

## Slimmer werken, niet harder werken.

Da's samen ondernemen

Beste partner,

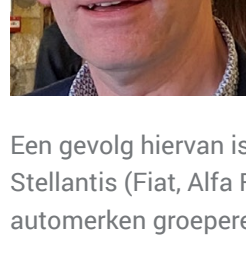
De batterijen opnieuw volledig opgeladen na een deugddoende vakantie? Tijd maken voor vakantie vinden we vanzelfsprekend, toch. Af en toe gas terug nemen om daarna opnieuw volle bak vooruit te gaan.

In deze nieuwsbrief laten we Femke Hogema aan het woord. Zij haalt nog een aantal zaken aan vooraf voor u tijd moet maken. Zaken die zowel u, uw kantoor als uw omzetcijfer doen groeien.

Verder leest u de laatste wetgevende nieuwtjes die u helpen bij uw klantenadvies. En starten doen we zoals altijd met de column van Xerius sales director Danny De Pourcq.

Veel leesplezier!

## Wat als... accountants autoverkopers zouden zijn?



### Ook accountantskantoren ontsnappen niet aan innovatietrend

Autodealers lijken wel een uitstervend ras. Met de verkoop van nieuwe wagens viel al jarenlang nog weinig te verdienen. De winst zat nadien vooral in de onderhoudsbeurten. Die inkomsten dreigen ook grotendeels weg te vallen, nu de trend naar elektrische wagens lijkt ingezet. Deze wagens vereisen immers een pak minder onderhoud.

Ook de autokoper is veranderd. Hij maakt zijn huiswerk nu online en gaat minder vaak in een showroom rondkijken.

Een gevolg hiervan is dat **schaalvergroting in de autosector zich opdringt**. Zo ziet u grote autogroepen zoals Stellantis (Fiat, Alfa Romeo, Chrysler, Jeep, Peugeot, Opel, Citroën) en grote dealernetwerken, die verschillende automerken groeperen, ontstaan.

De algemene verwachting is dat **verkoop van nieuwe auto's** nog verder zal afnemen. Dit komt onder andere ook door de snelle toename van het aantal deelauto's. Hierop gaan **automerken en autodealers moeten** inspelen en vooral **innovatief uit de hoek moeten komen**. Zo zou men bijvoorbeeld een aantal **nieuwe diensten** kunnen ontwikkelen die het autogebruik plezieriger zullen maken.

Door het aantal automerken te bundelen in een showroom zal ook de investering veel zwaarder worden. Om die reden zullen heel wat autodealers afhaken. U moet meer auto's in de showroom hebben staan. Tel daarbij nog een aantal testwagens, van elk merk afzonderlijk. Wanneer u drie merken gaat verkopen, komt u al snel aan 60 wagens. Een slapend kapitaal. Hoe meer verkochte en te onderhouden wagens een concessie heeft, hoe groter haar investeringscapaciteit. Alleen het onderhoud blijft wel een aandachtspunt, als u weet dat bijvoorbeeld Tesla 80% van de reparaties op afstand afhandelt.

Auto's zijn rijdende computers geworden. De **digitalisatie heeft ook in de autobranche z'n werk gedaan**. Daarbij rijst de vraag of het bestaande personeel nog de nodige technische support zal kunnen leveren. Mogelijk kunt u een deel van het personeel omscholen. U zal wel moeten, want dergelijke gespecialiseerde profielen zullen moeilijk te vinden én te betalen zijn.

Personeelsschaarste die we ook in de accountancywereld zien. En zo hebben we weer ons sprongetje gemaakt van koning uit naar de accountant. Twee jaar geleden hielden we trouwens een poll bij accountants over welk merk zij het beste vinden passen bij hun beroep. Range Rover stond op nummer 1, maar dit terzijde.

Ook die andere uitdagingen vinden we in de **accountancysector terug**: de implementatie van nieuwe software, de kostprijs ervan, de omscholing naar adviseur, de vraag naar nieuwe adviesdiensten.

Daardoor heeft ook de **consolidatie in de sector** een enorme vaart gekregen.

We zien echter dat de snelheid van de verandering toch veel trager is dan velen laten geloven.

Net zoals er nog een tijdje diesel- of benzineauto's op onze wegen zullen rondrijden, zullen ook de traditionele accountantskantoren nog een tijdje verder kunnen. Wat niet wil zeggen dat u in de afwachting houding moet blijven zitten.

Uit een onderzoek van de UHasselt, in opdracht van Xerius, blijkt dat **ondernemers het belangrijk vinden dat hun accountant digitaal mee is**. Heel veel kantoren zijn momenteel bezig met hun processen en systemen verder te optimaliseren. De meeste kantoren geven aan dat ze willen evolueren naar een echt advieskantoor, waarbij de boekhouder of accountant als copiloot plaats neemt naast de ondernemer.

Op het terrein zien we dat lang niet alle klanten zitten te wachten op een accountant als rijder. Althans, nu nog niet. Op zich is dat nog goed nieuws, want zo kunt u rustig in die rol groeien met de klanten die hier wel op zitten te wachten. Vaak is die rol enkel weggelegd voor de zaakvoerder of venoot van een kantoor.

En net daar wringt het schoentje, want ze zijn de bottleneck voor alles, van het voeren van klantgesprekken, over het managen van personeel tot de volledige (digitale) inrichting van het kantoor.

De kunst bestaat erin om ook een deel van de medewerkers mee te laten groeien naar de nieuwe rol van ondernemerscoach. Vaak betekent dat leren loslaten. Als u hiermee vandaag begint, hebt u nog genoeg tijd om de switch te maken naar het accountantskantoor van de toekomst.

Net zoals de autobranche zal ook de accountancysector verder moeten innoveren. Als de boekhouding niet (meer) het doel is, maar slechts het startpunt, dan is er nog wel wat werk voor de boeg.

Danny De Pourcq

## “Het is mogelijk om meer tijd te hebben voor uzelf en toch meer omzet te boeken.”

Nederlandse bestsellerauteur, spreker en toptrainer Femke Hogema inspireert met haar druk geconsulteerde opleiding “Word Winstadviseur” accountants over hoe zij het verschil kunnen blijven maken.

In dit uitgebreide interview legt ze onder meer uit hoe accountants efficiënter met hun tijd kunnen omgaan en in hoeverre Belgische accountants verschillen van hun Nederlandse collega's.

>> Naar het interview <<.



Ziet u het wel zitten om leuker werk te doen, daarvoor meer aan te rekenen en meer tijd te hebben voor uzelf? Volg dan de opleiding “Word Winstadviseur” van Femke Hogema.

>> Ja, ik schrijf mij in <<

Deze online opleiding is helemaal afgestemd op uw situatie als accountant of boekhouder. Elke week krijgt u toegang tot een nieuwe sessie van 30 minuten. Die volgt u gewoon wanneer u daar zelf tijd en zin voor hebt. Na 48 lessen – goed voor een ITAA-vormingsattest van 12 uur – bent u een volwaardig winstadviseur.

## Drie redenen om de sociale bijdragen van uw klanten na te kijken

Uitstel van betaling, vrijstelling van sociale bijdragen, minder inkomsten of in sommige gevallen net meer. De coronacrisis zal nog enige tijd een invloed hebben op de sociale bijdragen van uw klanten. We geven u drie redenen waarom het echt de moeite loont om de sociale bijdragen van uw zelfstandigen na te kijken.

- Enkel als uw klant in orde is met zijn of haar bijdragen is er **recht op terugbetaling van medische kosten en/of ziekte-uitkering**. Hou daarbij ook rekening met de betalingstermijn van bijdragen voor 2020 waarvoor uitstel tot 2021 gevraagd is. Onmogelijk om tijdig te betalen? Kijk na of het werkelijke inkomen van uw klant lager is dan het inkomen waarop de voorschotten berekend worden. Is dit het geval? Dan kunt u een vermindering aanvragen. Dat doet u eenvoudig >> [via Xerius Desk](#) <<.
- Omgekeerd is het ook interessant om na te gaan of het inkomen van 2021 hoger is dan waarop de voorschotten berekend zijn. Is dat zo? Dan past u best nu de bijdragen van 2021 hierop aan. Zo vermijdt u dat uw klant over twee jaar een stevig bedrag moet ophoesten wanneer we de werkelijk te betalen kwartalen er berekenen. Bovendien is elke betaling van sociale bijdragen die uw klant dit jaar nog doet **100% fiscaal aftrekbaar als beroepskost voor dit jaar**.
- Doet uw klant aan pensioensparen via een VAPZ? Weet dan dat de betaalde premie enkel aftrekbaar is als de bijdragen van 2021 effectief betaald zijn. Vroeg uw klant in 2021 voor één of meerdere kwartalen een **vrijstelling**? Dan is er **geen recht op aftrek voor de betaalde premie VAPZ**. Uw klant kan in zo'n geval nog altijd bekijken om af te zien van de vrijstelling en de verschuldigde bijdragen alsnog betalen.

## Afschaffing correctiecoëfficiënt pensioenberekening een feit

De correctiecoëfficiënt voor de pensioenberekening is officieel verleden tijd. Deze coëfficiënt weerspiegelde oorspronkelijk de verhouding tussen de bijdragen en het pensioen tussen de stelsels van de zelfstandigen en de werknemers.

**Concreet gevolg van deze afschaffing?** Vanaf 2021 levert elk loopbaanjaar **extra pensioen** op. De nieuwe pensioenberekening geldt voor de pensioenen die ten vroegste ingaan op 1 januari 2022. Voor alle jaren tot en met 2020 gebeurt de pensioenberekening volgens het oude systeem.

En er is nog meer goed nieuws over het zelfstandigenpensioen. Want door een aantal welvaartsaanpassingen en een nieuwe verhoging van het minimumpensioen, **verhoogden de zelfstandigenpensioenen** vanaf 1 juli 2021. Voor het minimumpensioen gaat het om een **verhoging van 2%**.

## Coronamaatregelen: de laatste nieuwtjes

### Enmalige premie zelfstandigen automatisch uitbetaald

De overheid geeft zelfstandigen die hard getroffen werden door de coronacrisis een extra financiële stimulans in de vorm van een éénmalige premie ter waarde van 598,81 euro bruto.

Belangrijkste voorwaarde om aanspraak te maken op de premie: uw klant ontving in de periode van 1 oktober 2020 tot en met 30 april 2021 minstens 6 maanden een enkele of dubbele uitkering overbruggingsrecht in het kader van de coronacrisis.

Zelfstandigen die in aanmerking komen voor de premie brachten we in de loop van de maand september op de hoogte. Ten laatste op **30 september** staat het bedrag op de rekening.

Belangrijk om te weten is dat de fiscus deze premie als een **vervangingsinkomen** beschouwt. Uw klant betaalt hierop dus 16,5% belastingen. Volgend jaar krijgt hij of zij hiervan een fiscale fiche.

### Vanaf 1 oktober nieuwe regelgeving rond coronasteun

De twee belangrijkste wijzigingen:

- **Het overbruggingsrecht omwille van een omzetzak van 40% wordt verlengd tot 31 december 2021**. Bij overbruggingsrecht een extra mogelijkheid toegevoegd. Bij een omzetzak van minstens 70% kan uw klant aanspraak maken op een dubbele uitkering.
- **Het dubbele overbruggingsrecht omwille van een verplichte sluiting wordt afgeschaft**. Is er toch nog een uitkering (opbrugging) van de deuren sluit? Maar hebben bijdragen uit die sector recht op een enkele uitkering overbruggingsrecht bij een sluiting van meer dan 15 dagen. Sluit het bedrijf minder dan 15 dagen de deuren? Dan is er recht op een halve uitkering.

Het bovenstaande verscheen nog niet officieel in het Belgisch Staatsblad en is dus onder enig voorbehoud. Zodra het nieuws officieel is, kunt u zoals altijd een aanvraag indienen. Dat doet u eenvoudig online

>> [via deze webpagina](#) <<.

## Zo zorgt u bij de volgende afrekening sociale bijdragen voor een nog vlottere administratie.

Bijna 2.000 klanten doen inmiddels al beroep op e-facturatie. Daardoor worden hun afrekeningen in UBL-formaat verzonden. Handig. Want deze UBL kunt u rechtstreeks inlezen in uw boekhoudpakket, zonder manuele tussenkomst. Dat levert veel **tijdwinst** op. En zoals u weet: time is money.

Wil u bij de volgende afrekening sociale bijdragen ook profiteren van een vlottere administratie? **Actieve e-facturatie dan voor 18 oktober** voor zoveel mogelijk klanten.

Laat uw klanten daarom het programma gebruiken dat uw voorkeur geniet. Zo vermijdt u dat u verschillende programma's moet aankopen.

Hoe u uw klant activeert voor e-facturatie, tonen we u >> [in dit filmpje](#) <<.

## Kort nieuws

### Wijziging wetgeving onkostenvergoeding vanaf 1 januari 2022: dit u weten

Momenteel moeten enkel vaste onkostenvergoedingen met hun bedrag vermeld worden op de fiscale fiche. Voor terugbetalingen van kosten op basis van bewijsstukken bestond strikt gezien geen rapporteringsplicht.

Daarin komt nu verandering. Vanaf 1 januari 2022 geldt de **rapporteringsverplichting ook voor terugbetalingen van onkosten op basis van bewijsstukken**. En dat zowel voor vergoedingen die een terugbetaling zijn van eigen kosten van de werkgever aan werknemers, maar **ook aan bedrijfsleiders**.

Het niet vermelden van de kostenvergoedingen kan bestraft worden met een administratieve geldboete die varieert van 50 tot 1.250 euro. Maar in tegenstelling tot de niet-vermelding van de vaste onkostenvergoeding heeft het niet vermelden van de variabele kostenvergoedingen niet automatisch de verwerping als beroepskost tot gevolg. Ook de aanslag geheime commissielonen is uitdrukkelijk uitgesloten voor deze kostensoort.

Momenteel is het nog onduidelijk welke impact deze uitbreiding heeft op onkosten terugbetaald aan een bedrijfsleider via R/C. Hopelijk klaart de fiscus deze onduidelijkheden snel uit.

### Meer tijd voor klantenadvies? Laat de btw-activatie over aan Xerius

Aanvraag, wijziging of stopzetting van de btw van uw klanten? Sinds kort moet u dit online regelen, via de externe btw-tool. Dat heeft helaas veel voeten in de aarde. U hebt immers een volmacht nodig van uw klanten.

En de tool is – op z'n zachtst gezegd – behoorlijk complex.

De oplossing? Laat Xerius de klus voor u klaren. >> [Via Xerius Desk](#) << regelt u de aanvraag, wijziging of stopzetting in een vingerknip. En dat zonder volmacht van uw klant.

### Nieuw: licentie Unisono aanvragen via Xerius

Klanten die muziek afspelen in de wachtruimte of het onthaal van hun zaak, hebben een licentie Unisono nodig. Deze licentie brengt Sabam en de billijke vergoeding onder één dak.

Xerius is dé geschikte partij om deze licentie voor u in orde te brengen.

>> [Unisono uitgelegd](#) <<

### Minder administratieve rondslomp en snellere verwerking dankzij afschaffing aanvraagformulieren in Xerius Desk

In juli hield Xerius een grote peiling bij accountants, over de verwerking van aanvragen in Xerius Desk. Daaruit bleek dat liefst 80% van uw collega's liever werkt zonder aanvraagformulier.

Xerius volgde dat advies meteen op. **Hierdoor kunt u sinds 16 september aanvragen doen zonder ondertekend aanvraagformulier**.

Uw aanvraag wordt op identiek dezelfde manier behandeld als voorheen. Zo zal Xerius u blijven contacteren wanneer we meer info nodig hebben. **Een extraatje is dat u nu ook zelf kunt aangeven om door een van onze medewerkers gecontacteerd te worden** vooraleer we de aanvraag definitief verwerken.

### Met flexibel verlonen houdt u medewerkers tevreden, geëngageerd én aan boord

De strijd om talent woedt volop. Het komt er dus op aan creatief te zijn in de manier waarop u werknemers aantrekt en behoudt.

Steeds meer bedrijven kiezen daarom voor **flexibel verlonen**. Het is een oplossing die **budgetneutraal** is voor de werkgever, met andere woorden uw loonkost stijgt niet. Uw medewerkers kunnen wel zelf een loonpakket samenstellen dat beter aansluit bij hun behoeften, die trouwens erg kunnen verschillen naargelang leeftijd of gezinssituatie. Zo'n **keuzevrijheid** leidt tot **meer tevredenheid, engagement en vertrouwen**.

U bepaalt uit welke extralegale loonvoordelen uw medewerkers kunnen kiezen: denk aan mobiliteitsoplossingen, meer vakantiedagen, sociale of cash voordelen, een tussenkomst in privé internet of multimedia-aankopen.

>> [Alle info over flexibel verlonen krijgt u hier](#) <<.

In november van een webinar met GWSJ advocaten in juni rond de juridische implicaties van een samenwerking of overname in de accountancywereld, organiseerden we op dinsdag 7 september een vervolg. Daarbij zoomden we in op de arbeidsrechtelijke aspecten van zo'n samenwerking of overname.

>> [Hier kunt u het webinar opnieuw beluisteren](#) <<.

## Bedrijfsleidersservice-tool helpt u bij uw deskundig verloningsadvies aan bedrijfsleiders

Wil één van uw zaakvoerders of ondernemers een loon opnemen uit zijn vennootschap? Bezorg hem op 1-2-3 een paar concrete loonsimulaties of voer de wijzigingen aan het salaris eenvoudig zelf door.

Ontdek de geavanceerde, maar toegankelijke tool van SD Worx: >> [de Bedrijfsleidersservice](#) <<.

Zo wint u kostbare tijd: met één tool kunt u lonen simuleren, bedrijfsleiders aansluiten, lonen beheren en aanpassen, loonbrieven en fiscale fiches genereren, en meer.

En voor klanten aangesloten bij Xerius kan het nieuwe netto belastbaar jaarinkomen onmiddellijk worden doorgegeven zodat de sociale bijdrage automatisch erop afgestemd wordt.

Zo bent u weer volledig op de hoogte.

Hebt u vragen over de onderwerpen in deze nieuwsbrief? Of hebt u suggesties of opmerkingen? Laat het mij weten.

Met vriendelijke groeten,  
Uw SD Worx accountmanager / Uw Xerius accountmanager