de publicatie van transfer pricing-documentatie.

Liquidatiereserve

De wachttijd wordt verkort van 5 naar 3 jaar en de roerende voorheffing op dividenden uit nieuw opgebouwde reserves vanaf

1 januari 2026 stijgt van 5% naar 6,5%, waardoor het effectieve belastingtarief 15% bedraagt.

Verlaagd tarief vennootschapsbelasting

Om te genieten van het verlaagde tarief van 20% op de eerste € 100.000, stijgt de minimale bedrijfsleidersbezoldiging van € 45.000 naar € 50.000, met indexering. Voordelen in natura worden beperkt tot maximaal 20% van het brutojaarloon.

Groepsbijdragestelsel

De regels zijn versoepeld: directe en indirecte deelnemingen zijn toegestaan, de minimumdeelnemingsperiode van 5 jaar is afgeschaft en winsten uit overdrachten binnen een groep komen in aanmerking voor de DBI-vrijstelling.

Bedrijfswagens

Het maximale belastingaftrekpercentage voor hybride voertuigen wordt gehandhaafd op 75% tot eind 2027, waarna het geleidelijk wordt verlaagd. Brandstofkosten voor hybride voertuigen zouden aftrekbaar blijven aan 50% tot eind 2027.

Afschrijving

Bepaalde investeringen zouden sneller kunnen worden afgeschreven, met een tijdelijk systeem voor grote ondernemingen waarbij 40% van de aankoopwaarde in het eerste jaar kan worden afgeschreven, en een terugkeer naar de mogelijkheid van



degressieve afschrijving voor kmo's.

Bijlage 270 MLH

Bijlage 270 MLH, die in bepaalde gevallen moet worden ingevuld wanneer een belastingplichtige onroerend goed huurt, zou

worden geschrapt. Er zou een administratief minder belastend alternatief worden ingevoerd, rekening houdend met de informatie waarover de autoriteiten al beschikken.

Voor particulieren

Kinderen ten laste

Inkomsten uit studentenarbeid komen tot een bepaald maximum bedrag (jaarlijks te indexeren) niet in aanmerking voor het bepalen van de nettobestaansmiddelen van kinderen ten laste. In de toekomst wordt dit bedrag verdubbeld en wordt het maximale netto-inkomen verhoogd naar € 12.000.

Federale interestaftrek voor niet-eigen woning

De federale aftrek voor interesten op tweede verblijven wordt afgebouwd. Eigenaars van een tweede huis zouden hun financiële lasten dus zien toenemen omdat ze de rente die ze betalen op hun lening niet langer kunnen aftrekken. Deze maatregel zou het bezitten van een tweede huis minder aantrekkelijk kunnen maken voor investeerders.

Auteursrecht

Het fiscale regime voor auteursrechten zou verder worden uitgebreid om een einde te maken aan de bestaande discriminatie tussen beroepen die actief zijn in de digitale sectoren (die volgens de fiscus momenteel niet van dit regime kunnen profiteren) en andere beroepen.

Terugbetaling van kosten eigen aan de werkgever

Er zouden regels worden ingevoerd voor de terugbetaling van kosten eigen aan de werkgever. Vergoedingen die niet meer kwalificeren als kosten eigen aan de werkgever zouden op dezelfde manier worden belast als een gewone bezoldiging.

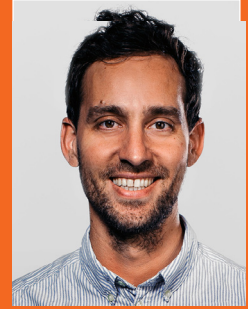
Onderhoudsuitkeringen

De aftrek voor onderhoudsuitkeringen zou geleidelijk worden verminderd van 80% naar 50%. Betalingen aan landen buiten de Europese Economische Ruimte zouden niet langer aftrekbaar zijn.

Afschaffing en wijziging van belastingverminderingen

De volgende belastingverminderingen, uitzonderingen en vrijstellingen zouden verdwijnen:

- De belastingvermindering voor huisbedienden
- Belastingvermindering voor adoptiekosten
- Belastingvermindering voor rechtsbijstandpremies
- Belastingvermindering voor minderwaarden gelegen naar aanleiding van de gehele verdeling van het maatschappelijk vermogen van een private privak;
- Belastingvermindering voor elektrische motorfietsen, driewielers en vierwielers
- Belastingvermindering voor investeringen in ontwikkelings-



Guillaume Schmitz
Jurist-fiscalist
guillaume@moore.be



fondsen voor microfinanciering

- Belastingvrijstelling voor bijkomend personeel met een laag loon en voor bijkomend personeel voor de uitvoer en integrale kwaliteitszorg;
- Verhoogde aftrek van beroepskosten voor lokale mandaten
- Verhoogd forfait voor verre verplaatsingen
- PC-privé- plan
- Verhoogde kostenaftrek van het stagebonusloon;
- De vrijstelling voor woon-werkverkeer per auto wordt éénmalig niet geïndexeerd.

Daarnaast wordt de belastingvermindering voor giften verlaagd van 45% naar 30%.

Aftrek voor zelfstandigen

Er wordt een ondernemersaftrek ingevoerd voor zelfstandigen (zowel in hoofd- als bijberoep). De maatregel zou een zekere aftrek mogelijk maken op de eerste schijf van de winsten en baten die een zelfstandige verdient na aftrek van beroepskosten en socialezekerheidsbijdragen. Een deel van de inkomsten zou dus worden vrijgesteld van belasting, waardoor het netto-inkomen van de zelfstandige zou stijgen. Het exacte bedrag van de aftrek is nog niet vastgesteld, maar er wordt verwacht dat het tegen 2029 zal worden verhoogd.

Vrijgesteld deel en RSZ

Het belastingvrije deel zou worden verhoogd, waardoor werknemers kunnen profiteren van een hoger netto-inkomen.

De bijzondere bijdrage sociale zekerheid (BBSZ) zou ook worden verlaagd en de sociale werkbonus zou worden verhoogd. Dit is een verlaging van de socialezekerheidsbijdragen, bedoeld om een netto stijging van de lage lonen te garanderen zonder de loonkosten te verhogen. Deze bonus is degressief: hoe lager het brutoloon, hoe groter de vermindering.

Het huwelijksquotiënt

Het huwelijksquotiënt is een mechanisme dat het mogelijk maakt om beroepsinkomsten over te dragen van de echtgenoot met het hoogste inkomen naar de echtgenoot met weinig of geen beroepsinkomsten (met bepaalde beperkingen). Dit mechanisme verlaagt het belastingtarief van de echtgenoot met het hoogste inkomen, terwijl het inkomen dat wordt overgedragen aan de echtgenoot met weinig of geen inkomen ook in een lagere belasting-schijf wordt belast.

Het huwelijksquotiënt zou tegen 2029 gehalveerd zijn voor niet-gepensioneerden. Voor gepensioneerden wordt op de zeer lange termijn een uitdoofscenario overwogen.

Voorafbetalingen

Voor zelfstandigen zou de belastingverhoging voor ontoereikende voorafbetalingen vanaf 2026 worden afgeschaft. Bovendien zou een vijfde voorafbetalingstermijn worden ingevoerd voor betalingen die vóór 20 februari van het inkomstenjaar worden gedaan.

Procedures

Opzettelijke obstructie van een fiscale visitatie

Belastingplichtigen die opzettelijk een fiscale visitatie belemmeren, zouden kunnen worden belast op een minimale belastbare winst. Deze maatregel zou in de plaats komen van het dwang-sombesluit dat momenteel wordt toegepast.

Controletermijnen

De onderzoeks- en aanslagtermijnen zouden als volgt worden verkort:

- Standaardtermijn: 3 jaar.
- Langere periode voor complexe en semi-complexe aangiften: 4 jaar
- Termijn in geval van fraude: 7 jaar of 8 jaar voor complexe gevallen.

Charter voor belastingplichtigen

Er zal een charter voor de belastingplichtige worden ingevoerd om de relatie tussen belastingbetalers en de belastingdienst te herstellen. Dit handvest zal onder andere voorzien in een maximale harmonisatie van belastingtermijnen, het recht op rechtstreeks en persoonlijk contact tussen de belastingbetaler en de belastingdienst, het recht op vergissing wanneer de belastingbetaler te goeder trouw is, het recht op privacy en de onschendbaarheid van de woning zonder rechtvaardiging of speciale reden, en een beperking van de duur van belastingcontroles.

Nu de principeakkoorden zijn bereikt, moet het wetgevingsproces voor de goedkeuring van de relevante wetten en hun uitvoeringsprocedures beginnen. Dit zal antwoorden geven op veel van de vragen die de aangekondigde maatregelen oproepen.

Wij blijven tot uw beschikking voor verdere informatie.

België

Recordaantal actieve kmo's

Het aantal actieve btw-plichtige kmo's in België bedroeg eind 2023 1.167.351. Dat is volgens de laatste cijfers van het KMO-observatorium van de FOD Economie een stijging van 2,2% ten opzichte van 2022.

Maar die toename is aanzienlijk trager dan de trend van de afgelopen tien jaar, waarbij het aantal kmo's steeg met 3,6%. De oorzaak van die tragere stijging is te vinden bij de kmo's van 1 tot 9 werknemers. Die daalden in de periode 2022-2023 met 1,3%, terwijl ze de laatste tien jaar stegen met gemiddeld 1%.

De micro-ondernemingen worden steeds talrijker

De overgrote meerderheid van de Belgische kmo's zijn micro-ondernemingen (minder dan 10 werknemers). 96,1% van de Belgische ondernemingen zijn micro-ondernemingen, tegenover 93,8% bij de Europese Unie (EU). België staat daarmee op de derde plaats van de 27 EU-lidstaten.

Op het vlak van dichtheid telt België in 2023 76 kmo's per 1.000 inwoners. Dat is hoger dan het gemiddelde van de EU, dat gemiddeld 68 kmo's per 1.000 inwoners heeft.

De drie belangrijkste sectoren waar kmo's het meest vertegenwoordigd waren, zijn:

- gespecialiseerde, wetenschappelijke en technische activiteiten: 19,9%
- handel: 16%
- bouwnijverheid: 13,8%.

Samen vertegenwoordigen die drie sectoren ongeveer de helft van alle kmo's.

In 2023 was er een sterke toename van het aantal stopzettingen van activiteiten. In totaal werden 88.521 ondernemingen stopgezet. Dat toont duidelijk aan dat de aanhoudende spanningen wegens op de Belgische economie. Door een combinatie van systeemcrisis op Europees niveau (waarbij het aanslepende conflict in Oekraïne een belangrijke rol in speelt), verzwakt de macro-economische omgeving.

Meer zelfstandigen en helpers

Het aantal zelfstandigen en helpers steeg ten opzichte van 2022 met 1,7%. Dat levert een totaal van 1.279.170 ondernemingen op.

De meeste zelfstandigen en helpers wonen in het Vlaamse Gewest (63%) en werken voornamelijk in drie bedrijfstakken:

- vrije beroepen: 33,5%
- handel: 26,3%
- industrie: 24%.



62,4% was ingeschreven als hoofdactiviteit, 26% als nevenactiviteit en 11,6% was actief na de pensionering.

Aantal faillissementen even hoog als vóór COVID

In 2023 gingen 10.242 kmo's failliet. Dat is een stijging van 10,5% in vergelijking met 2022. Door die faillissementen gingen er 25.525 banen verloren met een gemiddelde van 2,5 verloren banen per faillissement. Ook hier is een stijging van maar liefst 14%.

Slechts één grote onderneming ging in 2023 failliet, waardoor 99,9% van de faillissementen kmo's zijn. Goed voor 92,76% van het totale banenverlies. De drie belangrijkste getroffen sectoren waren de bouwnijverheid, de handel en de horeca. Zij vormen samen 61,6% van het aantal faillissementen en 54,8% van het banenverlies.

Die stijging is het gevolg van het lage aantal faillissementen in 2020 en 2021. Tijdens de gezondheids crisis kregen heel wat bedrijven hulp van de overheid en was er een tijdelijk moratorium dat bedrijven beschermd tegen faillissementen. Het aantal faillissementen normaliseerde opnieuw in 2022 en dat zet zich voort in 2023. Zo komen de cijfers opnieuw op hetzelfde niveau als in de jaren vóór de gezondheids crisis.

Artificiële Intelligentie

Belgische bedrijven willen de AI-trein niet missen!

Ondanks de dreiging van aanhoudende conflicten en toenemend protectionisme, zijn 3 op de 5 CEO's optimistisch over de globale economische toekomst. Ze voorzien de aanwerving van meer personeel en een blijvende uitrol van AI. Dat geldt ook voor de Belgische CEO's, al zijn ze veel optimistischer over de wereldeconomie dan over de Belgische...



het grootste risico. In West-Europa voert macro-economische volatiliteit (29%) de boventoon, net voor cyberrisico's (27%), een gebrek aan geschoolde werkkrachten (25%) en inflatie (24%). In België vrezen CEO's de macro-economische volatiliteit (44%) en inflatie (38%) het meest.

“Het lijkt erop dat Belgische bedrijfsleiders de rest van de wereld zien vooruitgaan, maar het gevoel hebben dat we zelf ter plaatse blijven trappelen of niet snel genoeg evolueren. Een opsteker is dat er nog steeds meer CEO's denken aan personeel aanwerven in plaats van laten afvloeien, ondanks een recordjaar in negatieve zin in 2024. Het sombere vooruitzicht vraagt dat er eindelijk een stabiel ondernemersklimaat wordt geïnstalleerd in ons land. De federale onderhandelende partijen hebben immers een invloed op de twee grootste pijnpunten voor de bedrijfsleiders in ons land: de macro-economische volatiliteit en de inflatie”, aldus Patrick Boone, voorzitter van PwC België.

Jaarlijks bevaart professioneel dienstverlener PwC enkele duizenden bedrijfsleiders voor een vooruitblik op het nieuwe jaar. De wereldwijde bevraging van PwC werd dit jaar ingevuld door zo'n 4.700 bedrijfsleiders uit 109 landen. 42% van hen verwacht minstens 5% extra personeel aan te trekken. Dat is een lichte stijging ten opzichte van 2024. Voor België liggen de cijfers met 34% aanwervingen en 13% afvloeiingen wat lager, maar blijft de balans positief.

De toename zou het grootst zijn in bedrijven met een omzet tot 100 miljoen dollar en voornamelijk in de technologie- en vast-goedsector, die 61% extra aanwervingen plant. Ook in de farma (52%) en life sciences (51%) plant een meerderheid van de bedrijfsleiders meer aanwervingen.

Ondanks die rooskleurige bril, blijven macro-economische volatiliteit (29%) en inflatie (27%) de grootste kopzorgen. Al zijn er regionale verschillen. In het Midden-Oosten (41%) en Centraal- en West-Europa (34%) worden geopolitieke conflicten gezien als

Heruitvinden is een must

Al enkele jaren op rij ziet 4 op de 10 CEO's hun bedrijf niet meer bestaan binnen 10 jaar als ze gewoon op de huidige manier van werken blijven doorgaan (42% wereldwijd, 44% BE). CEO's ondernemen echter wel actie. De helft van de Belgische CEO's geeft aan dat hun bedrijf de voorbije vijf jaar nieuwe sectoren of industrieën heeft aangeboord (38% wereldwijd). 47% heeft innovatieve producten of diensten ontwikkeld (38% wereldwijd) en 44% nam de eigen prijszetting onder de loep (24% wereldwijd). Wereldwijd rapporteerden de bedrijven die de voorbije vijf jaar meer acties ondernomen om het bedrijf heruit te vinden, ook hogere opbrengsten.

Ook in België zagen 4 op de 10 CEO's een deel van hun omzet komen van volledig nieuwe business (41%), al blijven uitbreidingen van de bestaande zaken (78%) en de kernactiviteiten van het bedrijf (94%) de meest solide bronnen van omzet.

Al lijkt veelbelovend maar moet het nu maar eens bewijzen



Met driekwart van de CEO's waarbij generatieve AI het afgelopen jaar een plek vond in het bedrijf (75%, 83% wereldwijd) lijkt deze technologie goed ingeburgerd. Hoewel wereldwijd meer dan de helft van de CEO's (56%) efficiëntiewinsten ziet bij hun medewerkers en een derde ook de omzet zag stijgen dankzij AI, blijft een deel van de CEO's op hun honger zitten. Vorig jaar hoopte immers 46% dankzij AI meer winst te maken, terwijl slechts 32% dat ook effectief deed.

Vertrouwen in AI blijft een drempel om het breder te gebruiken. Ongeveer 3 op de 10 CEO's heeft zoveel vertrouwen in de technologie dat ze het in de kernprocessen van hun bedrijf gebruiken (33% wereldwijd, 28% in België).

Toch tempert dit het enthousiasme niet helemaal. Net niet de helft 49% hoopt dit jaar de winstgevendheid op te krikken dankzij AI. Bijna evenveel CEO's (47% wereldwijd, 53% in België) verwachten dat AI en generatieve AI in de komende drie jaren een deel zal uitmaken van hun technologieplatformen. Vier op de tien (41% wereldwijd en in België) zien het zelfs een rol spelen in de kern-

processen van hun bedrijf en drie op de tien (30% wereldwijd, 28 in België) plant nieuwe producten of diensten te ontwikkelen met AI.

Meer mature blik op AI?

De impact op het personeel lijkt overigens goed mee te vallen. Wereldwijd zijn er meer CEO's die zeggen dat ze personeel extra aanwerven dankzij AI (17%) dan afdanken (13%). Toch lijken de CEO's niet het volle potentieel van hun personeel te benutten. Ongeveer een derde (31% wereldwijd, 38% BE) zal AI inplannen in de tewerkstellingsstrategie. Daar zijn vragen bij te stellen, aangezien de meerwaarde van AI enkel tot uiting kan komen door medewerkers die weten waar en wanneer ze AI kunnen integreren in hun werk en ook de mogelijke valkuilen weten te omzeilen. Te meer omdat 2 op 3 Belgische CEO's (65,5%) maximaal een kwart van het personeel zal upskillen in de komende 12 maanden. In amper een kwart van de bedrijven zal minstens de helft van het personeel een opleiding krijgen. De reden is dat Belgische CEO's dit jaar minder overtuigd zijn van de noodzaak om hun personeel nieuwe kennis bij te brengen dan vorig jaar. Er is een duidelijke toename (+13%) van het aantal CEO's dat niet vindt dat het merendeel van het personeel nieuwe skills moet leren in de komende drie jaar.

Het lijkt er op dat CEO's nog steeds optimistisch zijn over de opportuniteiten van AI maar dat ze zich meer bewust zijn van de uitdagingen die zich stellen om AI nog meer te laten renderen in hun bedrijf. Zowel op de vraag of AI in de komende drie jaren fundamenteel zal bijdragen aan de manier waarop het bedrijf waarde creëert, als op de vraag of de competitiviteit in de komende drie jaar zal stijgen dankzij AI, daalt het aantal 'believers' met bijna 19,8%.

Investeren in duurzaamheid betaalt zich terug

Gevraagd naar de financiële impact van duurzaamheidsinvesteringen in de voorbije vijf jaar, gaf 1 op 3 CEO's wereldwijd (33%) aan dat ze hierdoor hun omzet zagen stijgen. Slechts 5% gaf een negatieve impact aan. Bovendien gaven 2 op 3 CEO's aan dat dergelijke investeringen ofwel kostenbesparend waren, of geen impact hadden op hun kosten.

Hoewel de uitkomst van die investeringen dus positief is, blijft het moeilijk om dergelijke investeringen op te starten. Complexe regelgeving is het grootste struikelblok (24%), waardoor bedrijven hun investeringen niet kunnen opstarten. Een lage ROI (18%) of te weinig engagement vanuit het management (6%) worden veel minder aangehaald.

“De resultaten van deze survey tonen aan dat het loont om te investeren in de twee metatrends van het moment: AI en het klimaat. De voorsprong van de Angelsaksische landen op vlak van AI is al groot. Het zou jammer zijn moesten de CEO's in ons land te lang dralen om op die trein te springen. Investeren in het eigen personeel is dan echter cruciaal en een kans die we momenteel collectief dreigen te missen”, besluit voorzitter Patrick Boone.

Een simpele test kan uw leven redden!

Vandaag legt onze partner Mutualia u alles uit over het screeningsonderzoek voor borstkanker...

Een screeningsonderzoek voor borstkanker verschilt op een aantal punten van een diagnostisch onderzoek:

- Een *diagnostisch onderzoek* gebeurt steeds op aangeven van een individu die één of meerdere klachten vertoont, of op initiatief van een arts die afwijkingen vaststelt bij het individu. De kans op het vinden van de ziekte is dus reëel.
- Een *borstscreeningsonderzoek* wordt georganiseerd en uitgevoerd op initiatief van een instantie van volksgezondheid. Bedoeling is een hogere kans te detecteren op de aanwezigheid van borstkanker in een populatie die voor de rest geen klachten vertoont (waarbij geen afwijking is vastgesteld). De kans op het vinden van de ziekte is veeleer laag.

Ziehier de criteria waaraan een georganiseerd screeningsprogramma moet voldoen:

- het moet gaan om een vaak voorkomende en ernstige aandoening;
- de aandoening is geneesbaar indien de diagnose valt in een vroeg stadium;
- de nodige middelen zijn voorhanden: zowel materieel, als personeel;
- de structuren om opvolging te verzekeren bij vastgestelde afwijkingen, en voor de behandeling ervan, zijn voorhanden;
- de voordelen en de risico's van de screening zijn gekend;
- de financiering van de screening is verzekerd.

De 3 meest voorkomende vormen van kanker bij vrouwen in België zijn borstkanker, dikkedarmkanker en longkanker.

Het screeningsonderzoek voor borstkanker

De Mammotest is een röntgenopname van de borsten (een mammografie) waaraan vrouwen van 50 tot en met 69 jaar om de 2 jaar, geheel kosteloos, kunnen deelnemen in het kader van het in België georganiseerde Bevolkingsonderzoek naar Borstkanker dat de Europese aanbevelingen volgt. Er is aangetoond dat het risico op borstkanker het meest reëel is en de screening het meest doelmatig is in deze leeftijdsgroep.

In België worden elk jaar ongeveer 11.000 nieuwe gevallen van borstkanker gediagnosticeerd. Een screeningsmammografie kan kanker in een vroeg stadium opsporen, lang voordat er klachten zijn. Wanneer borstkanker in een vroeg stadium wordt ontdekt is het te genezen bij 9 op de 10 vrouwen.



In de praktijk

De brief met de persoonlijke uitnodiging die u ontvangt van de bevoegde instelling (CCRef, nl. Centre de Coordination et de Référence in Wallonië, of het CVKO, het Centrum voor Kankeropsporing in Vlaanderen) geldt als een vorm van voorschrift. Het is dus niet nodig een voorschrift van uw arts voor te leggen.

De dag van het onderzoek meldt u zich met de uitnodigingsbrief, uw identiteitskaart en de naam en contactgegevens van de arts(en) waarnaar de resultaten mogen worden toegestuurd. Het is raadzaam geen deodorant, poeder, lichaamslotion of parfum op de borsten of oksels te gebruiken.

De beelden worden geanalyseerd door de radioloog van de eenheid waar de mammografie is uitgevoerd, en vervolgens overgemaakt aan de CCRef. De resultaten worden ten laatste een week na de uitvoering van de mammografie toegestuurd naar de arts die u hebt aangegeven. Deze informeert u over het resultaat en verwijst u, zo nodig, door voor bijkomend onderzoek (palpatie van de borsten, bijkomende mammografie en echografie). Deze bijkomende onderzoeken zijn niet gratis, maar worden voor een deel terugbetaald door uw ziekenfonds.

In 90% van de gevallen toont het radiologische beeld geen enkele afwijking.

Meer informatie vindt u op www.lemammotest.be

Onze partner Mutualia wil u graag de nodige hulp bieden in zijn rol van het verlenen van voorlichting, het verstrekken van begeleiding en bijstand en het inzetten op preventie. Neem gerust contact op met de Mutualia preventieadviseur.

U kunt haar rechtstreeks bereiken op het nummer 087/32 06 37 of via een e-mail aan info@mutualia.be

EU

Een kompas voor herstel van het concurrentievermogen van de Europese bedrijven

Op 29 januari 2025 presenteerde de Commissie het "Kompas voor het concurrentievermogen", een duidelijk strategisch kader om haar werkzaamheden aan te sturen.

Het Kompas zet een koers uit voor Europa om een plek te worden waar toekomstige technologieën, diensten en schone producten uitgevonden, vervaardigd en op de markt gebracht worden, te neinde het eerste klimaatneutrale continent te worden.

De afgelopen twintig jaar heeft Europa geen gelijke tred gehouden met andere grote economieën ten gevolge van een hardnekkige kloof in productiviteitsgroei. De EU heeft — met haar getalenteerde en gekwalificeerde arbeidskrachten, kapitaal, spaargeld, eengemaakte markt en unieke sociale infrastructuur — het nodige in huis om deze trend om te buigen. Maar zij moet dringend maatregelen nemen om een aantal reeds lang bestaande belemmeringen en structurele zwakheden aan te pakken.

Drie vereisten voor transformatie werden aangegeven om het concurrentievermogen te stimuleren. Deze drie pijlers worden aangevuld met vijf horizontale randvoorwaarden, die essentieel zijn om het concurrentievermogen in alle sectoren te ondersteunen:

1. Vereenvoudiging

Deze randvoorwaarde heeft tot doel de regelgevings- en administratieve lasten drastisch te verminderen. Hierbij is een systematische inspanning noodzakelijk om de procedures voor de toegang tot EU-middelen en de vaststelling van administratieve besluiten van de EU eenvoudiger, sneller en lichter te maken. Het komende omnibusvoorstel zal de duurzaamheidsrapportage, de due diligence en de taxonomie vereenvoudigen. Voorts zal de Commissie het voor duizenden kleine midcap-ondernemingen makkelijker maken om zaken te doen. In het Kompas wordt ernaar gestreefd de administratieve lasten voor bedrijven met ten minste 25% en voor kmo's met ten minste 35% te verminderen.

2. Vermindering van belemmeringen voor de eengemaakte markt

De eengemaakte markt is al dertig jaar lang de beproefde aandrijver van het concurrentievermogen in Europa. Om de werking ervan in alle bedrijfstakken te verbeteren, zal een horizontale strategie voor de eengemaakte markt het uitvoerend kader moderniseren, belemmeringen binnen de EU wegnemen en het ontstaan van nieuwe belemmeringen voorkomen. Daarnaast zal de Commissie de gelegenheid aangrijpen om de processen voor het vaststellen van normen sneller en toegankelijker te maken, met name voor kmo's en startups.



3. Financiering van het concurrentievermogen

In de EU ontbreekt het aan een efficiënte kapitaalmarkt die spaargeld omzet in beleggingen. De Commissie zal een Europese spaar- en investeringsunie voorstellen om nieuwe spaar- en beleggingsproducten te creëren, durfkapitaal te stimuleren en te zorgen voor een vlotte stroom van investeringen in de hele EU. In de EU-begroting zullen de accenten worden verschoven om de toegang tot EU-middelen in overeenstemming te brengen met de prioriteiten van de EU.

4. Bevordering van vaardigheden en hoogwaardige banen

Het concurrentievermogen van Europa staat en valt met zijn arbeidskrachten. Om te zorgen voor een goede afstemming tussen vaardigheden en de behoeften van de arbeidsmarkt, zal de Commissie een initiatief presenteren om een vaardigheidsunie op te bouwen. Deze is gericht op investeringen, volwassenenonderwijs en een leven lang leren, het creëren van toekomstbestendige vaardigheden, het onderhouden van vaardigheden, eerlijke mobiliteit, het aantrekken en integreren van gekwalificeerd talent uit het buitenland en de erkenning van verschillende soorten opleidingen om mensen in staat te stellen overal in de EU te werken.

5. Betere coördinatie van beleidsterreinen op EU- en nationaal niveau

De Commissie zal een coördinatie-instrument voor het concurrentievermogen invoeren. Dit zal met de lidstaten samenwerken om te zorgen voor de uitvoering op EU- en nationaal niveau van gedeelde EU-beleidsdoelstellingen, om grensoverschrijdende projecten van Europees belang in kaart te brengen en om hervormingen en investeringen op dat gebied voort te zetten.



Een Starters Kit om goed te starten

**BNP PARIBAS
FORTIS**

Start u een beroepsactiviteit? Dan telt elk duwtje in de rug. Daarom heeft BNP Paribas Fortis voor u een begeleidingstraject en exclusieve aanbiedingen. Ze voldoen aan al uw behoeften en reiken veel verder dan bank- en financiële kwesties.

Met BNP Paribas Fortis hebt u als starter een echte partner aan uw zijde om vooruit te komen. Naast bank- en financiële oplossingen mag u op persoonlijke begeleiding rekenen. En dankzij de Starters Kit krijgt u niet alleen korting op uw SDZ-lidmaatschap maar ook exclusieve aanbiedingen van zorgvuldig geselecteerde partners om aan uw andere behoeften te voldoen: marketing, mobiliteit, digitalisering, boekhouding ...



Voor uw bankbeheer en uw betaalmiddelen

Gratis packs van de bank

Professionele bankrekening, krediet- en debetkaarten¹, online diensten, boekhoudkundige CODA-rapportering ... U profiteert 1 jaar gratis¹ van een pack Essential Pro of Flex Pro. Dit gratis pack kan met nog eens 6 maanden worden verlengd².

¹ Onder voorbehoud van aanvaarding van uw aanvraag.

Betaalterminals van Axepta BNP Paribas Fortis



AXEPTA
BNP PARIBAS

Axepta BNP Paribas biedt u oplossingen op maat aan om betalingen van uw klanten te ontvangen: mobiele of vaste betaalterminal, te huren of te kopen, voor een eenmalige of terugkerende behoefte...

Via de Starters Kit profiteert u 2 maanden gratis³ van een huurovereenkomst All-In-One Grow 35, 55 of 75.

Voor uw mobiliteit

Operationele leasing voor voertuigen bij Arval



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

Beroepsmobiliteit is ook een belangrijke uitdaging wanneer u uw zaak opstart. Met operationele leasing voor een nieuwe of tweedehandsvoertuig hebt u een all-in-one oplossing (huur, verzekeringen, onderhoud, herstellingen ...) voor een bijzonder scherpe prijs, zowel voor een elektrisch en hybride voertuig als voor een wagen met verbrandingsmotor.

Met de Starters Kit profiteert u van een korting van €15 per maand⁴ (incl. btw) voor de duur van uw contract.

TotalEnergies-tankkaart, in België en Europa

Deze tankkaart is bruikbaar in 550 TotalEnergies-stations⁵ in België en 18.000 stations in Europa, om uw professionele voertuig vol te tanken en elektrisch op te laden.



Uw tankkaart is 1 jaar lang gratis dankzij de Starters Kit.

Voor uw marketing, communicatie en digitalisering

Joyn : het all-in-one marketing- en getrouwheidsplatform



Joyn⁶, is tegelijk een online getrouwheidsprogramma en een marketingplatform waarmee lokale handelaars klanten aantrekken en verwennen.

Uw voordeel: een **gratis abonnement gedurende 3 maanden** (excl. btw) en daarna het **Expert-abonnement voor €59,95 in plaats van €79,95**.

Een performante website ontwikkelen met CentralApp



Hebt u een eenvoudige 'one pager' nodig om uzelf voor te stellen, of eerder een uitgebreidere site met meerdere pagina's? Met CentralApp⁷ maakt u heel eenvoudig uw persoonlijke website, met SEO om uw activiteit zo zichtbaar mogelijk te maken op het web.

Profiteer dankzij de Starters Kit van de **gratis aanmaak van een Cover Page** en krijg de eerste maand een **gratis abonnement** op Maker of Maker Suite.

Voor uw boekhouding, fiscaliteit en businessplan

Het vereenvoudigde fiscale en boekhoudkundige beheer van Accountable



Belasting- en btw-aangiften, sociale bijdragen, facturen aanmaken, ontvangstbewijzen scannen en automatisch invoeren ... De app Accountable⁸ dekt alle fiscale en boekhoudkundige verplichtingen van zelfstandigen die als natuurlijke persoon actief zijn (en deels die van zelfstandigen die als vennootschap actief zijn). De app is zeer gemakkelijk te gebruiken, zonder dat u basiskennis van boekhouding en fiscaliteit nodig hebt, waardoor u ook in real time uw kasmiddelen opvolgt en het bedrag van uw belastingen inschat.

Uw Starters Kit-voordeel? **1 maand gratis** voor het PRO-plan van Accountable.

Uw financieel plan met HannaGo



HannaGo⁹ is een digitale tool waarmee u heel eenvoudig en intuïtief een betrouwbaar en overtuigend financieel plan opstelt, en bovendien de haalbaarheid van uw ondernemingsproject toetst en de evolutie ervan opvolgt. Gewoon een aantal basisgegevens invoeren volstaat: daarvoor beantwoordt de gebruiker een reeks simpele vragen, en alle berekeningen gebeuren automatisch.

Uw Starters Kit-voordeel: **15% korting** op de HannaGo-abonnementen.

Coaching en advies

Begeleiding en coaching van Dreams Lab



Dreams Lab¹⁰, een initiatief van Partena Professional, biedt initiatiefnemers van ondernemingsprojecten een coaching van 4 weken door een team van experts aan, stap voor stap: aanbod, businessplan, opstart ... zodat ze perfect voorbereid zijn om de markt te bestormen!

Klanten van BNP Paribas Fortis die een zaak opstarten en daarvoor een beroep doen op Dreams Lab, krijgen 50% korting op de activeringskosten van een btw-nummer.

Wilt u er meer weten over onze partners?

Scan deze QR-code of ga naar bnpparibasfortis.be/starters.



V.U.: M. Verboven, BNP Paribas Fortis NV, Warandeborg 3, B 1000 Brussel, BTW BE 0403.199.702, RPR Brussel.

² Aanbod onder voorwaarden. Meer info op bnpparibasfortis.be/starterskit. | ³ Aanbiedingen voorbehouden aan professionele klanten en onder voorbehoud van aanvaarding van uw dossier door Axepta BNP Paribas Benelux NV, Warandeborg, 3, 1000 Brussel, BTW BE 0719.319.138, RPM Brussel. Axepta BNP Paribas Benelux NV is geregistreerd als betalingsinstelling. Als u een betaalterminal huurt of koopt via Axepta BNP Paribas, treedt Axepta BNP Paribas op als commercieel agent namens de leverancier van de terminal. De diensten en bijstand in verband met de terminal blijven de uitsluitende verantwoordelijkheid van de leverancier van de terminal. BNP Paribas Fortis NV treedt op als commercieel agent voor Axepta BNP Paribas. | ⁴ Aanbod niet cumuleerbaar en geldig alleen in België voor een aanvraag ingediend vóór 31/12/2025. Verhuurder: Arval Belgium nv, Ikaroslaan 99, 1930 Zaventem – RPR Brussel – BTW BE 0436.781.102. nevenverzekeringstussenpersoon geregistreerd bij de FSMA onder het nummer 047238 A. Onder voorbehoud van aanvaarding van uw aanvraag. | ⁵ Aanbieding exclusief voor professionele klanten bij BNP Paribas Fortis. Voor deze dienst treedt BNP Paribas Fortis op als tussenpersoon voor Circle K Belgium nv, Anspachlaan 1 bus 2, 1000 Brussel – BTW BE 0803.261.750 – RPR Brussel. | ⁶ Joyn Belgium nv, Ilgataan 9 bus 3, 3500 Hasselt – BTW BE 0846.759.718. BNP Paribas Fortis nv heeft een participatie van meer dan 10% in Joyn Belgium nv. | ⁷ CentralApp NV, Louizalaan 54, 1050 Brussel, België – BTW BE 0545.941.437 – RPR Brussel. | ⁸ Accountable nv, Weigéllasdreef 22, 1170 Brussel – BTW BE 0682.763.303 – RPR Brussel. | ⁹ Hanna Solutions bv, Boulevard Emile de Laveleye 107, 4020 Luik – BTW BE 0440.336.052 – RPR Luik. | ¹⁰ Dreams Lab – Partena Professional, Ravensteinstraat 36, 1000 Brussel – BTW BE 0408.661.790 – RPR Brussel.

Saturn 1000F2 Portable Flex betaalterminal



Een alles-in-één-oplossing van topklasse

De Saturn 1000F2 Portable Flex betaalterminal past bij elk profiel van retailer, of je nu een kleine, middelgrote of grote zaak runt. Deze allesomvattende betaaloplossing staat garant voor een klantervaring die een pak meer inhoudt dan enkel een feilloos werkende terminal.

Een wereldwijde oplossing die het verschil maakt

De Saturn 1000F2 is een echte alles-in-één-terminal. Denk aan een snel betalingsproces, een lange batterijlevensduur, een ergonomisch ontwerp, een groot kleurentouchscreen en een geïntegreerde printer. Deze functies worden aangevuld met een automatische valutaconversie (DCC) en een optionele fooifunctie die proactief voorstelt om een fooi toe te voegen vóór elke transactie. Al deze functies verbeteren de klantervaring en verkorten aanzienlijk de wachttijd aan de kassa.

Veilige betalingen, meerdere betalingsmethoden...

Nog een belangrijk voordeel: met de Saturn 1000F2 Portable Flex kan je de meest uiteenlopende betalingsmethoden accepteren. Van debet- en kredietkaarten tot mobiele, contactloze en QR-code betaaloplossingen. In de nabije toekomst zal je ook maaltijdcheques en ecocheques kunnen aanvaarden.

Deze betalingen verlopen ook volledig veilig, want de terminal is gecertificeerd volgens de nieuwste PCI 6 beveiligingsstandaard. Daarmee zit je ook de komende jaren nog helemaal goed.

... en meerdere rekeningen

Belangrijk voor je cashflow: transacties via de Saturn 1000F2-terminal worden de volgende werkdag op je bankrekening gestort. Ook handig is de multi-accounting functie. Hiermee kan je tot 100 verschillende bankrekeningen koppelen aan je terminal. Een ideale oplossing voor gebruikers die één betaalterminal willen delen, zoals bijvoorbeeld een groepspraktijk. Voor elke transactie kan je kiezen op welke bankrekening het bedrag moet worden gestort.

Mobiel en flexibel zonder compromissen

De Saturn 1000F2-terminal is draagbaar, vandaar 'Portable' in de naam. Dat is al handig, maar nog handiger is de maximale connectiviteit. De Saturn 1000F2 is verbonden met je wifinetwerk. Is dat niet beschikbaar of is de verbinding niet optimaal, dan schakelt hij automatisch over op 4G, dankzij de ingebouwde simkaart. Je terminal heeft dus altijd toegang tot internet en kan betalingen accepteren, waar je ook bent.



De term 'Flex' staat voor onafhankelijkheid. Het is een stand-alone systeem los van je kassasysteem. Je voert dus zelf het bedrag in van de transactie. Dit maakt de Saturn 1000F2 heel erg flexibel, want je kan de terminal overal gebruiken: in je zaak, buiten op je terras en ook onderweg. Het is de ideale oplossing voor leveringen en voor ondernemers die van thuis uit (zoals medische en paramedische beroepen) of onderweg (beurzen, markten, pop-upzaken, enz.) werken.

Een open ecosysteem

De nieuwe generatie Saturn



1000F2-terminal draait op het Android 9. De meeste gebruikers kennen dit besturingssysteem van hun eigen mobiele telefoon. Op termijn zal je Saturn 1000F2-toestel andere diensten kunnen aanbieden die jou als handelaar het leven gemakkelijker maken of waarmee je meer waarde zal kunnen creëren voor je klanten. Bij Worldline zijn we volop bezig met de ontwikkeling van deze applicaties: de 'Minikassa' (je selecteert rechtstreeks op de terminal het gekochte product, vooraf gecodeerd in deze 'minikassa'), de POS-reclamedienst (weergave van reclame en promoties op het scherm van de terminal) en de Merchant Assistance-applicatie: een applicatie die je helpt om problemen snel op te lossen zonder dat je telefonische ondersteuning of een techniker hoeft te bellen.

Uitgebreide ondersteuning

De Saturn 1000F2 Portable Flex heeft nog een voordeel voor jou in petto. Voor een vast bedrag per maand krijg je een ondersteuningspakket met software-updates, 24/7 technische ondersteuning per telefoon en een vervangende terminal die de volgende werkdag per koerier wordt verstuurd. Ongeacht of je de terminal koopt of leaset.

Je kan ook kiezen voor een pakket met een hoger niveau van ondersteuning, zoals assistentie op locatie door een techniker, tijdens of buiten de normale openingstijden.

Continue ontwikkelingen en nieuwe functies

MyPortal is een andere handige service die deel uitmaakt van

de alles-in-één-oplossing. De nieuwe versie van dit gratis online portaal geeft je een overzicht van al je transacties, plus statistieken en rapporten die je kan downloaden. Waardevolle inzichten waarmee je nog beter je zaak kan runnen.

Het is ook uitkijken naar de lancering van de Saturn 1000F2 Pinpad-versie, waarmee je de terminal kan integreren met je elektronische kassasysteem. Ideaal als je een horecazaak of winkel uitbaat.

Last but not least: toekomstige functies zullen de optie 'Referentie' omvatten: handig voor winkluitbaters omdat het de tracking, monitoring en controle zal verbeteren (klantnummer, bestelnummer, enz.).

Benieuwd naar de Saturn 1000F2 Portable Flex?

Scan deze QR-code voor meer informatie :





Roel Van Uytvanghe
Ondernemingscoach
BIBF Erkende rechtspersoon
info@ondernemingscoach.be

In welke mate zal het **gunstregime** voor familiebedrijven in de schenken- en erfbelasting standhouden onder de nieuwe regering?

Quid gunstregime?

De Vlaamse fiscale wetgeving voorziet in de artikelen 2.8.6.0.3 en 2.7.4.2.2. Vlaamse Codex Fiscaliteit (VCF) in een gunstregering voor het schenken en vererven van familiale ondernemingen en vennootschappen.

Dit houdt enerzijds in dat familiale ondernemingen of vennootschappen onder bepaalde voorwaarden (zie infra) kunnen geschonken worden met een vrijstelling van schenkbelasting (0%). Anderzijds impliceert het dat bij vererving, eveneens onder diezelfde voorwaarden een verlaagd vlak tarief kan gelden van 3% of 7%, wat aanzienlijk gunstiger is dan de gebruikelijke percentages binnen de schenken- en erfbelasting.

Kortom, wie vandaag een familiebedrijf heeft en de aandelen en/of activa bij leven schenkt aan zijn of haar kinderen, hoeft daar geen schenkbelastingen op te betalen. Sterft de eigenaar van het bedrijf alvorens deze is kunnen overgaan tot schenking, dan nog bedraagt de erfbelasting voor de kinderen amper 3%.

Doelstelling?

Historisch gezien heeft het gunstregime een nobele bedoeling. De Vlaamse Decreetgever wou bedrijfsleiders stimuleren om zich actief met hun opvolging bezig te houden door bij leven al zoveel mogelijk kennis over te dragen. De idee was om te vermijden dat, als de pater familias van een familiebedrijf zou sterven, de erfgenamen in financiële problemen zouden belanden en dus de continuïteit van het bedrijf in het gedrang zou komen. In eenzelfde beweging wou men zo de aan het familiebedrijf verbonden werkgelegenheid waarborgen.

Voorwaarden?

Om in aanmerking te komen voor het gunsttarief dienen er evenwel enkele voorwaarden vervuld te zijn.

Participatievoorwaarde

De bedrijfsleider en zijn/haar familie dienen ten minste 50% van de stemrechten in de familiale vennootschap te vertegenwoordigen.

De grens van 50% wordt evenwel verlaagd tot 30%:

- wanneer de bedrijfsleider samen met zijn/haar familie en samen met één andere aandeelhouder en diens familie

minstens 70% van de stemrechten vertegenwoordigen;

- wanneer de bedrijfsleider samen met zijn/haar familie en samen met twee andere aandeelhouders en hun familie minstens 90% van de stemrechten vertegenwoordigen.

Zo komt een familie die samen met (een) andere familie(s) de controle uitoefenen in de vennootschap ook in aanmerking voor deze gunstmaatregel.

Activiteitsvoorwaarde

De familiale vennootschap dient ook een reële economische activiteit uit te oefenen, zoals een handels-, nijverheids-, landbouwactiviteit of een vrij beroep. Met andere woorden is het de bedoeling dat de vennootschap een economische en maatschappelijke ondernemingswaarde creëert.

Om dit te gaan beoordelen hanteert men in de praktijk een wettelijk vermoeden, met name wordt de vennootschap geacht





de rechtbank en zelfs ook door het Grondwettelijk Hof, stellende dat "VLABEL de facto bijkomende voorwaarden stelt die niet in de wettekst opgenomen zijn. Uit de wettekst blijkt immers nergens dat er enig onderscheid moet gemaakt worden naargelang de aard van het vastgoed bij de beoordeling van het tegenbewijs.

VLABEL is zo gedwongen geweest zijn strenge interpretatie bij te stellen. Uit de studie van de rechtspraak die er op dit punt reeds geweest is, kan men concluderen dat volgende situaties alsnog in aanmerking komen voor de toepassing van het gunsttarief:

geen reële economische activiteit te hebben als aan volgende voorwaarden cumulatief voldaan is:

- als uit minstens één van de laatste drie jaarrekeningen blijkt dat ze lage personeelskosten heeft (1,50% of minder van de totale activa);
- én veel onroerend goed bezit (meer dan 50% van de totale activa);

Vlaanderen zou Vlaanderen niet zijn, mocht op dit wettelijk vermoeden geen uitzonderingsregel van toepassing zijn. Ook al wordt een vennootschap geacht geen reële economische activiteit te hebben conform voormelde standaarden, dan nog kunnen de begiftigden en/of verkrijgers om de toepassing van het gunsttarief vragen indien zij een tegenbewijs leveren, met name indien zij kunnen aantonen dat de onroerende goederen die in de vennootschap aanwezig zijn worden aangewend voor de economische activiteit en dus geen louter privaat patrimonium betreffen.

Continuïteitsvoorwaarde

De vennootschap moet ook na de schenking door de bedrijfsleider en/of diens overlijden gedurende een periode van **drie** ononderbroken jaren **blijven voldoen** aan de **activiteitsvoorwaarde**.

Dit impliceert evenwel niet dat eenzelfde activiteit dient te worden verdergezet.

Waar wringt het schoentje?

In het kader van de toepassing van het gunstregime hanteerde **VLABEL** een **zeer restrictieve visie**. VLABEL tracht patrimonium- en managementvennootschappen resoluut uit te sluiten van het gunstregime. Voor VLABEL is het per **definitie onmogelijk om het tegenbewijs te leveren van zodra er enig onroerend goed in de vennootschap aanwezig is dat niet wordt aangewend voor de economische activiteit van de vennootschap**. Zij stoelen hun hierbij achter het idee dat het nooit de bedoeling is geweest van de decreetgever om privaat vastgoed te kunnen schenken of laten vererven aan de gunsttarieven.

Echter werden zij in tal van zaken **telkenmale teruggefloten** door

- vennootschappen met een reële economische activiteit en (privaat) vastgoed dat niet noodzakelijk wordt aangewend voor de economische activiteit;
- professionele vastgoedvennootschappen met vastgoedactiviteiten die op een duurzame wijze een maatschappelijke meerwaarde genereren die het louter passief beheer van onroerende goederen overstijgen;
- managementvennootschappen waarin naast bestuursactiviteiten ook een daadwerkelijke economische activiteit wordt uitgeoefend;

Het gunstregime (terug) op losse schroeven?

De toon leek met deze tendens te zijn gezet, weze het niet dat ook **politieke motieven** zijn beginnen spelen in de aanloop naar een regeringsvorming in Vlaanderen. Op een haast propagandistische wijze is dit topic in het debat geslopen als "**een berucht achterpoortje voor de rijken**", "**wat niet langer strookt in het streven naar een rechtvaardiger en meer solidair systeem**", volgens bepaalde partijen. In de publieke opinie is dit evenwel afgevuurd als een oneerlijk belastingvoordeel of misbruik door vennootschappen.

Dit heeft als concreet gevolg dat er **actueel onzekerheid** rijst. **Residentieel vastgoed komt zo opnieuw in het vizeer**.

De vraag stelt zich in deze waaraan de nieuwe regering het meeste gewicht zal hangen: blijft men toch inzetten op het belang van de continuïteit van een onderneming met de daaraan gekoppelde werkgelegenheid, hetgeen door het gunstregime wordt gestimuleerd, of gaat men dit systeem juist gaan hervormen/afschaffen uit vrees voor zogenaamd "misbruik" en het idee dat privaat vastgoed zo op een fiscaal vriendelijke manier kan worden overgedragen door een vennootschap, wat volgens sommigen niet in lijn is .

Moraal van het verhaal is evenwel dat het **gunstregime opnieuw op losse schroeven staat**. Afhankelijk van jouw situatie, kan dit wel eens een grote **financiële impact** op jou hebben en jouw planning met betrekking tot jouw familiale vennootschap.



Emilie Nicosia



Ode Rومان



Thierry Migeotte



Pierre Boland



Pierre van Schendel



Benoit Rousseau

Juridische adviseurs van SDZ - info@sdz.be

"Mag ik tijdens mijn werkloosheid een nevenactiviteit als zelfstandige uitoefenen?"

De Heer K.V.N. uit Antwerpen vraagt ons: « Ik ben momenteel werkloos en overweeg om een zelfstandige activiteit te starten. Is het mogelijk om mijn werkloosheidsuitkeringen te behouden tijdens mijn opstartperiode? »

Vraag Antwoord

ANTWOORD

Ja, dat is mogelijk. Dit wordt het voordeel "Springplank naar zelfstandige" genoemd. Het is een maatregel die toelaat om tijdens de uitoefening van een nevenactiviteit als zelfstandige, het recht op werkloosheidsuitkeringen te behouden gedurende twaalf maanden.

Welke voorwaarden moet u vervullen?

Om van het voordeel "Springplank naar zelfstandige" te genieten, moet u gelijktijdig de volgende voorwaarden vervullen:

- U moet aangifte doen van uw zelfstandige nevenactiviteit op het ogenblik van uw uitkeringsaanvraag of, indien u al uitkeringen ontvangt, vóór het begin van de activiteit.
- Uw werkloosheid mag niet veroorzaakt zijn door de stopzetting of de vermindering van arbeid als loontrekkende met het oog op het bekomen van het voordeel;
- Gedurende de afgelopen 6 jaar - gerekend van datum tot datum - mag u de nevenactiviteit niet als zelfstandige in hoofdberoep uitgeoefend hebben;
- U mag de activiteit niet door derden laten uitoefenen, in het bijzonder in het kader van een arbeidsovereenkomst of van een overeenkomst van onderaanneming, behalve heel uitzonderlijk. U mag ook geen beroep doen op derden om u de kennis inzake bedrijfsbeheer en de specifieke competenties te bezorgen om uw activiteit uit te oefenen;
- De activiteiten als loontrekkende mogen niet uitgeoefend worden in het kader van het voordeel "Springplank naar zelfstandige".

- U kan geen kunstwerkuitkeringen genieten.

Wat moet u doen om het voordeel te bekomen?

Ter gelegenheid van uw uitkeringsaanvraag of alvorens uw nevenactiviteit aan te vangen, moet u een formulier C1C indienen bij het werkloosheidsbureau via uw uitbetalingsinstelling.

Wat gebeurt er als u alle voorwaarden vervult?

Als u alle voorwaarden vervult, zal het werkloosheidsbureau u het voordeel toekennen. In principe kunt u uw bijberoep om het even wanneer uitoefenen en toch uitkeringen genieten.





dige" mag u de inkomsten van de uitgeoefende activiteit cumuleren met de uitkeringen, maar in beperkte mate.

Het dagbedrag van uw werkloosheidsuitkering zal verminderd worden met het deel van het bedrag van het dagelijks inkomen van de nevenactiviteit dat 17,72 euro overschrijdt (volgens de index geldig op 01.02.2025).

Het dagelijks inkomen wordt bekomen door het netto belastbaar jaarinkomen (= bruto - lasten) te delen door 312 (of in geval van een onvolledig jaar, door een evenredig aantal dagen).

U oefent uw nevenactiviteit uit tijdens het hele kalenderjaar?

Hoelang duurt het voordeel?

Het voordeel "Springplank naar zelfstandige" wordt toegekend voor 12 maanden, gerekend van datum tot datum, vanaf het begin van de activiteit of vanaf het ogenblik waarop dat voordeel wordt aangevraagd. Het kan niet worden verlengd.

U moet ook in het bezit zijn van een controlekaart. U hebt de keuze tussen een papieren controlekaart en een elektronische controlekaart.

Welke andere verplichtingen moet u naleven?

Ingeschreven zijn als werkzoekende

Tenzij u ervan vrijgesteld bent voor een andere reden, moet u als werkzoekende ingeschreven zijn bij uw bevoegde gewestelijke dienst voor arbeidsbemiddeling (ACTIRIS, ADG, VDAB of FOREM).

Beschikbaar zijn voor de arbeidsmarkt

Tenzij u ervan vrijgesteld bent voor een andere reden, moet u beschikbaar zijn voor de arbeidsmarkt. De controle van uw beschikbaarheid op de algemene arbeidsmarkt, valt voortaan onder de bevoegdheid van de gewestinstellingen (VDAB, ACTIRIS, FOREM, ADG).

Arbeidsgeschiedt zijn

De werknemer die arbeidsongeschiedt is (meer dan 66% ongeschiktheid) kan geen werkloosheidsuitkeringen genieten. In geval van ziekte zal u door uw ziekenfonds worden vergoed. In dat geval dient u binnen de 48 uur een medisch attest naar uw ziekenfonds te sturen.

In België verblijven

Om uitkeringen te kunnen genieten moet u uw gewone verblijfplaats hebben in België en er werkelijk verblijven.

Wat is de impact van de inkomsten van uw zelfstandige op uw werkloosheidsuitkeringen?

In het kader van het voordeel "Springplank naar zelfstan-

Dat is het geval, bijvoorbeeld:

- wanneer u uw zelfstandige activiteit aanvat in het kader van het voordeel 'springplank naar zelfstandige' op 1 januari,
- als u uw activiteit als zelfstandige in bijberoep heeft uitgeoefend alvorens het voordeel 'springplank naar zelfstandige' te genieten.

Het dagbedrag wordt bekomen door het netto belastbaar jaarinkomen te delen door 312.

U oefent uw nevenactiviteit slechts tijdens een gedeelte van het kalenderjaar uit

Dat is het geval, bijvoorbeeld:

- wanneer u uw zelfstandige nevenactiviteit opstart in de loop van het kalenderjaar,
- wanneer u elke zelfstandige activiteit stopzet in de loop van het kalenderjaar of
- wanneer u uw zelfstandige activiteit aanvat in het kader van het voordeel 'springplank naar zelfstandige' en u in de loop van het jaar beslist om die activiteit uit te oefenen als zelfstandige in hoofdberoep. (vanaf het moment waarop u zich gevestigd heeft als zelfstandige in hoofdberoep heeft u geen recht meer op werkloosheidsuitkeringen.)

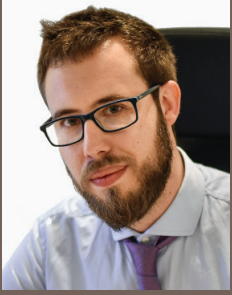
In dat geval verkrijgt men het dagbedrag van het inkomen door het jaarlijks netto belastbaar inkomen van uw activiteit te delen door een aantal dagen evenredig met de periode waarin die zou zijn uitgeoefend.

Kan u meerdere keren genieten van het voordeel "Springplank naar zelfstandige"?

Om opnieuw van het voordeel te kunnen genieten mag u er de voorbije 6 jaar - gerekend van datum tot datum - niet van hebben genoten.

Wat moet u doen als u uw zelfstandige activiteit beëindigt gedurende het genot van het voordeel?

Als u uw activiteit stopzet gedurende het genot van het voordeel, biedt u zich aan bij uw uitbetalingsinstelling.



Jean-Maël Michez
Advocaat
jmm@origolex.be

Garantie op consumptiegoederen

Belangrijke termijnen en rechtsmiddelen bij conformiteitsgebreken

Consumenten die goederen kopen van een professionele verkoper genieten specifieke wettelijke garanties, die zijn vastgelegd in het Burgerlijk Wetboek. Hoewel de materie in 2022 is hervormd en het Burgerlijk Wetboek de afgelopen jaren is gemoderniseerd (hele boeken van het Burgerlijk Wetboek zijn hervormd onder een "Nieuw Burgerlijk Wetboek"), valt het onderwerp van garanties voor consumentengoederen nog steeds onder wat nu bekend staat als het "Oude Burgerlijk Wetboek" (art. 1649bis tot 1649nonies).

Wettelijke definities van professionele verkoper en consument

Wie wordt beschouwd als verkoper in de zin van de wet? Elke natuurlijke persoon of rechtspersoon, privaaf of publiek, die handelt, ook mede via een andere persoon die in zijn naam of voor zijn rekening handelt, voor doeleinden die binnen zijn handels-, bedrijfs-, ambachts- of beroepsactiviteit vallen.

Wie wordt als consument beschouwd? Iedere natuurlijke persoon die handelt voor doeleinden buiten zijn handels-, bedrijfs-, ambachts- of beroepsactiviteit.

Wat als de goederen worden gekocht voor doeleinden die slechts gedeeltelijk binnen het bereik van de beroepsactiviteit van de koper vallen? Als het doel niet overwegend professioneel is, wordt

de koper als consument beschouwd.

Op welke soorten goederen is de garantie van toepassing?

Elk roerend goed is gedekt, in tegenstelling tot onroerende goederen en immateriële goederen (d.w.z. goederen die niet tastbaar zijn in hun object zelf, zoals bijvoorbeeld een licentie).

Als de overeenkomst betrekking heeft op de levering van een te vervaardigen of voort te brengen consumptiegoed en ook de installatie van het goed omvat (koopovereenkomst + overeenkomst voor werk en diensten), profiteert de consument van de garantie als de overeenkomst voor werk en diensten accessoir blijft aan de koopovereenkomst.

De wet is ook van toepassing op de verkoop van een lichamelijke zaak dat digitale elementen bevat, d.w.z. dat digitale inhoud of een digitale dienst bevat, of op zodanige wijze met dergelijke inhoud of dienst is verbonden dat het ontbreken van de digitale inhoud of dienst het consumentengoed zou verhinderen zijn functies te vervullen (bijv. een aangesloten horloge of een Bluetooth-luidspreker die alleen werkt met de specifieke toepassing).

Anderzijds is de wet niet van toepassing op overeenkomsten die uitsluitend betrekking hebben op de levering van digitale inhoud of strikt digitale diensten ("uitsluitend" betekent dat deze diensten niet geïntegreerd zijn in een lichamelijk voorwerp).

De verkoop van een dier valt wel onder de garantie, zij het met specifieke kenmerken die zijn afgestemd op de bijzon-



dere aard van dergelijke « consumptiegoederen ».

De belangrijkste termijnen met betrekking tot de garantie

De goederen hebben een garantie van 2 jaar vanaf de datum van levering. Dit betekent dat de garantie alle gebreken dekt die bestaan op het moment van levering en die zich voordoen binnen twee jaar na levering. Deze periode begint op het moment dat de goederen worden geleverd aan de consument (levering, in bezit nemen).

Voor tweedehands goederen kan in het contract worden bepaald dat de periode wordt teruggebracht tot één jaar. Dit moet echter zeer duidelijk en ondubbelzinnig in het contract of de algemene voorwaarden worden vermeld. Het volstaat bijvoorbeeld niet dat de algemene voorwaarden van de verkoper verwijzen naar de « *wettelijke garantieperiode voor tweedehandsgoederen* » om aan te nemen dat de periode is teruggebracht tot één jaar.

De wettelijke termijn wordt opgeschort gedurende de tijd die nodig is om de goederen te repareren of te vervangen of in geval van onderhandelingen om tot een minnelijke schikking te komen.

De wet stelt een vermoeden in: een gebrek dat zich binnen de termijn van twee jaar vanaf de levering voordoet, wordt verondersteld te hebben bestaan op het moment van levering (tenzij het gebrek onverenigbaar is met de aard van de goederen of het gebrek - bijvoorbeeld normale slijtage). De verkoper kan dit vermoeden echter weerleggen door te bewijzen dat het gebrek niet bestond op het moment van levering. In de praktijk is een dergelijk bewijs echter moeilijk te leveren (de verkoper zou bijvoorbeeld moeten aantonen dat het gebrek te wijten was aan verkeerd gebruik of slechte opslagomstandigheden).

De wet bepaalt dat de consument de verkoper binnen 2 maanden na vaststelling van het gebrek op de hoogte moet stellen (hoewel het contract een langere termijn kan voorschrijven ten gunste van de consument). De wet geeft echter niet aan wat de sanctie is als de consument deze termijn niet in acht neemt.

De verjaringstermijn voor rechtsvorderingen (de termijn waarbinnen de consument een vordering tegen de verkoper moet instellen) is één jaar vanaf de datum waarop het gebrek is vastgesteld. In de praktijk is het moeilijk om de dag waarop het gebrek wordt ontdekt precies te dateren. Als het gebrek wordt ontdekt op de dag van levering en de consument de verkoper op dezelfde dag per e-mail op de hoogte stelt, moet de consument binnen één jaar na deze kennisgeving gerechtelijke stappen ondernemen.

Als de wettelijke garantieperiode is verstreken, kan de consument nog steeds gebruikmaken van de verborgen gebreken garantie. Dit is een garantie die elke verkoper verschuldigd is aan elke koper (zelfs een niet-consument). In dit geval zal de consument echter niet profiteren van het gunstige vermoeden dat is ingevoerd voor consumptiegoederen. In de praktijk betekent dit dat het aan de consument is om te bewijzen dat het gebrek al bestond toen de goederen werden geleverd (wat in de praktijk heel moeilijk kan zijn).

Aanvullende commerciële garantie: elke commerciële garantie (boven op/ met meer bescherming dan de wettelijke garantie) is bindend voor de garant in overeenstemming met de bepalingen van deze commerciële garantieverklaring of de bijbehorende reclame.



Caroline Diel
Advocaat

jmm@origolex.be

De conformiteitsgebreken

De wet maakt een onderscheid tussen objectieve en subjectieve conformiteitsvereisten.

De objectieve criteria zijn de kenmerken die voor alle goederen van dezelfde soort worden verwacht. De verkochte goederen moeten geschikt zijn voor de doeleinden van goederen van hetzelfde type die gewoonlijk zouden worden gebruikt, moeten de kwaliteit hebben van het monster of model dat de verkoper aan de consument vóór de sluiting van de overeenkomst ter beschikking heeft gesteld, moeten worden geleverd samen met de toebehoren die normaal worden verwacht voor goederen van die soort, moeten de hoeveelheid en kwaliteiten hebben die voor hetzelfde type consumptiegoederen normaal zijn en die de consument redelijkerwijs mag verwachten en moeten in overeenstemming zijn met de publieke mededelingen voor dat goed (reclame door de producent, tussenpersonen, verkoper).

De subjectieve criteria zijn de meer specifieke kenmerken van de verkochte goederen zelf. De goederen moeten overeenstemmen met de beschrijving, het type, de kwaliteit, de hoeveelheid en de functionaliteit die in de koopovereenkomst zijn vastgelegd. Ze moeten geschikt zijn voor het specifieke doel indien de consument de verkoper hiervan uiterlijk bij het sluiten van de koopovereenkomst heeft geïnformeerd en dat de verkoper aanvaard heeft en ze moeten worden geleverd met de toebehoren en installatie-instructies die in de overeenkomst zijn bepaald.

Speciale kenmerken voor goederen met digitale elementen: er zijn een aantal speciale kenmerken voor goederen met digitale elementen. Deze hebben voornamelijk betrekking op de garantieperiode, die langer kan zijn, en aanvullende conformiteitscriteria (compatibiliteit en interoperabiliteit, updates, enz.).

Rechtsmiddelen bij gebrek aan overeenstemming

Reparatie of vervanging

De consument brengt de verkoper op de hoogte van een gebrek aan overeenstemming. Hoe kan dit worden verholpen? De consument heeft een keuze: hij kan in de **eerste plaats** vragen om het gebrek te herstellen of te vervangen.

Uitzondering: als het conformiteitsgebrek zo ernstig is dat het een onmiddellijke ontbinding van de overeenkomst of prijsvermindering rechtvaardigt (zie hieronder), hoeft de consument niet eerst reparatie of vervanging van de goederen te eisen.

Antwoord van mijn advocaat...

Of het product nu gerepareerd of vervangen wordt, dit moet gebeuren zonder kosten voor de consument (geen porto-, transport- of arbeidskosten, enz.), binnen een redelijke termijn en zonder grote ongemakken voor de consument.



Als de goederen werden geïnstalleerd in overeenstemming met hun aard en doel voordat het conformiteitsgebrek duidelijk werd, is het de verantwoordelijkheid van de verkoper om deze op eigen kosten te verwijderen - de installatie van de nieuwe of herstelde goederen moet ook worden uitgevoerd door de verkoper of op eigen kosten.

De verkoper kan de door de consument gekozen optie weigeren indien deze optie onmogelijk is of, in vergelijking met de andere optie, onevenredige kosten voor de verkoper met zich mee zou brengen, met name rekening houdend met:

- De waarde van de goederen zonder het conformiteitsgebrek,
- De omvang van het conformiteitsgebrek,
- De mogelijkheid voor de consument om te kiezen voor de andere remedie zonder ernstige overlast voor hem.

De verkoper kan ook zowel reparatie als vervanging weigeren als deze twee opties onmogelijk zijn of onevenredig hoge kosten met zich meebrengen. In dit geval gaan we over op het systeem van prijsvermindering of ontbinding van de overeenkomst (terugbetaling van de prijs door de verkoper en terugvordering door hem van het verkochte artikel), dat we hieronder zullen onderzoeken.

Prijsvermindering of ontbinding van het contract

Een tweede keuze (keuze tussen prijsvermindering of ontbinding

van de koopovereenkomst) is in de tweede plaats beschikbaar voor de consument in de volgende gevallen:

1) Indien de verkoper:

- de door de consument gevraagde herstelling of vervanging niet heeft voltooid;
- de vervanging of de herstelling niet binnen een redelijke termijn en zonder overlast voor de consument heeft uitgebracht;
- beide opties heeft geweigerd omdat ze ofwel onmogelijk zijn ofwel buitensporige kosten met zich mee zouden brengen;
- heeft verklaard dat hij de gevraagde herstelling of vervanging niet zal uitvoeren, of indien uit de omstandigheden duidelijk blijkt dat dit niet binnen een redelijke termijn of zonder ernstige overlast zal gebeuren.

2) Er blijkt een conformiteitsgebrek te zijn ondanks de poging van de verkoper om het goed conform te maken.

Uitzondering: De consument kan niet kiezen voor ontbinding als het conformiteitsgebrek gering is. De bewijslast dat het gebrek gering is, ligt bij de verkoper.

De prijsvermindering wordt berekend door de waarde die het goed zou hebben gehad indien dit conform zou zijn geweest te vergelijken met de waarde van de goederen met het bestaande gebrek.

De overeenkomst wordt ontbonden door een eenzijdige wilsverklaring aan de verkoper. De consument moet de goederen dan op kosten van de verkoper terugsturen. De verkoper moet de prijs terugbetalen na ontvangst van de goederen of van het bewijs van hun terugzending.

De prijsvermindering of terugbetaling op grond van de ontbinding kan worden verminderd teneinde rekening te houden met het conforme gebruik dat deze sinds de levering het goed heeft gehad.

In alle gevallen heeft de consument het recht om een bijkomende schadevergoeding te eisen.

Conclusie

Het is essentieel voor professionele verkopers om de implicaties van de garantieregeling voor consumentengoederen uit het Burgerlijk Wetboek volledig te begrijpen. De twee belangrijkste punten om rekening mee te houden zijn de vermoedens die door de wet worden geïntroduceerd en die in het voordeel van de koper zijn, en de tweefasenstructuur van de rechtsmiddelen, in het bijzonder het antwoord dat u kunt geven op een garantieclaim van de koper.

Als u uw verplichtingen niet nakomt omdat u er niet van op de hoogte bent, kan dit aanzienlijke financiële gevolgen hebben en uw reputatie schaden. Het is daarom raadzaam om snel te reageren in geval van een geschil en niet te aarzelen om een advocaat te raadplegen om u te helpen uw weg te vinden in dit complexe juridische kader. Met een goede voorbereiding en een grondige kennis van uw rechten en plichten kunt u uw bedrijf beschermen en tegelijkertijd de tevredenheid van uw klanten garanderen.



Verhoog uw koopkracht in 2025!

U bent nog geen klant bij Monizze? Dan hebben we een leuke verrassing voor u!

Monizze is uw partner voor maaltijdcheques, ecocheques, cadeaucheques en sport en cultuurcheques. Het extraatje? Als lid van SDZ geniet u van een uniek tarief:

- ✓ Zeer lage beheerskosten: slechts **€5 all-in per begunstigde per maand**, in plaats van 11.30€.
- ✓ Persoonlijke begeleiding bij de implementatie van de cheques!
- ✓ Gratis kaarten voor nieuwe Monizze-klanten.

Geniet ook van eenvoudige digitale oplossingen.



Tot **2150€** netto per jaar



Gemakkelijk en praktisch



Fiscaal voordeel voor werkgever en werknemers



Ideaal voor **zelfstandigen** in een vennootschap

Een gratis en vrijblijvende vergelijking met uw huidig contract? Vraag er ons naar!

Klaar om mooi van start te gaan in 2025?

Neem contact met ons op via jerome.evlard@monizze.be of uw SDZ-vertegenwoordiger.

Up Monizze

Klaar om te ondernemen?

We zijn er om je business te lanceren en te helpen groeien!

bnpparibasfortis.be/starters



KLAAR VOOR JOUW WERELD



**BNP PARIBAS
FORTIS**

De bank
voor een wereld
in verandering