

## Arizonazomerakkoorden

### Vooruitgangen voor bedrijven!

**Ondernemerschap p.4**

Steeds meer  
zelfstandigen!

**Politiek**

Zomerakkoord van  
de federale regering

**p.6**

**Fiscaliteit**

De bedrijfswagen  
onder de fiscale loep

**p.16**

**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](https://mijnbetaalplossing.be/nl/saturn1000F2)



# Editoriaal

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



## Voor een commerciële vrijheid van 360°

Op 18 juli heeft de federale regering beslist om de regels voor handel, ambacht en diensten te moderniseren door de verplichte wekelijkse sluitingsdag af te schaffen en hen toe te staan elke dag tot 21 uur open te blijven. Dat is goed nieuws. Inderdaad bevinden de buurtwinkels zich op een keerpunt. Zij worden geconfronteerd met de groei van e-commerce, veranderende consumptiegewoonten en steeds strengere regelgeving, waardoor onze zelfstandigen hard moeten knokken om te overleven.

Vandaag is een handelaar niet echt vrij om te werken zoals hij wil, in functie van zijn eigen realiteit en klantenbestand. Zo mag hij op zondag openen... maar enkel als hij een andere dag in de week sluit, die als "verplichte wekelijkse rustdag" wordt opgelegd.

Die regel, die was bedacht in een tijd waarin de lokale handel anders georganiseerd was, strookt niet meer met de huidige dynamiek van het beroep. Waarom een zelfstandige verplichten om te sluiten terwijl hij open zou kunnen blijven? Waarom een vaste sluitingsdag opleggen aan ondernemers die proberen te overleven, die mensen aanwerven en aan de verwachtingen van hun klanten trachten te voldoen? En vooral: waarom fysieke winkels belemmeren terwijl steeds meer middelgrote ketens straffeloos zeven dagen op zeven openen, en de internetgiganten 24 uur op 24 verkopen zonder enige beperking?

Sommigen zullen het argument aanhalen dat zeven dagen op zeven open zijn, de omzet niet verhoogt, maar enkel spreidt. Dat klopt niet altijd! Sommige studies tonen aan dat zondagsopeningen impulsaankopen of aanvullende aankopen kunnen stimuleren, wat de totale omzet verhoogt, vooral in de rustigere periodes. Wij vertrouwen erop dat handelaars hun werktijd op een evenwichtige en menswaardige manier kunnen organiseren. Zij die hun wekelijkse rustdag willen behouden of merken dat een zondagsopening niet rendabel is, kunnen blijven sluiten. Maar wie het wil proberen, zal dat kunnen doen.

Eindelijk wordt het Belgische economisch recht gemoderniseerd, zodat het aansluit bij de realiteit op het terrein. Onze zelfstandigen verdedigen betekent: hen de middelen geven om te handelen, te kiezen en ademruimte te krijgen. En dat vertrekt vanuit één essentieel principe: de 360°-vrijheid om hun activiteit zelf te organiseren!

## INHOUDSTAFEL

3	<b>Edito</b>	Voor een commerciële vrijheid van 360°
4-5	<b>Ondernemer</b>	Steeds meer Zelfstandigen in België!
6-7-8	<b>Politiek</b>	<i>Zomerakkoord van de federale regering</i> De federale regering gaat de koopkracht en de economie versterken
9	<b>Werk</b>	23.333 Onderzoeken uitgevoerd door de Arbeidsinspectie in 2024
11	<b>Uitnodiging</b>	Neem deel aan de 19e Dag van de Ambachten!
12-13	<b>Marketing</b>	15 Tips om uw klantendienst te verbeteren!
14-15	<b>Gezondheid</b>	<i>Vakantie komt eraan!</i> Vergeet niet uw vaccinaties te controleren en uw Europese ziekteverzekeringskaart mee te nemen!
16-17	<b>Fiscaal</b>	<i>Antwoord van mijn boekhouder</i> De bedrijfswagen onder de fiscale loep
18-19	<b>Juridisch</b>	<i>Antwoord van mijn advocaat</i> het einde van de quasi-immuniteit van de uitvoeringsagent of hulppersoon: wat verandert in de praktijk?
20-21	<b>Vraag-Antwoord</b>	<i>"Hoe een gevaarlijk product laten terugroepen?"</i>
22	<b>Juridisch</b>	Belmed: een online bemiddelingsplatform om uw handelsgeschillen op te lossen

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

### VERANTWOORDELIJKE UITGEVER

Daniel Cauwel - Druipersstraat 4 - 1000 Brussel  
Tel.: 02/652.26.92 - Fax: 02/652.37.26  
Website: www.sdz.be - E-mail: info@sdz.be

### HOOFDREDACTEUR

Benoit Rousseau

### REDACTEURS

Ode Rooman, Pierre Boland, Emilie Nicosia, Pierre van Schendel, Thierry Migeotte

### LAYOUT

Nicolas Mathy - BH3 Consult

### COLLEGE SDZ

Voorzitter: Daniel Cauwel  
Ondervoorzitter: Danielle De Boeck  
Secretaris-generaal: Laurent Cauwel

### DIGITALISERING - MARKETING

Nicolas Mathy, Norman Michel,  
Ludovic Holvoet

### JURIDISCH DIRECTEUR

Benoit Rousseau

### DRUKKERIJ

Hayez

### SECRETARIAAT

Caroline Lentini, Inez Aelbrecht

### LIDMAATSCHAP-ABONNEMENT

info@sdz.be

# Steeds meer **zelfstandigen** in België !

Op 31 december 2024 telde België 1.299.825 zelfstandigen (835.191 mannen en 464.634 vrouwen), dit zijn er 20.655 meer dan het jaar ervoor. Zoals al meer dan twee decennia het geval is, blijft het aantal zelfstandigen stijgen. Deze groei geldt voor alle categorieën van zelfstandigen, maar is vooral geconcentreerd in de sectoren van de vrije beroepen, de nijverheid en de diensten.

### Stijging van alle categorieën van zelfstandigen

Het aantal zelfstandigen in hoofdberoep stijgt met 0,35% (van 798.724 naar 801.544). Deze stijging betreft zowel de activiteiten in hoofdberoep die door mannen (+ 0,21%) als door vrouwen (+ 0,63%) worden uitgeoefend.

Het aantal zelfstandigen in bijberoep kent in 2024 ook een toename: van 332.676 in 2023 naar 341.591 in 2024.

Hoewel het aantal mannelijke bijberoepers is gestegen van 186.419 naar 189.848 (+ 1,84%), is vooral het aantal vrouwelijke bijberoepers aanzienlijk toegenomen, namelijk van 146.257 naar 151.743 (+ 3,75%).

Het jaar 2024 wordt echter vooral gekenmerkt door een stijging van 6,04% van het aantal zelfstandigen die na de pensioenleeftijd blijven werken (van 147.770 in 2023 naar 156.690 in 2024). De stijging bij de mannen bedraagt 5,80% (van 109.737 naar 116.098) en 6,73% bij de vrouwen (van 38.033 naar 40.592).

### Toename van het aantal gepensioneerde zelfstandigen

In het stelsel van de zelfstandigen neemt het totale aantal gepensioneerden toe van 595.937 in 2023 naar 611.342 in 2024 (tellingsdatum = 1 januari).

De toename van het aantal gepensioneerde zelfstandigen betreft personen die een rustpensioen genieten aan het alleenstaandenbedrag (zowel bij de gehuwden als bij de ongehuwden). Er wordt echter een daling waargenomen van de pensioenen aan het 'gezinsbedrag', van de gecombineerde rust- en overlevingspensioenen, van alleen overlevingspensioenen en van de overgangsuitkeringen.



### Stijging van de gemiddelde netto-inkomsten in alle bedrijfstakken

De gemiddelde belastbare netto-inkomsten, die als basis dienen voor de berekening van de sociale bijdragen, zijn in 2024 gestegen. De gemiddelde referentie-inkomsten van 2021 (die als basis dienen voor de berekening van de voorlopige bijdragen voor 2024) bedroegen namelijk 22.597,18 euro, wat neerkomt op een stijging van 5,06%. Ter vergelijking: de gemiddelde referentie-inkomsten van 2020 (voorlopige bijdragen 2023) bedroegen 21.508,67 euro.

De verschillen tussen sectoren blijven aanzienlijk, maar alle bedrijfstakken kenden een stijging ten opzichte van 2023. De hoogste gemiddelde referentie-inkomsten zijn terug te vinden in de sector van de vrije beroepen: 29.245,43 euro.

### Stabiliteit van het aantal zelfstandigen van vreemde nationaliteit

Op 31 december 2024 telde België 165.826 aangesloten zelfstandigen en helpers van vreemde nationaliteit. Vergeleken met

2023 gaat het over een stijging met 389 eenheden of + 0,24%. De Roemeense, Nederlandse en Franse nationaliteiten zijn het sterkst vertegenwoordigd. Het aantal Roemenen is echter gedaald vergeleken met 2023 (een daling van - 2,82%: van 41.797 in 2023 naar 40.618 in 2024). Vergeleken met vorig jaar kent het aantal Nederlanders een kleine stijging (van 20.577 in 2023 naar 20.670 in 2024 of + 0,45%), net als het aantal Fransen (van 19.051 in 2023 naar 19.501 in 2024 of + 2,36%).

#### Meer dan een kwart van de starters in 2024 is van vreemde nationaliteit

Het begrip 'starter' omvat de nieuwe aansluitingen, de hervattingen van activiteit en de ambtshalve aansluitingen. In 2024 waren er 123.088 starters, dit is 0,15% minder dan in 2023. Van dit totale aantal hebben 33.528 personen een vreemde nationaliteit. Dit aantal is gedaald ten opzichte van 2023, maar vertegenwoordigt nog steeds 27,24% van alle starters, ofwel meer dan een kwart. Onder de groep niet-Belgische starters blijft de Roemeense nationaliteit in 2024 de 1e plaats bezetten in de rangschikking van "grootste vertegenwoordiging van niet-Belgische nationaliteit" met 11.013 starters. Ten opzichte van 2023 (12.331 Roemeense starters) is dit echter een daling van 10,69%.

In dezelfde rangschikking blijft Nederland op de 2e plaats staan (van 2.617 in 2023 naar 2.598 in 2024 of - 0,73%), en Frankrijk op de 3e plaats (van 2.355 in 2023 naar 2.567 in 2024 of + 9%).

#### Andere vaststellingen voor 2024

Het aantal meewerkende echtgenoten blijft dalen. Deze daling bedraagt 9,47% ten opzichte van 2023.

Sinds 1 januari 2017 kunnen de studenten die een zelfstandige activiteit uitoefenen, het statuut van student-zelfstandige genieten. Er worden 8.716 student-zelfstandigen geteld vergeleken met 8.636 in 2023 (of + 0,93%). Uit de splitsing per leeftijd blijkt dat hoofdzakelijk de studenten vanaf 20 jaar gebruik maken van dit specifiek statuut.

In 2 jaar tijd is het aantal vennootschappen dat de jaarlijkse bijdrage verschuldigd is met bijna 52.000 eenheden gestegen (655.108 in 2022 / 682.936 in 2023 / 707.073 in 2024).

Het aantal stoppers is gestegen vergeleken met de voorgaande jaren. In vergelijking met 2023 zijn dit er 1.110 meer (ofwel + 1,68%).

#### Kerncijfers van de zelfstandigen in België – 2024

- 1.299.825 zelfstandigen op 31 december 2024
- Hoofdberoep: 801.544 zelfstandigen (+0,35%)
- Bijberoep: 341.591 zelfstandigen (+2,68%)
- Zelfstandigen actief na de pensioenleeftijd: 156.690 (+6,04%)
- Gepensioneerde zelfstandigen: 611.342 op 1 januari 2024 (+2,58%)
- Zelfstandige werknemers van buitenlandse nationaliteit: 165.826 (+0,24%)
- 27% van de starters heeft een buitenlandse nationaliteit (33.528 personen)



Zomerakkoord van de federale regering

# De federale regering gaat de **koopkracht** en de **economie** versterken !

Het zomerakkoord van de federale regering bevat verschillende krachtige maatregelen op het vlak van werkgelegenheid, veiligheid, versterking van de koopkracht en de economische dynamiek en van bestrijding van sociale fraude.



## Modernisering van de arbeidsmarkt

De regering zal een einde maken aan het stelsel van werkloosheid met bedrijfstoelage (SWT), met uitzondering van het medische SWT, voorbehouden voor zwaar invalide werknemers. Het tijds-krediet voor landingsbaan zal eveneens worden hervormd: het zal toegankelijk blijven vanaf 55 jaar onder specifieke voorwaarden (zwaar beroep, nachtwerk, bouwsector, ondernemingen in moeilijkheden, enz.) en vanaf 60 jaar voor wie een lange loopbaan heeft.

Met het oog op flexibiliteit zal er een uniform systeem van 360 uur vrijwillige overuren worden ingevoerd, waarvan 240 fiscaal voordelig zullen zijn. De horeca zal kunnen beschikken over 450 uur, waarvan er 360 belastingvrij zullen zijn. Tegelijkertijd zal het regelgevingskader worden gemoderniseerd: de arbeidsreglementen worden vereenvoudigd, de minimale wekelijkse arbeidsduur wordt afgeschaft en de maximale opzegtermijn wordt teruggebracht tot 52 weken.

Andere maatregelen zijn bedoeld om het concurrentievermogen te versterken en de arbeidsmarkt te moderniseren. Het wettelijke verbod op nachtwerk zal worden opgeheven, waardoor het in alle sectoren gemakkelijker zal worden om nachtarbeid te verrichten. In de e-commerce en de logistieke sector is nachtarbeid nu mogelijk van

middernacht tot 5 uur 's ochtends. Het gebruik van uitzendkrachten zal worden vereenvoudigd door een omslachtige administratieve verplichting te schrappen. Als onderdeel van de digitalisering van de administratie, moeten bonusplannen (CCT 90) vanaf januari 2026 digitaal worden ingediend. Het doel van deze hervormingen is tweeledig: meer flexibiliteit voor bedrijven en meer legale en veilige mogelijkheden voor werknemers.

## Een fiscale hervorming

Er zal een brede fiscale hervorming worden ingevoerd die tegemoetkomt aan drie prioriteiten: werk sterker belonen, de fiscaliteit moderniseren en ongerechtvaardigde ongelijkheden corrigeren. Tegen 2029 zal de fiscale druk op arbeidsinkomsten met 4 miljard euro worden verlicht, onder meer door een geleidelijke verhoging van het belastingvrije minimum tot 15.300 €, zodat alle inkomsten onbelast blijven tot een niveau dat dicht bij het leefloon voor een alleenstaande ligt. Andere emblematische maatregelen worden eveneens aangenomen, zoals de halvering van de Bijzondere Bijdrage voor de Sociale Zekerheid, de afschaffing van het huwelijksquotiënt ten voordele van een geïndividualiseerde aanpak, en een modernisering van de fiscale voordelen voor kinderen ten laste, gebaseerd op het gelijkheidsbeginsel: één kind = één kind.

Daarnaast zullen een aantal belangrijke maatregelen worden aangenomen om de veerkracht en het concurrentievermogen van onze economie te verbeteren: de invoering van een nieuwe aftrek voor ondernemers, een uitbreiding van het auteursrechtregime naar de IT-sector, een verhoging van het aantal belastingvrije overuren, en zelfs de meerwaardebelasting. Deze laatste maatregel, hoewel niet gewenst door de liberalen, werd loyaal goedgekeurd met duidelijke waarborgen om kmo's en de investerende middenklasse te beschermen. Tot slot zullen de incentives om te werken worden versterkt, met name door een einde te maken aan ongerechtvaardigde belastingvoordelen voor inactiviteit, terwijl werkende gepensioneerden en zelfstandigen zullen genieten van een eerlijker fiscaal kader. Een fundamentele hervorming, vastberaden uitgevoerd, met vastberadenheid gedragen, die ons fiscale model verankert in de realiteit van vandaag en de uitdagingen van morgen.

## Hervorming van het auteursrecht

Computerprogramma's zullen opnieuw in aanmerking komen voor het auteursrechtregime, om het verschil in behandeling met andere literaire werken en tussen de verschillende digitale beroepen weg te werpen, en zo tot een duidelijkere en logischere afbakening van het toepassingsgebied te komen.

Hiermee komt een einde aan een periode van onzekerheid die was ontstaan door de hervorming van de voormalige minister van Financiën. België zal zich dus opnieuw profileren als gastland voor IT bedrijven.

#### Naar een eerlijker en duurzamer pensioenstelsel

Arizona zal een grote hervorming van zijn pensioenstelsel doorvoeren om de financiële houdbaarheid ervan te waarborgen en tegelijkertijd te zorgen voor meer convergentie tussen de verschillende statuten. De hervorming voert een bonus-malus-systeem in: mensen die na de wettelijke leeftijd werken, krijgen een bonus van 2% extra per jaar, oplopend tot 4% in 2030 en vervolgens 5% in 2035. Omgekeerd zal er een malus gelden voor mensen die beslissen om vóór de wettelijke leeftijd met pensioen te gaan, gebaseerd op dezelfde percentages. Deze maatregel stimuleert effectieve arbeid en belooft een langere loopbaan.

Daarnaast zal de pensioenleeftijd voor militair personeel en treinbestuurders geleidelijk worden geharmoniseerd, om een einde te maken aan bepaalde uitzonderingen. Er zal nog steeds rekening worden gehouden met gelijkgestelde periodes. Dit is een structurele en evenwichtige hervorming die geen invloed zal hebben op de pensioenen die in 2025 ingaan, en die een beslissende stap betekent naar een eerlijker en houdbaar systeem.

#### Winkels zullen 7 dagen op 7 en tot 21u kunnen openen

De regering heeft beslist dat de wekelijkse verplichte sluiting zal worden geschrapt en het stelsel van de openingsuren geharmoniseerd. De regering heeft dus beslist om:

- de verplichte wekelijkse sluitingsdag te schrappen;
- de openingsuren van winkels te versoepelen, waardoor zij voortaan open kunnen blijven tot 21u.

Voor de dagbladhandels, die een uitzondering genieten op de openingsuren en 24u op 24 open kunnen blijven, zal een criterium worden ingevoerd in verband met het aantal aangeboden en verkochte dag-, week- en maandbladen om eenvoudig de valse van de echte dagbladhandels te kunnen onderscheiden.

Deze hervorming ondersteunt zelfstandigen en handelaars rechtstreeks tegenover de concurrentie van de digitale grote spelers.

#### Werkhervattingspremie: de premie voor werkgevers wordt bestendig

Werkgevers zullen een werkhervattingspremie (1.725 €) ontvangen wanneer zij een langdurig arbeidsongeschikte werknemer helpen om opnieuw aan de slag te gaan, eventueel met een aanpassing van de werkpost. De regering heeft beslist om deze maatregel te bestendigen die bijzonder belangrijk is voor de kmo's. Een langdurige afwezigheid door ziekte weegt immers vaak zwaar op de werking van een kmo, omdat zij een verlies aan kennis met zich meebrengt, een gebrek aan continuïteit en een toegenomen werklast voor de collega's.

Deze verlenging kadert in de wil om langdurig zieken opnieuw aan de slag te krijgen, waarbij de regering de nadruk legt op zowel responsabilisering als op de noodzakelijke financiële ondersteuning.

#### Afschaffing van taksen

De regering heeft beslist bepaalde kleine taksen af te schaffen

(afschaffing van het recht op geschriften op bankgeschriften, afschaffing van de taks op aanplakking, enz.)

#### Afschaffing van de beheerscompetenties in Wallonië

Op 10 juli 2025 kondigde de Waalse regering aan dat de verplichting tot het bezitten van basiskennis bedrijfsbeheer voor het uitoefenen van een zelfstandige activiteit wordt afgeschaft vanaf 1 oktober 2025. Daarmee sluit Wallonië zich aan bij Vlaanderen, Brussel en andere Europese landen, waar gelijkaardige hervormingen het ondernemerschap hebben gestimuleerd en zo geleid hebben tot meer bedrijfsoprichtingen en jobcreatie.

Het voornaamste doel van deze hervorming is het schrappen van een verouderde regelgeving, die al in Vlaanderen en Brussel werd afgeschaft en die in de praktijk de toegang tot het beroep beperkte zonder echt effect te hebben, onder meer op het voorkomen van faillissementen. Door een gunstiger klimaat voor ondernemerschap te creëren, zal deze maatregel de concurrentie en innovatie bevorderen. Concreet maakt Wallonië het voor meer kandidaat-ondernemers mogelijk om hun ondernemersproject effectief te realiseren.



## Standpunt van SDZ

### Bemoedigende stappen... maar ze moeten nog werkelijkheid worden

Het zomerakkoord van de federale regering bevat onmiskenbaar een aantal positieve maatregelen die aansluiten bij verschillende historische strijdpunten van SDZ. We verwelkomen in het bijzonder de nadruk op de beloning van arbeid, de flexibilisering van de arbeidsmarkt, het wegnemen van drempels voor ondernemerschap en de duidelijke wil om het fiscale en administratieve kader te vereenvoudigen.

#### Positieve signalen die we toejuichen

De hervorming van het tijdskrediet en het stelsel van werkloosheid met bedrijfsvergoeding (SWT) gaat in de richting van een effectieve werkhervatting en beperkt het misbruik dat schadelijk is voor de concurrentiekracht. De invoering van een bonus-malus systeem voor pensioenen is een logische stap naar meer individuele verantwoordelijkheid en een stimulans voor langere loopbanen, op voorwaarde dat gerichte ondersteuningsmaatregelen worden voorzien voor zware beroepen en kleine ondernemingen.

De invoering van een uniform contingent van vrijwillige overuren (360 uur, waarvan 240 fiscaal vrijgesteld) en de specifieke uitbreiding voor de horecasector (450 uur, waarvan 360 vrijgesteld) beantwoorden aan dringende noden op het terrein. Dit zal veel zelfstandigen toelaten piekperiodes op te vangen zonder al te veel administratieve rompslomp.

De modernisering van het fiscale stelsel – met name de geleidelijke verhoging van de belastingvrije som tot 15.300 euro, de verlaging van de bijzondere sociale zekerheidsbijdrage en de hervorming van het huwelijksquotiënt – zijn langverwachte evoluties die rechtstreeks ten goede komen aan zelfstandigen met een bescheiden of gemiddeld inkomen.

De herkwalificatie van software als auteursrechtelijk beschermd werk is goed nieuws voor digitale professionals. Door IT-profielen expliciet op te nemen, positioneert België zich opnieuw als een aantrekkelijk land voor innovatie.

Tot slot is de verankering van de re-integratiepremie van 1.725 euro voor werkgevers essentieel voor kleine ondernemingen die geconfronteerd worden met langdurige afwezigheden. Deze maatregel moedigt een mensgericht personeelsbeleid aan, met oog voor de operationele realiteit van kleine structuren.

#### Nood aan waakzaamheid bij de uitvoering en concrete effecten

Ondanks deze vooruitgang zijn er nog verschillende punten die nauwgezet opgevolgd moeten worden:

- De verplichte digitalisering van bonusplannen (cao 90) vanaf 2026 kan problematisch zijn voor de kleinste structuren die niet beschikken over voldoende HR- of IT-capaciteit. SDZ zal aangepaste ondersteuningsmaatregelen of zelfs gerichte uitzonderingen vragen.
- De belasting op meerwaarde, hoewel voorzien van waarborgen, mag in geen geval leiden tot juridische onzekerheid of buitenspo-

rige druk op bedrijfsoverdrachten en langetermijninvesteringen. We zullen de definitieve wetteksten en de impact op familiale Kmo's kritisch opvolgen.

- De afschaffing van de minimale wekelijkse arbeidsduur en de opheffing van het verbod op nachtwerk moeten duidelijk worden omkaderd, om rechtsonzekerheid in arbeidscontracten te vermijden – zeker in kwetsbare sectoren.
- De hervorming van de openingsuren voor handelszaken, hoezeer ze ook de ondernemersvrijheid versterkt, mag niet leiden tot een onhoudbare concurrentiedruk voor buurtwinkels. SDZ zal waken over een goed evenwicht tussen flexibiliteit en bescherming, onder meer door een gerichte begeleiding van de kleine handelaars.



#### De Waalse hervorming rond beheerscompetenties: een overwinning van gezond ondernemersverstand

SDZ verwelkomt ten slotte de beslissing van de Waalse regering om de verplichting tot basiskennis bedrijfsbeheer af te schaffen voor wie een zelfstandige activiteit wil starten. Deze maatregel, waar SDZ al jaren voor pleit, heft een inefficiënte en discriminerende toegangsdrempel op voor het zelfstandig ondernemerschap. Ze brengt Wallonië op één lijn met Vlaanderen, Brussel en verschillende andere Europese landen met betere cijfers inzake

HR

# 23.333 onderzoeken uitgevoerd door de Arbeidsinspectie in 2024

In 2024 voerde de Arbeidsinspectie – Toezicht op de Sociale Wetten (TSW) in totaal 23.333 onderzoeken uit. Bij deze onderzoeken werd de situatie van 424.271 werknemers onderzocht. Daarbij werden 27.224 inbreuken op de arbeidsreglementering vastgesteld. Dankzij het optreden van de inspectiedienst werd er voor meer dan 25,8 miljoen euro aan achterstallig loon uitbetaald aan 38.137 werknemers.

Daarnaast behandelde de Arbeidsinspectie – Toezicht op de Sociale Wetten maar liefst 47.405 informatievragen, wat het belang onderstreept van de informerende en preventieve rol van TSW.

## Een dubbele maatschappelijke opdracht

De Arbeidsinspectie – Toezicht op de Sociale Wetten vervult een dubbele maatschappelijke rol:

- enerzijds werkgevers en werknemers ondersteunen bij de correcte toepassing van de arbeidswetgeving via informatie, advies en begeleiding;
- anderzijds toezien op de naleving van de wetgeving en optreden bij inbreuken.

Deze aanpak is verankerd in het Sociaal Strafwetboek, dat de rechten en plichten van sociaal inspecteurs vastlegt. De inspecteurs kunnen onder meer inlichtingen verstrekken, waarschuwingen geven, maatregelen opleggen en processen-verbaal opstellen.

## Preventie en informatie, maar ook repressieve rol

TSW treedt niet enkel op bij overtredingen, maar heeft ook een belangrijke preventieve en raadgevende rol. In 2024 werden er via het contactcentrum 47.405 vragen beantwoord over arbeidsduur, loonvoorwaarden, arbeidsovereenkomsten en andere sociale rechten.

Deze dienstverlening helpt werkgevers en werknemers om hun rechten en plichten beter te begrijpen en toe te passen en draagt zo bij aan een correct en rechtvaardig arbeidsklimaat.

Wanneer de inspectie ernstige of herhaalde inbreuken vaststelt, wordt er doelgericht opgetreden.

In 2024 leidde dit dus tot:

- 23.333 onderzoeken
- 424.271 betrokken werknemers
- 27.224 vastgestelde inbreuken
- 25.812.678 euro aan achterstallig loon uitbetaald aan 38.137 werknemers.

Deze cijfers tonen aan dat TSW een cruciale rol speelt in het herstellen van sociale rechtvaardigheid en het tegengaan van sociale fraude.

## Focus op buitenlandse werkgevers en gedetacheerde werknemers

Gespecialiseerde teams van TSW voerden in 2024 ook 2.611 onderzoeken uit bij buitenlandse werkgevers die werknemers in België detacheerden. Daarbij werden:

- 4.459 inbreuken vastgesteld
- 66.765 werknemers betrokken
- 4.934.898 euro aan achterstallig loon uitbetaald aan 3.319 gedetacheerde werknemers.

Deze acties zijn essentieel om gelijke rechten voor alle werknemers op het Belgische grondgebied te garanderen, ongeacht hun nationaliteit of herkomst van de werkgever.



16 NOVEMBER 2025



# Dag van de **Ambachten**

Open de deuren van je atelier voor het grote publiek

**BEN JE AMBACHTS-  
MAN/-VROUW?**

Neem deel aan de  
Dag van de Ambachten



**DAGVANDEAMBACHTEN.BE**

EEN INITIATIEF VAN DE FOD ECONOMIE, KMO, MIDDENSTAND EN ENERGIE GEORGANISEERD MET DE STEUN VAN DE FEDERALE MINISTER VAN KMO'S EN ZELFSTANDIGEN

# Neem deel aan de 19e Dag van de Ambachten en laat uw vakmanschap schitteren met het label "Erkend Ambacht"



Met de steun van SDZ vindt de 19e Dag van de Ambachten plaats op zondag 16 november 2025. Dat evenement, georganiseerd door de FOD Economie en de minister van Middenstand, Zelfstandigen en KMO's, heeft als doel om het ambachtelijke vakmanschap van onze regio's te promoten en te waarderen. Elk jaar groeit het succes van die dag bij het grote publiek en de deelnemende ambachtslieden.

## WAAROM DEELNEMEN?

De Dag van de Ambachten is een unieke gelegenheid om:

- **uw talenten te tonen:** laat uw vak en technieken zien via demonstraties, interactieve workshops, rondleidingen of andere boeiende activiteiten die u wilt aanbieden.
- **uw creaties te verkopen:** profiteer van dit evenement om uw unieke werken en creaties rechtstreeks aan het publiek te verkopen.
- **uw bekendheid te vergroten:** als gecertificeerd ambachtsman/-vrouw geniet u nationale zichtbaarheid dankzij een gerichte communicatiecampagne.



## VOORDELEN VAN HET LABEL "ERKEND AMBACHT"

Door gecertificeerd ambachtsman/vrouw te worden, heeft u toegang tot:

- **een officiële erkenning:** het label "Erkend Ambacht" is de enige officiële erkenning op federaal niveau voor ambachtslieden in België.
- **een waardering van uw vakmanschap:** het label stelt u in staat om uw expertise te tonen en de aandacht te vestigen op de kwaliteit van uw werk.
- **promotionele hulpmiddelen:** U ontvangt een volledige communicaties om de Dag van de Ambachten in uw regio te promoten.

Het label is ook toegankelijk voor ambachtslieden in bijberoep, waardoor de mogelijkheden voor erkenning en waardering worden uitgebreid.

## INFOS & INSCHRIJVING

Schrijf u nu gratis in op [dagvandeambachten.be](https://dagvandeambachten.be)

**Inschrijvingsdeadline: 6 oktober 2025**

Bij te late inschrijving is het niet meer mogelijk om een gedrukte communicaties te ontvangen.

## HOE GECERTIFICEERD AMBACHTSMAN/-VROUW WORDEN?

Bezoek [deambachten.be](https://deambachten.be) en volg de instructies om uw aanvraag voor certificering in te dienen.

# 15 tips om uw klantendienst te verbeteren...

Het is tegenwoordig zeer belangrijk voor de handelaar, vooral die in de buurtwinkel, om klanten te werven en te behouden. Het is immers dit vertrouwen van de klant dat uw omzet niet alleen stabiel houdt maar die deze ook kan vergroten dankzij de mondelinge reclame. Hierna volgen 14 tips waarmee u van uw klanten de beste medewerkers van uw commercieel succes kan maken.



### 1. De prijs alleen volstaat niet om uw klant te behouden

Een competitieve prijs kan uw toekomstige klant misschien bekoren, eventueel zelfs overtuigen om uw product (of dienst) te proberen. Maar welke prijs of voordeel u ook biedt, als u de kwaliteit of de bediening niet verzorgt, zult u uw klant vlug verliezen. Tegenwoordig verwacht de klant van u een kwaliteitsproduct en een onberispelijke bediening.

### 2. De bediening moet ten alle tijden uitblinken

Te veel handelaars paaien hun klant tot de bestelbon getekend is om daarna te vervallen in de onpersoonlijke middelmatigheid. De "wittebroodsweken" zijn altijd vlug over. De doorsnee klant zal al vlug de tekorten in uw bediening merken. Bij de eerste vaststelling zal hij misschien niet van gedacht veranderen, maar bij de tweede verandert hij van leverancier. Opgelet, sommigen veranderen al bij de eerste tekortkoming. En het is bijna onmogelijk om een ontevreden regelmatige klant terug te winnen.

### 3. Lieg nooit

In een handelsrelatie is niets belangrijker dan eerlijkheid en oprechtheid. Er is geen tweede kans voor een onoprechte of oneerlijke handelaar. We zijn allemaal menselijk en met gebreken; een klant kan een vergissing of een verkeerde interpretatie aanvaarden, maar hij heeft recht op de waarheid. Als hij zijn geloof in uw oprechtheid verliest, bent u hem voorgoed kwijt als klant.

### 4. Leef elke belofte na

Het is verwonderlijk hoeveel bedrijven dit fundamenteel principe negeren. Neem nu dit voorbeeld: een leverancier belooft u een levering binnen 2 weken en hij levert slechts 5 weken later. Op uw beurt plant u uw levering en u draagt de belofte van uw leverancier over op uw klant. Omdat uw leverancier zijn verbintenis niet is nagekomen, benadeelt hij uw bedrijf, iets wat u niet kan aanvaarden...

Kortom, wees eerlijk. Uw klant kan toegeven dat uw bedrijf soms laat is met de levering. Wat hij van u verwacht is een verklaring: dat u hem belt om het uitstel te verklaren en om hem de juiste leveringsdatum te geven. Al was het maar om zich op zijn beurt te kunnen schikken.

### 5. Geen uitvluchten met uw klanten

Wanneer een klant een product (of dienst) bij u bestelt en u kan het niet op de voorziene datum leveren, val hem dan niet lastig met uw problemen betreffende uw leverancier, personeel, chauffeur enz.. Hij verwacht van u de nodige inspanningen om te leveren zoals voorzien. Het feit dat één van uw leveranciers volgeboekt is, kan hem geen barst schelen. Hij heeft zijn eigen katjes te geselen. Als één van zijn leveranciers verstek laat gaan, u bijvoorbeeld, verandert hij gewoon (en u verliest hem als klant). Hij verwacht van u hetzelfde ten opzichte van uw leveranciers.

### 6. Maak geen gewag van andere belangrijke klanten

Iedere klant is de topprioriteit van uw orderboek. Kom dan niet domweg aandraven met een dringende bestelling of een hoogstnodige hulpverlening aan een andere belangrijke klant om uw laattijdigheid te verantwoorden. Zorg ervoor dat iedere klant zich als de belangrijkste voelt!

### 7. Wees de beste in de ogen van uw klant

Als u tekortkomt of nalatig bent op om het even welk vlak, dan zal uw klant denken dat u dit ook bent met betrekking tot het domein dat hem interesseert. Als u hem bijvoorbeeld een brief verstuurt met flagrante taalfouten, dan zal hij zich vragen stellen over de doeltreffendheid van uw bedrijf: als u niet de tijd hebt uw brief te herlezen, waarom zou hij dan wel tijd nemen om zaken met u te doen?

### 8. Beantwoord zo vlug mogelijk de telefonische oproepen

Als een klant u belt, is het om zo vlug mogelijk een antwoord te krijgen. Als u niet vlug reageert, denkt hij dat hij niet belangrijk is voor u. Indien u afwezig of bezig bent, zorg er dan voor dat iemand zijn vraag kan beantwoorden of hem kan informeren over de duur van uw afwezigheid. Een klant kan aannemen dat u op een bepaald moment met iets anders bezig bent. Wat hij niet kan aanvaarden is dat hij wordt genegeerd of opzij gezet.

### 9. Eerbiedig de intelligentie van uw klant: vermijd zijn telefoontjes niet

Jammer genoeg een veel voorkomende fout: uw klant belt naar uw kantoor. Uw secretaresse neemt op en antwoordt: "een ogenblik a.u.b., ik zal even zien of hij er is". Negen op tien keer bent u het die niet wil gestoord worden of u signaleerde aan uw secretaresse dat u op dat moment niet met die klant wou praten. Dat gelooft niemand nog. U kan uw klant niet wijsmaken dat uw kantoor zo groot is dat zelfs uw secretaresse niet weet of u er bent. Anders bent u slecht georganiseerd, wat niet veel beter is.

In dat geval is het beter te antwoorden dat u bezig bent en dat u de klant zeker zal terugbellen op een bepaald tijdstip (en doe dat dan ook!).

### 10. Toon belangstelling voor de activiteiten van uw klant

Een klant is altijd blij als een handelaar zich in hem interesseert. Als u begrijpt waar hij mee bezig is, zult u zijn noden beter kunnen beantwoorden, met als gevolg dat u hem in de toekomst beter kan helpen en dus meer kan verkopen.

### 11. Doe meer dan het nodige voor uw klant

Klaar en duidelijk: doe meer dan waarvoor u betaald wordt. Vertrouw in het oude principe dat zegt dat wat u voor anderen doet en de manier waarop u hen behandelt, u dat vroeg of laat ten goede zal komen. Zet u in voor 100%...of zelfs 120%. Het loont wel degelijk de moeite...

### 12. Informeer uw klant over de stand van zaken

Indien u uw klant behandelt zoals u zelf wil behandeld worden, zullen de meesten tevreden zijn. U zult eveneens klanten tegenkomen die een "personal touch" op prijs stellen. Licht hen in over de evolutie van uw onderneming. Ze zullen graag meewerken met iemand die vooruitgang boekt.

### 13. Een tevreden klant is de goedkoopste reclame

Als u kwaliteitsproducten aanbiedt, een smetteloze bediening en een foutloze opvolging verstrekt, dan zal het een genoegen zijn voor de klant om u aan te bevelen in zijn relatiekring. En dat kost u niets meer dan een normale inspanning om uw werk goed te doen. De resultaten zullen u verrassen.

### 14. De klant heeft altijd gelijk


Welk voordeel heeft u erbij te herhalen dat een klant in fout is, dat u de regels van uw bedrijf volgt? Vit niet over een product van 5 euro alleen om het principe. Uw ego is niet belangrijker dan de handelstransactie in kwestie. De klanten zijn het bloed van uw activiteit. Zonder hen kan u niet overleven. Het doet er niet toe wat u denkt van hun standpunt: waar het om gaat is hun tevredenheid, dat ze verder zaken blijven doen met u en, indien mogelijk, dat ze u aanbevelen bij andere potentiële klanten. Kortom, het is gemakkelijker uw huidige klanten tevreden te stellen, dan er een nieuwe te zoeken.

### 15. Een ontevreden klant? Sla zeker niet op de vlucht!

Er is slechts één moment, één manier om een ontevreden klant aan te pakken: ter stond en op de man af! Onaangename zaken moeten vlug afgehandeld worden. Als een handelaar te lang wacht, wordt de ontevredenheid alleen maar erger, zoals bij een wond die je niet verzorgt: ze ettert en verergert.

Waarom de klant ontevreden is, is gemakkelijk na te gaan en te verhelpen. Het draait meestal om een misverstand. Het is duidelijk dat een gebrek aan communicatie de breuk met uw klant alleen maar vergroot. Kruip niet in uw schelp en pak het probleem rustig aan!



Met de vakantie voor de deur krijgt u nuttige informatie van  **Mutualia**, uw gezondheidspartner!

# Denk eraan na te gaan of alle gezinsleden in orde zijn met hun **vaccinatiestatus!**

Vooraleer op vakantie te vertrekken is het belangrijk na te gaan of alle gezinsleden gevaccineerd zijn tegen mogelijk ernstige ziektes. Dat geldt vooral voor een verblijf in een land waar bepaalde vaccins verplicht zijn. Zomerse activiteiten verhogen het risico op blootstelling (verwondingen, dieren, beten) en maken een hernieuwingsprik tegen onder meer tetanus des te belangrijk. Ook kwetsbare personen doen er goed aan hun risico te verminderen dankzij een up-to-date vaccinbescherming. Dat vermindert alvast medische of administratieve verwickelingen weg van huis. Met een simpele vaccinatiecheck vertrekt u gerust op reis. Onze partner Mutualia maakt u alvast wegwijs...

Ga eerst en vooral na of u wel degelijk het volledige pakket aan basisvaccins hebt gekregen. Vooral de vaccinatie tegen mazelen verdient verhoogde aandacht nu er in bepaalde regio's van de wereld een mazelenuitbraak woedt, met name in landen als Marokko en Roemenië.

Mazelen is een uiterst besmettelijke ziekte, veroorzaakt door het mazelenvirus, die tot ernstige complicaties kan leiden. Kinderen jonger dan tien jaar worden beschouwd als de grootste risicogroep om de ziekte op te lopen.

De enige bescherming tegen mazelen bestaat uit een vaccinatie in twee dosissen van het BMR-vaccin (bof, mazelen en rubella). Onder bepaalde voorwaarden is dat vaccin zelfs gratis.

Ga dus na welke vaccinaties u al heeft gekregen aan de hand van uw vaccinboekje. Toch niet helemaal zeker? Vraag raad aan uw arts!

### **De reiskliniek, het adres voor een zorgeloze vakantie!**

De reiskliniek, een samenwerking tussen Vivalis en de federale overheid, is een erkende raadplegings- en vaccinatiedienst die reizigers bijstaat.

De raadplegingen gebeuren door artsen en kinderartsen die gespecialiseerd zijn in tropische geneeskunde en reisgeneeskunde.

De dienst wil reizigers informeren over eventuele gezondheidsrisico's in verband met hun bestemming en hen advies geven, vaccins toedienen en helpen de nodige voorzorgsmaatregelen te treffen.

De Brusselse regio telt 7 reisklinieken, in 2024 goed voor 45.000 raadplegingen en 17.400 vaccins toegediend tegen gele koorts. Het is sterk aangeraden om minstens een maand voor het afreizen een afspraak in te plannen. Bij sommige vaccinaties zijn immers meerdere dosissen of een bepaalde periode nodig om echt doeltreffend te kunnen zijn.

Meer informatie vindt u op [www.vivalis.be](http://www.vivalis.be)



Verblijf in het buitenland

## Vergeet uw Europese ziekteverzekeringskaart niet

Vergeet zeker uw Europese ziekteverzekeringskaart (EZVK) niet mee te nemen als u op reis gaat. Dankzij de kaart hebt u recht op geneeskundige zorg in de EU en een aantal partnerlanden zonder dat u de kosten daarvoor hoeft voor te schieten. De kaart is gratis en blijft twee jaar geldig en geeft dezelfde rechten als de lokaal verzekerden. Zonder de kaart riskeert u het volle tarief te moeten betalen en te moeten wachten op een ingewikkelde terugbetaling. De kaart is individueel: ook de kinderen moeten een eigen kaart hebben. Vergeet dus zeker de EZVK niet mee te nemen voor een vakantie in het buitenland zonder kopzorgen omtrent gezondheid.

U vertrekt op vakantie naar de Europese Economische Ruimte, naar Noorwegen, IJsland, Liechtenstein of Zwitserland? Vergeet uw Europese kaart niet mee te nemen.

### Wat is de EZVK?

De Europese ziekteverzekeringskaart bewijst dat u in orde bent met de Belgische ziekteverzekering.

Als u medisch noodzakelijke zorg geniet in een ander Europees land zal een ziekenfonds van dat land u die, gedeeltelijk of volledig, terugbetalen dankzij voorlegging van de kaart.

De reden van uw verblijf (vakantie, studies, werk, enz.) speelt geen rol. Hou er wel rekening mee dat de EZVK niet geldig is indien u naar het buitenland gaat met het specifieke doel geneeskundige zorg te krijgen.

### Welke zorg wordt terugbetaald?

Dankzij de EZVK krijgt u de medisch noodzakelijke zorg ter plaatse volledig of gedeeltelijk terugbetaald. U kunt uw verblijf op die manier veilig voortzetten aangezien u de zorg terugbetaald krijgt volgens de tarieven van het land waar u verblijft.

U hoeft alleen maar uw EZVK te tonen aan de zorgverlener die u behandelt. Deze geeft u een attest die u bezorgt aan een ziekenfonds van het land waar u verblijft om de terugbetaling te krijgen waarop u recht hebt.

Opgelet: in bepaalde gevallen dient u aan de zorgverlener enkel het remgeld betalen. In dat geval hoeft u verder niets te ondernemen.

Als u naar België terugkeert zonder dat u ter plekke terugbetaling hebt gevraagd, moet u de originele facturen en/of het attest aan uw ziekenfonds bezorgen. Het ziekenfonds zal dan nagaan of u recht hebt op een terugbetaling.

### Hoe verkrijgt u de EZVK?

U krijgt uw EZVK bij uw ziekenfonds op de volgende manieren:

- Loop even langs in uw kantoor;
- Via het online loket MyMutualia
  - Ga naar de webpagina «Formulieren»;
  - Klik op het tabblad «aanvragen»;
  - Klik op «bevestigen» bij «Aanvraag Europese ziekteverzekeringskaart» en vervolgens op «Bevestig de aanvraag»;
- Vraag de kaart aan via een e-mail aan [info@mutualia.be](mailto:info@mutualia.be)

### Opgelet:

- De EZVK heeft een geldigheidsdatum: deze staat vermeld op de kaart.
- De EZVK staat op naam. U moet er dus één aanvragen voor elk gezinslid.



Het is de missie van onze partner Mutualia om de leden in alle situaties bij te staan via informatie, advies en preventie. Voor meer informatie over de diensten, of voor alle mogelijke vragen kunt u terecht bij de medewerkers in de agentschappen, of telefonisch op **02/733.97.40** of via een



## Wat ondernemers moeten weten anno 2025

# De bedrijfswagen onder de fiscale loep

De bedrijfswagen blijft een populaire keuze voor ondernemers, zelfstandigen en werknemers in België. Het fiscale landschap is de afgelopen jaren echter sterk veranderd en blijft nog steeds evolueren in sneltempo. Duurzaamheid en elektrificatie bepalen almaar vaker de spelregels. Wie vandaag investeert in een wagen, moet niet alleen kijken naar comfort of merk, maar ook naar fiscale aftrekbaarheid, voordelen in natura en de financieringsvorm. In dit artikel zetten we de fiscale aandachtspunten overzichtelijk op een rij.

Roel Van Uytvanghe  
Ondernemingscoach

BIBF Erkende rechtspersoon  
info@ondernemingscoach.be

### Wat is een bedrijfswagen?

Een bedrijfswagen is een voertuig dat een onderneming ter beschikking stelt van een werknemer, bedrijfsleider of zichzelf (in geval van zelfstandige activiteit), met als doel zakelijk gebruik.

Privégebruik = VAA = impact op personenbelasting

Wordt het voertuig (ook) privé gebruikt, dan spreken we over een voordeel van alle aard (VAA), dat onderworpen is aan de personenbelasting, gezien dit als een extra verloning wordt beschouwd.

Voor wie bedrijfswagens ter beschikking stelt aan werknemers, is het voordeel van alle aard (VAA) een belangrijk element. Dit bepaalt hoeveel belastingen je als werknemer betaalt op het privégebruik van de wagen.

De fiscus belast dat voordeel forfaitair, via een specifieke formule:  
 $VAA = \text{cataloguswaarde} \times \text{CO2-percentage} \times \text{leeftijdscoëfficiënt}$

- Cataloguswaarde: nieuwprijs inclusief opties en btw (zonder kortingen).
- CO2-percentage: gebaseerd op de uitstoot en brandstoftype. Er is een wettelijke minimum- en maximumgrens.
- Leeftijdscoëfficiënt: daalt jaarlijks vanaf het eerste jaar (bv. 94% na 1 jaar, tot 70% na 5 jaar).

Hoe milieuvriendelijker het voertuig, hoe lager het VAA. Elektrische wagens hebben hier aldus een belangrijk voordeel: door hun nul uitstoot ligt het VAA-bedrag een stuk lager dan bij klassieke of hybride modellen. Dat betekent een lagere belastingdruk voor je medewerkers.

### Beroepsmatig gebruik = impact op de vennootschapsbelasting

Autokosten zijn fiscaal aftrekbaar in een vennootschap.

De fiscus kijkt steeds meer naar de ecologische prestaties van een wagen. De fiscale aftrekbaarheid van autokosten is afhankelijk van de CO2-uitstoot van het voertuig. Met andere woorden: hoe minder CO2-uitstoot, hoe meer je van de autokosten kan inbrengen.

Welke autokosten komen in aanmerking voor aftrekbaarheid?

- Brandstofkosten;
- Onderhoud en herstellingen;
- Verzekeringen;
- Leasing/Renting kosten;
- Laadinfrastructuur;

Hoe worden deze kosten fiscaal afgetrokken?

#### 1. Auto's aangeschaft vóór 1 juli 2023

Voor alle types van voertuigen: de huidige fiscale aftrekregeling op basis van de CO2-uitstoot blijft van toepassing tijdens de volledige fiscale levensduur van het voertuig.

De kosten van de wagen die jij of je vennootschap vóór 1 juli 2023 aanschafft, blijven in dezelfde mate aftrekbaar zoals dat vandaag het geval is.

Aftrekpercentages schommelen tussen de 40% en 100%, afhankelijk van de CO2-uitstoot.

Een uitzondering op deze regel is er voor plug-inhybridewagens aangekocht sinds 1 januari 2023: de brandstofkosten zijn slechts voor maximaal 50% aftrekbaar.

#### 2. Auto's aangeschaft in de periode van 1 juli 2023 tot en met 31 december 2025

Voor klassieke benzine- en dieselwagens geldt volgende overgangsregeling:

Belastbaar tijdperk vanaf	Maximum aftrekbaar aan:
1 januari 2025	75% (en minimum 50%)
1 januari 2026	50%
1 januari 2027	25%
1 januari 2028	0%

#### 3. Auto's aangeschaft vanaf 1 januari 2026

- Enkel 100% elektrische wagens blijven nog 100% aftrekbaar. Dat blijft zo tot eind 2026. Het aanbod aan elektrische voertuigen wordt almaar ruimer, ook in het middensegment, waardoor ze voor steeds meer kmo's binnen handbereik liggen.
- Klassieke benzine- en dieselwagens of wagens die deels op fossiele brandstof rijden: de fiscale voordelen verdwijnen: autokosten kunnen fiscaal NIET meer afgetrokken worden.
- Comeback van de plug-in-hybrides ('PHVE'S', populaire tussencategorie): deze krijgen vanaf 2026 een genuanceerd fiscaal regime als volgt: uitstoot onder 50g CO2/km en goedgekeurd volgens Euro 6 e-bis norm: 100% aftrekbaar, uitstoot tussen 50 en 75 g CO2/km en goedgekeurd volgens Euro 6 e-bis norm: 75% aftrekbaar en uitstoot boven 75g CO2/km of zonder goedkeuring Euro 6 e-bis norm: minder dan 75% aftrekbaar.

#### 4. Auto's aangeschaft vanaf 1 januari 2027

De fiscale aftrek van auto's zonder CO2 uitstoot wordt geleidelijk afgebouwd tot 67,5% vanaf 2031.

## Lening, leasing of renting: wat kies je best voor jouw bedrijfswagen?

Bij de aankoop van een bedrijfswagen staat u voor een belangrijke financiële keuze. Gaat u voor een klassieke lening/bankfinanciering, kiest u voor een leasing met aankoopoptie of huurt u via een operationele renting? Elke optie heeft een impact op uw balans, cashflow, belastingen en solvabiliteit. Hieronder krijgt u per systeem een korte toelichting, samen met de belangrijkste voor- en nadelen.

### 1. Lening

Uw vennootschap leent het aankoopbedrag en wordt onmiddellijk eigenares. De wagen komt op de balans van uw vennootschap te staan als een actief bestanddeel. De lening als een passief bestanddeel. De impact op de solvabiliteit, zijnde de financiële maatstaf die de financiële gezondheid van uw bedrijf weergeeft, is eerder negatief, gezien de schuldenlast verhoogt.



#### Voordelen

- Volledige eigendom vanaf aankoop
- Meestal gunstigere/lagere rente
- Fiscaal: je mag de afschrijvingen en interesten aftrekken volgens co2-uitstoot;
- Eenvoudige boekhoudkundige verwerking

#### Nadelen

- De btw (21%) moet de vennootschap zelf voorfinancieren;
- Verhoging van schuld ratio en verlaging kredietruimte;
- Risico restwaarde ligt bij vennootschap

### 2. Leasing (financieel)

De leasingmaatschappij koopt het voertuig. De vennootschap gebruikt het voertuig met een leasecontract en een mogelijke aankoopoptie. De wagen komt op de balans van uw vennootschap te staan als een actief bestanddeel. De impact op de solvabiliteit is eerder negatief, gezien de leaseverplichting op de balans staat.

#### Voordelen

- Geen btw-voorfinanciering;
- Fiscaal: je mag de afschrijvingen en interesten aftrekken volgens co2-uitstoot;
- 100% financiering zonder eigen inbreng;
- Spreiding van betaling in tijd;

#### Nadelen

- De wagen blijft juridisch eigendom van de leasemaatschappij;
- Moeilijk en duur om vroegtijdig stop te zetten;
- Tussenpartij verhoogt kosten (interest en administratie)
- Risico restwaarde is beperkt;

### 3. Renting (operationele leasing)

De vennootschap huurt de wagen, vaak inclusief onderhoud, verzekering en pechverhelping. De wagen wordt geen eigendom en komt niet op de balans van uw vennootschap te staan als een actief bestanddeel. De impact op de solvabiliteit is eerder positief gezien er geen toename van de schuldenlast is.

#### Voordelen

- Geen btw-voorfinanciering;
- Fiscaal: je mag de huurkost volledig aftrekken volgens co2-uitstoot;
- Geen impact op balans of schuld ratio;
- Vast maandbedrag met inbegrepen diensten;
- Geen risico inzake de restwaarde;
- Voor wie gemak zoekt;

#### Nadelen

- De wagen blijft juridisch eigendom van de verhuurder;
- Weinig flexibiliteit bij vroegtijdige beëindiging;
- Duurder door inbegrepen marges en diensten;

### Slotbeschouwing

De fiscaliteit rond bedrijfswagens is in volle transitie. Fiscale voordelen verschuiven duidelijk in de richting van elektrisch rijden, en traditionele aandrijvingen worden stelselmatig fiscaal ontmoedigd. Zowel vennootschappen als zelfstandigen doen er goed aan om proactief te handelen: een goed geïnformeerde keuze vandaag bespaart morgen flink wat belastinggeld. Er bestaat evenwel geen universeel "beste formule". De juiste keuze hangt af van uw specifieke situatie (beschikbare middelen, balanspositie, fiscale optimalisatie en gewenste flexibiliteit). Denk aan de wagen, maar ook aan hoe je hem financiert en gebruikt. Fiscaliteit is immers nooit neutraal, maar altijd sturend.



Simon Kieftenburg  
Advocaat

simon.kieftenburg@deprevernet.be



Jasper De fauw  
Advocaat

jasper.defauw@deprevernet.be

## Het einde van de quasi-immuniteit van de uitvoeringsagent of hulppersoon

# Wat verandert in de praktijk?

Zoals u in vorige edities kon lezen, is het nieuwe Burgerlijk Wetboek in volle ontwikkeling en komen er alsnog nieuwe delen bij. Sinds 1 januari 2025 is het nieuwe "Boek 6" in werking getreden dat de zogenaamde "buitencontractuele aansprakelijkheid" regelt.

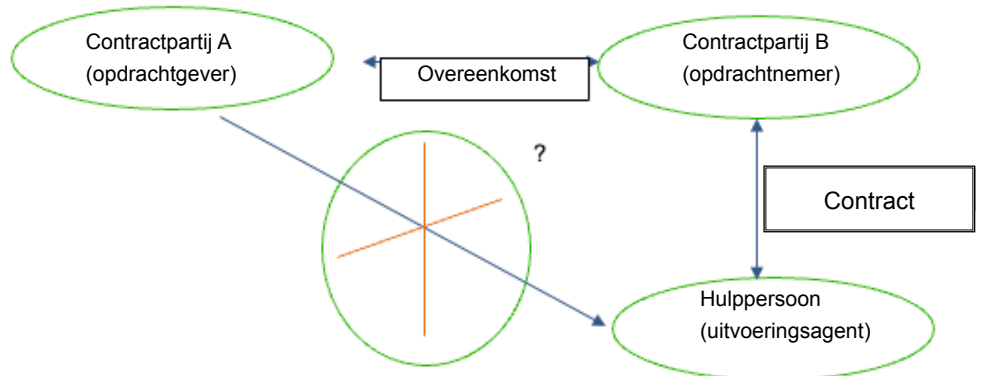
Een van de grote wijzigingen is de afschaffing van de "quasi-immuniteit van de uitvoeringsagent". U hoort het misschien in Keulen donderen, maar dit heeft mogelijks bijzonder concrete gevolgen voor de aansprakelijkheid van uw onderneming of voor uzelf, als bestuurder van een onderneming.

Eerst gaan we kort in op wat de quasi-immuniteit van de uitvoeringsagent precies inhoudt. Daarna leest u wat er verandert, wat dit kan betekenen voor uw onderneming en waar u extra aandacht aan moet besteden.

### Waarover gaat dit?

Een uitvoeringsagent of hulppersoon is een (rechts)persoon die door een contractpartij wordt ingeschakeld om (een deel van) een contract uit te voeren. In het bovenstaand schema doet contractpartij B een beroep op een uitvoeringsagent.

Denk bijvoorbeeld aan onderaannemers, medewerkers maar ook bestuurders van vennootschappen.



De uitvoeringsagent is een derde bij de overeenkomst tussen A en B: enkel deze twee partijen hebben de overeenkomst immers afgesloten. Indien de hulppersoon een fout maakt in de uitvoering van zijn opdracht (die B hem heeft toegewezen), stelt zich de vraag of partij A zich ook rechtstreeks tot de uitvoeringsagent kan richten.

### Hoe het vroeger was

Het Hof van Cassatie oordeelde in de 1970 dat de uitvoeringsagent quasi volledig werd beschermd tegen dergelijke vorderingen door A. De quasi-immuniteit vertrekt van het principe dat contractpartijen enkel elkaar aansprakelijk kunnen houden voor fouten bij de uitvoering van het contract. Daardoor kan contractpartij A de uitvoeringsagent niet aansprakelijk stellen voor schade veroorzaakt door de uitvoeringsagent die te maken heeft met de overeenkomst tussen contractpartijen A en B. Concreet kan partij A dus enkel partij B aanspreken. Deze laatste kan dan op haar beurt haar uitvoeringsagent aanspreken.

Vandaar de "quasi-immuniteit". Er was slechts één uitzondering, namelijk indien de fout van de uitvoeringsagent ook een strafrechtelijk misdrijf uitmaakt.

Dit is een bijzonder voordelige situatie voor de uitvoeringsagent aangezien die (quasi) niet rechtstreeks aansprakelijk kan worden gehouden in relatie met contractpartij A. Dit is echter een problematische situatie voor contractpartij A, vooral in het geval van insolventie van contractpartij B.

Hoewel men spontaan denkt aan discussies in de bouwsector, is de problematiek niet beperkt tot deze setting. Een uitvoeringsagent kan ook een bestuurder of een zelfstandige dienstverlener van een ondernemer zijn, etc.



## Nieuw sinds 1 januari 2025: einde van het principe van de quasi-immuniteit

### Principe

Artikel 6.3 van het nieuw Burgerlijk Wetboek schaft de quasi-immuniteit van de uitvoeringsagent af. Het nieuwe artikel bepaalt vanaf nu:

“Tenzij de wet of het contract anders bepaalt, vinden de wetsbepalingen inzake buiten-contractuele aansprakelijkheid toepassing tussen de benadeelde en de hulppersoon van zijn medecontractanten.”.

Vanaf 1 januari 2025 is het dus mogelijk om als contractpartij A de uitvoeringsagent buitencontractueel aan te spreken voor schade die deze heeft veroorzaakt. Dit plaatste de uitvoeringsagent in een moeilijk parket.

Men denkt bijvoorbeeld aan een freelance medewerker of een bestuurder van een vennootschap die rechtstreeks wordt aangesproken door een contractpartij van een vennootschap.

De impact is op het eerste zicht dan ook bijzonder groot. Een en ander dient echter genuanceerd te worden.

### Uitzonderingen en verweermiddelen

Zijn er mogelijkheden om de uitvoeringsagent toch nog verder te beschermen van vorderingen door contractpartij A uit het bovenstaand schema? Het antwoord is overduidelijk: ja, maar in de meerderheid van de gevallen zal het nodig zijn om (contractuele) voorzorgen te nemen.

Paniek is niet nodig want het hek is niet volledig van de dam: er zijn middelen om de hulppersoon of uitvoeringsagent te beschermen tegen contractpartij A. Het is echter wel belangrijk om te onthouden dat het principe nu is dat de hulppersoon niet beschermd is tegen de aansprakelijkheidsvordering van contractpartij A.

#### - *“Tenzij de wet anders bepaalt”*

De wet bepaalt uitdrukkelijk dat de quasi-immuniteit niet langer speelt, tenzij er een specifieke wetgeving is die deze uitvoeringsagent toch nog zou beschermen.

Bepaalde specifieke wetten voorzien in een bijzondere bescherming van een hulppersoon of uitvoeringsagent. We denken in het bijzonder aan werknemers, waarbij de arbeidsovereenkomstwet bepaalt dat zij in principe niet aansprakelijk zijn voor schade veroorzaakt aan de werkgever of derden gedurende de uitvoering van de arbeidsovereenkomst, behoudens enkele uitzonderlijke gevallen. Voor wat betreft bestuurders van vennootschappen bevat het Wetboek van Vennootschappen en Verenigingen een bepaling die de aansprakelijkheid beperkt tot bepaalde bedragen (artikel 2:57 WVV).



#### - *“Tenzij het contract anders bepaalt”*

Het belangrijkste is ongetwijfeld dat de wet voorziet dat het nieuwe artikel 6.3. niet van dwingend recht is. Partijen kunnen er dus contractueel van afwijken en overeenkomen dat het principe van de quasi-immuniteit blijft gelden.

Het is dus belangrijk om als onderneming in overeenkomsten te bepalen dat uw uitvoeringsagenten (zoals bijvoorbeeld bestuurders, onderaannemers of andere hulppersonen) níet op basis van artikel 6.3 van het nieuw Burgerlijk Wetboek aansprakelijk kunnen worden gesteld in de uitvoering van een overeenkomst. Om dit op structurele wijze te doen, raden we aan dit in de Algemene Voorwaarden op te nemen.

#### - *Verweermiddelen voor de uitvoeringsagent*

Indien de uitvoeringsagent toch kan aangesproken worden, voorziet de wet een aantal verweermiddelen. Zo zal de uitvoeringsagent zich kunnen beroepen op verweermiddelen die voortvloeien uit het contract tussen A en B (bijvoorbeeld: een clausule die de aansprakelijkheid beperkt). Daarnaast kan de uitvoeringsagent zich ook beroepen op de verweermiddelen die voortvloeien uit haar eigen contract met B. Dit is de zogenaamde “doorwerking van de contractuele verweermiddelen”. Let wel, indien de hulppersoon met opzet een fout beging om schade te veroorzaken bij A, of indien A fysieke of psychische schade leed, speelt de doorwerking van de contractuele verweermiddelen niet.

### Conclusie

Het afschaffen van de quasi-immuniteit van de hulppersoon heeft belangrijke implicaties. Wat voorheen als evident werd beschouwd (en dus niet contractueel moest afgedekt worden), is dit niet langer. Om bestuurders, medewerkers en andere hulppersonen verder te beschermen in de toekomst, is het noodzakelijk om de overeenkomsten en algemene voorwaarden aan te passen en te laten nazien door een expert.



Emilie Nicosia



Ode Rooman



Thierry Migeotte



Pierre Boland



Pierre van Schendel



Benoit Rousseau

Juridische adviseurs van SDZ - [info@sdz.be](mailto:info@sdz.be)

## « Hoe een gevaarlijk product laten terugroepen? »

De Heer G.Y. van Aalst vraagt ons: "Ik heb net vastgesteld dat bepaalde producten geleverd door mijn leverancier, niet geschikt of zelfs gevaarlijk lijken. Wat voorziet de reglementering hieromtrent?"

# Vraag Antwoord

### Antwoord

Wanneer een product dat op de markt aanwezig is, niet conform blijkt te zijn aan de toepasselijke eisen, moeten de marktdeelnemers passende corrigerende maatregelen nemen om een einde te maken aan de non-conformiteit.

Dergelijke corrigerende maatregelen zijn vooral van cruciaal belang als de non-conformiteit de consument aan gevaar blootstelt.

### Wat moet u doen bij een productterugroeping?

Een productterugroeping is een type corrigerende maatregel om een product dat zich bij de eindgebruiker bevindt terug te halen, om incidenten of ongevallen te voorkomen.

Wanneer u als marktdeelnemer op basis van de beschikbare informatie vermoedt of vaststelt dat een door u aangeboden product gevaarlijk is, moet u de volgende verantwoordelijkheden nakomen:

- de nodige corrigerende maatregelen nemen of ervoor zorgen dat die worden genomen, waaronder zo nodig het terugroepen van producten,
- de markttoezichtautoriteiten van de lidstaten waarin het product op de markt is gebracht informeren of ervoor zorgen dat ze worden geïnformeerd,
- samenwerken met de markttoezichtautoriteiten en de andere marktdeelnemers in de toeleveringsketen,
- de andere marktdeelnemers in de toeleveringsketen en, indien van toepassing, de relevante online marktplaatsen informeren over de toepasselijke corrigerende maatregelen,
- de eindgebruikers informeren of ervoor zorgen dat zij worden geïnformeerd, indien van toepassing.

Bovenstaande acties geven een beknopt overzicht van de verantwoordelijkheden die zijn vastgelegd in de Europese horizontale



en sectorale wetgeving voor het op de markt brengen van producten. Raadpleeg voor uw specifieke verantwoordelijkheden de wetgeving die van toepassing is op uw product.

In het geval van een terugroeping van een gevaarlijk product is het daarom verplicht om de markttoezichtautoriteiten van de lidstaten waar het product op de markt is aangeboden, te informeren.

Het succes van een terugroepcampagne is van groot belang om de veiligheid van de consumenten te waarborgen. Het helpt ook de reputatie van het bedrijf te beschermen en het risico op juridische geschillen te verminderen.

### Hoe moet u de markttoezichtautoriteiten informeren?

Om te voldoen aan de verplichting om de betrokken markttoezichtautoriteiten te informeren, moet u als marktdeelnemer contact opnemen met het Centraal Meldpunt voor Producten.

Dit meldpunt werd opgericht onder boek IX van het Wetboek van Economisch Recht met als doel de informatiestroom over de veiligheid van producten en diensten in België te coördineren.

U kan op twee manieren verplicht contact opnemen met het Centraal Meldpunt voor Producten:

- via het Safety Business Gateway-systeem dat door de Europese Commissie is opgezet volgens artikel 27 van Verordening 2023/988 om de informatiestroom te vergemakkelijken die door marktdeelnemers over gevaarlijke producten moet worden verstrekt of
- via een formulier beschikbaar online : <https://economie.fgov.be/sites/default/files/Files/Forms/Notificatieformulier-gevaarlijk-product.docx>

Het gebruik van het Safety Business Gateway-systeem wordt sterk aanbevolen en is verplicht wanneer het betrokken product valt onder hoofdstuk III van Verordening 2023/988 inzake algemene productveiligheid.

### Wat zijn de richtlijnen voor het terugroepen van producten?

Verordening (EU) 2023/988 inzake algemene productveiligheid is sinds 13 december 2024 van kracht.

Die verordening heeft een aanzienlijke impact op consumentenproducten die in de Europese Unie op de markt worden gebracht. De artikelen 35, 36 en 37 van die verordening gaan specifiek over het terugroepen van producten om veiligheidsredenen.

Naast die "horizontale" verordening zijn er ook specifieke Europese sectorale verordeningen die aanvullende verplichtingen opleggen aan marktdeelnemers. Die verplichtingen omvatten onder andere het initiatief nemen of bijdragen aan corrigerende maatregelen, zoals het terugroepen van gevaarlijke producten.

In het geval van een productterugroeping moeten marktdeelnemers, en indien van toepassing aanbieders van onlinemarktplaatsen, ervoor zorgen dat alle getroffen consumenten die kunnen worden geïdentificeerd (bijvoorbeeld via een loyaliteitsprogramma of productregistratie) direct en onmiddellijk op de hoogte worden gebracht. De kennisgeving gebeurt in de vorm van een terugroepbericht.

### Terugroepbericht en kennisgeving

Het terugroepbericht moet voldoen aan de vereisten van Verordening 2023/988. De Europese Commissie heeft in Uitvoeringsverordening 2024/1435 een model van een terugroepbericht vastgesteld. Het moet voor de consument gemakkelijk te begrijpen zijn en beschikbaar zijn in de taal/talen van de lidstaat/lidstaten waar het product op de markt is aangeboden.

Als niet met alle betrokken consumenten rechtstreeks contact kan worden opgenomen, verspreiden marktdeelnemers en aanbieders van online marktplaatsen, overeenkomstig hun respectieve verantwoordelijkheden, het terugroepbericht via de daartoe geëigende kanalen, zodat het een zo groot mogelijk bereik heeft.

### Compensatie voor consumenten

Een belangrijk onderdeel van de terugroepprocedure zijn de compensatiemethoden (ook wel "remedies" genoemd). Het gaat om het terugsturen van het product dat al in het bezit van de consument is. Consumenten mogen geen schade ondervinden en mogen niet zelf opdraaien voor de gevolgen van het op de markt brengen van een gevaarlijk en dus niet-conform product.

Een remedie verwijst dus naar een oplossing die de consument ter beschikking wordt gesteld om schadevergoeding te krijgen in ruil voor de teruggave van het gevaarlijke product.

Volgens artikel 37 van Verordening 2023/988 moet de marktdeelnemer die verantwoordelijk is voor het terugroepen van een product om veiligheidsredenen de consument een keuze bieden uit doeltreffende, kosteloze en snelle remedies in de vorm van ten minste twee van de volgende compensatiemethoden:

- de reparatie van het teruggeroepen product;
- een vervanging van het teruggeroepen product door een veilig product van hetzelfde type met ten minste dezelfde waarde en kwaliteit;
- een passende terugbetaling van de waarde van het teruggeroepen product, waarbij het bedrag van de terugbetaling ten minste gelijk is aan de door de consument betaalde prijs.



Meer informatie over dit onderwerp vindt u in de hierboven genoemde verordening.

### Hoe stelt u een vraag aan het Centraal Meldpunt voor Producten?

Stel uw vraag per post of e-mail.

#### Postadres:

FOD Economie, K.M.O., Middenstand en Energie  
Algemene Directie Kwaliteit en Veiligheid  
Centraal Meldpunt voor Producten  
Koning Albert II-laan 16  
1000 Brussel  
E-mail: [belspoc@economie.fgov.be](mailto:belspoc@economie.fgov.be)

Belmed

# Een online bemiddelingsplatform om uw handelsgeschillen op te lossen

Via het onlineplatform Belmed kan een onafhankelijke bemiddelaar geschillen regelen tussen consumenten en handelaars en tussen handelaars onderling, buiten de rechtbank en online.

Het gebruik van het platform is eenvoudig. Op de pagina "een bemiddelingsaanvraag indienen" van de website van de FOD Economie kan je gratis een account aanmaken om een bemiddelingsaanvraag te verzenden.

### Voor welke geschillen kan Belmed WEL gebruikt worden?

- Verkoop van consumptiegoederen (meubilair, huishoudtoestellen, nieuwe technologieën, tweedehandsvoertuigen,...);
- Aanbod van diensten aan de consument (verzekeringen, bank, bouw, energie, reizen,...);
- Grensoverschrijdende geschillen tussen een consument die in de Europese Unie woont en een onderneming die is ingeschreven bij de Kruispuntbank van Ondernemingen;
- Handelsgeschillen tussen ondernemingen.

### Voor welke geschillen kan Belmed NIET gebruikt worden?

- Niet-handelsgerelateerde geschillen (zoals geschillen met de fiscus, geschillen over sociale wetten,...);
- Geschillen tussen particulieren.

### Toetredingsvoorwaarden

- U moet 18 jaar zijn.
- Voor de indiening van de aanvraag moet u contact opgenomen hebben met de tegenpartij en gepoogd hebben het geschil op te lossen.
- U mag de zaak niet bij een rechtbank aanhangig gemaakt hebben. Mocht dit echter toch het geval zijn dan kunt u aan de rechter een opschorting vragen om te trachten de zaak in der minne te regelen.
- U bent rechtstreeks betrokken in de zaak of u vertegenwoordigt iemand die rechtstreeks betrokken is.
- U moet te goeder trouw handelen en positief ingesteld zijn om een oplossing in der minne te willen vinden.

### Enkele voorbeelden...

#### B2C (tussen een professioneel en een consument)

- Ondanks het voorleggen van bewijsstukken van mijn betaling, krijg ik een aanmaning tot betaling van mijn energieleverancier.
- Ik woon in Amsterdam en ondanks verschillende herinneringen, zijn mijn boeken, besteld bij een uitgever in Antwerpen, nog altijd niet geleverd.

#### B2B (tussen professionelen)

- Ik ben aannemer en ik heb bouwmaterialen besteld voor een huis. Ik heb die nog altijd niet gekregen, hoewel ik een voorshot betaald heb.

- Ik heb als detailhandelaar in kleding een probleem met een van mijn leveranciers. De lentecollectie is nog altijd niet geleverd en de seizoenverkoop is al gestart.
- Ik heb onlangs een zaak overgenomen. Nu is de overlater zelf een nieuwe zaak begonnen en doet hij mij oneerlijke concurrentie aan.

### Wat zijn de voordelen van een minnelijke schikking?

De Europese Commissie liet een statistische studie uitvoeren bij verschillende juridische experts in 26 lidstaten. Volgens de studie kan een bemiddeling in België met een slaagpercentage van 75% een besparing van ongeveer 330 dagen en 5.000 euro per geschil opleveren. Zelfs met een slaagpercentage van 19% kan bemiddeling de oplossing van een probleem versnellen en de kosten binnen de perken houden.

### Een onderbenutte optie

Bemiddeling blijft nog te veel beperkt tot familieaangelegenheden. Dat kan veel beter. Volgens de Bemiddelingsbarometer die de Federale Bemiddelingscommissie in 2018 opstelde in samenwerking met b-Mediation en de Universiteit Gent, duurt een bemiddeling bij burgerlijke en handelszaken gemiddeld 45 dagen. Het slaagpercentage ligt daarbij tussen 60% en 75% en de procedure kost in totaal gemiddeld 3.000 euro. Bij een rechtszaak over een geschil van 200.000 euro kan de duur oplopen tot 525 dagen en de kosten tot wel 16.000 euro.

Als u al een rechtszaak bent begonnen, weet dan dat u de rechter steeds kunt vragen om de procedure op te schorten zodat u kunt proberen om het geschil minnelijk te regelen.



# Verhoog jouw **koopkracht** dankzij **extralegale voordelen**

Wist je dat je als **zelfstandige bedrijfsleider** jezelf dezelfde **extralegale voordelen** kunt toekennen als je medewerkers?

Als lid van de **Interprofessionele Werkgeversfederatie** profiteer je bij Edenred van **veel voordelige voorwaarden!**

**Geen sociale bijdragen voor de werkgever, geen belasting voor de werknemer**



## Edenred Maaltijd

- Max. **€8 per dag**, waarvan **€2 aftrekbaar**
- **60% goedkoper** dan een loonsverhoging

**35% korting\***  
met de promocode  
**TR2501SDI34**



## Edenred Eco

- Tot **€250 per jaar**
- 100% in het teken van **ecologische consumptie**

**35% korting\***  
met de promocode  
**EC2501SDI41**



## Edenred Geschenk

- **100% fiscaal aftrekbaar** bij sommige gelegenheden
- Geldig bij **tal van (online) winkels**

**35% korting\***  
met de promocode  
**TC2501SDI65**



**Jouw Edenred-kaart voor €5 in plaats van €8!**

Meer info of meteen bestellen kan via [edenred.be](https://www.edenred.be)

## Zoom in op de **voorwaarden** voor een zelfstandige bedrijfsleider

1. **Werknemer zijn** van het bedrijf.
2. Als je één of meerdere werknemers hebt, **mag je niet de enige zijn die van deze extralegale voordelen profiteert.\*\***

Voor meer informatie, bezoek [www.edenred.be](https://www.edenred.be)

Een vraag? Neem contact op met Edenred via [federations-BE@edenred.com](mailto:federations-BE@edenred.com)



\* Korting geldt op de basis-prestatievergoeding.

\*\* Minstens een bepaalde categorie werknemers moet dezelfde fiscale voordelen hebben als jij, en het bedrag voor de bestuurders mag niet hoger zijn dan dat van de andere werknemers. Zelfstandigen zonder de status van bedrijfsleider komen niet in aanmerking.

# Klaar om te ondernemen?

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

[bnpparibasfortis.be/starters](https://bnpparibasfortis.be/starters)



**KLAAR VOOR JOUW WERELD**



**BNP PARIBAS  
FORTIS**

De bank  
voor een wereld  
in verandering