

---

PRAKTIJKGIDS · EDITIE 2026

# Droom *groot,* start *slim.*

---

*Een gids voor Belgische starters en ondernemers  
— over arbeidsrecht, fiscaliteit,  
vennootschapsrecht, sociale zekerheid en de  
adviseurs die het verschil maken.*

---

Lieven Goossens

ADVOCAAT ARBEIDSRECHT · PKF BOFIDI LEGAL

---

# Voorwoord

**D**eze praktijkgids is geboren uit honderden gesprekken aan vergadertafels, in podcaststudio's en op bedrijfsterrassen. Tijdens al die ontmoetingen namen we vaak tot in de puntjes door wat een werknemer écht moet weten voor hij of zij de stap naar zelfstandigheid zet. Die inzichten vormen de ruggengraat van deze gids. Het resultaat is een praktisch hulpmiddel voor élke Belg die zijn loonbrief wil inruilen voor een ondernemingsnummer, óf die al zelfstandig is en zijn structuur wil professionaliseren.

De rode draad blijft eenvoudig: **droom groot, bouw realistisch, future-proof je structuur**. Wie een zaak wil bouwen die tien of twintig jaar overeind blijft, denkt vandaag al na over arbeidsrecht, fiscaliteit, sociale zekerheid en intellectuele eigendom. Dat klinkt zwaar, maar dat hoeft het niet te zijn. Wie de juiste vragen stelt op het juiste moment, maakt achteraf veel minder dure fouten.

Voor we erin vliegen, wil ik je nog drie dingen meegeven:

**1. Deze gids vervangt geen persoonlijk advies.**

Hij geeft je wél de structuur, het vocabularium en de denkkaders om met je advocaat, accountant en fiscalist een goed gesprek te voeren. Hij maakt je een betere cliënt, niet een bevoegd adviseur. Wie deze gids leest en daarna géén specialist consulteert, slaat de helft van de waarde over. In hoofdstuk 10 leg ik uit waarom.

**2. Jargon wordt uitgelegd op het moment dat het opduikt.** Wie nooit eerder de woorden "rechtspersoonlijkheid" of "vermogensscheiding"



hoorde, vindt de betekenis hier terug — in mensentaal. Ben je wél al thuis in juridische termen? Dan kan je die uitlegblokken overslaan zonder iets cruciaals te missen.

**3. Ik schrijf deze gids met veel trots vanuit mijn rol als advocaat arbeidsrecht bij PKF BOFIDI Legal**, het full-service advocatenkantoor binnen de PKF BOFIDI-groep. Bij ons werkt een team van specialisten in arbeids- en sociaal zekerheidsrecht, vennootschapsrecht, fiscaliteit, intellectuele eigendom, M&A en privacy — geïntegreerd met accountants, fiscalisten en HR-specialisten binnen hetzelfde huis. Voor een gids die het belang van een sterk advies-driemanschap predikt, kan ik me geen mooiere thuisbasis voorstellen. **De standpunten, voorbeelden en aanbevelingen in deze gids zijn echter uitdrukkelijk persoonlijk en binden PKF BOFIDI Legal niet.** Wie naar aanleiding van deze gids advies zoekt — vanuit ons kantoor of elders — krijgt vanzelfsprekend een dossier-gebonden, professioneel onderbouwd antwoord op maat.

Doorheen de gids loop je mee met fictieve personages: **Sarah** (28, software developer), **Tom** (32, loodgieter), **Lien** (35, marketingconsulente), **Nadia** (41, kinesitherapeute), **Bram en Eva** (33 en 31, koppel met e-commerceplannen), **Karim** (45, horeca-uitbater), **Tim** (39, key account manager) en **Pieter** (47, R&D-ingenieur). Hun situaties zijn verzonnen, maar elke euro die je ziet, is gebaseerd op de officiële cijfers van 2026. Wie hun verhalen leest, herkent zonder twijfel zichzelf of zijn buurman.

Veel leesplezier — en vooral: veel ondernemingsplezier.

*"Eén keer goed advies is goedkoper dan tien keer middelmatig advies."*

**Lieven Goossens** — *Advocaat arbeidsrecht, PKF*  
*BOFIDI Legal*

---

# Inhoud

- 1** Van loondienst naar zelfstandige: de juridische uitstap

---

- 2** Uitkeringen en steun bij opstart

---

- 3** Welke vennootschapsvorm? Eenmanszaak, Comm.V of BV

---

- 4** Sociaal statuut en pensioenopbouw

---

- 5** De praktische opstart

---

- 6** Financieel plan, aftrekbare kosten en VAA

---

- 7** IP-bescherming: merken, domeinnamen, auteursrecht

---

- 8** De top 12 van duurste startersfouten

---

- 9** Groei: eerste werknemer, schijnzelfstandigheid, holding

---

- 10** De vergeten waarde: werken met goede adviseurs

---

- 11** Toekomstbestendig ondernemen

---

- Bijlage: snelle naslagcijfers 2026

HOOFDSTUK

# 1

---

## Van loondienst naar zelfstandige

*de juridische uitstap*



**De grootste fout van een startende ondernemer wordt vaak gemaakt vóór hij gestart is: de manier waarop hij zijn loondienst verlaat.** Wie het arbeidscontract niet grondig leest vóór hij ontslag neemt, kan zijn opstartjaar beginnen met een rechtszaak in plaats van met klanten. Dit hoofdstuk loopt door de drie scherprechters van de uitstap: het concurrentiebeding, de intellectuele eigendom en de opzegtermijn.

## 1.1 Het concurrentiebeding: een papier dat duizenden euro's waard is

### Waarom bestaat het?

Een werkgever investeert tijdens jouw dienstverband in jou. Hij geeft je opleidingen, vertrouwt je klantencontacten toe, leert je interne processen, deelt cijfers en commerciële strategieën. Op het moment dat jij vertrekt — zeker als je naar een concurrent gaat of zelf een concurrent opstart — neem je een deel van die investering mee. Het concurrentiebeding is **het juridische instrument dat de werkgever toelaat om die investering te beschermen** door je tijdelijk te verbieden om concurrentie te voeren.

De wet (artikel 65 van de Arbeidsovereenkomstenwet voor bedienden, artikel 86 voor arbeiders) is hier streng: ze legt strikte voorwaarden op, omdat een concurrentiebeding ook **je grondrecht op vrijheid van arbeid** beperkt. De rechter moet altijd een evenwicht zoeken tussen de belangen van de werkgever en jouw recht om je brood te verdienen.

### Wanneer is een concurrentiebeding geldig?

Een gewoon concurrentiebeding in een arbeidsovereenkomst is **enkel geldig als je brutoloon op het moment van vertrek meer bedraagt dan € 44.447 per jaar** (loongrens 2026, geïndexeerd). Onder die drempel is het beding gewoonweg onbestaand, hoe dreigend de tekst ook klinkt. Je moet het beding niet eens aanvechten — het bestaat juridisch niet. Tussen € 44.447 en € 88.895 is het beding alleen geldig voor functies die door een sectorale cao zijn aangeduid. Boven € 88.895 is het breed inzetbaar, behalve voor uitgesloten functies.

Wie aan de loonvoorwaarde voldoet, moet ook nog eens vier andere voorwaarden zien staan in de tekst:

- 1. Schriftelijk en individueel** opgenomen in de arbeidsovereenkomst (niet in een algemeen reglement).
- 2. Betrekking op gelijkaardige activiteiten** — een directeur logistiek mag dus geen directeur logistiek worden bij een concurrent, maar mag wel als bakker beginnen.

3. **Geografisch beperkt** — meestal tot België, soms tot een welbepaalde streek. Een wereldwijd of EU-breed beding wordt door de rechter teruggebracht of nietig verklaard.
4. **Maximaal twaalf maanden** vanaf het einde van de arbeidsovereenkomst.

En vooral: er moet een **forfaitaire compensatoire vergoeding** voorzien worden van minstens een half brutoloon over de duur van het beding. Geen vergoeding = geen geldig beding.

#### TOELICHTING

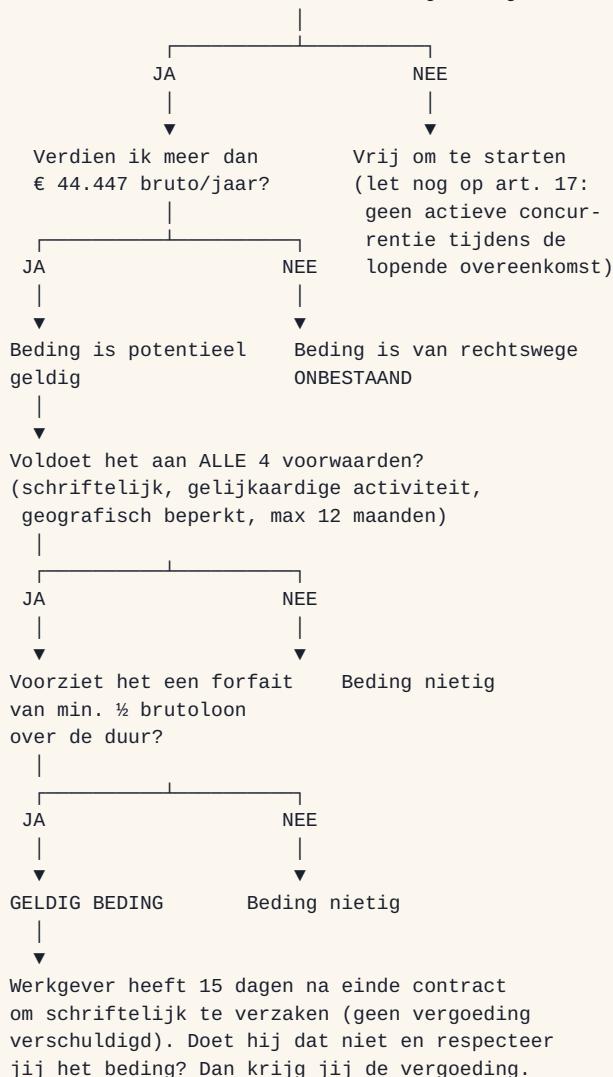
##### **Wat betekent "geografisch beperkt" in de praktijk?**

*De wet zegt: het beding mag enkel slaan op het grondgebied waar je effectief concurrentie kan voeren met je werkgever. Voor een lokale aannemer is dat misschien een straal van 50 km. Voor een ICT-bedrijf met klanten in heel het land is dat heel België. Voor een internationale advocaat met een internationale clientèle kan een ruimer beding gelden, maar dan moet er een uitdrukkelijke afwijking opgenomen zijn (artikel 65 § 2bis Arbeidsovereenkomstenwet) en moet de vergoeding hoger zijn.*

*Stel: in jouw beding staat "wereldwijd". De rechter zal dat ofwel terugbrengen tot de feitelijke werkingssfeer, ofwel volledig nietig verklaren. Als jouw werkgever enkel klanten in Vlaanderen heeft, is een wereldwijd beding kennelijk overdreven en valt het in elkaar.*

## Het concurrentiebeding visueel: ben je gebonden of niet?

START: Heb ik een concurrentiebeding in mijn contract?



### Hoe gebruik je dit als onderhandelingstroef?

Een geldig concurrentiebeding heeft een verrassende eigenschap: **de werkgever kan binnen vijftien dagen na het einde van het contract eenzijdig verzaken aan het beding.** Doet hij dat, dan ben jij vrij — én moet hij geen vergoeding betalen. Veel werkgevers gebruiken die clausule reflexmatig, om de vergoeding te besparen.

Dat opent ruimte. Stel: jij wil starten in een aangrenzend domein dat eigenlijk geen rechtstreekse concurrentie is. Dan kan je vóór je ontslag al polsen: "Ik overweeg op te zeggen om een eigen project op te starten in domein X. Mag ik ervan uitgaan dat jullie aan het beding zullen verzaken?" Krijg je een ja op papier, dan ben je gerust. Krijg je een neen, dan weet je dat je de vergoeding zal opstrijken — wat ook geen slecht resultaat is.

**Casus Sarah, 28, software developer in Antwerpen.** Sarah verdient € 5.000 bruto per maand (€ 60.000 per jaar) bij een digital agency. In haar contract staat een concurrentiebeding van twaalf maanden voor heel België. Ze wil freelancen voor andere bureaus en eigen klanten zoeken.

Het beding is potentieel geldig (loon ruim boven € 44.447). Als de werkgever het beding inroept, is hij Sarah een vergoeding verschuldigd van **€ 30.000 bruto** (de helft van € 60.000). De werkgever heeft echter vijftien dagen na het einde van de arbeidsovereenkomst om schriftelijk te verzaken. Doet hij dat, dan is Sarah niet meer gebonden én is er geen vergoeding verschuldigd.

Wat als Sarah het beding negeert en toch een concurrent gaat bedienen? Dan moet ze de € 30.000 die ze ontving terugbetalen én een gelijkwaardig bedrag aan schadevergoeding betalen. Totale schadepost: **€ 60.000**, behoudens matiging door de rechter. Sarah's strategie: het beding eerst onderhandelen of laten verzaken vóór ze klanten benadert.

**Casus Tim, 39, key account manager.** Tim verdient € 42.500 bruto per jaar. Zijn werkgever zwaait met een concurrentiebeding. Tim hoeft niet eens te onderhandelen: zijn loon ligt onder de drempel van € 44.447, dus het beding is **van rechtswege onbestaand**. Hij kan vrij vertrekken. Het is wel verstandig om dit voor de zekerheid schriftelijk te laten bevestigen — niet omdat het juridisch nodig is, maar om eindeloze discussies te vermijden.

## En tijdens je dienstverband?

Veel mensen denken: "Ik hou de relatie met mijn werkgever koel, want ik begin straks toch voor mezelf." Pas hier op. **Artikel 17 van de Arbeidsovereenkomstenwet** verplicht je om je werkgever niet te beconcurreren tijdens de duur van de arbeidsovereenkomst. Klanten benaderen, prospects bewerken of een schaduwbedrijf opstarten met dezelfde activiteit, kan worden bestempeld als zware fout — met ontslag om dringende reden én een schadevergoeding tot gevolg. Een dringend ontslag = geen opzegvergoeding, geen werkloosheidsuitkering. Dat is meteen het slechtste startkapitaal.

Wat mag wél tijdens dienstverband? Voorbereidende handelingen: een vennootschap oprichten (zonder ze actief te maken), een merknaam reserveren, een website bouwen, een businessplan schrijven, contacten leggen voor ná je vertrek. De grens loopt bij **commerciële activiteit met klanten van je werkgever**. Een gouden regel: hou alles wat je voorbereidt op je eigen privé-laptop, in je eigen tijd, met je eigen middelen.

## Het niet-afwervingsbeding

Een **niet-afwervingsbeding** (verbod om klanten of personeel mee te nemen) is geen wettelijke variant op het concurrentiebeding. Het wordt beoordeeld op basis van algemene contractenrechtprincipes: redelijk in tijd (meestal één tot drie jaar), geografisch afgebakend, met een duidelijke doelgroep. Een werkgever hoeft hier geen vergoeding voor te betalen, wat het tot een populair instrument maakt.

Wie zelf een dergelijk beding tekent, doet er goed aan de doelgroep zo eng mogelijk te laten omschrijven (bijvoorbeeld: enkel klanten die in de laatste drie jaar effectief bediend werden, en met wie je persoonlijk hebt gewerkt). Een al te ruime formulering — "alle bestaande en toekomstige klanten" — is door de rechter al meermaals als onevenredig beschouwd.

## 1.2 Intellectuele eigendom: van wie zijn jouw ideeën?

Hier zit één van de meest onderschatte risico's. Wat tijdens je dienstverband ontstaat in je hoofd of op je laptop — software, designs, uitvindingen, methodieken, klantenlijsten — is niet automatisch van jou. Sterker nog, vaak is het niet van jou. Wie dat niet weet, neemt waardevolle dingen mee die hem in een proces kunnen kosten wat hij dacht te bezitten.

### Het Belgische uitgangspunt

De regel is verschillend per soort creatie:

- **Auteursrechten** (teksten, designs, foto's, websites, marketingmateriaal) blijven in principe bij de werknemer, **tenzij schriftelijk anders overeengekomen**. Veel arbeidsovereenkomsten bevatten een algemene IE-overdrachtsclausule die deze rechten doorgeeft aan de werkgever.
- **Software** is een uitzondering: artikel XI.296 WER bepaalt dat vermogensrechten op software die je in opdracht of in dienstverband schrijft, **automatisch overgaan naar de werkgever**, tenzij anders overeengekomen.
- **Octrooien op uitvindingen**: de Belgische wet (Wet van 28 maart 1984 op de uitvindingsoctrooien, vervangen door de Wet van 28 september 2012) regelt octrooien zelf, maar bevat **geen expliciete bepaling over wie eigenaar is van uitvindingen gemaakt in dienstverband**. Anders dan bijvoorbeeld Duitsland (met zijn *Arbeitnehmererfindungsgesetz*) wordt dat in België via jurisprudentie ingevuld, met drie klassieke categorieën:
  - **Dienstuitvinding**: gemaakt in uitvoering van je arbeidstaak. Eigendom werkgever.
  - **Gemengde uitvinding**: gemaakt buiten je taak maar met middelen of kennis van de werkgever. Gedeelde rechten.
  - **Vrije uitvinding**: gemaakt op eigen tijd, met eigen middelen, los van je werk. Eigendom werknemer.

## TOELICHTING

### **Wat betekent dit concreet?**

*Als jij 's avonds in je studeerkamer een algoritme uitwerkt dat niets te maken heeft met je dagjob bij een logistiek bedrijf, is dat algoritme van jou. Schrijf je daarentegen overdag op je werklaptop een script om de scheduling van je werkgever te optimaliseren, dan is dat van je werkgever — ook al deed je het in je middagpauze.*

*De grijze zone zit ertussen. Een marketeer die in haar vrije tijd een copywriting-tool ontwikkelt die ze ook voor klanten van haar werkgever zou kunnen gebruiken: gemengde uitvinding? Hier is documentatie cruciaal.*

**Casus Sarah opnieuw.** *Tijdens haar werkuren bouwde ze een interne tool die het bureau gebruikt. Die tool is software, dus de auteursrechten zitten bij de werkgever. Maar 's avonds ontwikkelde ze in haar eigen tijd, op haar eigen laptop, een widget die niets met haar dagjob te maken heeft. Die widget is haar eigendom — op voorwaarde dat ze kan bewijzen dat ze die op eigen middelen en buiten de uren heeft ontwikkeld.*

**Praktische tip:** *hou een logboek bij. Schrijf data, plaatsen en gebruikte apparatuur op. Bewaar Git-commits met privé-account. Stuur jezelf wekelijks een bevestigingsmail vanuit je privé-adres met de samenvatting. Bij betwisting heb je dan een tijdlijn die volstaat als bewijs.*

**Casus Pieter, 47, R&D-ingenieur.** *Pieter ontwikkelt voor zijn werkgever een nieuw productieproces. Klassieke dienstuitvinding: het octrooi behoort aan de werkgever, ook al staat zijn naam erop als uitvinder. Pieter kan geen aanvullende vergoeding eisen bovenop zijn gewone loon. Wie meer wil, moet dat **vóór** indiensttreding contractueel vastleggen — bijvoorbeeld via een uitvindingsbonus of een royaltyregeling.*

## 1.3 De opzegtermijn: rekenen met weken

Sinds het eenheidsstatuut (2014) is de opzegtermijn voor arbeiders en bedienden gelijkgeschakeld en uitgedrukt in **weken**. De wet kent twee verschillende lijsten: één voor wanneer de werkgever ontslaat, één voor wanneer jij zelf opzegt.

### **Als de werkgever ontslaat**

De opzegtermijn is gebaseerd op je anciënniteit en stijgt geleidelijk. Voor wie sinds 2014 in dienst is gekomen, gelden gestandaardiseerde schalen. Een paar referentiepunten:

Anciënniteit	Opzegtermijn werkgever
1 jaar	7 weken
3 jaar	12 weken
5 jaar	18 weken
10 jaar	33 weken
15 jaar	49 weken
20 jaar	62 weken

*Dit zijn **referentiepunten** uit de wettelijke schaal. De volledige schaal — opgenomen in artikel 37/2 van de Arbeidsovereenkomstenwet — loopt gradueel op met telkens enkele weken per anciënniteitstrap. Voor de exacte opzegtermijn op jouw specifieke anciënniteit consulteer je dus best je accountant, sociaal secretariaat of advocaat.*

### Als jij zelf opzegt

Sinds oktober 2023 is **jouw opzegtermijn geplafonneerd op maximaal dertien weken**, ongeacht je anciënniteit. Dat is een belangrijke versoepeling: voorheen konden lange anciënniteiten leiden tot opzegtermijnen tot achttien weken of meer, wat een rem zette op mobiliteit.

Anciënniteit	Opzegtermijn werknemer
< 3 maanden	1 week
3-6 maanden	2 weken
6-12 maanden	3 weken
1-2 jaar	4 weken
2-4 jaar	6 weken
4-5 jaar	7 weken
5-6 jaar	9 weken
6-7 jaar	10 weken
7-8 jaar	12 weken
> 8 jaar	13 weken (max)

## Onderling akkoord: de slimme route

In de praktijk wordt veel onderhandeld via **een onderling akkoord tot beëindiging** met een verbrekingsvergoeding. Voor de werkgever is dat aantrekkelijk omdat hij meteen verlost is van een werknemer die toch al met één been buiten staat. Voor de werknemer is dat aantrekkelijk omdat hij sneller weg is en de vergoeding netto vaak meer oplevert dan een reguliere opzegtermijn.

### CASUS

**Casus Lien, 35, marketingconsulente.** Lien werkt zes jaar bij een communicatiebureau, brutoloon € 4.200/maand. Ze wil zelfstandige worden. Als ze zelf opzegt, heeft ze een opzegtermijn van zes weken te presteren. Als haar werkgever haar zou ontslaan zonder dringende reden, krijgt ze 21 weken opzeg of een gelijkwaardige verbrekingsvergoeding (≈ € 21.000 bruto).

Strategisch onderhandelt Lien een onderling overeengekomen vertrek. Ze verkrijgt een verbrekingsvergoeding van **veertien weken** plus uitgesteld vakantiegeld, en mag de opzegtermijn niet presteren. Op die € 14.000 betaalt ze sociale lasten en bedrijfsvoorheffing, maar netto houdt ze ongeveer € 7.500 over om haar eerste maanden als freelancer te overbruggen. Die overbrugging is essentieel: sociale bijdragen en eerste verzekeringspolissen lopen al door vóór de eerste factuur is geïncasseerd.

## Outplacement en inzetbaarheidsbevorderende maatregelen

Wie ouder is dan 45 of een opzegtermijn van meer dan dertig weken krijgt, heeft recht op outplacementbegeleiding. Sinds april 2025 moet bovendien een derde van een lange opzegtermijn besteed worden aan inzetbaarheidsbevorderende maatregelen. Wat veel mensen niet weten: outplacement kan worden gebruikt **om je ondernemingsplan, je marktstudie of je positionering vorm te geven**. Een goede outplacementcoach met ondernemingsachtergrond is goud waard. Vraag uitdrukkelijk naar deze invulling — sommige werkgevers gunnen het je graag, omdat het hen niets extra kost.

## 1.4 De tijdlijn van loondienst naar zelfstandige

WEEK -8	WEEK -6	WEEK -4	WEEK -2	WEEK 0	WEEK +2
Contract nalezen + IE-clausule checken	Onderhandel verzaking concurrentiebeding + onderling akkoord?	Schrijf business plan + sociaal verzekeringsfonds kiezen	Vorbereid financieel plan + verzekeringsaanvragen	Opzeg indienen (aangetekend of email met akkoord)	START ZELFSTANDIGE - KBO - Btw-nr - Bank - Verzekeringen activeren

Belangrijke randopmerking: **factureer pas vanaf de dag na het einde van je arbeidsovereenkomst**. Een factuur opmaken in je laatste week dienstverband is artikel 17 in actie. Het kost je je opzegvergoeding én levert een eventueel proces op.

## CHECKLIST · HOOFDSTUK 1

- 01 Lees je arbeidsovereenkomst woord per woord en zoek de termen "concurrentie", "niet-afwerving", "intellectuele eigendom" en "opzeg".
- 02 Bereken zelf of het concurrentiebeding aan de loondrempel van € 44.447 voldoet.
- 03 Vraag de werkgever om binnen vijftien dagen na uitdiensttreding schriftelijk te verzaken aan het beding, indien je vrij wil zijn om te starten zonder gebonden te zijn aan het beding.
- 04 Documenteer welke creaties je in eigen tijd, op eigen middelen ontwikkelde — Git-commits, mails naar jezelf, foto's met datum.
- 05 Onderhandel een verbrekingsvergoeding eerder dan de opzegtermijn te presteren — dat geeft je startenergie en cashflow.
- 06 Hou je voorbereidende handelingen strikt buiten je werkmiddelen en werkuren.
- 07 Vraag bij outplacement om een ondernemingsgerichte begeleiding.

HOOFDSTUK

# 2

---

## Uitkeringen en steun bij opstart

*gratis geld bestaat niet, maar steun wel*



**De Belgische staat heeft een verbluffend aantal vangnetten voor wie de stap naar zelfstandigheid zet.** Wie ze kent, start met een aanloop van zes tot twaalf maanden waarin het inkomensrisico draaglijk blijft. Wie ze niet kent, betaalt zijn eigen leertraject uit eigen zak.

In dit hoofdstuk loop ik door de belangrijkste mechanismen. Voor elk leg ik uit *hoe* het werkt en *voor wie* het bedoeld is — zodat je kan inschatten welke voor jou relevant zijn.

## 2.1 Welke steun past bij wie?

JOUW VERTREKSITUATIE	STEUNMECHANISMEN
Werkloos (RVA-uitkering)	→ Springplank naar zelfstandige (12 mnd) Vrijstelling beschikbaarheid (max 6 mnd) Primostarter sociale bijdragen Activa Start
Werknemer (loondienst)	→ Bijberoep met behoud loondienst Tijdskrediet (geen uitkering tijdens start) Onderling akkoord opzeg Primostarter sociale bijdragen
Reeds zelfstandig	→ Tax Shelter voor je vennootschap Vrijstelling doorstorting BV Investeringsaftrek + Innovatieaftrek Overbruggingsrecht (bij moeilijkheden) KMO-portefeuille
Vermogend particulier familie of vrienden	→ Tax Shelter (als investeerder) Winwinlening / Vriendenaandeel Belastingvermindering 30 % à 45 %

## 2.2 Springplank naar zelfstandige: twaalf maanden veiligheidsmarge

Wie werkloos is en geld wil verdienen door iets nieuws op te zetten, raakt in een paradox: zodra je inkomen genereert, verlies je je uitkering. De RVA-maatregel **Springplank naar zelfstandige** lost dat op: gedurende **twaalf maanden** mag je een zelfstandige activiteit opstarten **mét behoud van werkloosheidsuitkering**, op voorwaarde dat je netto inkomen onder een dagdrempel blijft. Die drempel bedraagt **€ 18,08 per dag** in 2026, wat overeenkomt met ongeveer **€ 5.640 nettowinst per jaar**. Boven die grens wordt de uitkering afgebouwd.

## Hoe vraag je het aan?

Vóór je effectief start: een formulier C45F via je uitbetalingsinstelling (vakbond of HVW). Gelijktijdig moet je je aansluiten bij een sociaal verzekeringsfonds (in **bijberoep**, niet in hoofdberoep). De RVA controleert daarna of de zelfstandige activiteit niet conflicteert met je werkloosheidsstatuut.

### CASUS

**Casus Karim, 45, ex-zaakvoerder bistro.** Karim heeft na een faillissement recht op een werkloosheidsuitkering van € 1.400/maand (≈ € 53,85/dag bij 26 uitkeringsdagen). Hij wil opnieuw beginnen, deze keer met een cateringconcept op maat van bedrijven. Hij vraagt formulier C45F aan vóór hij start.

Jaarlijkse nettowinst	Daginkomen (+312)	Vermindering uitkering	Resterende uitkering/dag	Totaal jaarinkomen
€ 0	€ 0	€ 0	€ 53,85	€ 16.800
€ 5.000	€ 16,03	geen	€ 53,85	€ 21.800
€ 5.640	€ 18,08	geen	€ 53,85	€ 22.440
€ 10.000	€ 32,05	€ 13,97	€ 39,88	€ 22.440 (≈)
€ 17.000	€ 54,49	€ 36,41	€ 17,44	€ 22.440 (≈)

Karim's strategie: zijn eerste twaalf maanden gebruiken om klanten te werven en het concept te valideren, met facturatie ruim onder € 5.640 nettowinst. Daarna schakelt hij over naar volwaardig hoofdberoep. Belangrijk om te onthouden: de drempel is **netto belastbare winst**, niet omzet. Als Karim € 25.000 omzet draait met € 19.500 kosten, blijft hij netto onder de drempel.

## 2.3 Bijberoep: de voorzichtige proefrit

Voor wie nog in loondienst zit en wil testen of zijn ondernemingsidee werkt, is het **bijberoep** vaak de logische eerste stap. Voorwaarden:

- Je oefent minstens halftijds een hoofdactiviteit uit als werknemer of ambtenaar.
- Je sluit je aan als zelfstandige in bijberoep bij een sociaal verzekeringsfonds.
- Je betaalt sociale bijdragen op je werkelijk netto belastbaar inkomen.

In bijberoep ben je **vrijgesteld van sociale bijdragen onder een netto belastbaar inkomen van € 1.922,16 per jaar** (cijfer 2026). Daarboven betaal je 20,5 % op het volledi-

ge inkomen, met een minimum dat oploopt naar het hoofdberoep-niveau wanneer je inkomen € 17.374,08 bereikt.

#### TOELICHTING

**Praktisch voor Sarah.** Sarah houdt nog twee dagen per week haar dienstverband aan en factureert in het weekend. Eerste jaar: netto winst € 8.000. Sociale bijdragen:  $20,5\% \times € 8.000 = € 1.640$ . Plus een opslag van  $\pm 4\%$  beheerskosten. Reserveer als bijberoep-starter ongeveer **22% van je nettowinst** voor sociale bijdragen.

## 2.4 Primostarter: vier kwartalen verlichting

Wie in de twintig kwartalen daarvoor geen zelfstandige in hoofdberoep was, krijgt het **primostarter-statuut**: de eerste vier kwartalen betaal je sterk verlaagde sociale bijdragen, op voorwaarde dat je netto belastbaar jaarinkomen onder € 8.972,07 blijft.

Kwartaal	Bijdrage 2026	(vs gewone hoofdberoeper: € 917,58)
Q1	€ 341,30	- 63 %
Q2	€ 459,82	- 50 %
Q3	€ 459,82	- 50 %
Q4	€ 459,82	- 50 %
<b>Totaal jaar 1</b>	<b>± € 1.720</b>	tegen € 3.670 normaal

#### CASUS

**Casus Tom, 32, loodgieter.** Tom start als hoofdberoep en heeft het primostarter-statuut. Bij een geraamd inkomen onder € 8.972,07 betaalt hij **€ 341,30** in zijn eerste kwartaal en **€ 459,82** in elk van de volgende drie kwartalen. Een gewone hoofdberoeper zou minstens **€ 917,58 per kwartaal** ophoesten. Besparing eerste jaar: ruim **€ 1.800**.

Belangrijk: als Tom achteraf blijkt méér dan € 8.972,07 te hebben verdiend, wordt zijn primostarter-korting deels of volledig teruggevorderd via de regularisatie. Het is dus een steun voor wie traag start, niet voor wie meteen volle bak gaat.

## 2.5 Overbruggingsrecht: de parachute van de zelfstandige

Het klassieke overbruggingsrecht heeft vier pijlers: **faillissement, gedwongen onderbreking** (brand, ramp), **economische moeilijkheden** (laag inkomen of vrijstelling van

bijdragen), en **tijdelijke crisismaatregelen**. De bedragen 2026: **€ 1.671,01/maand zonder gezinslast, € 2.088,11 met gezinslast**.

Per gebeurtenis kan je maximaal twaalf maanden uitkering krijgen plus vier kwartalen behoud van sociale rechten, op voorwaarde dat je minstens vier kwartalen had aangesloten in hoofdberoep. Aanvraag binnen één jaar na het feit, bij je sociaal verzekeringsfonds.

Dit is geen iets-voor-later-instrument. Het is een verzekering die meegekomen is met je sociale bijdragen en die je gerust mag activeren wanneer het tegenzit. Veel zelfstandigen schamen zich om het aan te vragen — onnodig.

## 2.6 Tax Shelter voor startende ondernemingen: hoe je tante mee betaalt voor jouw startup

Wie een vennootschap opricht die kwalificeert als **kleine of micro-vennootschap**, kan particuliere investeerders een fiscale duw in de rug geven. Investeerders krijgen via de Tax Shelter starters een **belastingvermindering van 30 % bij investering in een kleine vennootschap of 45 % bij een micro-vennootschap**. Voor scale-ups (5-10 jaar oud) is dat 25 %.

### Wat zijn de voorwaarden?

- De vennootschap is **kleiner dan vier jaar oud** (start-up) of vijf tot tien jaar (scale-up).
- Geen managementvennootschap, geen vastgoedvennootschap.
- De investeerder is een **natuurlijke persoon** (geen rechtspersoon).
- Maximum **€ 100.000 investering per investeerder per jaar**.
- Maximum **30 % van het kapitaal** in handen van één investeerder.
- Aandelen moeten **minimum 4 jaar** worden aangehouden.
- De vennootschap mag in totaal maximaal **€ 500.000 ophalen** via Tax Shelter.

#### CASUS

**Casus Bram en Eva, oprichters van duurzame e-commerce.** Hun BV kwalificeert als micro-vennootschap. Tante Marleen wil € 10.000 investeren. Ze ontvangt een directe **belastingvermindering van € 4.500**. Haar nettokost van de investering: **€ 5.500**. Ze moet de aandelen wel minstens vier jaar aanhouden, mag niet meer dan 30 % van het kapitaal verwerven, en mag het niet in haar eigen BV stoppen.

Voor Bram en Eva is dit een drievoudige win: ze halen kapitaal op zonder bank te moeten consulteren, ze hoeven geen rente te betalen (Tax Shelter is een kapitaalbreng, geen lening), en de tante voelt zich emotioneel én fiscaal beloond.

## 2.7 Winwinlening en Vriendenaandeel: de schoonbroer als bank

De Vlaamse Winwinlening laat een particulier toe om **tot € 75.000 te lenen aan een Vlaamse KMO**, met een totaal plafond van € 300.000 per onderneming. De rente moet liggen tussen 2,25 % en 4,5 % (de wettelijke rentevoet). De kredietgever krijgt jaarlijks een **belastingkrediet van 2,5 %** op het uitstaand saldo (max € 1.875/jaar) en bij wanbetaling een **eenmalig belastingkrediet van 30 %** op het verloren bedrag.

### CASUS

**Casus Tom's tante leent € 30.000 (8 jaar, bullet, rente 3 %).**

Jaar	Brutorente	Roerende voorheffing 30 %	Netto rente	Belastingkrediet 2,5 %	Totaal
Per jaar	€ 900	- € 270	€ 630	€ 750	€ <b>1.380</b>
8 jaar cumulatief	€ 7.200	- € 2.160	€ 5.040	€ 6.000	€ <b>11.040</b>

Effectief netto rendement voor de tante: **4,6 % per jaar**, wat hoger ligt dan menige spaarrekening of obligatie. Bij wanbetaling kan ze 30 % van haar verlies recupereren via de belastingen, of € 9.000 op € 30.000.

Het **Vriendenaandeel** is de variant waarbij familieleden of vrienden direct kapitaal inbrengen in een Vlaamse KMO. Zij krijgen een belastingvermindering van **2,5 % per jaar gedurende vijf jaar** op hun investering (max € 75.000 per investeerder). Het is fiscaal minder voordelig dan Tax Shelter, maar makkelijker te combineren.

## 2.8 KMO-portefeuille: terug naar de essentie

De KMO-portefeuille is in 2026 ingrijpend hervormd. **Vanaf 1 februari 2026 verdwijnt de adviespijler, behalve voor cybersecurity.** De opleidingspijler blijft bestaan: kleine ondernemingen krijgen 30 % subsidie, middelgrote 20 %, met een plafond van € 7.500 per jaar. Voor cybersecurity en energie-efficiëntie loopt dat op tot 45 % respectievelijk 35 %.

Praktisch belangrijk: aanvraag moet **binnen 14 dagen na de start van de opleiding of dienst** gebeuren. Te laat is te laat — geen uitzonderingen. Plan dus: kies een erkende

dienstverlener, vraag een offerte, dien je aanvraag in via de portefeuille, krijg goedkeuring, start dan pas.

## 2.9 Vrijstelling doorstorting bedrijfsvoorheffing voor starters

Een onderschatte cashflow-booster voor wie personeel in dienst neemt. Een **kleine vennootschap** mag gedurende de eerste 48 maanden **10 %** van de bedrijfsvoorheffing op haar werknemers behouden in plaats van door te storten naar de fiscus. Voor **micro-vennootschappen** is dat **20 %**.

### CASUS

**Casus.** Een micro-vennootschap met één werknemer aan € 40.000 bruto per jaar ( $\approx$  € 10.000 bedrijfsvoorheffing/jaar) houdt **€ 2.000 per jaar** in eigen cashflow. Over vier jaar: **€ 8.000 directe cashbesparing**, zonder dat ze er iets voor moet doen behalve een correcte aangifte.

## 2.10 Investerings- en innovatieaftrek

### Investeringsaftrek

Hervormd vanaf 1/1/2025. Drie sporen:

- **Basisaftrek 10 %** (verdubbeld naar 20 % voor digitale investeringen) — boven op de gewone afschrijving.
- **Thematische aftrek 40 %** voor zelfstandigen en kleine vennootschappen (energie, emissievrij vervoer, milieu, ondersteunende digitale investeringen).
- **Technologie-aftrek:** 13,5 % eenmalig of 20,5 % gespreid voor octrooien en milieuvriendelijke O&O.

### CASUS

**Casus.** Tom investeert € 50.000 in elektrische bedrijfsvoertuigen die als emissievrij vervoer kwalificeren. Thematische aftrek 40 % = **€ 20.000 extra aftrekbaar bovenop de afschrijving**. Bij verlaagd VennB-tarief van 20 % spaart hij **€ 4.000 belasting uit**, los van de gewone afschrijvingskost.

## Innovatieaftrek

Stelt **85 % van de netto-inkomsten** uit kwalificerende intellectuele eigendom (octrooien, auteursrechtelijk beschermde software) **vrij van vennootschapsbelasting**. Effectieve belastingdruk: ongeveer **3,75 %** in plaats van 25 %.

Voor een SaaS-onderneming die haar eigen software ontwikkelt en daarmee € 300.000 aan netto-innovatie-inkomsten genereert: belastbare basis daalt naar € 45.000, **besparing van € 63.750** per jaar. Dit is de meest waardevolle fiscale tool van het Belgische landschap voor wie iets bouwt dat als IP gekwalificeerd kan worden — en het wordt schromelijk onderbenut omdat veel ondernemers niet weten dat het bestaat.

### CHECKLIST · HOOFDSTUK 2

- 01** Vraag formulier C45F aan bij je uitbetalingsinstelling vóór elke euro factuur, indien je werkloos bent.
- 02** Activeer het primostarter-statuuut bij je sociaal verzekeringsfonds.
- 03** Reken vooraf uit of een Tax Shelter-investeerder of Winwinlening goedkoper is dan een banklening.
- 04** Zet een bestand op met al je facturen voor potentieel innovatieve activiteiten — voor latere innovatieaftrek of investeringsaftrek.
- 05** Schrijf vóór 1 februari op welke opleidingen je dat jaar wil financieren via de KMO-portefeuille.
- 06** Bouw structureel reserves om eventueel overbruggingsrecht te overbruggen — schaam je niet om het aan te vragen wanneer het mag.
- 07** Combineer steunmaatregelen waar mogelijk: bv. Springplank + primostarter + Tax Shelter zijn cumuleerbaar.

HOOFDSTUK

# 3

---

Welke  
vennootschapsvorm?  
Eenmanszaak,  
Comm.V of BV

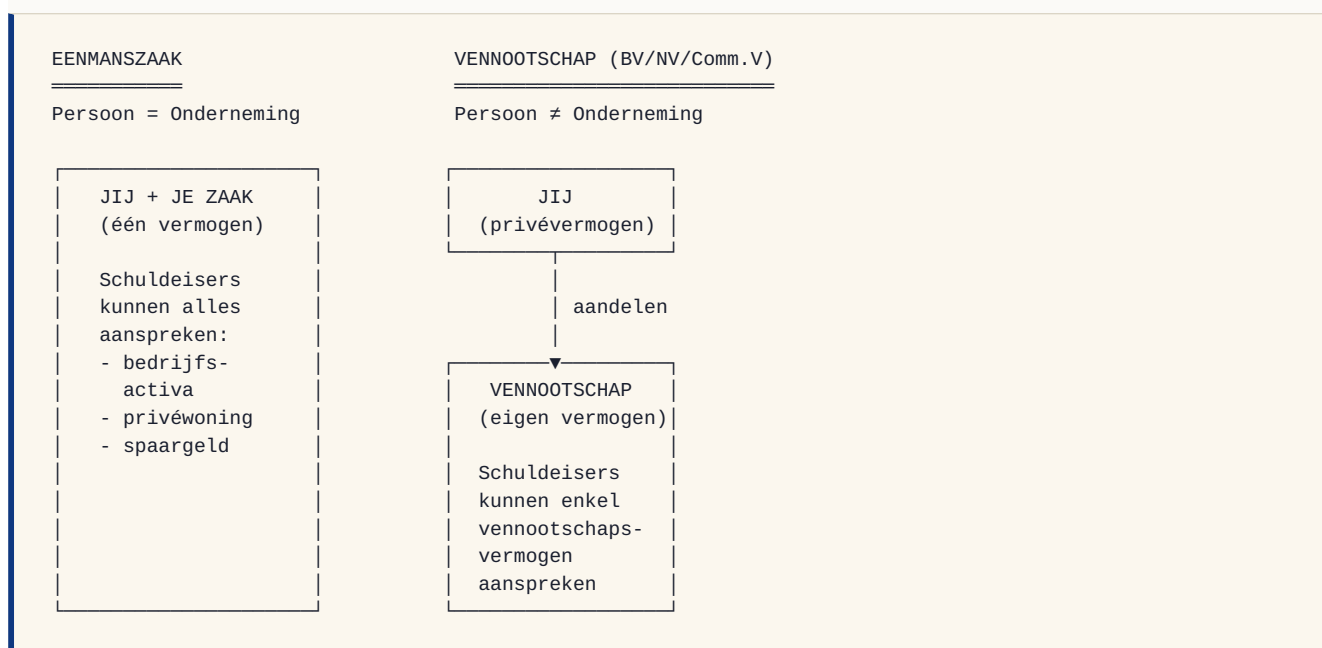


**De keuze tussen eenmanszaak en BV is geen ideologische, maar een rekenkundige.** Wie minder dan ± € 45.000 nettowinst maakt, blijft meestal beter in een eenmanszaak. Wie consistent meer overhoudt en bovendien kan sparen in de vennootschap, schuift door naar een BV. Daarnaast bestaat er sinds de hervorming van het vennootschapsrecht ook de **Commanditaire Vennootschap zonder kapitaalvereiste**, populair als familievehikel of holding.

### 3.1 Wat betekent "rechtspersoonlijkheid"?

Voor we de vormen vergelijken: eerst dit fundamentele juridische concept. **Een rechtspersoon is een juridische fictie:** de wet doet alsof een onderneming zelf "bestaat" als persoon, los van de mensen die haar besturen of bezitten. Een rechtspersoon kan eigendom hebben, contracten sluiten, schulden aangaan en in eigen naam in rechte gedaagd worden.

Het belangrijkste gevolg is **vermogensscheiding:** het vermogen van de vennootschap is gescheiden van het privé-vermogen van haar aandeelhouders en bestuurders. Als de vennootschap failliet gaat, kunnen schuldeisers in principe alleen de activa van de vennootschap aanspreken — niet de spaarrekening, het huis of de wagen van de aandeelhouders.



#### TOELICHTING

**Belangrijk om te weten:** vermogensscheiding is geen absolute bescherming. **Bestuurdersaansprakelijkheid** doorbreekt ze in drie gevallen: (1) kennelijk grove fout in het bestuur, (2) kennelijk ontoereikend aanvangsvermogen bij oprichting (faillissement binnen 3 jaar), (3) niet-betaling van bedrijfsvoorheffing of btw als bestuurder. Bovendien verlangen banken bij leningen vaak een **persoonlijke borgstelling** van de bestuurder. Het is dus een schild, geen onkwetsbaarheidspolis.

## 3.2 De eenmanszaak: snel, goedkoop, transparant

### Hoe werkt het?

Een eenmanszaak heeft **geen rechtspersoonlijkheid**: jij bent de zaak, de zaak is jij. Je betaalt **personenbelasting** (25/40/45/50 %) op je nettowinst, plus sociale bijdragen ( $\approx 20,5\%$ ).

Opstartkost is minimaal: een **KBO-inschrijving (€ 110,80)** en eventueel hulp van een boekhouder voor je btw-aangifte. Je kan starten op een namiddag.

### Voordelen

- **Snel en goedkoop op te richten.**
- **Eenvoudige boekhouding:** vereenvoudigde boekhouding mogelijk indien omzet < € 500.000.
- Geen jaarrekening neer te leggen bij de NBB.
- Alle winst rechtstreeks beschikbaar — geen dividend uit te keren.
- Verliezen onmiddellijk fiscaal aftrekbaar van andere inkomsten (in zelfde jaar).

### Nadelen

- **Onbepaalde aansprakelijkheid:** schuldeisers kunnen je privévermogen aanspreken.
- **Fiscaal duur** zodra winst hoog wordt (50 % marginaal + sociale bijdragen).
- Geen scheiding tussen zaak en privé in de boekhouding.
- Moeilijker om kapitaal aan te trekken van investeerders.

### De verklaring van niet-beslagbaarheid

Een belangrijk wapen voor wie kiest voor eenmanszaak: sinds 2007 kan een zelfstandige natuurlijke persoon een **verklaring van niet-beslagbaarheid van de hoofdverblijfplaats** laten registreren bij de notaris. Vanaf het moment van registratie kan een professio-

nele schuldeiser jouw eigen woning niet meer in beslag nemen voor schulden van na die datum.

Kostprijs notaris: ± € 1.300 (eenmalig). Voor wie een eenmanszaak runt zonder vennootschap, is dit een **must do** in de eerste maand.

## 3.3 De BV (besloten vennootschap): kapitaalvrij maar planmatig

### Hoe werkt het?

Sinds het **Wetboek van Vennootschappen en Verenigingen (WVV)** dat in 2019 in werking trad, heeft de BV **geen wettelijk minimumkapitaal meer**. Vroeger was dat € 18.550 (vroegere BVBA). Nu volstaat een **toereikend aanvangsvermogen** dat aantoonbaar is in een **financieel plan**.

### Wat is een financieel plan?

Geen formulier, maar een **strategisch document** dat de notaris bij oprichting in het dossier opneemt. Het bevat:

- 1. Een omschrijving van de geplande activiteit** — wat ga je doen, voor wie, op welke markt?
- 2. Een raming van alle uitgaven en investeringen** voor de eerste twee jaar.
- 3. Een raming van alle inkomsten en omzet** voor de eerste twee jaar.
- 4. Een liquiditeitsplan** maand per maand: hoeveel cash heb je nodig wanneer?
- 5. Een berekening van het verwacht break-even moment.**
- 6. Een onderbouwing van het aanvangsvermogen:** waarom volstaat het door jou ingebrachte kapitaal om de activiteiten van de eerste twee jaar te dragen?

Bij **faillissement binnen drie jaar** wordt het financieel plan voor de rechter gelegd. Stelt die vast dat het aanvangsvermogen **kennelijk ontoereikend was**, dan kunnen de oprichters **persoonlijk aansprakelijk worden gesteld** voor de schulden — de vermogensscheiding wordt dan doorbroken.

### Voordelen BV

- **Beperkte aansprakelijkheid** (vermogensscheiding).
- **Lager belastingtarief** (20 % verlaagd KMO-tarief op eerste € 100.000 winst — voorwaarden hieronder).

- **Mogelijkheid om winst te reserveren** in de vennootschap zonder onmiddellijke belasting.
- **Liquidatiereserve** — een spaartechniek die fiscaal extreem voordelig is (zie hoofdstuk 6).
- **Aandelenstructuur** mogelijk — voor familiale planning, investeerders, vesting voor co-founders.
- Statuut van **bedrijfsleider** met fiscaal aantrekkelijke voordelen (bedrijfswagen, IPT, groepsverzekering).

### Nadelen BV

- **Oprichtingskosten:** notaris ± € 1.500, financieel plan, publicatie in BS, KBO. Reken € 2.000 tot € 2.500 totaal.
- **Verplichte dubbele boekhouding.**
- **Jaarrekening** bij de Nationale Bank neer te leggen.
- Hogere terugkerende boekhoudkosten.
- Strenger formalisme: algemene vergadering, notulen, UBO-register.
- **Minimumbezoldiging** vereist voor verlaagd tarief (zie verderop).

## 3.4 Voorwaarden voor het verlaagd KMO-tarief vennootschapsbelasting

Niet elke BV krijgt zomaar 20 % belasting. Vereisten voor het verlaagd tarief:

- **Kleine vennootschap** in de zin van art. 1:24 WVV (max 50 werknemers, max € 11,25 mln balanstotaal, max € 11,25 mln omzet — twee van drie criteria).
- Minstens **50 % aandelen in handen van natuurlijke personen.**
- Geen financiële vennootschap.
- Dividenduitkering ≤ 13 % gestort kapitaal in dat jaar.
- **Minimumbezoldiging bedrijfsleider: € 50.000** vanaf inkomstenjaar 2026 (was € 45.000).
- **Niet vereist tijdens de eerste vier boekjaren.**

Wie minder dan € 50.000 wil uitkeren als loon, betaalt het standaardtarief van 25 % en mist 5 procentpunten korting. Voor wie € 100.000 winst maakt, is dat **€ 5.000 per jaar verschil.**

## 3.5 De Commanditaire Vennootschap (Comm.V)

De **Comm.V** is een minder bekende maar nuttige hybride. Twee categorieën van vennoten:

- **Beherende vennoot:** bestuurt de vennootschap, **onbeperkt aansprakelijk**.
- **Stille vennoot:** brengt kapitaal in, **beperkt aansprakelijk** tot inbreng. Mag niet besturen.

Geen minimumkapitaal, geen notaris vereist voor oprichting (onderhandse akte volstaat), wel rechtspersoonlijkheid sinds het WVV.

### Wanneer is dit nuttig?

- **Patrimoniumvennootschappen:** ouders zijn beherende vennoten, kinderen stille vennoten met aandelen — handig voor schenking en familiale planning.
- **Holdingsstructuren** waarbij de actieve ondernemer beheerder blijft en passieve investeerders stille vennoot zijn.
- Minder voor operationele KMO's: de onbeperkte aansprakelijkheid van de beheerder maakt het minder veilig dan een BV.

## 3.6 Het kantelpunt rekenkundig

Hieronder een vergelijking, gebaseerd op realistische scenario's. Cijfers benaderend (gemeentebelasting 7 %, basisaftrek personenbelasting verrekend):

Nettowinst	Eenmanszaak (netto in zak)	BV met loon € 50.000 + reservering + liquidatiereserve
€ 40.000	± € 23.240 (≈ 58 %)	- (BV onhaalbaar door minimumloon)
€ 60.000	± € 31.970 (≈ 53 %)	± € 37.060 (≈ 62 %)
€ 80.000	± € 41.400 (≈ 52 %)	± € 51.230 (≈ 64 %)
€ 100.000	± € 48.800 (≈ 49 %)	± € 65.000 (≈ 65 %)
€ 150.000	± € 72.200 (≈ 48 %)	± € 97.440 (≈ 65 %)

## CASUS

**Casus Tom de loodgieter.** Tom verwacht in jaar 1 een nettowinst van € 45.000, in jaar 3 € 80.000.

- **Jaar 1:** eenmanszaak. Hij betaalt minder dan in een BV, want voor het verlaagde vennootschapstarief moet hij minimaal € 50.000 loon nemen — meer dan zijn winst.
- **Jaar 3:** hij schuift door naar een BV. Hij neemt een bezoldiging van € 50.000, en reserveert de rest in liquidatiereserve.
- Verschil in netto-uitkomst over de jaren heen: ongeveer **€ 10.000 per jaar in zijn voordeel** vanaf jaar 3.

**Casus Sarah, ervaren freelancer.** Sarah factureert € 125.000 per jaar, met € 15.000 kosten = € 110.000 winst. In een BV met loon € 60.000 en een doorgedreven optimalisatie (VAPZ, IPT, liquidatiereserve, bedrijfswagen elektrisch) komt ze tot een effectieve totale belastingdruk van ongeveer **35 %** versus **49 %** in een eenmanszaak. Verschil: ongeveer **€ 15.000 per jaar netto in haar zak.**

## 3.7 De beslissingsboom

START: Hoe hoog is mijn verwachte nettowinst over 3 jaar?



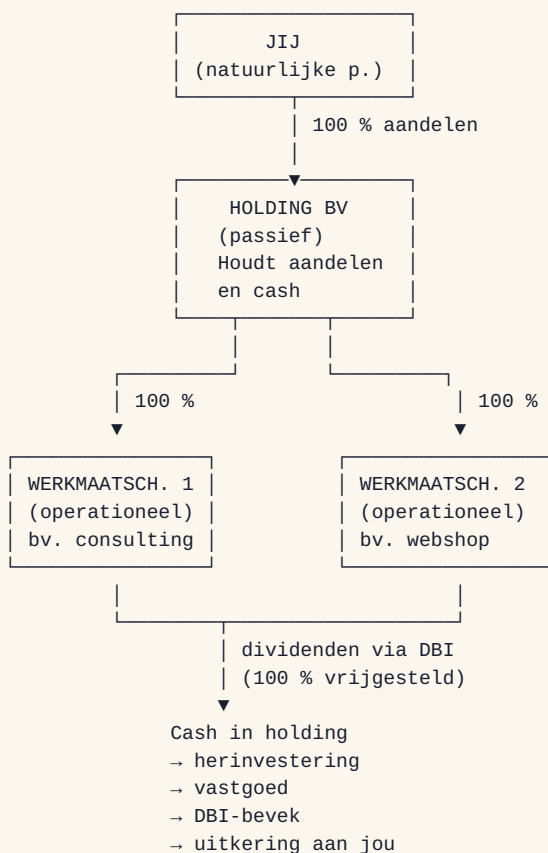
## 3.8 Future-proof: de holdingstructuur

Een **holdingvennootschap** is een vennootschap die als enige doel heeft aandelen te bezitten in andere vennootschappen (de werkmaatschappijen). Ze produceert zelf niets, ze verkoopt zelf niets. Ze houdt aandelen vast en strijkt dividenden op.

Waarom is dit nuttig?

- **DBI-aftrek (Definitief Belaste Inkomsten)**: dividenden tussen vennootschappen zijn voor 100 % vrijgesteld van vennootschapsbelasting, op voorwaarde dat de holding minimaal 10 % van de aandelen of € 2.500.000 aanschaffingswaarde bezit, en de aandelen minimaal één jaar aanhoudt.
- **Verkoop met meerwaarde**: als de holding ooit de werkmaatschappij verkoopt, is de meerwaarde fiscaal vriendelijker.
- **Familiale planning**: makkelijk om aandelen door te geven aan kinderen via schenking.
- **Risicospreiding**: meerdere werkmaatschappijen onder één holding — als één faalt, blijft de rest overeind.

### HOLDING-WERKMAATSCHAPPIJ STRUCTUUR



## Wanneer richt je de holding op?

Niet meteen bij de start. Eerst de werkmaatschappij laten draaien en winst maken. Zodra je consistent winst reserveert die je *niet* nodig hebt voor de operatie, is het tijd. Concrete signalen:

- Structurele winst die zich opstapelt in cash (> € 100.000 retentie/jaar).
- Verkoop binnen 5-10 jaar in zicht.
- Meerdere activiteiten gepland.
- Vastgoedinvestering uit vennootschap.
- Estate planning (kinderen mee laten participeren).

**Methode:** inbreng van aandelen werkmaatschappij in nieuwe holding, in ruil voor aandelen in de holding. Vraag een **fiscale ruling** aan om de operatie te valideren — kostprijs ± € 5.000-10.000 advocaat/fiscalist, maar dat dekt je in tegen latere herziening door de fiscus.

### CASUS

**Casus Sarah na 5 jaar.** Sarah's BV maakt ondertussen € 200.000 nettowinst per jaar. Ze betaalt vennootschapsbelasting ( $\approx$  € 40.000 op € 200.000) en heeft daarna  $\pm$  € 160.000 over. In plaats van die winst gewoon op de balans te laten staan of als dividend uit te keren (RV 30 %), keert ze het uit naar haar holding-BV. Daar is het via DBI vrijgesteld. De holding kan het herinvesteren in een tweede onderneming, vastgoed, of een DBI-bevek. Bij latere uitkering naar Sarah privé: keuze tussen liquidatiereserve, VVPR-bis of vereffening.

## CHECKLIST · HOOFDSTUK 3

- 01 Bereken (laat berekenen) je verwachte netto winst over drie jaar.
- 02 Onder € 35k? Eenmanszaak + verklaring onbeslagbaarheid woning bij notaris.
- 03 Boven € 50k structureel of investeerders in zicht? BV met goed financieel plan.
- 04 Voorzie bij oprichting BV statutair aandelenklassen en uittredingsregels.
- 05 Spreek met je accountant over VVPR-bis en liquidatiereserve vóór je eerste dividenden uitkeert.
- 06 Denk twee zetten vooruit: hoe ziet de structuur eruit bij verkoop of overdracht?
- 07 Plan een holding zodra je structureel reserveert.

HOOFDSTUK

# 4

---

## Sociaal statuut en pensioenopbouw



**De sociale bijdragen van een zelfstandige zijn een van de meest onderschatte kostenposten.** Ze worden berekend op basis van een raming, en pas drie jaar later gereguleerd. Wie te laag schat, krijgt jaren later een loodzware naheffing.

## 4.1 Hoofdberoep, bijberoep, primostarter, student-zelfstandige

Welk statuut je hebt, bepaalt hoeveel je betaalt.

WELK STATUUT?	BIJDRAGE 2026
HOOFDBEROEP (geen halftijdse loondienst of ambtenaarschap)	Min € 917,58/kwartaal (op minimuminkomen € 17.374,08) 20,5 % tot € 75.024,54 14,16 % tot € 110.562,42 0 % daarboven
BIJBEROEP (naast halftijdse loondienst of ambtenaarschap)	Vrijgesteld < € 1.922,16 20,5 % op volledige inkomen daarboven (geen drempelaftrek)
PRIMOSTARTER (eerste 4 kwartalen, niet-zelfstandige laatste 20 kw)	Q1: € 341,30 Q2-Q4: € 459,82 indien inkomen < € 8.972,07
STUDENT-ZELFSTANDIGE (< 25 jaar, hoofdactiviteit student)	Vrijgesteld < € 8.687,03 Daarboven progressief

## 4.2 Hoe worden sociale bijdragen berekend?

De wet hanteert een ogenschijnlijk eenvoudige logica: je betaalt een percentage op je netto belastbaar beroepsinkomen. Maar omdat de fiscus dat inkomen pas drie jaar later kent, werken sociale verzekeringsfondsen met **voorlopige bijdragen** — een schatting.

JAAR N (huidig boekjaar)

| Voorlopige bijdragen op basis van:

| - inkomen jaar N-3, OF

| - voor starters: minimumdrempel of zelfgekozen schatting

▼

JAAR N+1

| Aangifte personenbelasting → fiscus berekent werkelijk inkomen N

▼

JAAR N+2 of N+3

| Sociaal verzekeringsfonds ontvangt definitief inkomen

▼

REGULARISATIE

- Te weinig betaald in jaar N → bijbetalen + nalatigheidsintrest 7 %

- Te veel betaald → terugbetaling

## Het probleem: de regularisatieval

### CASUS

**Casus Lien.** Lien betaalt het eerste jaar de minimumbijdrage als startende hoofdberoeper: € 917,58/kwartaal of ongeveer **€ 3.670/jaar**. Haar werkelijk netto belastbaar inkomen bedraagt achteraf € 65.000.

Werkelijke bijdrage:  $20,5 \% \times € 65.000 = € 13.325$ . Regularisatie drie jaar later: **€ 9.655 bijbetalen**, plus nalatigheidsintresten van 7 % als ze niet binnen het jaar betaalt.

**Beter doen:** Lien stort vrijwillig een **verhoogde voorlopige bijdrage** zodra ze inschat dat haar inkomen boven het minimum zal liggen. Dat verhindert de cashschok én is fiscaal aftrekbaar in het jaar van betaling.

## Een vuistregel voor reservering

Zet **22 % van elke factuur** apart op een spaarrekening voor sociale bijdragen. Dat dekt 20,5 % bijdrage + 4 % beheerskosten en geeft je een buffer voor de regularisatie.

## 4.3 De drie pensioenpijlers

Een Belgisch pensioen is opgebouwd uit drie lagen. Hoe meer lagen je benut, hoe hoger je inkomen na je carrière.

PIJLER 3 INDIVIDUEEL	Pensioensparen of langetermijnsparen (privé, fiscaal voordeel 30 % of 25 %)
	↑
PIJLER 2 AANVULLEND PROFESSIONEEL	VAPZ / POZ / IPT (beroepsmatig, hoogste fiscaal voordeel)
	↑
PIJLER 1 WETTELIJK	Wettelijk pensioen (RVP) Voor zelfstandige: ± € 1.300/maand bij volledige loopbaan

## Pijler 1: het wettelijk pensioen

Het wettelijk pensioen voor een zelfstandige bedraagt zonder aanvullingen ongeveer € **1.300 per maand** bij een volledige loopbaan. Voldoende om te overleven, niet om comfortabel te leven. Wie als zelfstandige louter op pijler 1 rekent, leeft op pensioen-armoede.

## Pijler 2: VAPZ, POZ, IPT — het werkpaard

Pijler 2 is **fiscaal het sterkste**. Drie producten, voor verschillende statuten:

**VAPZ** (Vrij Aanvullend Pensioen Zelfstandigen) - Voor elke zelfstandige (eenmanszaak of vennootschap). - Premie: 8,17 % van geherwaardeerd N-3 inkomen. - Plafond 2026: € **4.086,34** (gewoon) of € **4.701,54** (sociaal VAPZ). - Bijdragen 100 % aftrekbaar als beroepskost én verlagen het belastbaar inkomen waarop sociale bijdragen worden berekend.

**POZ** (Pensioenovereenkomst voor Zelfstandigen) - Voor zelfstandigen zonder vennootschap. - 30 % federale belastingvermindering op de premie. - Plafond gebaseerd op de 80 %-regel. - Aanvullend op VAPZ.

**IPT** (Individuele Pensioentoezegging) - Enkel mogelijk via een vennootschap, voor een bedrijfsleider met regelmatige bezoldiging. - De vennootschap betaalt de premie. 100 % aftrekbaar in vennootschapsbelasting mits de **80 %-regel** gerespecteerd wordt: het wettelijk + aanvullend pensioen mag maximaal 80 % bedragen van de laatste normale brutoloonbezoldiging.

### Wat is de 80 %-regel?

Een ingewikkelde maar belangrijke fiscale regel. Vereenvoudigd: de vennootschap mag voor jou een aanvullend pensioen opbouwen, op voorwaarde dat **wettelijk + aanvullend pensioen samen niet meer bedragen dan 80 % van je laatste normale brutoloon**, omgerekend naar maandelijkse renteequivalenten.

In de praktijk: hoe hoger je bedrijfsleidersloon, hoe meer ruimte voor IPT-premie. Met een loon van € 60.000 brutoloon en een normale leeftijd, kan je vennootschap ongeveer € **7.000 IPT-premie per jaar** storten — volledig aftrekbaar.

### Backservice: de inhaaltruc

Een belangrijke aanvulling: je kan **backservice** kopen. Dat is het inhalen van pensioenrechten over jaren waarin je nog geen IPT had, maar wél bedrijfsleider was. Soms ook over jaren vóór je vennootschap, mits voorwaarden. Backservice over 10 jaar terug kan tot € 100.000-200.000 ineens fiscaal aftrekbaar zijn — een van de krachtigste fiscale instrumenten die er zijn.

### Pijler 3: pensioensparen en langetermijnsparen

- **Pensioensparen:** max € 1.050 (30 % vermindering = € 315 voordeel) of € 1.350 (25 % vermindering = € 337,50 voordeel).
- **Langetermijnsparen:** max € 2.500 (30 % vermindering, gekoppeld aan hypothecaire korf).

Dit is fiscaal het minst rendabel maar wel beschikbaar voor iedereen. Doe het pas nadat pijler 2 maximaal is benut.

## 4.4 De fiscale superkracht van VAPZ

### CASUS

**Casus Sarah stort € 3.500 in haar VAPZ.**

Component	Voordeel
Belastingbesparing (50 % marginaal + 7 % gemeentebelasting)	≈ € 1.870
Sociale bijdragen besparing (≈ 20,5 % × verlaagd belastbaar inkomen)	≈ € 720
<b>Totaal netto fiscaal voordeel</b>	<b>≈ € 2.590</b>
Werkelijke nettokost van de € 3.500 storting	≈ € 910

Het effectieve fiscale voordeel bedraagt dus ruim **74 %** op een VAPZ-storting in de hoogste schijf. Geen enkel ander pensioenproduct evenaart dat. Reden: VAPZ vermindert tegelijk de belastbare basis voor personenbelasting én voor sociale bijdragen.

**Casus Sarah's BV en IPT.** Sarah neemt zichzelf een bezoldiging van € 60.000 bruto. Volgens de 80 %-regel kan haar BV jaarlijks ongeveer **€ 7.000 IPT-premie** storten. Op vennootschapsniveau is dat 100 % aftrekbaar (besparing 20 % VennB: € 1.400). Bij uitkering op 67 jaar betaalt ze 10 % eindbelasting + RIZIV (3,55 %) + solidariteit (0-2 %). Totale druk over de hele rit: ongeveer **20 % effectief**, versus 50 % marginaal als ze zichzelf vandaag dat bedrag zou uitbetalen.

## 4.5 Hiërarchie van pensioenproducten

VOLGORDE VAN OPTIMALISATIE (van meest naar minst rendabel)

- |  |                          |
|--|--------------------------|
| 1. VAPZ (max € 4.086 of € 4.701 sociaal)   | → ± 74 % terugverdien    |
| 2. IPT (BV-bedrijfsleiders, 80 %-regel)    | → ± 50-65 % terugverdien |
| 3. POZ (eenmanszaken zonder vennootschap)  | → 30 % federale verm.    |
| 4. Pensioensparen (max € 1.050 of € 1.350) | → 30 % of 25 %           |
| 5. Langetermijnsparen (max € 2.500)        | → 30 %                   |

### CHECKLIST · HOOFDSTUK 4

- 01** Vraag jaarlijks aan je sociaal verzekeringsfonds om je voorlopige bijdragen te verhogen indien je inkomen boven minimum ligt.
- 02** Reserveer 22 % van elke factuur voor sociale bijdragen.
- 03** Maximaliseer eerst je VAPZ vóór je naar IPT of pensioensparen kijkt.
- 04** Reken vóór elke premiestorting het netto fiscaal voordeel uit — doe het niet "uit gewoonte".
- 05** Hou rekening met de 80 %-regel bij IPT: bij plotse loonsverhoging kan een backservice grote bedragen vrijmaken.
- 06** Bouw een buffer voor de regularisatie van sociale bijdragen die drie jaar later komt.
- 07** Sluit een verzekering gewaarborgd inkomen af — RIZIV-uitkering bij arbeidsongeschiktheid is ontoereikend.

HOOFDSTUK

# 5

---

## De praktische opstart

*KBO, btw, bank, verzekeringen, accountant, GDPR*



Tussen het idee en de eerste factuur liggen tien praktische stappen. In dit hoofdstuk loop ik ze chronologisch door.

## 5.1 KBO en ondernemingsloket

Je gaat naar een erkend **ondernemingsloket** (Acerta, Liantis, Securex, Partena, Xerius, Formalis, UCM of Eunomia). Kostprijs ± **€ 110,80** voor je inschrijving in de Kruispuntbank van Ondernemingen. Je krijgt een **ondernemingsnummer** (formaat 0XXX.XXX.XXX, in de praktijk vaak BE0XXX.XXX.XXX voor btw).

Voor een vennootschap: eerst neerlegging van de oprichtingsakte bij de griffie, dan KBO. Het ondernemingsloket regelt in één pakket: KBO-inschrijving, NACEBEL-codes (max. vijf — kies ze zorgvuldig, ze sturen je activiteit), btw-activatie, sociaal verzekeringsfonds, eventuele vergunningen.

### TOELICHTING

**Belangrijk: basiskennis bedrijfsbeheer is afgeschaft in heel België sinds 1 oktober 2025 (in Vlaanderen al sinds 2018). Beroepskennis blijft vereist voor gereguleerde beroepen (bouw, voeding, voertuigen, persoonsverzorging) en vrije beroepen (advocaat, arts, architect, ...).**

## 5.2 Btw-registratie en de vrijstellingsregeling

Via formulier **604A**. Drie regimes:

- **Vrijstellingsregeling kleine ondernemingen:** tot een omzet van **€ 25.000 per jaar**. Geen btw aanrekenen, maar ook geen btw recupereren op aankopen. Verplichte vermelding op factuur: "*Bijzondere vrijstellingsregeling kleine ondernemingen — art. 56bis WBTW*". Opgelet: bouwsector is uitgesloten.
- **Normaal stelsel:** kwartaal- of maandaangiften (bij omzet > € 2.500.000 of vrijwillige keuze).
- **Forfaitaire stelsels:** voor specifieke sectoren (kleinhandel, horeca tot 2027).

### CASUS

**Casus Tom.** Tom verwacht een omzet van € 90.000, ruim boven € 25.000. Hij kiest het normale btw-stelsel met kwartaalaangiften. Voor renovatiewerken aan privéwoningen ouder dan tien jaar past hij het verlaagd btw-tarief van 6 % toe. Voor nieuwbouw 21 %.

## E-facturatie: vanaf 2026 verplicht

Sinds 1 januari 2026 is e-invoicing tussen Belgische btw-plichtigen verplicht voor alle B2B-transacties (Peppol-formaat). Pdf-facturen via mail volstaan niet meer. Zorg dat je boekhoudsoftware Peppol-compatibel is — alle grote pakketten (Octopus, Yuki, Exact Online, Teamleader, BilltoBox, Dextter) ondersteunen dit.

---

## 5.3 Zakelijke bankrekening

Voor een eenmanszaak: **wettelijke verplichting** om een aparte zichtrekening met BE-IBAN te hebben voor de zelfstandige activiteit (artikel III.83 WER). Het rekeningnummer moet op alle uitgaande facturen en zakelijke documenten staan.

Voor een vennootschap: sowieso eigen rekening op vennootschapsnaam.

Tip: kies een bank die **geïntegreerde boekhoud-export** ondersteunt (Belfius Connect, BNP Paribas Fortis Easy Banking Business, KBC Touch, of moderne spelers zoals Qonto en Revolut Business). Dat scheelt je honderden euro's accountantkosten per jaar.

---

## 5.4 Verzekeringen: het minimum-maximum

Een onderwerp dat mensen graag overslaan. Doe dat niet. Eén ongeval, één hack, één claim: en je carrière is voorbij. Dit is de minimale dekking voor een typische solo-zelfstandige:

Polis	Min/jaar	Max/jaar	Verplicht?
BA Uitbating + na levering	€ 200	€ 500	Aanbevolen
Beroepsaansprakelijkheid	€ 200	€ 600	Verplicht voor gereguleerde beroepen
Gewaarborgd inkomen (basis)	€ 500	€ 900	Sterk aanbevolen
Hospitalisatie	€ 350	€ 600	Aanbevolen
Rechtsbijstand	€ 150	€ 350	Aanbevolen
Cyberverzekering (klein pakket)	€ 400	€ 700	Toenemend belangrijk
Arbeidsongevallen (per werknemer)	-	≈ 1 % loon	Verplicht vanaf 1e werknemer
Bestuurdersaansprakelijkheid (D&O)	€ 500	€ 2.000	Voor BV-bestuurders
<b>Totaal startend solo-zelfstandige</b>	<b>± € 1.800</b>	<b>± € 3.650</b>	

#### CASUS

**Casus Nadia, 41, kinesitherapeute.** Nadia heeft een verplichte beroepsaansprakelijkheid (Curalia-polis ≈ € 200/jaar), een BA Uitbating voor haar praktijkruimte (€ 250), gewaarborgd inkomen (€ 700), hospitalisatie (€ 450) en rechtsbijstand (€ 200). Totaal: **± € 1.800/jaar**, fiscaal volledig aftrekbaar.

**Casus Tom de loodgieter.** Door zijn fysieke risicoprofiel betaalt hij meer voor BA Uitbating (€ 600), wel relatief lage beroepsaansprakelijkheid (€ 350). Hij heeft een 10-jarige aansprakelijkheid voor sanitaire installaties op nieuwbouw, vaak verplicht via aannemerscertificaat. Totaal verzekeringspakket: **± € 2.800/jaar**.

## 5.5 GDPR: niet sexy, wel duur als je het verkeerd doet

GDPR geldt voor **élke onderneming die persoonsgegevens verwerkt** — dus iedereen met klanten, leveranciers of medewerkers. Dat ben jij.

### Wat moet je doen?

- 1. Privacyverklaring** op je website: leg uit welke data je verzamelt, waarom, hoe lang je ze bewaart.
- 2. Cookiebanner** met granulaire toestemming (geen "alles aanvaarden of weggaan").

3. **Verwerkingsregister:** een interne lijst van alle types persoonsgegevens die je verwerkt, met rechtsgrond, bewaartermijn, bestemmingen.
4. **Verwerkersovereenkomst (DPA)** met cloud-, mailing-, IT- en hostingleveranciers.
5. Procedure voor **datalekken:** melding aan GBA binnen 72 uur, mogelijk ook aan betrokkenen.
6. Procedure voor **inzageverzoeken:** wanneer iemand vraagt welke data je hebt, moet je binnen één maand reageren.

## Boetes

Boetes van de Belgische Gegevensbeschermingsautoriteit (APD/GBA) lopen voor KMO's typisch tussen **€ 1.000 en € 50.000**, met uitschieters tot € 175.000. In recente cases kreeg een werkgever **€ 45.000 boete** voor het opslaan van vingerafdrukken bij tijdsregistratie zonder geldige rechtsgrond. Een andere werkgever betaalde **€ 100.000** wegens te late reactie op een inzageverzoek.

Voor een doorsnee KMO volstaat een degelijke basisinrichting (paar uur werk, eventueel met juridische hulp van € 500 tot € 1.500 eenmalig). Niet doen kost je veel meer.

---

## 5.6 Algemene voorwaarden

Je AV is geen formaliteit, het is je belangrijkste juridische schild. Punten die er minimaal in moeten staan:

- **Prijszetting** (incl. of excl. btw, prijswijziging, indexering)
- **Betaaltermijnen** (B2B max. 60 dagen sinds wet 14/8/2021)
- **Forfaitaire schadebedingen** bij niet-betaling (bv. 10 % met minimum € 250)
- **Intrestclausule** (wettelijke intrest of contractuele intrest)
- **Eigendomsvoorbehoud** op geleverde goederen
- **Beperking van aansprakelijkheid** (bv. tot factuurbedrag, of tot bedrag verzekerd)
- **Intellectuele eigendom:** wat is van jou, wat van klant?
- **Opzegregeling:** hoe loopt een contract af?
- **Bevoegde rechtbank en toepasselijk recht** (vaak: rechtbank van je vestiging, Belgisch recht)

Cruciaal: AV moeten **vóór** of **bij** contractsluiting worden meegedeeld én aanvaard. Een vermelding op de factuur achteraf werkt juridisch niet. Op een offerte zetten "Door ondertekening aanvaardt u onze algemene voorwaarden in bijlage" volstaat wél.

## 5.7 Boekhouder/accountant

Voor een BV: praktisch altijd ITAA-erkend (gecertificeerd accountant). Voor een eenmanszaak: ook sterk aanbevolen, zeker als je btw-plichtig bent.

Type	Per jaar (excl. btw)
Eenmanszaak (klein, weinig transacties)	€ 600 – € 1.500
Eenmanszaak (gemiddeld)	€ 1.000 – € 1.800
BV met btw (klein, management-vennootschap)	€ 2.400 – € 3.600
BV met btw (gemiddeld, met activiteiten)	€ 3.000 – € 4.800
BV met meerdere werknemers / complex	€ 4.800 – € 6.000+
Eenmalige opstart eenmanszaak	± € 250
Eenmalige opstart BV/NV (excl. notaris, KBO, BS)	± € 1.100

Verwacht van je accountant: btw-aangiftes, jaarrekening, neerlegging NBB, fiscale aangifte, UBO-bevestiging, en — vooral — **strategisch fiscaal advies** (loonoptimalisatie, voorafbetalingen, IPT, investeringsaftrek, DBI). Hoofdstuk 10 gaat dieper in op hoe je een goede vindt.

### CHECKLIST · HOOFDSTUK 5

- 01 Ondernemingsloket: KBO, NACEBEL, btw-activatie, sociaal verzekeringsfonds.
- 02 Btw-regime kiezen (vrijstelling < € 25.000 of normaal).
- 03 Zakelijke bankrekening openen met geïntegreerde boekhoud-export.
- 04 Verzekeringen vastklikken (BA-uitbating, beroep, gewaarborgd inkomen, hospitalisatie).
- 05 Boekhouder kiezen — vroeg, niet pas in maart na het eerste boekjaar.
- 06 Algemene voorwaarden en privacyverklaring laten opstellen vóór je website live gaat.
- 07 Boekhoudsoftware met Peppol-functionaliteit aanschaffen.
- 08 UBO-register invullen binnen één maand na oprichting BV.



HOOFDSTUK

# 6

---

## Financieel plan, aftrekbare kosten en VAA



**Een financieel plan is geen formulier dat je invult voor de notaris. Het is hét stuurinstrument** van je eerste twee jaar. Wie het serieus neemt, ziet vooraf wat de cijfers zeggen — en wat ze niét zeggen.

---

## 6.1 Cashflow versus winst: het misverstand dat zaken keldert

Veel starters maken winst en gaan toch failliet. Hoe? **Cashflow is geen winst.**

- Je boekt **omzet bij facturatie**, niet bij betaling. Je P&L noemt dat winst.
- B2B-klienten betalen op 30, 60 of zelfs 90 dagen. Sommige laten zelfs aanmaningen lopen.
- Ondertussen heb je btw voorgefinancierd, voorraad aangelegd, lonen betaald en sociale bijdragen overgeschreven.
- Je P&L zegt "winst", je rekening zegt "rood".

Maak daarom **twee oefeningen** parallel:

**1. Geprojecteerde resultatenrekening** (winst per maand)

**2. Cashflow forecast** (geld per maand)

De afstand tussen die twee curves is je **werkkapitaalbehoefte**, en die moet je financieren — met eigen middelen, achtergestelde lening, kaskrediet of factoring.

Doe ook een **break-evenanalyse** en een **stresstest van -20 % omzet**. Als je dan al rood ziet, herwerk je plan vóór je begint.

## DE VIJF VRAGEN VAN EEN ROBUUST FINANCIËEL PLAN

1. Wanneer ben ik break-even?
  - Hoeveel facturen of klanten heb ik nodig per maand om mijn vaste kosten te dekken?
2. Hoeveel cash heb ik écht nodig om de eerste 12 maanden te overleven?
  - Niet alleen de eerste maanden van laag inkomen, maar ook de btw-cyclus en de regularisatie van sociale bijdragen 3 jaar later.
3. Wat als mijn omzet 20 % lager is dan voorzien?
  - Stresstest: kan ik dat overleven of moet ik schrappen?
4. Wat is mijn werkkapitaalbehoefte?
  - Verschil tussen cashflow forecast en P&L = bedrag dat structureel gefinancierd moet worden.
5. Wat is mijn exit-scenario?
  - Hoe stop ik als het misloopt? (nooit leuk om vooraf te denken, vaak doorslaggevend wanneer het nodig blijkt)

## 6.2 Realistische tarieven en marges per sector

Een handig houvast om je verwachtingen te kalibreren:

Sector	Typisch tarief	Realistische jaarmzet (zelfstandige)
IT freelance (medior)	€ 550-750/dag	€ 100.000-150.000
Consultancy management	€ 500-800/dag	€ 90.000-160.000
Loodgieter/elektricien	€ 50-80/u	€ 80.000-140.000
Schrijnwerker met atelier	€ 50-75/u	€ 120.000-250.000
Zelfstandig verpleegkundige	RIZIV-tarief	€ 60.000-110.000
Kinesitherapeut (niet-geconv.)	€ 41/sessie	€ 80.000-130.000
Psycholoog (privé)	€ 55-85/sessie	€ 70.000-120.000
Webshop starter eerste jaar	–	€ 5.000-25.000 (solo)
Webshop met marketingbudget	–	€ 30.000-100.000
Café/bar	–	€ 150.000-350.000 omzet (5-8 % marge)
Bistro/eetcafé	–	€ 250.000-500.000 omzet (6-9 % marge)

## 6.3 Aftrekbare kosten: wat mag, wat mag niet

Vuistregel (artikel 49 WIB): een kost is aftrekbaar als hij gemaakt werd **om belastbare inkomsten te verkrijgen of te behouden**, en als je hem kan **bewijzen** met schriftelijke stukken.

Kostenpost	Aftrekbaar
Huur kantoor	100 %
Telefoon/internet (proportioneel)	75-100 %
Boekhouder, advocaat	100 %
Verzekeringen beroep	100 %
Sociale bijdragen	100 %
Beroepsopleidingen	100 %
Vakliteratuur	100 %
Software-abonnementen	100 %
Kantoor- en IT-materiaal	100 %
<b>Restaurantkosten</b>	<b>69 %</b>
<b>Receptiekosten</b>	<b>50 %</b>
Relatiegeschenken > € 50	50 %
Geschenken klanten ≤ € 50 (excl. btw)	100 %
Boetes	0 %
Kledij niet specifiek beroep	0 %
Privé-uitgaven via vennootschap	0 % + VAA

### Autokosten — hervorming in volle gang

Voor **wagens aangekocht vanaf 1 januari 2026** is de aftrekbaarheid in vennootschap als volgt:

- **Volledig elektrische wagens:** 100 % aftrekbaar (afbouw geleidelijk: 95 % vanaf 2027, 90 % vanaf 2028, 82,5 % vanaf 2029, 75 % vanaf 2030, 67,5 % vanaf 2031).
- **Wagens met CO<sub>2</sub>-uitstoot: 0 %** aftrekbaar.
- **Plug-in hybrides** aangekocht vanaf 2026: 0 % aftrekbaar.

Voor wagens aangekocht tussen 1/7/2023 en eind 2025: uitdoofregeling (50 % aftrek in 2026, 0 % vanaf 2028). Wagens vóór 1/7/2023: oude regeling blijft.

Conclusie: **een fossiele wagen via vennootschap is in 2026 fiscaal compleet inefficiënt geworden**. Wie nieuw wil aankopen via BV: elektrisch of niets.

## 6.4 Voordelen alle aard (VAA)

Als je via je vennootschap voordelen geniet die ook privé bruikbaar zijn (bedrijfswagen, gsm, woning, internet), worden die fiscaal gewaardeerd als **voordeel alle aard**: een fictief inkomen waarop je belast wordt.

Waarom doet de overheid dit? Omdat een bedrijfswagen die ook privé wordt gebruikt, een vorm van loon is. Zonder VAA-regeling zou de fiscus inkomsten mislopen.

### Forfaits 2026

Voordeel	Berekening / forfait 2026
Bedrijfswagen	Cataloguswaarde × leeftijdscoëfficiënt × 6/7 × CO <sub>2</sub> -percentage. Minimum VAA € 1.690. Referentie CO <sub>2</sub> : 70 g/km benzine, 58 g/km diesel
Gratis woning	(geïndexeerd KI × 100/60) × 2 (gemeubileerd: × 5/3)
Verwarming bedrijfsleider	€ 2.500/jaar
Elektriciteit (niet voor verwarming)	€ 1.250/jaar
PC of laptop	€ 72/jaar
Smartphone of tablet (toestel)	€ 36/jaar
Telefoonabonnement	€ 48/jaar
Internetabonnement	€ 60/jaar (één keer, ongeacht aantal lijnen)

Een smartphone met abonnement en mobiel internet is dus **€ 12 per maand VAA** — vaak voordeliger dan privé betalen.

### Berekening bedrijfswagen

De formule: **VAA = cataloguswaarde × 6/7 × leeftijdscoëfficiënt × CO<sub>2</sub>-percentage**.

Het CO<sub>2</sub>-percentage = 5,5 % basis ± 0,1 % per gram afwijking van de referentiewaarde, met minimum 4 % en maximum 18 %. Minimum-VAA 2026: **€ 1.690/jaar**.

#### CASUS

##### **Casus Sarah's Tesla Model 3 (cataloguswaarde € 45.000, elektrisch).**

- VAA berekend:  $45.000 \times 6/7 \times 1,00 \times 4 \% = € 1.542/\text{jaar}$
- Maar onder minimum, dus **€ 1.690/jaar = € 140,83/maand**
- Belasting (50 % marginaal + 7 % gemeentebelasting): **€ 904/jaar = € 75/maand**
- Aftrekbaarheid in BV: **100 %** (besteld vóór 1/1/2027)
- Brandstof (elektriciteit): 100 % aftrekbaar
- Fiscaal totaalplaatje: extreem voordelig

##### **Casus Tim's Audi A4 diesel (cataloguswaarde € 55.000, CO<sub>2</sub> 140 g/km), besteld in 2026.**

- CO<sub>2</sub>-percentage =  $5,5 \% + (140 - 58) \times 0,1 \% = 13,7 \%$
- VAA =  $55.000 \times 6/7 \times 1,00 \times 13,7 \% = € 6.460/\text{jaar} = € 538/\text{maand}$
- Belasting (50 % + gemeentebelasting): **€ 3.460/jaar = € 288/maand**
- **Aftrekbaarheid in BV (besteld in 2026): 0 %**
- Conclusie: dubbel verlies — Tim betaalt veel persoonlijke belasting, en de vennootschap kan de wagen niet aftrekken.

## 6.5 Liquidatiereserve: de spaartruc met dubbele wand

Stel: je BV heeft € 100.000 winst gemaakt. Je betaalt vennootschapsbelasting (20 % op de eerste € 100.000 voor kleine vennootschappen), waarna er **€ 80.000 netto** in de vennootschap zit. Hoe krijg je dat efficiënt naar privé?

### Het mechanisme

Bij elke jaarafsluiting kan je een deel van je winst overboeken naar een **liquidatiereserve**: een specifiek balansaccount waarop je onmiddellijk **10 % anticipatieve heffing** betaalt. Daarna kan je die reserve later uitkeren met een lager belastingtarief.

WINST € 100.000 IN BV

↓  
Vennootschapsbelasting 20 %

↓  
€ 80.000 NA VENNB

↓  
RESERVERING NAAR LIQUIDATIERESERVE  
- 10 % anticipatieve heffing nu  
- rest blijft op balans

↓  
UITKERING-OPTIES:

Optie 1: Gewoon dividend

30 % roerende voorheffing  
= € 24.000 RV  
= € 56.000 in zak

Optie 2: VVPR-bis (na 3 jaar wachten)

15 % roerende voorheffing  
= € 12.000 RV  
= € 68.000 in zak

Optie 3: Liquidatiereserve oude regeling  
(na 5 jaar wachten)

10 % anticipatief + 5 % RV  
= € 7.273 + € 3.636  
= ± € 69.091 in zak

Optie 4: Liquidatiereserve nieuwe regeling  
(vanaf 2026, na 3 jaar)

10 % anticipatief + 6,5 % RV  
= € 7.273 + € 4.727  
= ± € 68.000 in zak

Optie 5: Liquidatiereserve bij vereffening

10 % anticipatief + 0 % RV  
= € 7.273  
= € 72.727 in zak

## Waarom laat de overheid dit toe?

Niet uit goedheid. De liquidatiereserve werd ingevoerd om **kapitaal in vennootschappen te houden** in plaats van te zien wegvloeien naar privé of buitenland. Door winst eerst lang in de vennootschap te laten staan en pas later uit te keren, blijft het beschikbaar voor herinvestering en jobcreatie. De fiscus krijgt zijn deel, maar later en gespreid.

## CASUS

**Casus Bram en Eva.** Hun BV heeft € 100.000 reserves opgebouwd. Ze willen er € 50.000 van uitkeren voor hun verbouwing. Optie 1 — gewoon dividend: **€ 35.000 netto**. Optie 2 — wachten tot liquidatiereserve drie/vijf jaar oud is, dan uitkeren: **€ 42.500 netto**. Verschil: **€ 7.500** voor één jaar geduld. De meeste mensen kiezen geld nu, slimme ondernemers wachten.

## 6.6 De minder bekende: VVPR-bis

Een tweede regime voor dividenden uit kleine vennootschappen: **VVPR-bis** (Verlaagd tarief Voor Roerende voorheffing). Verlaagt de RV op dividenden van **30 % naar 15 %** mits:

- Aandelen volstort en op naam.
- Geen preferent karakter.
- Vennootschap opgericht na 1 juli 2013.
- **Drie volledige boekjaren wachten** vóór dividenduitkering.

Voor wie geen liquidatiereserve heeft opgebouwd of geld eerder wil, is VVPR-bis een eenvoudig alternatief.

### CHECKLIST · HOOFDSTUK 6

- 01 Maak een geprojecteerde P&L én een cashflow forecast.
- 02 Test je plan op -20 % omzet. Overleeft het? Dan ben je klaar.
- 03 Bereken je werkkapitaalbehoefte — financier ze structureel.
- 04 Hou alle bewijsstukken (datum, bedrag, doel, klant) van representatie- en restaurantkosten.
- 05 Mileage log voor elke beroepsverplaatsing.
- 06 Aparte zakelijke bankrekening vanaf dag één.
- 07 Reken vóór elke autoaankoop het VAA en de aftrekbaarheid uit.
- 08 Bouw consistent liquidatiereserves op zodra je BV winst maakt.

HOOFDSTUK

# 7

---

## IP-bescherming

*merken, domeinnamen, auteursrecht*



**Wie geen merk registreert, bouwt op zand.** Zodra je een handelsnaam bedenkt, een logo ontwerpt of een baseline schrijft, loop je het risico dat een ander hetzelfde doet — en jou dwingt om alles te veranderen.

## 7.1 Wat beschermt wat?

Een kort overzicht van het IP-landschap:

Type	Beschermt	Hoe verkrijg je het?	Duur
<b>Merk</b>	Naam, logo, slogan, verpakking	Registratie bij BOIP (Benelux) of EUIPO (EU)	10 jaar, hernieuwbaar
<b>Auteursrecht</b>	Originele creaties (tekst, design, foto, code)	Automatisch bij creatie	Leven + 70 jaar
<b>Octrooi</b>	Technische uitvinding	Aanvraag bij dienst Intellectuele Eigendom	20 jaar
<b>Tekening/ model</b>	Esthetisch design product	Registratie bij BOIP/ EUIPO	5 + 5 + 5 + 5 + 5 jaar (max 25)
<b>Bedrijfsgeheim</b>	Vertrouwelijke knowhow	Bewaring + NDA's	Zolang geheim
<b>Domeinnaam</b>	Webadres	Registratie bij registrar	Per jaar te verlengen

## 7.2 Benelux- en Uniemerkt

Een **Benelux-merkdepot** kost **€ 244 voor één klasse**, + € 27 voor de tweede klasse, + € 81 per bijkomende klasse. Het merk geldt tien jaar en is hernieuwbaar.

Procedure:

- 1. Vooronderzoek** — bestaat het merk al? Check op TMview en BOIP-databank.
- 2. Aanvraag online** via BOIP, met klassen volgens de Nice-classificatie.
- 3. Formele toetsing** door BOIP.
- 4. Publicatie** in het merkenregister.
- 5. Oppositieperiode van 2 maanden** — andere merkhouders kunnen bezwaar maken.
- 6. Eventuele cooling-off** of inhoudelijke procedure.

## 7. Inschrijving als geen oppositie of na succesvolle verdediging.

Voor wie internationaal wil: een **Uniemark via EUIPO** beschermt in alle 27 EU-landen, kost € 850 voor één klasse + € 50 voor de tweede + € 150 per bijkomende klasse.

### CASUS

**Casus Bram en Eva.** Hun e-commerce heet "GreenStash". Ze zoeken in BOIP en EUIPO of de naam vrij is — bestaat al een Spaans merk in dezelfde klasse. Ze passen aan naar "GreenStashed" en deponeren in twee klassen (klasse 25 voor textiel, klasse 35 voor retail): **€ 244 + € 27 = € 271** voor 10 jaar bescherming. Goedkoopste verzekering die ze ooit zullen kopen.

## 7.3 Domeinnamen en CEPANI

Een merkrecht geeft géén automatisch recht op een domeinnaam ("first come, first served"). Maar via de **CEPANI-procedure** kan je een te kwader trouw geregistreerde **.be-domeinnaam** laten overdragen. Drie cumulatieve voorwaarden:

1. Gelijkenis met merk of handelsnaam.
2. Geen legitiem belang van de huidige houder.
3. Kwade trouw bij registratie.

Procedurekost: **€ 2.000 excl. btw** (klacht), **€ 4.650 excl. btw** (beroep). Doorlooptijd ongeveer 55 dagen.

### TOELICHTING

**Belangrijk:** CEPANI is enkel bevoegd voor **.be-domeinen**. Voor **.com, .net, .org en de meeste generieke topleveldomeinen** verloopt de overdrachtsprocedure via de **UDRP** (Uniform Domain-Name Dispute-Resolution Policy) bij **WIPO** of het Forum. Tarieven liggen daar duidelijk hoger: typisch **USD 1.500 tot 4.000** voor één domein bij één panellid, en oplopend tot USD 5.000 of meer bij drie panelleden. Reken voor advocaatkosten daar nog eens een veelvoud bij. Voor **.eu-domeinen** is er nog een derde regime via het EU Domain Name ADR (vroeger het Tsjechische Arbitrage Hof).

**Praktische regel:** registreer minstens je **.be én .com** in dezelfde week, plus eventueel typo-varianten en social-media handles. Voorkomen kost je samen € 30; achteraf via UDRP terugwinnen kost je gauw € 5.000 of meer.

---

## 7.4 Auteursrecht en bedrijfsgeheim

**Auteursrecht** ontstaat van rechtswege bij elk origineel werk. Geen registratie nodig. Voor bewijs van anterioriteit: een **i-DEPOT** bij BOIP, vanaf € 37 voor vijf jaar. Een i-depot is een verzegelde envelop met datumstempel — het bewijst niet *dat* je iets hebt gemaakt, maar wel dat je het op die datum had.

**Bedrijfsgeheim** wordt sinds de Wet bedrijfsgeheimen van 30 juli 2018 beschermd, mits je redelijke maatregelen neemt:

- NDA's met werknemers, freelancers, leveranciers en investeerders.
- Toegangscontrole tot vertrouwelijke documenten.
- Informatieclassificatie ("vertrouwelijk", "intern", "publiek").
- Een **register van bedrijfsgeheimen**.

Bij inbreuk: stakingsvordering, schadevergoeding, eventueel strafrechtelijke vervolging.

---

## 7.5 Auteursrechtenregime — fiscale doorbraak voor creatieven

Sinds 2008 bestaat een gunstig fiscaal regime voor inkomsten uit auteursrechten: de eerste schijf (€ 77.220 in 2026) wordt als roerend inkomen belast aan **15 %** in plaats van progressief tot 50 %. In 2023 werd het regime versmald: IT'ers, marketeers en consultants vielen er grotendeels uit.

Vanaf 1 januari 2026 is **software opnieuw toegelaten** tot het regime, maar **zonder de forfaitaire kostenaf trek** — de roerende voorheffing van 15 % wordt op het volledige brutobedrag geheven. Plafond: **€ 77.220 bruto/jaar**, en de auteursrechten mogen maximaal **30 % van de totale vergoeding** uitmaken.

---

## 7.6 Software en innovatieaftrek samen

Wie eigen software ontwikkelt en deze als auteursrechtelijk beschermd kwalificeert, opent twee fiscale deuren:

- De **innovatieaftrek** (85 % vrijstelling) op vennootschapsniveau.
- Het **auteursrechtenregime** voor de developer/oprichter.

Combinatie vereist nauwgezette structurering en attestering — laat dit door een gespecialiseerd kantoor begeleiden.

## CHECKLIST · HOOFDSTUK 7

- 01 Doe een merkonderzoek vóór je drukwerk en marketing.
- 02 Registreer je Benelux- of Uniemerkt vóór de lancering.
- 03 Registreer .be en .com in dezelfde week.
- 04 Onderteken een NDA met elke partij die kennis krijgt van gevoelige info.
- 05 Hou een aandelenregister én een register van bedrijfsgeheimen bij.
- 06 Documenteer je creatieproces (datum, plaats, draftversies) — dat is je bewijs in elk geschil.
- 07 Schrijf in elk klantcontract een duidelijke bepaling over IP-overdracht of licentie.

HOOFDSTUK

# 8

---

## De top 12 van duurste startersfouten



België telde **11.697 faillissementen in 2025**, het op één na slechtste jaar ooit. In Vlaanderen alleen al 6.617. De bouwsector kreeg de zwaarste klappen, gevolgd door horeca en kleinhandel.

Hieronder de twaalf fouten die ik telkens zie terugkomen. Geen hiërarchie — elke fout is duurder dan de volgende.

---

## 8.1 Geen of slecht financieel plan

De wettelijke verplichting van een financieel plan bij oprichting van een BV is geen formaliteit. Bij faillissement binnen drie jaar is het je belangrijkste verdedigingsdocument. Wie een knip-en-plak-plan indient, riskeert persoonlijke aansprakelijkheid voor de schulden.

---

## 8.2 Cashflow onderschatten

Een derde van de KMO-faillissementen heeft directe oorzaak in **betalingsachterstanden van klanten**. Werk altijd met:

- Voorschotfacturen (30 % bij bestelling, 70 % bij oplevering).
- Korte betaaltermijnen (14 dagen B2B is acceptabel, 30 dagen is industriestandaard).
- Automatische rappels via je boekhoudsoftware.
- Forfaitaire schadebedingen + intrestclausules.
- Indien nodig: factoring of kredietverzekering.

---

## 8.3 Schijnzelfstandigheid

Het Arbeidshof Brussel hervormde in december 2023 het Deliveroo-vonnis: de koeriers zijn werknemers. In juni 2025 deed het Arbeidshof hetzelfde voor Uber-chauffeurs. **Bij herkwalificatie kan de RSZ vijf jaar terug bijdragen vorderen**, plus 10 % opslag en 7 % nalatigheidsintresten.

### CASUS

**Casus.** Een Antwerpse marketingvennootschap werkte met vijf "freelance" copywriters die voltijds aanwezig waren op kantoor, vaste werkuren hadden en geen andere klanten. Bij een RSZ-controle werd herkwalificatie naar werknemers uitgesproken. Naheffing voor één enkele copywriter: **± € 70.000** voor vijf jaar terug. Voor de hele vennootschap: meer dan € 300.000. Faillissement onafwendbaar.

---

## 8.4 Geen aandeelhoudersovereenkomst

Bij meerdere vennoten zonder **shareholders agreement** (SHA) — drag-along, tag-along, good leaver/bad leaver, vesting, voorkooprechten, deadlock — eindigt elke onenigheid bij de rechtbank. En rechtbanken zijn duur en traag.

### Wat is "vesting"?

Een mechanisme waarbij aandelen geleidelijk worden verworven over tijd. Standaardafpraak in tech: **4 jaar vesting met 1 jaar cliff**. Concreet: als een mede-oprichter na 6 maanden vertrekt, krijgt hij/zij **0** aandelen. Na exact 1 jaar: 25 %. Daarna lineair tot 100 % na 4 jaar. Dit beschermt het project tegen mede-oprichters die te vroeg afhaken met een vol aandelenpakket.

---

## 8.5 Slechte algemene voorwaarden

Geen forfaitair schadebeding, geen eigendomsvoorbehoud, geen aansprakelijkheidsbeperking. Eén grote claim kan de zaak kelderen.

---

## 8.6 Geen merk geregistreerd

Concurrent registreert het wel, en jij mag je website, je verpakking en je voertuigen herbedrukken.

---

## 8.7 Verkeerde vennootschapsvorm

Eenmanszaak met € 200.000 omzet, of BV met € 30.000 winst — beide kosten geld. Reken vóór je beslist (zie hoofdstuk 3).

---

## 8.8 Geen pensioenopbouw

Het wettelijk pensioen van een zelfstandige is ontoereikend. Wie geen VAPZ/IPT/POZ opbouwt, eindigt in armoede. Begin op dag één — de samengestelde rente over 30 jaar is gigantisch.

---

## 8.9 Onvoldoende verzekering

Geen gewaarborgd inkomen, geen cyberverzekering, te lage beroepsaansprakelijkheid. Eén ongeval, één hack of één claim: faillissement.

---

## 8.10 Vermenging privé- en zakelijk vermogen

Met de zakenrekening privéaankopen doen, of privé-uitgaven via de vennootschap laten lopen. Bij een controle: nageheven belasting, boetes, en een bestuurdersaansprakelijkheidsdiscussie.

---

## 8.11 GDPR negeren

Boetes tot € 175.000 voor KMO's. Een verwerkingsregister kost een namiddag werk en bespaart je een ramp.

---

## 8.12 Te snel (en te duur) personeel aanwerven

Een eerste werknemer kost ondanks doelgroepvermindering al gauw € 3.500–€ 4.000/maand totale loonkost. Wie geen vaste cashflow heeft, raakt in problemen.

### CHECKLIST · HOOFDSTUK 8

- 01 Lees je financieel plan opnieuw na 12 maanden en update het.
- 02 Stel een aandeelhoudersovereenkomst op vóór je samenwerkt met een vennoot.
- 03 Vraag jaarlijks een GDPR-audit aan een externe specialist (max € 1.500).
- 04 Reserveer een buffer van zes maanden vaste kosten op een aparte rekening.
- 05 Onderschat schijnzelfstandigheid niet: bij twijfel een ruling aanvragen bij de Commissie ter regeling van de Arbeidsrelatie.

HOOFDSTUK

# 9

---

## Groei

*eerste werknemer, schijnzelfstandigheid, holding  
bouwen*



Eens je zaak draait, kom je voor nieuwe vragen te staan. Wanneer huur je je eerste werknemer? Hoe vermijd je schijnzelfstandigheid bij freelancers? Wanneer richt je een holding op? En hoe trek je investeerders aan?

## 9.1 De eerste werknemer aanwerven

De **doelgroepvermindering "eerste werknemer"** werd hervormd in 2026:

- **Tot 31/3/2026:** max € 3.100/kwartaal, levenslang.
- **Vanaf 1/4/2026:** max € 2.000/kwartaal, levenslang.

Voor de tweede tot en met vijfde werknemer is een kleinere korting voorzien (€ 1.000/kwartaal gedurende 12 kwartalen).

### CASUS

**Casus Tom huurt zijn eerste medewerker aan.** Brutoloon € 3.000/maand voor een gespecialiseerde loodgiesterstechnieker.

Component	Maandbedrag
Brutoloon	€ 3.000
Patronale RSZ ( $\approx 25\%$ )	€ 750
- Doelgroepvermindering 1e wn (vanaf 1/4/2026)	- ± € 670
Vakantiegeld + 13e maand provisie	+ € 500
Verzekeringen, sociaal secretariaat	+ € 100
<b>Totale loonkost werkgever</b>	<b>± € 3.680</b>
Werknemer netto (alleenstaande)	± € 2.050

Met maaltijdcheques (max € 10/dag, € 8,91 werkgeversbijdrage) en mobiliteitsbudget kan Tom dat netto nog optimaliseren zonder veel extra brutokost.

## 9.2 Schijnzelfstandigheid voorkomen

De **Arbeidsrelatiewet** (2006/2012) toetst aan vier algemene criteria:

1. **Wil van de partijen** — staat in het contract dat het zelfstandig is?

2. **Vrijheid in werktijd** — kan de freelancer zelf zijn uren bepalen?
3. **Vrijheid in werkorganisatie** — kan hij/zij eigen methodes hanteren?
4. **Mogelijkheid van hiërarchische controle** — wordt er instructie gegeven of niet?

**Feitelijke uitvoering primeert op contractuele kwalificatie.** Wie iemand "freelancer" noemt maar daginstructies geeft, vaste werktijden oplegt en exclusiviteit eist, riskeert herkwalificatie tot werknemer — met retroactieve RSZ-bijdragen, bedrijfsvoorheffing en boetes.

In risicosectoren (bouw, transport, schoonmaak, bewaking, voeding) gelden negen specifieke socio-economische criteria — bij vijf of meer voldaan: vermoeden van werknemer.

**KORTE TEST: ZELFSTANDIG OF SCHIJN?**

Vraag	Zelfstandig	Werknemer
Bepaalt eigen uren?	JA	NEE
Heeft andere klanten?	JA	NEE/zelden
Eigen materiaal/infrastructuur?	JA	NEE
Bepaalt eigen tarieven?	JA	NEE
Mag opdrachten weigeren?	JA	NEE
Werkt onder hiërarchisch toezicht?	NEE	JA
Verplicht aanwezig op kantoor?	NEE	JA
Krijgt instructies over hoe te werken?	NEE	JA

5+ vakjes "werknemer" = SCHIJNZELFSTANDIGHEID-RISICO

**CASUS**

**Casus.** Een BV werkt met drie freelance webdesigners. Wie eigen apparatuur heeft, eigen klanten daarnaast, vrij is om opdrachten te weigeren, eigen prijzen bepaalt en niet onder hiërarchisch toezicht staat: zelfstandig. Wie verplicht aanwezig is op kantoor van 9-17 u, geen andere klanten heeft, geen eigen apparatuur en strikt instructies volgt: schijnzelfstandig. Bij twijfel: een **bindende ruling** aanvragen bij de Commissie ter regeling van de Arbeidsrelatie (CAR).

## 9.3 Flexi-jobs

Sinds 2024 uitgebreid tot twaalf nieuwe sectoren (zorg, sport, event, cultuur, voeding, kinderopvang, onderwijs, autosector, vastgoed, land- en tuinbouw, ...). Vanaf 1 april 2026 in principe **veralgemening naar alle sectoren** met opt-out per paritair comité. Belastingvrije grens 2025: € 12.000, regering wil naar € 18.000.

---

## 9.4 Wanneer je holding oprichten?

Concrete signalen:

- Structurele winst die zich opstapelt in cash (> € 100.000 retentie/jaar).
- Verkoop binnen 5-10 jaar in zicht.
- Meerdere activiteiten gepland.
- Estate planning (kinderen mee laten participeren).
- Vastgoedinvestering uit vennootschap.

**Method:** inbreng van aandelen werkmaatschappij in nieuwe holding (in ruil voor aandelen in de holding). Standstill van drie jaar voor dividenduitkeringen aangewezen om anti-misbruik te vermijden. Vraag een **fiscale ruling** vóór je uitvoert — dat dekt je af.

---

## 9.5 Internationaal uitbreiden

Voor B2C-verkoop binnen EU: **OSS-aangifte** bij FOD Financiën zodra je grens van € 10.000 over EU-export overschrijdt. Voor invoer onder € 150 vanuit derde landen: IOSS. Pas op voor het concept **vaste inrichting**: een vast verkoopkantoor of opslagplaats in het buitenland kan lokale vennootschapsbelasting triggeren.

**Flanders Investment & Trade (FIT)** biedt gratis adviseurs en gerichte subsidies. Prospectiereis buiten EER: tot 75 % terugbetaling. Internationale beurs: tot € 5.000. Meertalige website: € 3.000–€ 4.500. Internationaal maatwerkproject: tot € 18.750.

---

## 9.6 Klaar voor investeerders

Houd vanaf dag één een **cap table** bij — een tabel met wie hoeveel aandelen heeft. Voorzie statutair de mogelijkheid tot uitgifte van preferente aandelen met **liquidation preferences** (recht op eerste uitkering bij verkoop). Werk met **vesting** voor founders (4 jaar, 1 jaar cliff). Bouw een **due diligence dataroom** op met IP-registraties, contracten, GDPR-documentatie, statuten, fiscale en sociale attesten.

### Wat is "due diligence"?

Letterlijk: "behoorlijke zorgvuldigheid". Het is het onderzoek dat een investeerder of koper doet voor hij geld op tafel legt. Hij wil weten: zijn de cijfers correct, kloppen de contracten, zijn er geen verborgen claims, zijn de IP-rechten in orde? Wie zijn dataroom op orde heeft,

doorloopt due diligence in weken in plaats van maanden — en haalt betere voorwaarden binnen.

Onderhandel **term sheets** met een gespecialiseerde advocaat. Niet pas in de SPA (share purchase agreement). Wat je in de term sheet weggeeft, krijg je nooit meer terug.

#### CHECKLIST · HOOFDSTUK 9

- 01 Plan eerste aanwerving voor 1 april 2026 indien mogelijk (hogere doelgroepvermindering).
- 02 Toets elke freelance-relatie aan de WAR-criteria — vermijd schijnzelfstandigheid.
- 03 Hou vanaf de start een cap table en aandelenregister bij.
- 04 Voorzie statutair de holdingstructuur die je over drie jaar wil.
- 05 Onderhandel investeringsdeals nooit zonder corporate-advocaat.
- 06 Bouw een due diligence dataroom op vóór je investeerders zoekt.

HOOFDSTUK

# 10

---

## De vergeten waarde

*werken met de juiste adviseurs*



Dit hoofdstuk staat hier omdat het volgens mij **het meest onderschatte aspect is van succesvol ondernemen**. Het krijgt zelden de aandacht die het verdient. In gids- of cursusland gaan honderden bladzijden over fiscale tips, businessmodellen en marketing — maar nauwelijks iemand schrijft over de mensen die jou daar doorheen leiden. Toch is dat — na een goede partner of mede-oprichter — vaak het verschil tussen een onderneming die schokkend goed loopt en één die structureel onder zijn niveau presteert.

Ik schrijf dit hoofdstuk dus met opzet uitgebreid. Niet om mezelf te promoten, wel om je te helpen herkennen wat een **goede** advocaat, accountant of fiscalist is — en wat een dramatisch slechte. Want die laatste is goedkoper, gemakkelijker te vinden, en kost je achteraf tien keer wat je dacht uit te sparen.

---

## 10.1 De vergeten waarde

Vraag aan tien starters wat ze nodig hadden in hun eerste jaar, en negen zullen antwoorden: klanten, cashflow, marketing. Vraag aan tien faillieten wat ze achteraf misten, en negen zullen antwoorden: een goede adviseur die hen op tijd had tegengehouden of bijgestuurd.

Deze ongelijkheid heeft een eenvoudige oorzaak. **Een goede adviseur is een vergeten waarde** omdat zijn werk onzichtbaar is wanneer alles goed gaat. Hij is degene die zegt: "*Doe het zo, niet zo,*" en wiens advies achteraf vanzelfsprekend lijkt. Pas wanneer een andere ondernemer met hetzelfde idee maar slechter advies voor de rechter staat of failliet gaat, besef je dat je adviseur je heeft beschermd.

Mijn praktijkervaring kort samengevat: **bij elk groot probleem dat ik zie passeren, zat ergens een goedkope, onderkundige of ongeïnteresseerde adviseur aan de basis**. En bij elke onderneming die zich elegant door turbulente tijden manoeuvreert, zit een netwerk van topspecialisten die het bedrijf écht kennen.

## 10.2 De fundamentele keuze: goedkoop of goed?

### GOEDKOPE ADVISEUR

€ 80-100/uur  
"Voor zoveel kies ik voor jou."

↓  
Vult in wat je vraagt

↓  
Standaard formats, knip en plak

↓  
Reactief

↓  
Lost vandaag op

↓  
Bij groei: niet meer geschikt

↓  
Achteraf duur:  
- statuten herwerken  
- belasting-missers  
- rechtszaken  
- heropricting

### TOPSPECIALIST

€ 200-400/uur  
"Het kost meer omdat het meer waard is."

↓  
Stelt de vragen die jij niet wist te stellen

↓  
Maatwerk, op jouw structuur en strategie

↓  
Proactief – denkt mee over jouw groei

↓  
Voorkomt morgen

↓  
Bij groei: structuur schaaft mee

↓  
Vooraf duur:  
- eenmalige investering  
- betaalt zichzelf vele malen terug

Een **uurtarief** zegt niets over de werkelijke kostprijs. Een advocaat aan € 350/uur die in twee uur een probleem voorziet en oplost, kost € 700. Een advocaat aan € 100/uur die in tien uur een symptoom bestrijdt en het probleem laat liggen, kost € 1.000 — én laat het probleem doorgroeien tot een veel duurder dossier.

In de Belgische advocatuur bewegen tarieven zich grosso modo tussen:

- **Junior advocaat / kleinere kantoren:** € 100–€ 175/uur
- **Algemeen erkend advocaat / middelgrote kantoren:** € 175–€ 275/uur
- **Specialist in zijn niche / vennoot middelgroot kantoor:** € 250–€ 400/uur
- **Vennoot grootkantoor / hooggespecialiseerd / international:** € 400–€ 800/uur

Bij accountants liggen tarieven lager (€ 80–€ 200/uur), bij fiscalisten en M&A-adviseurs vergelijkbaar met advocaten of hoger.

## TOELICHTING

**Belangrijk inzicht:** het tarief is niet het kostprijs. Wat telt is **kostprijs ÷ waarde**. Een specialist die voor € 4.000 een holdingstructuur opzet die je over 10 jaar € 200.000 belasting bespaart, kost effectief 0,2 % van zijn waarde. Een goedkope adviseur die voor € 1.500 een structuur in elkaar zet die je niet meer kan groeien, kost je oneindig veel — want je moet alles overdoen.

## 10.3 Twee echte casussen

### Casus 1: De oorlog die niemand wilde

Een ondernemer komt bij mij langs. Tien jaar geleden richtte hij samen met een vriend een vennootschap op, fifty-fifty. Statuten van een online template, geen aandeelhoudersovereenkomst. "We waren maten, dat hadden we niet nodig."

Tien jaar later is de vriendschap voorbij. De ene wil de zaak verkopen, de andere niet. Geen drag-along, geen tag-along, geen voorkooprechten, geen prijsbepalingsmechanisme. **Resultaat:** tweeënehalf jaar procedure, drie advocaten, een gerechtelijk deskundige, een bindende derdenbeslissing, en een gerechtelijk bevolen verkoop tegen een prijs die geen van beiden goed vond. **Totale kost van de oorlog:** ongeveer **€ 180.000 advocaat- en gerechtskosten**, plus jaren persoonlijk leed.

De oorzaak: zes pagina's aandeelhoudersovereenkomst die **bij de start € 2.500-€ 4.000** had gekost. Het verschil: een specialist had die overeenkomst gevraagd en opgemaakt vooraleer er een euro werd geïnvesteerd. De template-statuten hadden niet — de ondernemer wist het toen niet.

### Casus 2: De ene vraag die alles veranderde

Een softwareontwikkelaar wil zijn eenmanszaak omzetten naar een BV. Zijn boekhouder maakt de structuur klaar — eenvoudig, eenmalig € 800. Drie jaar later komt hij bij een gespecialiseerd advocatenkantoor en fiscalist met een verkoopvoorstel: een grotere speler wil zijn vennootschap kopen voor € 1,2 miljoen.

De fiscalist stelt één vraag: "Heb je een holdingstructuur?" Antwoord: nee. Gevolg: de meerwaarde wordt belast in privé, met de nieuwe meerwaardebelasting (10 %) plus mogelijke discussies over normaal vermogensbeheer. **Belastinglast: ± € 110.000.**

Had hij twee jaar eerder een holding opgezet (kost ongeveer € 5.000-€ 10.000 inclusief ruling), dan was de meerwaarde via DBI in de holding terechtgekomen, **vrij van belasting**. **Bespaard bedrag:** € 100.000+, na aftrek van de structuurkosten.

De boekhouder van bij het begin was correct, maar reactief. Hij deed wat gevraagd werd. Hij dacht niet drie zetten vooruit. De gespecialiseerde fiscalist deed wat een goede adviseur doet: hij stelde **de vraag die de ondernemer niet wist te stellen**.

## 10.4 De analogie: hoe groot bedrijven het doen

Grote bedrijven hebben een interessante reflex. Voor hun kerncompetenties willen ze de allerbesten. Wie geen marketingdirecteur van topniveau intern heeft, huurt een topkantoor in. Wie geen interne fiscalist heeft die de meerwaardebelasting in detail beheerst, schakelt een gespecialiseerd kantoor in. Wie geen interne arbeidsrechtjurist heeft voor een collectief ontslag, gaat naar een gespecialiseerd advocatenkantoor.



Een KMO of starter kan exact dezelfde strategie volgen. **Niet alle adviseurs hoeven top-specialist te zijn — maar de mensen die je structuur, je strategie en je risico's vormgeven, wel.** Het verschil tussen een gemiddelde en een topadviseur is op de duur niet beperkt tot kwaliteit, het is exponentieel in waarde.

## 10.5 Wat AI niet kan, en een mens wel

Ik schrijf dit terwijl AI overal opduikt. ChatGPT, Claude, Copilot — ze zijn handig, gratis of bijna gratis, en ze geven snel goede informatie. Ze hebben een rol. Maar laat ons eerlijk zijn: **een AI kan jouw spirit nooit vatten zoals een mens dat kan.**

Een AI kent geen context. Hij weet niet dat jij vorige zomer bijna failliet ging en nu psychologisch niet klaar bent voor risico. Hij kent je medeoprichter niet, en kan niet inschatten of die persoon morgen moet vertrekken. Hij weet niet dat je vader twee weken geleden ge-

storven is en je niet helder denkt. Hij weet niet dat de bank achter de schermen al twee maanden moeilijk doet. Hij weet niet hoe jouw klanten reageren op slecht nieuws.

Een AI gééft antwoorden. Een goede mens-adviseur **kent jou** en geeft daarom andere antwoorden, op het juiste moment, in de juiste toon. Hij stelt de vragen waar je niet aan dacht. Hij zwijgt wanneer dat nodig is. Hij zegt "doe het niet" wanneer hij weet dat je het wil horen.

Gebruik AI dus zoals het bedoeld is: als een snelle research-tool, een brainstormpartner, een eerste schets. Maar nooit als vervanger voor een mens die jouw onderneming, jouw verhaal en jouw waarden heeft leren kennen.

## 10.6 Hoe herken je een goede adviseur?

Vier criteria, in volgorde van belangrijkheid.

### **Criterium 1: Begrijpt of wil hij je business begrijpen?**

Dit is **veruit het belangrijkste**. De juiste adviseur vraagt geen advies aan een Excel-tabel met je cijfers — hij vraagt eerst:

*"Wat doe je precies? Wie zijn je klanten? Wat is je onderscheidend vermogen? Waar wil je staan over vijf jaar? Wat houdt je 's nachts wakker?"*

Hij stelt vragen alsof hij zelf in jouw zaak werkt. Hij wil de logica achter je beslissingen begrijpen, niet alleen de cijfers.

#### **TOELICHTING**

**Test:** vraag aan een potentiële adviseur, na twee gesprekken, om jouw business in vijf zinnen samen te vatten. Wie er klakkeloos doorheen rolt en strategie en context begrijpt, is geschikt. Wie haperend cijfers opnoemt zonder verband, niet.

### **Criterium 2: Wil hij mee ondernemen?**

Een goede adviseur **denkt met je mee als ondernemer**. Hij ziet je groeien, hij signaleert opportuniteiten, hij stelt voor: *"Heb je hieraan gedacht? Dit kan jou over drie jaar veel besparen. Laten we hier nu al mee beginnen."*

Dat is iets fundamenteel anders dan een dienstverlener die simpelweg vakjes invult. Een meedenker leest je jaarrekening met de blik van iemand die de volgende stap voorbereidt. Hij belt je in oktober: *"Dit is het moment om die voorafbetaling te doen, anders mis je de*

korting." Hij stuurt je een artikel: "Dit gaat over een nieuwe regel die voor jouw activiteit relevant is."

### criterium 3: Reactief versus proactief

#### REACTIEVE ADVISEUR

Wacht op jouw vraag  
Antwoordt op wat je vraagt  
Doet wat moet gedaan zijn  
Werkt op uurbasis  
Onthoudt jouw zaak niet  
Belt nooit

#### PROACTIEVE ADVISEUR

Belt jou met opportuniteit  
Bouwt voort op het gesprek  
Suggereert wat je nog kan doen  
Werkt vanuit jouw doelen  
Kent jouw zaak van binnen uit  
Belt 1-2x per jaar spontaan

Een proactieve adviseur is duurder per uur, maar veel goedkoper per resultaat.

### criterium 4: Specialisatie versus generalisme

Een huisarts is geen oncoloog. Een algemeen advocaat is geen arbeidsrechtsspecialist. Een algemeen accountant is geen M&A-fiscalist.

Voor de meeste lopende zaken volstaat een goede generalist. Maar voor **structurele beslissingen** (vennootschapsvorm, holdingopzet, exit, schenking, ontslagprocedure, IP-bescherming, internationale uitbreiding, investeerderscontracten) heb je een **specialist** nodig.

Het ideale model: een vaste accountant en huisadvocaat voor het lopende werk, plus 1-2 specialisten waar je voor cruciale dossiers naar verwijst.

## 10.7 Het kerngerichte kompas: vragen voor een eerste gesprek

Vraag dit op je eerste afspraak met een potentiële adviseur:

1. **"Welk type cliënteel bedien je voornamelijk?"** Een specialist in grote multinationals is misschien niet de juiste voor een eenmanszaak met € 80.000 omzet. En omgekeerd.
2. **"Hoeveel cliënten zoals ik heb je in jouw portefeuille?"** Een advocaat die nooit een arbeidsrechtelijk dossier heeft behandeld, kan dat ook niet voor jou.
3. **"Hoe communiceer je tussen formele dossiers?"** Antwoord op mails binnen 24 uur? Telefoon? Quick check via WhatsApp? Of pas ergens volgende week in een formele afspraak?
4. **"Werk je samen met andere specialisten als ik ze nodig heb?"** Een goede adviseur erkent zijn grenzen en kent een netwerk waar hij je naartoe kan brengen.

5. "Hoe ziet een typisch uurtarief er uit, en zijn vaste pakketten mogelijk?" Een goede adviseur is hier transparant over. Geen percentages of dubbelzinnigheid.
6. "Kan je twee referenties geven van cliënten in een vergelijkbare situatie?" Hij hoeft geen namen te noemen, maar wel context: "Ja, drie jaar geleden begeleid ik iemand die net als jij van loondienst overstapt naar..."
7. "Wat ga je voor mij doen dat ik niet zelf kan vinden via Google of AI?" Echt goede adviseurs lachen om deze vraag en geven een kraakhelder antwoord.

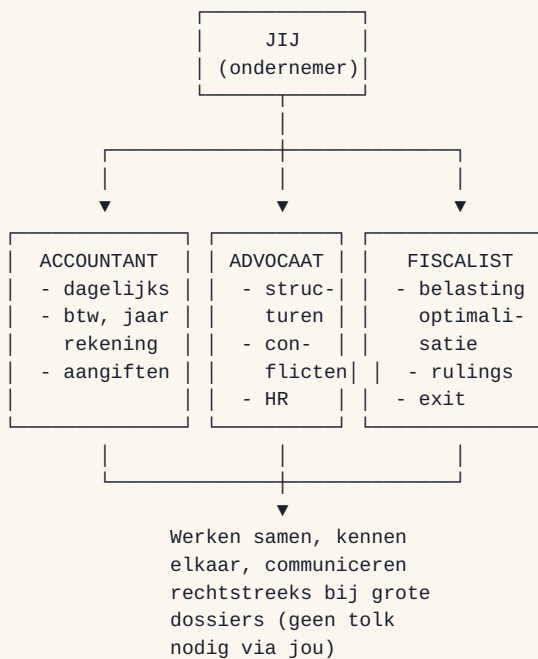
## 10.8 Red flags: signalen waaraan je een verkeerde adviseur herkent

### RED FLAGS BIJ ADVISEUR

- X Geen specifieke ervaring in jouw type business
- X Antwoordt niet binnen redelijke termijn op mails (3 dagen+)
- X Vraagt nooit naar jouw doelen of strategie
- X Recycleert dezelfde standaarddocumenten zonder aanpassing
- X Stuurt facturen zonder duidelijke specificatie
- X Heeft geen netwerk om je naar door te verwijzen
- X Kent je structuur niet uit het hoofd (na 1 jaar samenwerking)
- X Belt nooit spontaan
- X Gebruikt veel jargon zonder uitleg ("we doen het zo, vertrouw me")
- X Maakt aannames in plaats van vragen te stellen
- X Zegt nooit "ik weet het niet" of "dat is niet mijn specialiteit"
- X Drukt je in een format zonder vooraf te luisteren

## 10.9 Het netwerk opbouwen: het driemanschap

Voor een doorsnee KMO is het ideale netwerk een **driemanschap**:



Belangrijk: deze drie moeten **elkaar kennen** of bereid zijn om rechtstreeks samen te werken. Wie is hen aan iets uitlegt en de andere niet, zit met informatieverlies en hogere coördinatiekosten. Een goed netwerk werkt **horizontaal**: jouw fiscalist mag je advocaat bellen zonder via jou te passeren.

## 10.10 Specifiek voor de starter: welke advocaat?

Niet elke advocaat is geschikt voor een starter. Drie types die je in verschillende fases nodig hebt:

### Fase 1: De arbeidsrechtsspecialist (bij overstap loondienst → zelfstandig)

Voor wie nog in dienst zit en de overstap maakt. Hij/zij behandelt:

- Concurrentiebedingen, niet-afwervingsbedingen, geheimhoudingsclausules.
- Onderhandeling over verzaking aan beding of verbrekingsvergoeding.
- Intellectuele eigendomsclausules in arbeidsovereenkomsten.
- Onderling akkoord ontslag.
- Outplacement-optimalisatie.

Een uur consult met zo'n specialist (€ 200-€ 350) bespaart vaak duizenden euro's of voorkomt jaren juridische strijd.

## Fase 2: De vennootschapsrechtjurist (bij oprichting/herstructurering)

Voor de oprichting van je BV of holding, statuten op maat, aandeelhoudersovereenkomsten, vesting-regelingen, exit-clausules.

## Fase 3: De algemene huisadvocaat (voor lopende zaken)

Voor contracten, geschillen, algemene voorwaarden, GDPR-vragen. Vaak een algemeen kantoor in je regio die je in vertrouwen hebt.

## Fase 4: De specialist op afroep (voor cruciale dossiers)

Bij M&A, internationale uitbreiding, grote conflicten: tijdelijk een topkantoor inhuren voor de duur van het dossier.

---

## 10.11 Wat een goede arbeidsrechtsspecialist concreet doet voor een starter

Omdat dit mijn eigen praktijk is, kan ik er gericht over schrijven. Een specialist arbeidsrecht aan jouw kant doet — bijvoorbeeld — het volgende voor een werknemer die zelfstandig wil worden:

- **Doorlopen contract** in detail: clause per clause, met een duidelijke risicotaxatie.
- **Berekenen van de kostprijs van het concurrentiebeding**: wat krijg je als je het respecteert, wat riskeer je als je het breekt.
- **Onderhandelen met de werkgever**: een aangetekende brief in de juiste toon kan vaak een verzaking bewerken zonder formele strijd.
- **IE-portefeuille analyseren**: welke creaties zijn van jou, welke niet, hoe documenteer je het verschil.
- **Onderhandelen van een verbrekingsvergoeding** in plaats van opzegtermijn.
- **Begeleiden van outplacement** indien dat in jouw geval nuttig is.
- **Vorbereiden van de eerste maanden**: hoe communiceer je naar (ex-)collega's en klanten zonder artikel 17 te schenden.

Het kostenplaatje voor een gemiddelde overstap met onderhandeling: **€ 1.500-€ 4.000**. Het besparingspotentieel: van enkele duizenden euro's tot een veelvoud van € 30.000-€ 60.000 (bij vermijden van een procedure).

## 10.12 Tot slot van dit hoofdstuk: een persoonlijke noot

Mijn boodschap is bewust niet "ga naar een advocaat". Het is: **bouw bewust een team van adviseurs die jou en je zaak willen leren kennen, niet alleen je facturen willen sturen.**

Wie zo'n team vindt, ondernemen wordt eenzamer noch zwaarder dan nodig. Wie zo'n team niet vindt, draagt zijn fouten alleen — en dat is altijd duurder.

Eén keer veel betalen voor het juiste advies is goedkoper dan tien keer een beetje betalen voor het verkeerde. Dat is niet het pleidooi van een dure adviseur. Het is een feit dat ik, na honderden dossiers, niet meer kan ontkennen.

### CHECKLIST · HOOFDSTUK 10

- 01 Investeer minstens evenveel tijd in het kiezen van je adviseurs als in je marketingstrategie.
- 02 Vraag bij een eerste gesprek altijd: "*Begrijp je mijn business?*"
- 03 Test op één criterium: zou deze persoon mee komen ondernemen als hij/zij het kon?
- 04 Bouw een driemanschap: accountant + huisadvocaat + fiscalist die elkaar kennen.
- 05 Voor cruciale dossiers: kies bewust een specialist, ook al is hij duurder.
- 06 Gebruik AI als brainstorm, nooit als vervanger van menselijk advies bij belangrijke keuzes.
- 07 Reken niet uurtarief, reken **kostprijs + waarde over 5 jaar**.
- 08 Investeer in advies vóór je het écht nodig hebt — preventie kost een fractie van curatie.

HOOFDSTUK

# 11

---

## Toekomstbestendig ondernemen



**Een onderneming bouwen is ontwerpen voor onzekerheid.** Fiscale regels veranderen, technologie kantelt, internationale verhoudingen schuiven. Het komende decennium wordt gedomineerd door drie thema's: digitalisering, duurzaamheid, talentschaarste.

---

## 11.1 Digitalisering

Vanaf 1/1/2026 is **e-invoicing tussen Belgische btw-plichtigen verplicht** in B2B-context (Peppol-formaat). Wie nu nog Word-facturen mailt, moet over op een geïntegreerd boekhoudpakket. De digitale investeringsaftrek van 20 % maakt deze investering fiscaal lichter.

Cybersecurity is niet langer optioneel. Een degelijke cyberverzekering kost een solo-zelfstandige € 400–€ 900 per jaar, een gemiddelde KMO € 1.500–€ 3.000. Combineer met de KMO-portefeuille (45 % subsidie voor cybersecurityadvies vanaf 2026) voor maximale impact.

---

## 11.2 Duurzaamheid

Voor wagens besteld vanaf 1/1/2026 met CO<sub>2</sub>-uitstoot is de fiscale aftrekbaarheid in vennootschap **0 %**. Elektrische wagens besteld vóór 1/1/2027 blijven 100 % aftrekbaar; daarna geleidelijke afbouw.

De thematische investeringsaftrek van 40 % maakt energie-efficiëntie en hernieuwbare energie financieel aantrekkelijk. Wie zijn productieproces verduurzaamt, vermindert niet alleen CO<sub>2</sub> maar ook belastingdruk.

---

## 11.3 Talentschaarste

Aanwerven blijft moeilijk, behouden nog moeilijker. De hefboomen om mensen aan boord te houden zonder lineair je loonkosten te verhogen:

- **Mobiliteitsbudget** (min € 3.233, max € 17.244 of 1/5 brutoloon)
- **Maaltijdcheques** (max € 10/dag in 2026)
- **Groepsverzekering met IPT**
- **Opleiding** via KMO-portefeuille
- **Flexi-jobs** (veralgemening verwacht in 2026)
- **Cao 90** (resultaatsgebonden bonus tot ± € 4.000 fiscaalvriendelijk)

## 11.4 Een laatste verhaal

### CASUS

**Casus Sarah, 38, tien jaar later.** Sarah's freelance BV werd een SaaS-bedrijf met vijftien werknemers. Haar holding bezit nu drie werkmaatschappijen en vastgoed via een patrimoniumvennootschap. Ze schenkt jaarlijks aandelen aan haar twee kinderen via familiale vennootschap (0 % schenkbelasting in Vlaanderen, mits voorwaarden). De keuzes die ze tien jaar geleden maakte — eerst eenmanszaak, dan BV met liquidatiereserve, dan holdingstructuur, telkens met VAPZ en IPT op maximumcapaciteit, en met een vaste advocaat-fiscalist-accountant aan haar zijde — leveren haar vandaag een vermogen op waarmee ze haar derde onderneming financiert: een fonds voor vrouwelijke tech-oprichters.

Hetzelfde verhaal had ook anders kunnen aflopen: in een eenmanszaak gebleven, geen merk geregistreerd, geen pensioenopbouw, geen aandeelhoudersovereenkomst met haar mede-oprichter, geen holding gebouwd, geen specialisten geconsulteerd. Dan had ze vandaag in een procedure gezeten of nog steeds bij de spoedeisende hulp van de cashflow gestaan.

## Slotwoord

Deze gids begon vanuit een eenvoudige overtuiging: dat de meest waardevolle inzichten over ondernemen zelden in handboeken staan, maar bij ondernemers zelf — aan vergader tafels, in keukens, in pauzes tussen vergaderingen door. Hij eindigt met de uitnodiging om **zelf** te beginnen rekenen, zelf te beginnen schrijven, zelf je structuur te bouwen — en jezelf daarbij niet alleen te laten. Elke fictieve casus in deze gids — Sarah, Tom, Lien, Nadia, Bram, Eva, Karim, Tim, Pieter — is een fragment van honderden échte ondernemers die ik heb geadviseerd. Geen van hen had geluk. Allemaal hadden ze een plan, een buffer, een netwerk en een gezonde dosis koppigheid. En allemaal hadden ze adviseurs die het verschil maakten.

Droom groot. Bouw realistisch. Future-proof je structuur. Omring je met de beste mensen die je kan vinden. Zij doen er net zoveel toe als jij.

Het beste moment om te beginnen was tien jaar geleden. Het tweede beste moment is nu.

— *Lieven Goossens Advocaat arbeidsrecht* — *PKF BOFIDI Legal*

BIJLAGE

§

---

# Snelle naslagcijfers 2026



---

## Sociale bijdragen zelfstandigen

- Reguliere percentages: **20,5 %** tot € 75.024,54 / 14,16 % tot € 110.562,42 / 0 % daarboven
- Minimuminkomen hoofdberoep: **€ 17.374,08**
- Minimumbijdrage hoofdberoep: **€ 917,58/kwartaal** (incl. beheerskosten)
- Primostarter Q1: **€ 341,30** / Q2-Q4: **€ 459,82** (bij inkomen ≤ € 8.972,07)
- Bijberoep vrijstellingsdrempel: **€ 1.922,16**
- Student-zelfstandige vrijstelling: tot **€ 8.687,03**
- Vennootschapsbijdrage: **€ 409,30** of **€ 1.022,38** (afhankelijk van balanstotaal)

---

## Springplank naar zelfstandige (RVA)

- Maximum 12 maanden
- Dagdrempel: **€ 18,08** netto (≈ € 5.640/jaar)
- Aanvraag vóór start via formulier C45F

---

## Overbruggingsrecht

- Zonder gezinslast: **€ 1.671,01/maand**
- Met gezinslast: **€ 2.088,11/maand**

---

## Vennootschapsbelasting

- Standaard: **25 %**
- Verlaagd KMO-tarief: **20 %** op eerste **€ 100.000** winst
- Minimumbezoldiging bedrijfsleider voor verlaagd tarief: **€ 50.000**

---

## Personenbelasting (inkomsten 2026)

- 25 % tot € 16.720

- 40 % € 16.720 – € 29.510
- 45 % € 29.510 – € 51.070
- 50 % boven € 51.070
- Belastingvrije som: **€ 11.180**

---

## Btw

- Vrijstellingsdrempel kleine onderneming: **€ 25.000/jaar**
- Standaardtarief 21 % / verlaagd 12 % (hotels vanaf 1/3/2026, afhaalmaaltijden) / 6 % (basisproducten, afbraak+heropbouw)
- E-facturatie B2B (Peppol) verplicht sinds 1/1/2026

---

## Pensioen

- VAPZ gewoon: 8,17 %, max **€ 4.086,34**
- VAPZ sociaal: 9,40 %, max **€ 4.701,54**
- Pensioensparen: € 1.050 (30 %) of € 1.350 (25 %)
- 80 %-regel IPT: wettelijk + aanvullend ≤ 80 % laatste normale brutojaarbezoldiging

---

## Bedrijfswagen

- Min-VAA: **€ 1.690/jaar**
- Referentie-CO<sub>2</sub>: 58 g/km diesel, 70 g/km benzine
- Aftrekbaarheid wagens met CO<sub>2</sub> besteld vanaf 1/1/2026: **0 %**
- Elektrische wagens besteld vóór 1/1/2027: **100 %** levenslang

---

## Investeringsaftrek

- Basis: **10 %** (KMO) / **20 %** voor digitale investeringen
- Thematisch (energie, mobiliteit, milieu, digitaal): **40 %**
- Technologie (octrooien, milieuvriendelijke O&O): 13,5 % eenmalig of 20,5 % gespreid

---

## Innovatieaftrek

- **85 % vrijstelling** op netto-innovatie-inkomsten → effectieve druk ± 3,75 %

---

## Vrijstelling doorstorting bedrijfsvoorheffing starters (eerste 48 maanden)

- Kleine vennootschap: **10 %**
- Microvennootschap: **20 %**

---

## Tax Shelter

- Kleine vennootschap: **30 %**
- Microvennootschap: **45 %**
- Scale-up (5-10 jaar): **25 %**
- Max € 100.000/investeerder/jaar; max 30 % kapitaal; 4 jaar aanhouden

---

## Winwinlening

- Max € 75.000/kredietgever / € 300.000/onderneming
- Looptijd 5-10 jaar
- Rente 2,25-4,5 %
- Belastingkrediet **2,5 %/jaar** (max € 1.875)
- Bij verlies: eenmalig **30 %** belastingkrediet

---

## KMO-portefeuille (vanaf 1/2/2026: enkel opleiding + cybersecurity)

- Kleine onderneming: **30 %** subsidie (45 % cyber/energie)
- Middelgrote onderneming: **20 %** (35 % cyber/energie)
- Plafond: **€ 7.500/jaar**

---

## Concurrentiebeding

- Loongrens: € **44.447** (onder = onbestaand) / € 88.895 (algemeen geldig)
- Max 12 maanden / vergoeding  $\geq \frac{1}{2}$  brutoloon over duur
- Verzaking werkgever: binnen 15 dagen na einde contract

---

## Opzegtermijnen

- Door werknemer: max **13 weken** (sinds oktober 2023)
- Door werkgever: progressief (5 jaar = 18 weken; 10 jaar = 33 weken)

---

## Faillissementen 2025

- België: **11.697** (+5,9 %)
- Vlaanderen: 6.617
- Bouwsector: zwaarst getroffen

---

## Merkdepot BOIP

- 1 klasse: € **244** (10 jaar bescherming)
- 2 klassen: + € 27 / 3+ klassen: + € 81 per klasse

---

## CEPANI domeinnaamprocedure

- Klacht: € **2.000** excl. btw
- Beroep: € 4.650 excl. btw

---

## Maaltijdcheques 2026

- Max waarde: € **10/gewerkte dag**
- Werkgeversbijdrage: € 8,91 / werknemersbijdrage: min € 1,09
- Fiscale aftrekbaarheid werkgever: € 4/cheque

---

## Doelgroepvermindering eerste werknemer

- Tot 31/3/2026: max **€ 3.100/kwartaal**
- Vanaf 1/4/2026: max **€ 2.000/kwartaal** (levenslang)
- 2e-5e werknemer: € 1.000/kwartaal gedurende 12 kwartalen

---

## Auteursrechtenregime

- Plafond: **€ 77.220 bruto/jaar**
- Max 30 % van totale vergoeding
- Roerende voorheffing: 15 %
- IT-sector vanaf 1/1/2026 weer toegankelijk, **zonder forfaitaire kostenafrek**

---

## Meerwaardebelasting natuurlijke personen (vanaf 1/1/2026)

- Algemeen tarief: **10 %**
- Vrijstelling: **€ 10.000/jaar** (overdraagbaar tot € 15.000)
- Aanmerkelijk belang ( $\geq 20\%$ ): eerste **€ 1.000.000** per 5 jaar vrij
- Interne meerwaarden (verkoop aan eigen holding): **33 %**
- Historische meerwaarden tot 31/12/2025: vrijgesteld via peildatum

---

## Tarieven adviseurs (richtprijzen 2026)

- Junior advocaat: € 100–€ 175/uur
- Algemeen erkend advocaat: € 175–€ 275/uur
- Specialist niche: € 250–€ 400/uur
- Vennoot grootkantoor: € 400–€ 800/uur
- Accountant ITAA: € 80–€ 200/uur
- Fiscalist gespecialiseerd: € 200–€ 500/uur
- Notaris (vaste tarieven): bij oprichting BV  $\pm$  € 1.500–€ 2.000

*De informatie in deze praktijkgids is bijgewerkt tot april 2026. Bij twijfel of toepassing op een concrete situatie: raadpleeg altijd een gespecialiseerde accountant en/of advocaat. Een goede adviseur is geen kostenpost — het is je veiligste investering. (Zie hoofdstuk 10.)*

— Einde —

COLOFON

# Met dank.

Deze praktijkgids is opgedragen aan elke ondernemer die het lef heeft om los te laten wat zeker is, om te bouwen wat hij of zij vermoedt te kunnen worden.

De voorbeelden in deze gids zijn fictief. De cijfers en regels zijn van kracht in 2026. De standpunten en aanbevelingen zijn persoonlijk en binden PKF BOFIDI Legal niet.

---

Lieven Goossens

ADVOCAAT ARBEIDSRECHT

*PKF BOFIDI Legal*

— Editie 2026