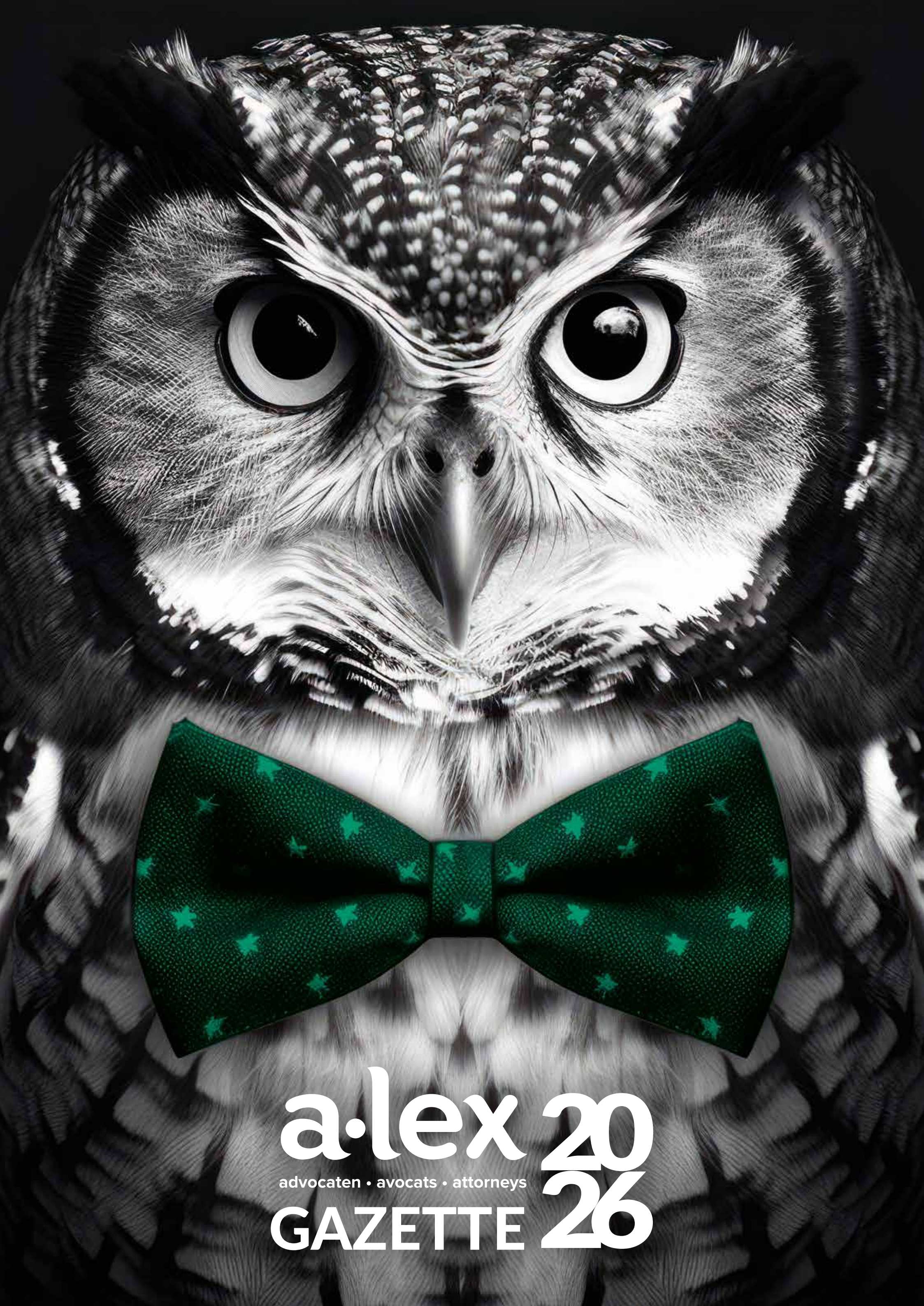




a·lex 20
advocaten • avocats • attorneys
GAZETTE 26

INHOUD

Voorwoord:	3	De eerste vleugelslag – Initium volatus
Nieuwe collega's:	4	Nieuwe veren aan onze vleugel – Crescit alae
Kernwaarden:	5	Het hart van het nest – Cor nidi
Schenking familiale vennootschap:	6-7	Scherp zicht op het recht – Vis iuris
Het belang van een sterke AI-policy:	9	De digitale vlucht omhoog – Ascensus artificialis
Interview met ondernemer Tom Eeckhout:	10-11	Wijsheid uit ervaring – Experientia docet
Team A.lex:	12-13	De kracht van de kolonie – Unitas alarum
Partner in de kijker:	14-15	Fons : De wijze oude uil – Senex sapiens
Hoe de fiscale hervorming uw onderneming en patrimonium raakt:	16-17	Vooruitzien in de schemer – Praevisio crepusculi
Justine als vennoot:	18	Een nieuwe uil in de top – Novus dux
Praktische gids:	19	Algemene voorwaarden: Heldere richtlijnen – Praxis clara
Wist-je-datjes:	20	Fladderende feitjes – Facta levia
Stagiairs aan het woord:	21	De stem van jonge uilen – Vox iuventutis
Seminarie en In-house workshops:	22	Slimmer samenkomen – Discere simul

Nu de foute truien weer hun weg naar de kast gevonden hebben en de nieuwjaarsconfetti is gaan liggen, zijn we vereerd om u in deze 2026-editie van onze ‘A.lex Gazette’ weer een overzicht te bieden van al het leuks dat u in 2026 op juridisch vlak staat te wachten. En dat helemaal gratis!

“Advocaten werken niet gratis. Het zal wel met AI geschreven zijn”, hoor ik u dan denken. Wel integendeel, niettegenstaande we de legal tech bij A.lex volledig omarmen, is deze Gazette nog steeds het eindproduct van de creative minds binnen ons A.team. Pure human intelligence dus!

En zo kunnen we uw dossier volledig aan AI overlaten... Neenee, no worries, ook daar ligt de creativiteit nog volledig in handen van ons A.team en is de inzet van AI beperkt tot het verhogen van de efficiëntie op vlak van uitvoerende taken. Maar hebt u als ondernemer zelf al even stilgestaan bij het gebruik van AI binnen uw onderneming? Weet u wie wat gebruikt en welke interne informatie daarvoor met het systeem gedeeld wordt? Als u nu een koude rilling over de rug voelt rollen, is het misschien tijd om even na te denken over een ‘AI policy’ binnen het bedrijf. Ons “HR”-team geeft u hierin een korte introductie op pagina 9.

Maar to the point nu: wat brengt 2026 dan wel aan nieuwe rechten en plichten? Wel, op fiscaal vlak worden we er natuurlijk niet vrolijker op, want de nieuwigheden aldaar bevinden zich vooral aan de plichtenzijde. Er dient een gat te worden gevuld in de begroting en daarvoor zijn de grote middelen nodig. Denken we maar aan de nieuwe meerwaardebelasting, waarover ons “Tax & Corp”-team u op pagina’s 16-17 graag de finale contouren van de nieuwe wetgeving schetst. Maar ook binnen de estate planning vinden er enkele ingrepen plaats. Zo is ook het gunstregime voor familiale ondernemingen

en vennootschappen sinds 1 januari bijgestuurd. Team ‘Estate Planning’ komt erop terug op pagina’s 6-7. Team “Commercial” hamert eens te meer op pagina 19 op het belang van goede algemene voorwaarden binnen uw onderneming. Dus naast de plichten toch ook nog wat rechten... Maar voor het lood u volledig in de schoenen zakt, weet dat het ook in 2026 onze mis-sie blijft om uw rechten te ‘maximaliseren’ en uw plichten te ‘optimaliseren’. Uw vertrouwen in A.lex vereist immers dat we de lat daarin niet hoog genoeg kunnen blijven leggen. Wel, ‘We raise that bar!’ ook in 2026. Lees meer over deze en onze andere kernwaarden op pagina 5.

Het A.lex Café en de A.lex Gazette zijn maar enkele van onze initiatieven, waarop we ook onze cliënten in de schijnwerpers willen zetten en met elkaar in contact brengen. Op pagina’s 14-15 leert u dan ook FONS kennen. Op pagina 10-11 zoomen we in op de visie van een ondernemer aan het woord. Wilt u uw onderneming tijdens een A.lex Café ook even als locatie ter beschikking stellen of deze op een originele manier in een volgende editie van de A.lex Gazette voorstellen, laat het ons gerust weten. ‘We think out-of-the-box’.

Maar om ‘out-of-the-box’ te denken hebben we natuurlijk ook ‘volk’ nodig, zoals we in West-Vlaanderen zeggen. Dus willen we ten slotte nog even een woordje wijden aan hoe trots we wel zijn, dat in 2025 vier nieuwe leden tot ons A.team zijn toegetreden. Het is het resultaat van een bewuste inzet op samenhorigheid en samenwerking. ‘We connect’ en het is fijn ervaren dat dit aanstekelijk werkt ten aanzien van nieuwe en bekwame mensen. Leer ze allemaal kennen op bladzijden 12-13 van deze Gazette.

Veel leesplezier & stay tuned in 2026!



NIEUWE COLLEGA'S

Marielle Vanhoecke

Sinds oktober maak ik met veel enthousiasme deel uit van het team van A.lex Advocaten, waar ik mij toeleg op familiale vermogensplanning en fiscale dossiers. De warme en professionele ontvangst door mijn collega's zorgde ervoor dat ik mij vanaf dag één meteen thuis voelde. Het is bijzonder motiverend om te werken binnen zo'n hecht, gedreven en enthousiast team. Ik kijk er dan ook naar uit om samen met het kantoor te groeien en mij verder te specialiseren in de materie. Mijn doel is om cliënten op een deskundige en empathische manier te begeleiden bij elke stap van hun juridisch traject.

In mijn vrije tijd trek ik er graag op uit. Ik geniet van een gezellig restaurantbezoek, een avond met vrienden en familie, een wandeling in de natuur met mijn twee honden Oscar en Guust of een citytrip.

Hanne Ghilgemyn

Met veel enthousiasme ben ik mijn baliestage begonnen bij A.lex. Na het afronden van mijn universitaire studies ben ik blij om eindelijk in de wereld van de advocatuur te mogen stappen. Hoewel ik nog maar recent ben begonnen, heb ik bij A.lex al waardevolle ervaring opgedaan. Het kantoor bood me direct veel leermogelijkheden, waaronder het bijwonen van een zitting in de rechtbank en het meevolgen van meetings. Ik kreeg al snel de kans om mee te werken aan echte dossiers waardoor ik mijn vaardigheden stap voor stap kan ontwikkelen.

Ik zal de afdeling HR verwoegen en kijk er naar uit om bedrijven bij te staan met hun vragen over het HR-beleid. Het arbeidsrecht is een zeer diverse en snel evoluerende rechtstak, wat mij extra motiveert om me er verder in te verdiepen en expertise op te bouwen.

In mijn vrije tijd ben ik dankzij A.lex ook weer begonnen met lopen. Daarnaast kijk ik ook graag naar sport op tv, van wielervedstrijden en atletiek tot tennis en voetbal. Wedstrijden waarbij Belgische atleten deelnemen interesseren mij altijd extra, of het nu gaat om wielrenners in de grote rondes, tennissers op Wimbledon of onze nationale voetbalploeg.

Anouck Claerbout

Vanaf september 2025 versterk ik met veel enthousiasme het commerciële team van A.lex, onder leiding van Julie. Met een passie voor rechtvaardigheid en een scherp oog voor detail zal ik het kantoor ondersteunen bij het opstellen van commerciële contracten, algemene voorwaarden en juridische procedures.

Ik ben ervan overtuigd dat juridisch advies niet afstandelijk hoeft te zijn. Daarom kies ik ervoor om nauw betrokken te zijn bij onze cliënten en hun uitdagingen. Dit is precies waarom ik heb gekozen voor A.lex - een kantoor dat sterk inzet op persoonlijke betrokkenheid en cliëntgerichte service. Bovendien geloof ik volledig in de kernwaarden van het kantoor en streef ik ernaar deze dagelijks uit te dragen.

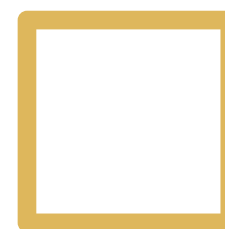
Buiten het werk geniet ik van gezelligheid met vrienden, lange wandelingen en stevige looptochten om mijn hoofd leeg te maken.

CONNECTED MINDS ELEVATED STANDARDS

We think out of the box – We connect – We raise that bar.
De drie kernwaarden van A.lex.

Het zit in ons DNA, het is wie we zijn en wat we willen uitstralen. De wereld verandert sneller dan ooit. Bij A.lex kiezen we bewust voor een cultuur waarin vernieuwing en samenwerking centraal staan. Een plek waar ideeën een must zijn, mensen vooral zichzelf mogen zijn en waar ambitie hand in hand gaat met vertrouwen en respect.

A.lex is meer dan een advocatenkantoor. Het is een team. Een visie. Een mentaliteit. We denken anders. We verbinden. We tillen de lat hoger. En dat proberen we te doen in stijl, met vertrouwen en altijd met een flinke portie goesting.



WE THINK OUT OF THE BOX

We zetten onze juridische paardenbril bewust af. We dagen onszelf elke dag uit om verder te gaan dan het voor de hand liggende.

Soms leidt dat tot een vernieuwende aanpak in een dossier, soms tot een creatieve interne oplossing die ons efficiënter laat werken. En soms ontstaat er gewoon een goed gesprek waarin een nieuw idee wordt geboren.

Bij ons mag je buiten de lijntjes kleuren. Sterker nog, we verwachten het. We geloven dat frisse ideeën de motor zijn van vooruitgang. “Zo doen we dat nu eenmaal” is geen zin die je bij A.lex vaak hoort. Wij kiezen liever voor: “Wat als we het anders zouden doen?”

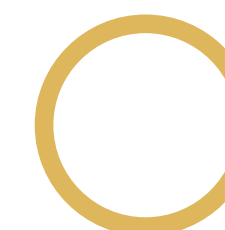
We zijn ervan overtuigd dat onze ‘out of the box’ mentaliteit een echte meerwaarde betekent, niet enkel voor elkaar en het kantoor maar ook vooral voor onze klanten.

Bij A.lex draait het om mensen. We zijn een ‘people’ kantoor. Achter elk dossier schuilt een verhaal, achter elk succes een team. We geloven in de kracht van verbinding – met elkaar, met onze cliënten, en met de wereld om ons heen. In team staat geen ‘I’, maar wel de ‘A’ van A.lex.

Iedereen brengt zijn eigen achtergrond, expertise en perspectief mee. Die diversiteit aan ideeën is onze grootste troef. Maar tegelijk weten we hoe belangrijk het is om samen te bewegen. We willen de neuzen in dezelfde richting houden, zonder de eigenheid van het individu te verliezen. Elk heeft zijn stem, maar we zingen hetzelfde lied.

Dat lukt alleen met vertrouwen, openheid en respect. Bij ons is feedback geen kritiek, het is ‘breakfast for champions’!

We zijn trots op onze professionele standaarden, maar minstens even trots op onze menselijke cultuur.



WE CONNECT



WE RAISE THAT BAR

Excelleren zit in ons DNA. “Goed” is bij ons niet goed – niet alleen omdat we perfectionisten zijn, maar omdat we geloven dat kwaliteit begint bij betrokkenheid. We leggen de lat hoog, voor onszelf en voor elkaar.

Extra is standaard bij A.lex. We nemen initiatief, denken vooruit en gaan tot het uiterste voor onze cliënten én ons team.

SCHENKING FAMILIALE VENNOOTSCHAP? OPGELET MET RESIDENTIEEL VASTGOED

Op heden bestaat er in Vlaanderen een gunstregime voor overdrachten van familiale vennootschappen. De toepassing van dit regime zorgde in het verleden in de praktijk voor discussies en onzekerheid, met name wanneer deze familiale vennootschappen privaatsvastgoed in hun bezit hadden. Intussen is er een ontwerp van decreet omtrent nieuwe regelgeving voor dit gunstregime hangende. Het ontwerp van decreet werd door de regering ingediend en wordt op het moment van het schrijven van dit artikel volop besproken door het Vlaams Parlement. In deze bijdrage worden de belangrijkste wijzigingen uiteengezet.

Huidig gunstregime in een notendop

Het Vlaamse gunstregime voor de overdracht van familiale vennootschappen voorziet in een volledige vrijstelling van schenkbelasting en een sterk verlaagd tarief in de erfbelasting naargelang de graad van verwantschap tussen de erflater en de erfgenaam (3% in de rechte lijn; 7% voor anderen).

Om in aanmerking te komen voor dit gunstregime, moet de familiale vennootschap voldoen aan drie voorwaarden: de participatievoorwaarde, de handelsactiviteitsvoorwaarde en de voorwaarde van het hebben en uitoefenen van een reële economische activiteit. Een vennootschap wordt geacht geen reële economische activiteit te hebben indien uit minstens één van de laatste drie jaarrekeningen voortgaand aan de datum van de authentieke schenkingsakte of het overlijden blijkt dat zij een lage personeelskost heeft (1,50% of minder van de totale activa) én meer dan 50% van haar activa uit onroerend goed bestaat. Hoewel deze systematiek duidelijkheid biedt, leidt ze in de praktijk soms tot onrechtvaardige situaties. Zo kan een vennootschap met volledig afgeschreven onroerend goed gemakkelijk als familiale vennootschap kwalificeren, omdat de boekwaarde van het vastgoed laag is, terwijl de werkelijke waarde aanzienlijk hoger ligt. Omgekeerd kan een vennootschap met recent aangekocht vastgoed tegen marktwaarde onterecht van het gunstregime worden uitgesloten, ondanks het feit dat ze effectief een reële economische activiteit uitoefent, louter omdat de hoge boekwaarde van het vastgoed de 50%-grens overschrijdt. Hierdoor ontstaat een ongelijke behandeling waarbij de timing van vastgoedaankopen en de gehanteerde afschrijvingsmethoden bepalend zijn voor de fiscale kwalificatie, in plaats van de werkelijke economische realiteit van de vennootschap.

In situaties waarin het wettelijk vermoeden van het ontbreken van een reële economische activiteit speelt, biedt de regelgeving in principe de mogelijkheid om tegenbewijs te leveren. De Vlaamse Belastingdienst (hierna “Vlabel”) stelde zich echter bijzonder streng op wanneer de vennootschap over privaatsvastgoed beschikte. Zij eiste dat alle onroeren-

de goederen binnen de vennootschap volledig voor de economische activiteit werden gebruikt en aanvaardde geen tegenbewijs wanneer (een deel van) het vastgoed privé werd gebruikt of verhuurd. Dit leidde tot rechtsonzekerheid en frustratie bij ondernemers, die geconfronteerd werden met een strikte interpretatie van de regelgeving door Vlabel.

Het befaamde Beenhouwerij-arrest van het Grondwettelijk Hof bracht hierin een doorbraak. Het Hof oordeelde dat het niet onredelijk was dat de gunstregeling van toepassing kon zijn op de volledige waarde van de aandelen van zogenaamde hybride vennootschappen, die naast het uitoefenen van een kwalificerende activiteit ook eigenaar zijn van privaats onroerend goed dat niet ten dienste stond van die activiteit.

Wijzigingen voor familiale vennootschappen

Vanaf januari 2026 staan echter wijzigingen voor de deur, indien het ontwerp van decreet wordt goedgekeurd door het Vlaams parlement.

De decreetgever kiest voor een radicaal andere aanpak door de vroegere parameters voor het beoordelen van een “reële economische activiteit” los te laten. Voortaan wordt, net zoals bij familiale ondernemingen, uitdrukkelijk bepaald dat het verlaagd tarief niet van toepassing is op het gedeelte van de waarde van de aandelen dat betrekking heeft op onroerende goederen die hoofdzakelijk tot bewoning worden aangewend of bestemd zijn, inclusief bouwgronden. Deze uitsluiting geldt zowel voor vastgoed dat zich in de familiale vennootschap zelf bevindt, als voor vastgoed in een dochtervennootschap waarin de familiale vennootschap voor minstens 10% participeert. Opvallend is dat de decreetgever enkel verwijst naar dochtervennootschappen, waardoor kleindochtervennootschappen en hun hoofdzakelijk woongerelateerd vastgoed volgens een eerste letterlijke lezing buiten deze uitsluiting vallen.

Er wordt evenwel een uitzondering voorzien op bovenstaande uitsluiting. Wanneer minstens 75 % van de omzet van de vennootschap wordt gerealiseerd uit een reële economische



activiteit die betrekking heeft op de onroerende goederen die tot bewoning worden aangewend of zijn bestemd, blijft het gedeelte van de waarde van de aandelen dat deze goederen vertegenwoordigt toch binnen het toepassingsgebied van het gunstregime, op voorwaarde dat de vennootschap in de drie jaar voorafgaand aan en de drie jaar volgend op het overlijden of de authentieke schenkingsakte minstens één voltijdse werknemer in dienst heeft.

Daarnaast wordt de aanwending of de bestemming van een onroerend goed voortaan nagegaan per kadastraal perceel of per gedeelte van een kadastraal perceel als dat gedeelte ofwel een afzonderlijke huisvesting is, ofwel een afdeling van de productie of van de werkzaamheden is die, of een onderdeel daarvan dat, afzonderlijk kan werken, ofwel een eenheid is die van de andere goederen of delen die het perceel vormen, kan worden afgezonderd.

Bovendien moeten belastingplichtigen voortaan een officieel verslag laten opstellen door een bedrijfsrevisor of een gecertificeerde accountant. In dit verslag moet zowel de verkoopwaarde van de volle eigendom van de overgedragen aandelen als het gedeelte van die waarde dat wordt bepaald door het residentieel vastgoed in de familiale vennootschap worden geraamd. Dit verslag moet duidelijk maken in welke mate de waarde van het residentieel vastgoed doorweegt in de totale waardering van de vennootschap, aangezien enkel het gedeelte dat niet hoofdzakelijk uit woonvastgoed bestaat (behoudens de voorziene uitzondering) nog in aanmerking komt voor het gunstige belastingtarief. Bij deze waardering moet de bedrijfsrevisor logischerwijs rekening houden met de financieringsstructuur. De waarde van het vastgoed kan immers niet zomaar proportioneel verdeeld worden over het eigen vermogen. Schulden die specifiek voor vastgoedfinanciering werden aangegaan, moeten eerst in mindering worden gebracht van de waarde van het daaraan gelieerd residentieel vastgoed. Een concreet voorbeeld verduidelijkt deze objectieve benadering, met als nuance dat er in dit voorbeeld wordt uitgegaan van het feit dat de boekwaarde gelijk is aan de werkelijke waarde.

Actief	Passief
Onroerend goed op activa: €500.000 Financieel vast actief: €500.000	Eigen vermogen: €800.000 Hypothecaire schuld: €200.000

Aangezien de schuld van €200.000 werd aangegaan voor de financiering van het onroerend goed, moet deze schuld volgens een economisch verantwoorde benadering, eerst in mindering worden gebracht op de waarde van het onroerend goed: €500.000 - €200.000 = €300.000 netto onroerend goed. Dit betekent dat €300.000 van het eigen vermogen niet onder het gunstregime valt (het deel dat het residentieel vastgoed vertegenwoordigt), terwijl €500.000 van het eigen vermogen wel onder het gunstregime valt.

Het bestaande systeem van voorafgaande testen krijgt een belangrijke uitbreiding. Waar belanghebbenden voorheen alleen zekerheid

konden krijgen over het voldoen aan de voorwaarden van het gunstregime, kunnen zij nu ook de professionele waardering van hun aandelen, uitgevoerd door een bedrijfsrevisor of een gecertificeerde accountant, laten bevestigen. Hierdoor geeft Vlabel vooraf haar goedkeuring aan de berekeningen die door erkende experts zijn gemaakt. De voorafgaande bevestiging van aandelenwaarderingen heeft wel een korte houdbaarheid, slechts 60 dagen blijft het attest geldig voor schenkingsdoeleinden. Belangrijk is dat deze uitbreiding niet beperkt blijft tot schenkingen. Ook voor erfenissen wordt het mogelijk om vooraf zekerheid te krijgen over de gehanteerde waarderingsmethode. Het attest over de waardering kan alleen worden verkregen als het verzoek wordt ingediend binnen dertig dagen na de datum van het verslag. Het verleende attest zal bindend zijn voor de Vlaamse belastingdienst.

Ten slotte is het voortaan zo dat bij kapitaalvermindering (NV) schenk- of erfbelasting verschuldigd is op een bedrag dat proportioneel wordt berekend op basis van de verhouding tussen de aandelen die onder het gunstarief werden overgedragen en het totale aantal uitstaande aandelen van de vennootschap. Op basis van de definitief goedgekeurde tekst zal ook moeten worden nagegaan of in een BV dividenduitkeringen mogelijk zijn binnen de 3 jaar na schenking/vererving.

Overgangsregeling

Het wetsontwerp moet nog goedgekeurd worden door het Vlaams Parlement. Voor schenkingsakten die tussen 1 januari en 31 maart 2026 worden verleden, zal een overgangsregeling gelden. Belastingplichtigen krijgen dan 60 dagen extra de tijd om (enkel) het vereiste waarderingsverslag over te maken, i.p.v. de gebruikelijke termijn van 7 dagen na registratie van de schenkingsakte.

Herziening noodzakelijk

De geplande hervormingen zorgen ervoor dat veel families hun bedrijfsstructuur moeten herbe kijken. Deze wijzigingen vereisen een grondige analyse van bestaande structuren en mogelijks een heroriëntatie van de successieplanning.





HET BELANG VAN EEN STERKE AI-POLICY

AI is vandaag overal. Bijna dagelijks verschijnt er een krantenkop waarin AI ter sprake komt. Wat ooit een ver-van-ons-bed-show leek, is intussen zowel in het dagelijkse leven als in het ondernemersveld een vaste waarde geworden.

Ieder bedrijf dat wil groeien, weet: de AI-trein mag je niet laten passeren. AI biedt namelijk enorme kansen en slim AI-gebruik verhoogt de efficiëntie van het bedrijfsleven.

Niettemin stelt AI ons ook voor een uitdaging: de groeiende afhankelijkheid van AI-systemen vormt ook mogelijke risico's. Hoe voorkom je dat onzorgvuldig AI-gebruik leidt tot datalekken? Hoe zorg je ervoor dat beslissingen en documenten die worden gemaakt met behulp van AI correct en controleerbaar zijn en bovendien ook effectief inhoudelijk worden geverifieerd door de werknemers?



Sinds 2 februari 2025: AI-geletterdheid verplicht
Het opstellen van een AI-policy zal in dit kader cruciaal blijken. Met de komst van de Europese AI-Act lijkt een AI-policy niet gewoon nuttig maar ook noodzakelijk. De nieuwe AI-wetgeving trad reeds op 1 augustus 2024 in werking, maar kent een gefaseerde uitvoering, waarbij de laatste regels op 2 augustus 2027 van toepassing zullen worden.

“Elke werkgever dient zijn personeel te sensibiliseren rond AI en dient hieromtrent duidelijke regels te bepalen.”

In elk geval zijn bedrijven sinds 2 februari 2025 verplicht om 'AI-geletterdheid' te waarborgen voor medewerkers die met

AI-systemen werken. Dit houdt in dat werkgevers moeten zorgen dat werknemers die met AI-systemen werken, voldoende kennis hebben van de werking, kansen en risico's van deze technologie.

Een AI-policy zal dan ook hét instrument bij uitstek zijn om aan deze wettelijke verplichting te voldoen.

Bedrijven die hier niet op inzetten en de AI-Act niet naleven, kunnen geconfronteerd worden met administratieve boetes die oplopen tot 35 miljoen euro of 7% van de wereldwijde omzet, afhankelijk van welk bedrag het hoogst is.

Inhoud AI-policy

Maar wat dient er nu te staan in zo een AI-Policy? Wij raden aan volgende zaken te regelen:

Duidelijke regels over welke AI-tools werknemers mogen gebruiken, alsook hoe men deze dient te hanteren;

Bescherming van vertrouwelijke gegevens en naleving van GDPR en AI-Act;

Ethische richtlijnen en goedkeuringsprocedures voor nieuwe AI-systemen;

Afspraken inzake menselijk toezicht bij geautomatiseerde beslissingen;

Heldere rollen, verantwoordelijkheden en sancties bij overtreding;

Procedures voor wanneer AI-systemen falen of onverwachte resultaten opleveren.

Strategisch voordeel van een AI-policy

Een goed beleid over AI-gebruik gaat verder dan compliance, zie de AI-policy als een strategisch voordeel. Bedrijven met een AI-policy hebben een voor-sprong omdat ze AI veiliger en efficiënter kunnen inzetten binnen duidelijke ethische en wettelijke grenzen, maar zijn als werkgever ook beter ingedekt op het vlak van aansprakelijkheid wanneer er toch iets misloopt.

Hulp nodig bij het opstellen van uw AI-policy? Let's talk.

Met onze expertise inzake de AI-reglementering en uw kennis over uw bedrijf kunnen we een op maat gemaakte AI-policy opstellen die voldoet aan alle bovengenoemde vereisten.



ONDERNEMER TOM EECKHOUT AAN HET WOORD: GEEN PASSIE, GEEN ONDERNEMEN

Een kritische blik op het Belgische ondernemersklimaat

Tom Eeckhout en zijn vrouw Fien Barra namen in 2013 het familiebedrijf Van Thuyne Gewelven over, een toeleverancier van de aannemer en gespecialiseerd in voerspangewelven en breedplaten voor de bouwsector. In een openhartig interview deelt hij zijn visie op ondernemen in België. Een verhaal over passie, frustratie en de uitdagingen van het moderne ondernemersklimaat.

Van klein bedrijf naar belangrijke speler

Tom Eeckhout startte op zijn 15de in het kleine aannemersbedrijf van zijn vader. “Ik ben niet lang naar school geweest,” vertelt hij eerlijk. “Maar ik heb altijd een passie gehad voor het vak.”

In 2013 namen hij en zijn vrouw het bedrijf Van Thuyne Gewelven over. “Mijn vrouw en ik runnen samen het bedrijf. Ik wil benadrukken dat het ‘wij’ is en niet ‘ik’. Wij doen dit samen.”

Van Thuyne is gespecialiseerd in het dichtleggen van gebouwen – woningen, appartementen en industriële constructies. “We hebben een dagproductie van ongeveer zestig woningen. We zijn gespecialiseerd in voerspangewelven en breedplaten, predalen in de volksmond. We kunnen overspanningen tot 18-19 meter realiseren.”

Het bedrijf heeft indruk gemaakt op bezoekers, blijkt uit het A-lex Café dat Tom Eeckhout onlangs mocht hosten. “Het is tof om ook mensen die niet uit de bouw komen ons bedrijf te tonen. Ze zijn minder vertrouwd met onze activiteiten en zijn dan vaak ook meer onder de indruk dan mensen uit de sector zelf. Dat helpt ook voor naamsbekendheid.”

De keerzijde: tekort aan vakkennis en passie

Maar onder het succesvolle oppervlak broeit onvrede. Tom Eeckhout maakt zich zorgen over de toekomst van de sector. “De prefabindustrie groeit nog altijd, ondanks het tekort aan mensen. Daarnaast is de onbekwaamheid ook enorm gegroeid. De broodnodige vakkennis op de werkvloer verdwijnt.”

Hij wijst naar een dieper probleem: “Het gebrek aan opleiding én het gebrek aan passie. Die passie verdwijnt een beetje, doordat je de dag van vandaag een ganse papierwinkel erbij krijgt. Dat is natuurlijk allesbehalve stimulerend. Eigenlijk komt het erop neer dat je jezelf en je onderneming continu moet indekken en beschermen, op alle mogelijke vlakken. Dat vind ik bijzonder jammer.”

Overregulering en gebrek aan tolerantie

De toenemende regeldruk is een terugkerend thema in het gesprek. “Die overregulering is ook een vorm van onbekwaamheid,” stelt Tom Eeckhout scherp. “Veiligheid en hygiëne op de werkvloer, dat is allemaal waar en dat is zeker nodig maar net dat té veilige gevoel zorgt voor onveiligheid.” Als er dan plots toch iets gebeurt, schiet iedereen onmiddellijk in paniek en is het kot te klein.”

“Ik zeg altijd: het is mijn volste recht om te mogen missen. Hoe ik met die fout om ga, bepaalt wie ik ben. Maar ik ga mij niet schamen omdat ik een fout maak. Mijn beste cursus? Dat zijn mijn fouten geweest.”

De ondernemer ergert zich ook aan het gebrek aan nuance. “Er is geen tolerantie meer, er is geen middenweg meer. Het is zwart of wit. Ik heb vorige week tegen iemand gezegd: het moet enorm lastig zijn dat je zo perfect leeft, want je verwacht van iedereen dat ze perfect zijn.”

Verantwoordelijkheid verschuift naar bedrijven

Een bitter punt voor Tom Eeckhout is de verantwoordelijkheid die steeds meer bij werkgevers wordt gelegd. “Ik zie ministers zeggen: ‘Ja maar de bedrijven gaan meehelpen om dat op te lossen’. Wij moeten als bedrijf burn-outs herkennen. Wij moeten iemand met een alcoholprobleem kunnen helpen. Wij moeten en moeten altijd maar,...” Hij vraagt zich af waar de eigen verantwoordelijkheid van werknemers blijft. “Iedereen is 18 jaar en in België ben je volwassen vanaf je 18 jaar. Er is niemand van mijn personeelsleden die in het weekend belt als ze naar ‘t café gaan of met hun vrouw ruzie hebben. Maar maandagmorgen om 7 uur komt men toe en gaat het niet meer. Dan is het plots mijn schuld.”

Gebrek aan respect voor ondernemers

Wat Tom Eeckhout het meest frustrereert, is het gebrek aan waardering. “Die verhouding tussen werkgever en personeel is volledig doorgeslagen. Iedereen wordt beschermd en opgevangen, maar er is niemand die zich bekommert om de bedrijfsleider. Die wordt in Vlaanderen bijna afgeschilderd als een gangster, terwijl het omgekeerde waar is.”

Hij rekent voor: “In de laatste 12 jaar heeft de staat meer verdiend aan mijn bedrijf dan mijn gezin. Ik heb in die periode 3 miljoen euro belastingen betaald. En ze zeggen dat ik een gangster ben. Ja, waar zit de gangster dan? Want het lukt de overheid met al hun inkomsten nog steeds niet.”

“Toen we het bedrijf overnamen, zijn we in een put van schulden gesprongen. Als het bedrijf morgen zou worden verkocht, zouden we een deel moeten afgeven aan het personeel? Nee. Niemand van het personeel zou meebetalen als de zaak failliet ging.”

Tom gaat verder: “Men vergeet maar al te vaak welke zware risico’s een ondernemer neemt en wat er daarvoor zowel persoonlijk als zakelijk allemaal op het spel gezet wordt. Het is een eigen keuze, inderdaad, maar ik denk dat iedere ondernemer het met mij eens is dat hij of zij de slapeloze nachten die gepaard gaan met het ondernemerschap in België niet kan tellen. Je wilt niet weten hoeveel keer ik naar FC De Kampioenen heb gekeken ’s nachts om mijn gedachten te verzetten. Je wilt de stress die je ervaart ook niet meenemen naar de werkvloer. Daar is niemand bij gebaat, het blokkeert de andere mensen.”

Voor Tom staat ondernemen synoniem voor welvaart en vooruitgang. Het is voor hem als ondernemer toch iets dat veel meer omarmd zou moeten worden.

Het is niet waar dat je het zal oplossen door minder te doen.

Hij hekelt het woord geluk. Volgens Tom is het fout om bij ondernemen te spreken van het hebben van geluk. “Geluk creëer je zelf door niet op te geven. Toen we een brand hadden in het bedrijf een tijd geleden, zei ik tegen mijn vader, ‘chance dat ik een goede verzekering heb afgesloten’. Mijn vader antwoordde: Dat is geen ‘chance’, je bent gewoon bezig geweest met uw bedrijf.”

Ondernemen betekent welvaart en vooruitgang.

De frustratie van Tom Eeckhout is de frustratie van vele Belgische ondernemers: te veel regelgeving, te weinig respect en een verschuiving van verantwoordelijkheid richting werkgevers. Toch blijft de passie om te bouwen, letterlijk én figuurlijk, de drijfveer om verder te gaan. En gelukkig maar. Onze ondernemers, we hebben ze hard nodig.



De juridisering van het ondernemen

Ook de toenemende nood aan juridische bijstand is een pijnpunt. “De eerste keer dat ik een advocaat nodig had, was ik al 15 à 16 jaar bezig. Nu is het standaard-procedure geworden. Je kunt het je niet permitteren om de verkeerde zin op papier te zetten. Ieder bedrijf heeft de dag van vandaag een vaste partner nodig voor juridische zaken, net zoals dat nodig is voor de boekhouding of de verzekeringen.”

Tom Eeckhout heeft weinig vertrouwen in de rechtbank. “Je komt naar de rechtbank en de rechter doet een uitspraak waarvan je denkt: heb je dat nu niet gelezen? Hoe kun je dat uitspreken?”

“We zijn zeer bang om een brief te schrijven, bang dat we door één verkeerde zin een opening zouden laten. Er is geen grijze zone meer.”

Ook de houding van inspectiediensten is veranderd. “Vroeger dachten inspecteurs mee met de ondernemer en gaven ze advies. Dat is volledig gepasseerd. Nu kom je bij de RSZ en de sociale inspectie tegelijk aan tafel. Van de één moet je het zus doen, van de ander moet je het zo doen. En de rode draad is steeds, je moet gewoon betalen. Hoe meer, hoe liever.”

Toch blijven doorgaan

Ondanks alle frustraties blijft Tom Eeckhout doorgaan. “Ik ben vandaag nog te jong om te stoppen. Ik hoop dat mijn bedrijf een mooie toegevoegde waarde heeft op het einde van mijn carrière, dat kan je ook zo zeker niet meer zijn. **Als ik naar buiten kijk en door mijn fabriek loop en de producten zie, dan ben ik er trots op.**”

Maar het vereist een dik vel. “Als je geen passie hebt, moet je het niet doen. Ondernemen voor geld? Dan ga je falen. Je moet veel kunnen verdragen, veel kunnen verwerken. Als je dat niet kunt, moet je niet ondernemen.” Zijn boodschap aan jonge mensen?

“Maak fouten en leer eruit. Dat is de beste cursus die je kunt krijgen.”

En tot slot een levensles die hij koestert:

“Je kunt maar geluk hebben door niet op te geven. Want als je stopt, kun je geen geluk meer hebben.”

TEAM TAX & CORP

□ (IN)DIRECTE BELASTINGEN

“ Uw belastingen regelen zonder advocaat is als parachutespringen zonder instructie - spannend, maar niet slim.”

□ ESTATE PLANNING

“ Omdat u uw erfenis liever aan uw kinderen geeft dan aan de fiscus. “

□ M&A

“ In M&A bestaat geen liefde op het eerste gezicht wel due diligence op het eerste document “



JUSTINE
BOUCKAERT



NICOLAS
LAUWERS



ZARA
VERVAEKE



MARIELLE
VANHOECKE



KEVIN
DESMET

JULIE
VAN ACKER



JELLE
FIEUX

“ Van chaos een planning maken en van advocaten een team.”

TEAM HR & COMMERCIAL

□ COMMERCIAL

“ Omdat ‘Trust me bro’ geen juridisch bindend contract is. ”

□ HR

“ Een sterk HR-beleid is als WiFi: als het goed werkt, merkt niemand het. Als het uitvalt, klaagt iedereen. “

□ BOUWRECHT

“ Waar bijna klaar, al 3 jaar duurt “

□ IT-RECHT

“ Waar ‘have you tried turning it off and on again?’ niet helpt. “



EVA
DUPONT



LISE
BREINE



BJÖRN
ADINS



ANOUCK
CLAERBOUT



HANNE
GHILGEMYN

Partner in de kijker:

In een dossier valt het absoluut te vermijden om alles vanuit een louter juridische bril te bekijken. A.lex heeft ook aandacht voor onder meer de familiale, economische en financiële facetten. Voor bepaalde van deze facetten werkt A.lex samen met externe partners, waarvan FONS er een is. We laten hen graag zelf even aan het woord.

FONS staat voor “Familiale Ontzorging Nieuwe Stijl”

Wat verstaat FONS onder “familiale ontzorging” en wat impliceert concreet deze nieuwe stijl?

Bij FONS nemen we de zorgen en bekommernissen van elke cliënt grondig onder de loep. We helpen om die zorgen helder te formuleren en zoeken vervolgens naar praktische, haalbare oplossingen. Op die manier ontzorgen we onze cliënten, zoals een huisarts dat doet, maar dan op financieel en familiaal vlak. Een belangrijk deel van ons werk is het correct benoemen van wat iemand écht bezighoudt. Een uitspraak als “ik wil geruster kunnen slapen” kan immers veel betekenissen hebben. Gaat het over: “Wat gebeurt er met mijn gezin of mijn bedrijf als ik morgen wegval?”. Of eerder over “Kan ik mijn levensstandaard behouden na mijn pensioen?”

Door de volledige familiale en bedrijfsmatige context in kaart te brengen, brengen we helderheid in die vragen en kunnen we gericht advies en begeleiding bieden.

Met “Nieuwe Stijl” bedoelen we dat we werken op een eerlijke, pragmatische en volledig onafhankelijke manier. We hebben geen producten te verkopen en zijn enkel door de cliënt vergoed. Daardoor kunnen we garanderen dat we uitsluitend in het belang van onze cliënt handelen: transparant, betrokken en zonder verborgen agenda.

Welke diensten worden er in concreto aangeboden door FONS?

Bij FONS vertrekken we altijd vanuit een grondig inzicht in de totale situatie van de cliënt, zowel privé als professioneel. Enkel door dat volledige beeld te schetsen, kunnen we doordacht en efficiënt ontzorgen.

1 Analyse van de familiale context

Alles begint met een duidelijke “foto” van de familiale situatie: ouders, kinderen, (ex-) partners, pluskinderen, huwelijkscontract, eerdere schenkingen, testamenten, aankoopakten ... kortom, alle relevante documenten en relaties worden zorgvuldig in kaart gebracht.

2 Overzicht van de professionele structuur

Vervolgens maken we een gedetailleerd overzicht van de zakelijke context: oprichtingsakten, aandeelhoudersovereenkomsten, historische cijfers, en indien relevant ook een waardering van de onderneming.

3 Identificatie van verbeterpunten

Op basis van die gecombineerde analyse worden vaak al mogelijkheden tot optimalisatie zichtbaar, bijvoorbeeld op vlak van successieplanning, structurering of bescherming van vermogen. Waar nodig schakelen we externe partners in, zoals gespecialiseerde advocatenkantoren (bijv. A-Lex), notarissen of fiscalisten.

4 Financiële projecties en successiesimulaties

Daarna voeren we financiële prognoses en successieberekeningen uit, zowel in de huidige situatie als na mogelijke ingrepen (bijvoorbeeld via een testament, schenking of Burgerlijke Maatschap).

5 De “Gids voor Gemoedsrust”

Alle bevindingen en aanbevelingen worden gebundeld in een persoonlijke Gids voor Gemoedsrust.

Deze gids vormt het uitgangspunt voor een concreet actieplan, waarin wordt bepaald welke stappen nodig zijn om de gewenste doelstellingen te bereiken, zoals een afspraak met de notaris voor een zorgvolmacht, de oprichting van een maatschap of het herzien van een aandeelhoudersovereenkomst.

6 Begeleiding van A tot Z

Of het nu gaat om privé- of professionele vraagstukken: wij staan onze cliënten bij met advies, opvolging en praktische ondersteuning. We werken graag samen met de bestaande vertrouwenspersonen van de cliënt, zodat alle betrokken partijen op één lijn blijven.

Hoe is het concept van FONS ontstaan en wat was de aanleiding?

De oprichters merkten dat hun cliënten hen steeds vaker benaderden met vragen die buiten hun oorspronkelijke expertisegebied vielen. Dat gebeurde omdat cliënten hen vertrouwden en hun rechttoe-rechtaan aanpak waardeerden, altijd gericht op de kortste weg naar een doeltreffende oplossing. Doorheen de jaren bouwden de oprichters een sterk netwerk van betrouwbare experts op in uiteenlopende domeinen. Om die expertise op een gestructureerde en geïntegreerde manier toegankelijk te maken voor cliënten, werd FONS opgericht. Het resultaat is een platform waar vertrouwen, onafhankelijk advies en multidisciplinaire samenwerking samenkomen met één doel: cliënten op een doordachte en pragmatische manier volledig ontzorgen.

Wie is de typische klant van FONS?

De typische FONS-klant is vaak een ondernemer, jong of ervaren, die zich in één van de vele fases van zijn of haar leven bevindt waarin belangrijke keuzes zich aandienen. Het zijn mensen die zich bewust zijn van hun vragen over hun onderneming, hun vermogen of hun familiale toekomst en die daar duidelijke antwoorden en richting voor zoeken. Vragen als “Waar staan we vandaag?” en “Waar willen we naartoe?” vormen vaak het vertrekpunt. Thema's zoals vermogensopbouw, bescherming en overdracht komen daarbij centraal te staan. Kortom: onze cliënten zijn ondernemers die de visie en langetermijnplanning die ze hanteren voor hun bedrijf, ook willen toepassen op zichzelf en hun familie – met oog voor rust, structuur en continuïteit.

Wie zijn jullie voornaamste concullega's en hoe verschilt jullie aanpak?

Ook andere beroepsgroepen zoals banken, vermogensbeheerders of accountants bieden op het eerste gezicht gelijkaardige diensten aan. Velen beweren onafhankelijk advies te geven, maar in de praktijk zijn zij vaak gebonden aan hun organisatie en dus ook aan commerciële doelstellingen. Dat maakt écht onafhankelijk advies moeilijk. Bij FONS ligt dat anders. Wij hebben geen producten te verkopen en werken volledig in opdracht en in het belang van de cliënt. Daarnaast onderscheiden we ons door onze aanpak: geen eenmalige analyse of standaarddocument dat na korte tijd verouderd, maar een actief, gestructureerd en duurzaam proces met regelmatige opvolging. Wat wij bieden is dynamisch maatwerk – advies dat meegroeit met de cliënt, correct blijft in de tijd en voortdurend wordt afgestemd op veranderende familiale, professionele en economische omstandigheden.

Welke ambities heeft FONS voor de komende jaren?

FONS wil duurzaam verder groeien met focus op kwalitatief en persoonlijk advies. We bouwen aan een blijvende structuur die ook toekomstige generaties ondersteunt bij het behouden en versterken van hun familiaal vermogen.

Hoe zou je in 1 zin een potentiële cliënt kunnen overtuigen om in zee te gaan met FONS?

Ontzorg uzelf met onafhankelijk en deskundig advies dat uw persoonlijke én professionele belangen centraal stelt – volledig zonder belangenconflict.

“Uw persoonlijke en professionele belangen staan centraal.”

Heb je nog een tweetal tips die ondernemers ter harte moeten nemen bij hun familiale regelingen?

Evalueer regelmatig uw bestaande regelingen. Wat vijf jaar geleden de beste oplossing leek, is dat vandaag mogelijk niet meer. Veranderende wetgeving, familiale situaties of zakelijke belangen kunnen bestaande oplossingen snel achterhalen.

Denk eerst breed, dan diep. Raadpleeg eerst een generalist die het volledige plaatje overziet, zowel privé als professioneel, vóór u een specialist inschakelt. Een generalist bewaakt de samenhang tussen alle aspecten van uw vermogen en onderneming, terwijl een specialist vaak enkel kijkt vanuit zijn eigen domein. Of, zoals men zegt:

“Als je enige gereedschap een hamer is, lijkt elk probleem op een spijker.”



ONDERNEMEN IN 2026: HOE DE FISCALE HERVORMING UW ONDERNEMING EN PATRIMONIUM RAAKT

Op het ogenblik van schrijven van dit artikel wordt volop gedebatteerd over de nieuwe fiscale maatregelen die de regering wenst te nemen om het gat in de begroting te dempen. Uit de reeds (beperkt) beschikbare teksten en publieke verklaringen, blijkt dat de te verwachten impact op ondernemers aanzienlijk zal zijn. Terwijl de regering belooft ondernemerschap te stimuleren, introduceert zij tegelijk een reeks maatregelen die uw vermogensopbouw en bedrijfsvoering fundamenteel kunnen wijzigen. Van een nieuwe meerwaardebelasting tot aanpassingen aan de regeling voor liquidatiereserves en druk op managementvennootschappen - de fiscale spelregels veranderen drastisch. Het goede nieuws? Met de juiste strategie en begeleiding blijven optimalisaties mogelijk. Het slechte nieuws? Zonder professionele ondersteuning loopt uw patrimonium en vermogensopbouw mogelijks nadeel ten gevolge van een systeem vol tegenstrijdigheden.

De meerwaardebelasting: een nieuwe realiteit vanaf 2026

De meest ingrijpende wijziging is ongetwijfeld de invoering van een meerwaardebelasting van 10% op financiële vaste activa vanaf 2026. Deze zogenaamde “solidariteitsbijdrage” treft meerwaarden die buiten de beroepswerkzaamheid worden gerealiseerd bij overdracht van aandelen, obligaties, verzekeringscontracten en crypto-activa.

Voor de gewone belegger geldt een jaarlijkse vrijstelling van € 10.000. Maar als ondernemer met een aanmerkelijk belang van minimaal 20% van de aandelen, krijgt u een veel ruimere vrijstelling van € 1 miljoen. Boven die drempel gelden progressieve tarieven, die oplopen tot een maximumtarief van 10% voor meerwaarden vanaf € 10 miljoen.

Cruciaal is het “fotomoment” op 31 december 2025. Historische meerwaarden die dateren van vóór 1 januari 2026 zullen worden vrijgesteld, waarbij de waarde van uw activa op die datum als vertrekpunt dient voor de toekomstige belastingberekening. Hoe deze waardering zal moeten gebeuren, valt nog af te wachten. Klaarblijkelijk zou de regering opteren voor een formule “EBITDA x multiple”, maar te verwachten valt dat u als ondernemer het tegenbewijs zal kunnen leveren, waardoor een waardering van uw onderneming op basis van cijfers per 31 december 2025 mogelijks zeer relevant wordt.

Voor ondernemers betekent dit een fundamentele wijziging. Meerwaarden op aandelen van uw eigen vennootschap, die traditioneel belastingvrij waren, kunnen nu belastbaar worden. De vrijstelling van € 1 miljoen biedt weliswaar ademruimte, maar voor succesvolle ondernemers kan deze snel overschreden worden. Bovendien creëert de 20%-drempel een alles-of-niets situatie: wie net onder deze drempel valt, mist de voordelige behandeling volledig en valt terug op de jaarlijkse vrijstelling van € 10.000.

Het grote dilemma: uitkeren of niet uitkeren

Een andere nieuwigheid is de grondige wijziging van het fiscaal instrument van de liquidatiereserve. De liquidatiereserve laat ondernemers toe om (een gedeelte van) hun winst na belasting opzij te zetten, waarbij op het ogenblik van aanleg een afzonderlijke aanslag van 10% betaald wordt op de aangelegde reserve. Na 5 jaar kunnen deze reserves dan uitgekeerd worden naar de aandeelhouders, mits het betalen van een aanvullende roerende voorheffing van 5%.

Sinds juli 2025 zijn de spelregels evenwel gewijzigd. De wachtperiode wordt verminderd van 5 jaar naar 3 jaar. Tegelijk wordt het tarief van de aanvullende roerende voorheffing verhoogd van 5% naar 6,5%. Tot 31 december 2025 bestaat er een optioneel systeem, dat aandeelhouders moet aanmoedigen om voortijdig hun liquidatiereserves uit te keren: voor liquidatiereserves

die worden aangelegd tot eind 2025 kan gekozen worden voor een tarief van 6,5% na 3 jaar of een tarief van 5% na vijf jaar. Liquidatiereserves die aangelegd worden vanaf 1 januari 2026 zullen uitsluitend vallen onder de aanvullende roerende voorheffing van 6,5% na 3 jaar.

De gewijzigde regeling opent dus perspectieven om de liquidatiereserves die ten vroegste 3 jaar geleden aangelegd werden, vervroegd te gaan uitkeren aan een tarief van 6,5%. Op die manier wil de regering sneller geld in het laatje van de Schatkist brengen.

Managementvennootschappen als nieuw fiscaal mikpunt

Plotsklaps komen ook managementvennootschappen in het vizier te staan. Minister van Begroting Vincent Van Peteghem wil het “almaar toenemende gebruik” van deze vennootschappen afremmen omdat ze volgens hem een gat slaan in de belastinginkomsten.

Bij het gebruik van een managementvennootschap verwijt men ondernemers de fiscale druk op hun inkomsten te beperken tot ongeveer 35%, daar waar dit voor loontrekkenden kan oplopen tot zelfs meer dan 50% indien alle belastingen en sociale bijdragen in aanmerking genomen worden.

Deze lagere fiscale druk is mogelijk door de combinatie van vennootschapsbelasting (20% of 25%) in plaats van de progressieve tarieven in de personenbelasting en een dividenduitkering tegen 15% roerende voorheffing via het VVPR-bis-regime of via liquidatiereserves. Bovendien kunnen zo goed als alle kosten die gemaakt worden om het beroep uit te oefenen deels aftrekbaar zijn, inclusief een deel van de gezinswoning en bedrijfswagen.

Het regeerakkoord bevat al enkele maatregelen die managementvennootschappen viseren. De minimumbezoldiging stijgt van € 45.000 naar € 50.000 en wordt voortaan geïndexeerd, terwijl voordelen van alle aard maximaal 20% van de bezoldigingen mogen uitmaken. Maar Van Peteghem wil een tandje bijsteken met mogelijke verdere maatregelen zoals het verder optrekken van de minimumbezoldiging, herkwalificatie van “excessieve” dividenden als belastbaar loon, of de schrapping van het verlaagde vennootschapstarief van 20%.

De perversiteit van het systeem: hoe maatregelen elkaar tegenwerken

Bij een eerste analyse van de voorstellen die circuleren, blijkt evenwel de perversiteit van de voorgestelde maatregelen en de impact hiervan op ondernemers die nalaten om weloverwogen beslissingen te nemen.

Het meest flagrante voorbeeld van de tegenstrijdigheden in de fiscale hervorming is de interactie tussen de liquidatiereserves en de meerwaardebelasting. De regering moedigt u aan om reserves vroegtijdig uit te keren via de nieuwe regeling, maar dit kan u later duur te staan komen door de meerwaardebelasting.

Het mechanisme van deze perversiteit is relatief eenvoudig te begrijpen. Als u liquidatiereserves uitkeert vóór het fotomoment van 31 december 2025, daalt het eigen vermogen van uw vennootschap en dus ook de intrinsieke waarde van uw aandelen. Dit lagere vertrekpunt betekent dat bij een latere verkoop een kunstmatig hoge meerwaarde ontstaat - waarop u dan 10% meerwaardebelasting betaalt!

Een concreet rekenvoorbeeld illustreert dit perfect. Stel dat u de enige aandeelhouder bent van een vennootschap met een intrinsieke waarde van € 2.000.000, waarvan € 500.000 in liquidatiereserve zit. Als u deze reserves uitkeert vóór het fotomoment, betaalt u 6,5% roerende voorheffing (€ 32.500) en daalt de intrinsieke waarde van uw vennootschap naar € 1.500.000. Dit wordt uw vertrekpunt voor de meerwaardebelasting. Bij een latere verkoop van uw aandelen aan € 3.500.000 ontstaat een meerwaarde van € 2.000.000. Rekening houdende met de aanmerkelijk belangvrijstelling (€ 1.000.000) en het toepasselijke tarief van 1,25% op de eerste schijf, betaalt u een meerwaardebelasting van € 15.625. Uw totale fiscale kost bedraagt dan € 48.125.

Had u niet uitgekeerd, dan zou de intrinsieke waarde van uw aandelen op het fotomoment € 2.000.000 bedragen en zou er bij verkoop een meerwaarde zijn van slechts € 1.500.000. Rekening houdende met de voetvrijstelling en het toepasselijke belastingtarief (1,25%), bedraagt de verschuldigde meerwaardebelasting € 6.250, hetgeen ook uw volledige fiscale kost is. Door de regeringsaanmoediging te volgen om uw liquidatiereserves vlugger uit te keren in 2025, betaalt u dus € 41.875 extra belasting!

Een gelijkaardige perversiteit ontstaat bij managementvennootschappen. De regering wil het gebruik ervan ontmoedigen, maar negeert daarbij volledig de legitieme redenen waarom ondernemers voor deze structuur kiezen. Een managementvennootschap is immers veel meer dan een fiscaal optimalisatie-instrument. Het biedt ondernemers essentiële voordelen die rechtstreeks verband houden met het ondernemersrisico dat zij dragen.

“Optimalisatie blijft mogelijk, maar de marges worden kleiner en de risico's groter.”

Daar waar een werknemer jobzekerheid, pensioenrechten, recht op een werkloosheidsuitkering en een ziekteverzekering heeft, heeft een zelfstandige dit vangnet niet. Hij draagt zelf de risico's. Managementvennootschappen worden dan ook gebruikt om investeringen te doen, risico's te spreiden, pensioen- en inkomensopbouw in eigen handen te nemen en op een flexibele manier te groeien. Bovendien biedt de vennootschapsvorm aansprakelijkheidsbescherming voor ondernemers in risicovolle sectoren, zoals artsen of bouwondernemers.

Door managementvennootschappen zwaarder te belasten zonder deze fundamentele verschillen te erkennen, creëert de regering een systeem dat ondernemerschap ontmoedigt in plaats van te stimuleren. Het is een maatregel die haaks staat op de beloofde doelstelling om “ondernemen te doen lonen”.

Praktische gevolgen voor uw onderneming

Deze tegenstrijdigheden hebben verstrekkende praktische gevolgen voor uw onderneming en uw toekomstige belastingpositie. Door de complexiteit wordt nauwkeurige documentatie essentieel. U moet kunnen aantonen wat de waarde van uw activa was op 31 december 2025, welke uitkeringen en herstructureringen hebben plaatsgevonden en wat de motivatie achter uw keuzes was.

Wat vroeger eenvoudige beslissingen waren - zoals het uitkeren van een liquidatiereserve na vijf jaar - worden nu complexe optimalisatieoefeningen waarbij fiscaal, financieel en juridisch advies noodzakelijk is. Dit verhoogt de compliance-kosten aanzienlijk en dwingt ondernemers tot irrationele keuzes tussen uitkeren (met hogere totale belastingdruk door dubbele heffing), niet uitkeren (met gemiste liquiditeit) of afwachten (met onzekerheid over definitieve regels).

Optimalisatie blijft mogelijk, maar de spelregels veranderen

De fiscale hervorming markeert een keerpunt. De tijden waarin ondernemers zelf hun fiscale optimalisaties kunnen uitdenken, zijn definitief voorbij. De nieuwe realiteit vereist geïntegreerde expertise waarbij fiscaal, juridisch en financieel advies samenkomen. Proactieve planning wordt essentieel omdat reageren te laat is, terwijl voortdurende monitoring nodig is omdat regelgeving snel evolueert.

Ondanks de chaos en tegenstrijdigheden blijven optimalisaties mogelijk, maar de marges worden kleiner en de risico's groter. Voor liquidatiereserves kan een “wait-and-see” strategie verstandig zijn, waarbij u belangrijke beslissingen uitstelt tot de wetgeving definitief is. Als u toch moet uitkeren, doe dit dan alleen als u de liquiditeit echt nodig heeft of van plan bent uw aandelen nooit te verkopen.

Voor managementvennootschappen kan het nuttig zijn om uw bezoldigingsstructuur te herbekijken in het licht van de nieuwe 20%-regel voor voordelen van alle aard. Ook de timing van dividenduitkeringen moet mogelijks geoptimaliseerd worden rekening houdend met de nieuwe regels.

Het fotomoment van 31 december 2025 vereist daarnaast bijzondere aandacht. Laat uw participaties professioneel waarden en zorg voor waterdichte documentatie van alle beslissingen.

Conclusie: Handelen is geboden

De voorgenomen fiscale hervorming confronteert ondernemers met een paradox: meer mogelijkheden voor optimalisatie, maar ook meer risico's op kostbare fouten. Het systeem wordt complexer, tegenstrijdiger en minder voorspelbaar. Optimalisatie blijft mogelijk, maar wordt aanzienlijk complexer, terwijl de marges voor fouten kleiner worden en professionele begeleiding van nice-to-have naar must-have evolueert.

Eén ding is zeker: in een fiscaal systeem dat zichzelf tegen spreekt, is de ondernemer die zich goed laat begeleiden koning. Degene die het alleen probeert, riskeert een dure rekening. Want ondernemen moet inderdaad lonen, maar alleen met de juiste begeleiding in een systeem waarbij de overheid zichzelf in de voet schiet en de ondernemer de rekening betaalt.

“Een managementvennootschap is veel meer dan een fiscaal optimalisatie-instrument.”



DE KRACHT VAN ENGAGEMENT JUSTINE ALS VENNOOT

Toen ik voor het eerst kennismaakte met A.lex, wist ik meteen: dit is anders. Niet zomaar een advocatenkantoor, maar een plek waar juridische expertise hand in hand gaat met echte menselijke verbinding en een onuitputtelijke drive om de grenzen te verleggen.

De drie kernwaarden van A.lex resoneren perfect met wie ik ben als advocaat en als persoon. Verbondenheid ervaar ik hier niet als een holle marketingterm, maar als een dagelijkse realiteit. We steunen elkaar, delen kennis en vieren elkaars successen. Een team is sterker dan haar individuen. “Raise that bar” is voor mij geen druk, maar een uitnodiging om elke dag beter te worden dan gisteren, elke dag jezelf en ander uit te dagen. We investeren continu in onze kennis en digitalisering. Out-of-the-box? Dat is waar de magie gebeurt - waar we samen met onze cliënten oplossingen vinden en zien, die anderen vergeten.

Ik ben dan ook bijzonder vereerd partner te mogen worden van A.lex en mee verder het verhaal van A.lex te mogen uitschrijven. Dit is niet enkel een persoonlijke mijlpaal in mijn professionele carrière, maar ook een blijk van het vertrouwen en de

steun die ik heb mogen ontvangen van mijn collega's Julie, Kevin, Nicolas en Lise.

Als nieuwe partner breng ik mijn expertise en passie voor familiale planning mee - een rechtsgebied dat mij bijzonder nauw aan het hart ligt. Er is iets magisch aan het begeleiden van families bij het overdragen van hun levenswerk aan de volgende generatie. Bij

familiale overdrachten komen emotie en ratio samen op een unieke manier. Elke familie heeft haar eigen dynamiek, haar eigen uitdagingen en haar eigen ambities. Mijn rol is om die complexiteit te begrijpen en juridische oplossingen te creëren die niet alleen fiscaal en juridisch optimaal zijn, maar ook rekening houden met de menselijke kant van het verhaal. Successieplanning gaat over verbinding, het verbinden van wat was met wat komt, van de dromen van de ouders met de ambities van de kinderen, van traditie met innovatie.

Samen met mijn collega's kijk ik ernaar uit om A.lex verder te laten groeien, nieuwe talenten aan te trekken en te blijven innoveren in onze dienstverlening. De toekomst belooft spannend te worden, en ik ben vereerd om daar deel van uit te mogen maken.



PRAKTISCHE GIDS: ALGEMENE VOORWAARDEN DIE ÉCHT BESCHERMEN



WIST-JE-DAT ...

1

... zonnebloemen mij laten glimlachen nog vóór ik het doorheb
... ik meteen nieuwe energie krijg van een gezellige avond met vrienden
... mijn me-time een goed boek is, het liefst een waar-gebeurd verhaal

2

... je bij mij nooit moet proberen “gewoon een klein hapje” van mijn bord te stelen?
... ik Vlaamse politieseries zoals Witse, Aspe en Vermist zo goed vind dat ik ze altijd boven Netflix-films en -series kies?
.... je me elke zomer op minstens één festival kan terugvinden?

3

... ik een panische angst heb voor bijen en wespen
... ik line dance
... ik niet afkomstig ben uit West-Vlaanderen

4

... ik oprecht gelukkig word van een zonsopgang of zonsondergang, waardoor dit dan ook de ogenblikken zijn waarop ik het liefst in mijn auto vertoef.
... ik een echte voorstander ben van sharen op restaurant
... Parijs - naast mijn man en kinderen - mijn hartje gestolen heeft

5

... ik 6 jaar heb gevist, maar behalve de vislijn van de buur nooit iets kon vangen
... ik hou van een vrijdagse apero met goede jazz muziek
... ik ooit geassisteerd heb bij de keizersnede van een koe en toen toch maar besliste om advocaat te worden ipv dierenarts

6

... ik elke winter te vinden ben op de skipiste met mijn snowboard, verse sneeuw = my happy place
... ik gek ben op culinaire belevingen van foodtruck tot fine dining
.... ik in mijn vrije tijd graag padel speel met vrienden

7

... ik de kerstboom met stip verwijder op 2 januari?
... ik liever in de regen wandel dan in de zon
... ik liever kook dan het opeet

8

... Sporza mijn meest bezochte pagina is
... ik niet kan knipogen met mijn linkeroog
...ik een enorme angst heb voor spinnen

9

... ik thuis altijd op blote voeten rondloop, zelfs tijdens de winter.
... vanaf het moment ik één druppel bloed zie bij mezelf, denk dat ik zal leegbloeden en wegdraai.
... ik ondanks mijn hoogtevrees toch ben gaan skydiven.

10

... ik niet kon kiezen tussen klarinet en saxofoon en dan maar besloten heb om gewoon beide te bespelen?
... ik van de bergen hou en één bezoek per jaar niet volstaat: in de winter ben ik er om te skiën en in de zomer keer ik er terug om te wandelen.
... ik met 2 basket spelende zonen elk weekend met veel plezier een dubbele dosis zijlijnstress ervaar?

11

... ik graag historische boeken lees over kunst met de koers op de achtergrond.
... ik bij spelletjes meestal genadeloos word ingemaakt door mijn oudste zoon (en dat met veel trots verdraag).
... ik mijn ideeën met volle trots lanceer... en vervolgens rustig achterover leun terwijl iemand anders ze mag uitwerken? #TeamDelegatie.

STAGIAIRS AAN HET WOORD



Bert Feys

Mijn zomerstage bij A.lex was een heel leerrijke, aangename en gevarieerde kennismaking met de ondernemingsadvocatuur. Ik kreeg de kans om de inhoudelijke behandeling van echte dossiers op de eerste rij mee te volgen. Tijdens de stage heb ik veel juridische vaardigheden bijgeleerd en mocht ik boeiende interne besprekingen en zittingen in de rechtbank bijwonen. Naast de opgedane praktijkervaring heeft ook de gemoedelijke sfeer op kantoor de stageperiode heel waardevol gemaakt. Ik voelde me meteen welkom en deel van het team. Deze zomerstage heeft de kans geboden om kennis te maken met een heel aangenaam kantoor, waarvoor bedankt!

Camille Huygevelde

Tijdens mijn zomerstage bij A.lex kreeg ik de kans om uiteenlopende dossiers te bestuderen en er actief aan mee te werken. Het was bijzonder leerrijk om inzicht te krijgen in de manier waarop het kantoor complexe juridische vragen analyseert en oplost. Wat mij daarbij in het bijzonder opviel, was de constructieve manier waarop er binnen het kantoor in teamverband aan dossiers wordt gewerkt. Dankzij de aangename en collegiale sfeer voelde ik mij snel thuis. Ik kijk dan ook met veel waardering terug op deze ervaring.

Na een geslaagde zomerstage krijgt het verhaal een mooi vervolg: in september 2026 treedt Camille toe tot ons team!

Emilia Vandekerckhove

Bij A.lex kreeg ik de kans om mijn theoretische kennis voor het eerst in te zetten in de praktijk. Vanaf dag één mocht ik meewerken aan lopende dossiers die mij een goed beeld gaven van het juridische werkveld. Bovendien kon ik ook steeds rekenen op nuttige feedback. Ik kijk met een uitermate fijn gevoel terug op deze leerrijke ervaring en ik ben het volledige A-team ontzettend dankbaar voor de warme ontvangst!

WOORDZOEKER

AASGIER
FACTUREUR
GELDWOLF
HONORARIUM
GELDZAK
GELDHAAI
PARASIET
ADVOCAAT
URENVRETER
GRAAIER

U	R	E	N	V	R	E	T	E	R
M	U	I	R	A	R	O	N	O	H
F	A	C	T	U	R	E	U	R	X
Y	T	A	A	C	O	V	D	A	Z
G	E	L	D	W	O	L	F	Q	W
Q	G	E	L	D	Z	A	K	P	L
R	P	A	R	A	S	I	E	T	O
A	A	S	G	I	E	R	M	N	O
Z	G	R	A	A	I	E	R	B	C
G	E	L	D	H	A	A	I	X	Y

OUT OF THE BOX LEGAL INSIGHTS IN-HOUSE WORKSHOPS & SEMINARIES

Bij A.lex geloven we dat juridisch advies meer mag zijn dan artikels, clausules en paragraafnummers. Wij brengen recht tot leven – praktijkgericht, toegankelijk én strategisch. Geen

standaardpresentaties, maar interactieve workshops waarin kennis, ervaring en realistische scenario's samenkomen.

Terugblik – Seminarie arbeidsongevallen (2 december 2025)

In samenwerking met Syinna organiseerden we een inspirerende avond rond arbeidsongevallen en aansprakelijkheid in de arbeidscontext. Geen droge wetgeving, maar echte cases, inzichten vanuit HR, preventie en een juridische invalshoek. Deelnemers kregen handvaten om niet enkel te reageren op incidenten, maar vooral om problemen te voorkomen – strategisch, menselijk en juridisch correct.

In-house workshops – Recht waar het telt: bij u op de werkvloer

Onze in-house sessies zijn op maat van uw organisatie: interactief, praktisch en gericht op directe toepasbaarheid. Wij werken met uw cases, uw risico's en uw uitdagingen. Doel: juridische zekerheid omzetten in strategisch voordeel. Wenst u uw salesteam correcte offertes en overeenkomsten leren afsluiten of denkt u eraan uw HR-afdeling bij te scholen op vlak van arbeidswetgeving? Denk dan eens aan onze workshops, efficiënt en to the point!

Vooruitblik – Seminars 2026

In 2026 duiken we dieper in de toekomst van het ondernemingsrecht met twee kernonderwerpen:

De kunst van het loslaten - Strategieën voor een succesvolle bedrijfsoverdracht

Eind maart 2026 organiseren we een praktijkgericht seminarie over bedrijfsoverdracht. We belichten zowel de verkoop aan derden als de overdracht binnen de familie. Onze experts nemen u mee doorheen de juridische structuren, fiscale optimalisatie en de vaak onderschatte familiale dynamiek. Een must voor elke ondernemer die zijn levenswerk wil veiligstellen en voor adviseurs die hun klanten correct willen begeleiden.

M&A

Overnames zijn meer dan een transactie. Het zijn strategische mijlpalen. Wij focussen op de juridische én menselijke zijde: van onderhandeling tot contractuele finesse, van risicoanalyse tot integratie.

Meer dan kennisoverdracht – wij creëren juridische daadkracht.

Klaar om uw team, organisatie of bestuurdersgroep te versterken met inzichten die echt het verschil maken?

Let's talk voor een **workshop op maat**.

“ Samen iets drinken met collega's: da's waar de nieuwe plannen en echte connecties ontstaan”



“ Samen lopen we verder dan alleen - teamspirit op volle snelheid “



“ Hard werken, hard lachen - dit zijn de momenten die van een team een echte ploeg maken “



legally different



Transfostraat 34/201
B-8550 Zwevegem

Stokerijstraat 27
B-2110 Wijnegem

www.a-lex.be • info@a-lex.be • tel.: +32 (0)56 444 993 • [f](#) [in](#) [@](#)