

2

Een webshop opstarten:
de fiscale aandachtspunten



3

Verkoop via een webshop:
wat met de btw?



4

Voorzie een veilig
onlinebetaalsysteem



Voorwoord: e-commerce voor iedereen?

Kopen en verkopen via internet wordt alsmat populairder, ook in België. Overweegt u om aan e-commerce te doen door een webshop op poten te zetten? Ga in dat geval niet over één nacht ijs. Verkopen via een webshop heeft immers heel wat juridische en fiscale gevolgen. Informeer u zeker voldoende voor u van start gaat.

In dit nummer van onze nieuwsbrief staan we alvast stil bij enkele belangrijke aandachtspunten. Waar moet u allemaal op letten in de (pre-) contractuele fase bij het afsluiten van een e-contract? Welke algemene verkoopvoorwaarden zijn van toepassing voor uw webshop? Hoe moet u deze voorwaarden opstellen en meedelen, zodat uw kopers altijd op de hoogte zijn van hun rechten?

Ook de fiscus komt om de hoek kijken als u met een webshop start. U wordt btw-plichtig en moet dus de daaraan verbonden rechten en plichten respecteren. Maar wat als u verkoopt aan consumenten die in het buitenland gevestigd zijn? Kunt u dan de Belgische btw-regels blijven toepassen?

Tot slot mag u niet vergeten dat u als uitbater van een webshop een ondernemer wordt! U moet dus zelf instaan voor het nakomen van al uw fiscale en administratieve verplichtingen, zoals het tijdig in orde brengen van uw voorafbetalingen.

Hebt u alles op een rijtje maar wenst u praktische hulp bij het lanceren van uw webshop? Neem dan zeker een kijkje op belfius.be/e-commerce.

Een webshop opstarten: het belang van de algemene voorwaarden

Bij verkoop via internet spelen niet alleen technische, financiële en fiscale aspecten een rol maar ook juridische verplichtingen. Zo moet u op elke webpagina waar een aankoop kan gebeuren, een link naar de algemene voorwaarden voorzien. Algemene voorwaarden regelen de verkoopvereisten voor elke opdracht, ook bij online verkopen.

De inhoud is maatwerk

Niet alleen bij offline verkopen, maar ook bij verkopen van goederen of diensten via internet, spelen de algemene voorwaarden een belangrijke rol. Ze moeten opgesteld zijn in een duidelijke en begrijpbare taal, op maat van uw bedrijf en de sector waarin u actief bent, en conform de wettelijke bepalingen. Zo moet uw website in eerste instantie duidelijk de **contactgegevens** van uw onderneming vermelden. Standaard worden meestal clausules opgenomen over **betalingstermijnen, sancties bij laattijdige betaling, de bestelprocedure, de leveringstermijnen, het eigendomsvoorbehoud, klachten, de bevoegde rechtbank indien er een geschil ontstaat, en bij internationale transacties een rechtskeuzebeding**.

Ook het bedingen van **interessen of schadevergoedingen** kan worden voorzien, maar zorg wel voor 'evenwichtige' en 'rechtmatige' algemene voorwaarden want de rechter is bevoegd om onrechtmatige voorwaarden nietig te verklaren.

Let op: omdat consumenten in de regel geen enkele invloed kunnen uitoefenen op de toepasselijke contractvoorwaarden of de 'kleine lettertjes' van het contract, geldt bij een dubbelzinnig beding of dubbelzinnige voorwaarde de voor de consument gunstigste interpretatie!

Een hyperlink op elke webpagina

Het is belangrijk dat u op elke pagina van uw website een hyperlink naar de integrale algemene voorwaarden plaatst. Klanten kunnen immers op uw site terecht komen zonder langs uw homepage te gaan. Tijdens het hele verloop van de onlinebestelling moet de link naar de algemene voorwaarden zichtbaar zijn. U kunt extra zekerheid inbouwen door de pagina met de voorwaarden automatisch te laten verschijnen (bv. in een pop-upvenster) en ervoor te zorgen dat klanten hun bestelling niet kunnen afronden zolang ze de voorwaarden niet hebben overlopen en onderaan "Ik ga akkoord met de voorwaarden" hebben aangevinkt.

Hoe vaker u de algemene voorwaarden vermeldt, hoe moeilijker het wordt voor de koper om te ontkennen dat hij of zij er niet van op de hoogte was. Bij online verkopen aan consumenten hebben zij in principe het recht om af te zien van hun aankoop binnen de 14 dagen na de levering van het product zonder boete en zonder dat ze een motief moeten opgeven. Ook hier speelt het belang van een duidelijke bepaling over dit verzakings- of herroepingsrecht in de algemene voorwaarden. Bestaat die bepaling niet, dan wordt de termijn immers tot 12 maanden verlengd! Sinds de invoering van het Wetboek van Economisch Recht (in werking sinds 31 mei 2014) moet trouwens een model-herroepingsformulier op de website beschikbaar zijn.

Wie zowel particulier als handelaar als klant heeft, kan met twee soorten voorwaarden werken: één voor particulieren en één voor handelaars. Algemene voorwaarden kunnen immers moeilijker tegen particulieren worden ingeroepen. Zij moeten uitdrukkelijk instemmen, terwijl handelaars worden verondersteld de algemene voorwaarden stilzwijgend te hebben aanvaard (bv. de factuur werd niet betwist).

Een webshop opstarten: de fiscale aandachtspunten

Wie van start gaat met een webshop moet met heel wat fiscale verplichtingen rekening houden. De aandachtspunten die we hieronder aanstippen, zijn zowel van belang voor wie voor het eerst als ondernemer start, als voor gevestigde ondernemers (die voor het eerst met een webshop starten).

U wordt zelfstandig ondernemer

Als u van start gaat met een webshop, wordt u een zelfstandige ondernemer. U ontplooit immers een activiteit waarmee u niet onder het statuut van een werknemer of ambtenaar valt. U zult zich dus moeten inschrijven als *zelfstandige*, ook als u daarnaast nog een andere job uitoefent. U kunt kiezen voor zelfstandige in hoofdberoep (u bent enkel ondernemer) of zelfstandige in bijberoep (u hebt nog een andere beroepswerkzaamheid).

Daarnaast moet u de keuze maken of u uw activiteit in eigen naam, via een eenmanszaak, gaat ontwikkelen, of via een vennootschap.

Aangezien u een ondernemer wordt, moet u zich inschrijven bij de *KBO, de Kruispuntbank van Ondernemingen*. U krijgt dan een *ondernemingsnummer* waarmee uw onderneming kan worden geïdentificeerd voor allerlei administratieve en fiscale doeleinden.

Inkomstenbelastingen: beroepsinkomsten, beroepskosten en voorafbetalingen

Als u (semi-)professioneel met uw webshop aan de slag gaat, zijn de inkomsten die u er mee verwerft *beroepsinkomsten*. Beroepsinkomsten zijn alle inkomsten die rechtstreeks of onrechtstreeks voortkomen uit werkzaamheden van alle aard. De werkzaamheid moet dan wel voldoende *regelmatig* zijn om een beroepskarakter te hebben. Als u uw webwinkel slechts sporadisch beheert en eerder als hobby uitbaat - u verkoopt er bijvoorbeeld enkel spulletjes die u tijdens uw hobby creëert - hebt u niet echt een beroepswerkzaamheid en dus geen beroepsinkomsten. Dit betekent niet dat de inkomsten dan niet belastbaar zijn: ze worden in dat geval belast als diverse inkomsten. Daartegenover staat dat de kosten die u maakt bij de opstart en het uitbaten van uw webshop (design en bouw van de site, commercieel advies van een e-commerce deskundige, beheer van de site, software, server) kunt aftrekken als *beroepskosten*.

Net als iedere ondernemer (natuurlijke persoon of vennootschap) moet u ook als uitbater van een webshop *voorafbetalingen* doen. U moet met andere woorden al tijdens het jaar de belastingen die u verschuldigd zal zijn, aan de Schatkist storten. Dat gebeurt op vier vooraf bepaalde data. Voor 2015 zijn dat 10 april, 10 juli, 12 oktober en 20 december. Als u dat niet doet, moet u als sanctie een belastingvermeerdering betalen. Als u pas van start gaat als ondernemer wordt u vrijgesteld: tijdens de eerste drie jaar van uw activiteit mag u voorafbetalen, maar krijgt u geen sanctie als u dat niet doet.

Btw aanrekenen, aftrekken en formaliteiten naleven

Het uitbaten van een webshop is een economische activiteit en dus aan btw onderworpen. Dat brengt heel wat btw-gevolgen met zich mee: u zult btw moeten aanrekenen op de producten die u verkoopt, maar u mag ook de btw aftrekken die u zelf betaalt (de btw op de bouw van uw webshop, de btw betaald aan uw leverancier ...).



Tijdens uw activiteit moet u maandelijks of per kwartaal btw-aangiftes indienen. De aangifte gebeurt elektronisch via INTERVAT. Enkel in geval van overmacht, bijvoorbeeld bij een technische storing, mag de aangifte nog op papier. De aangifte vermeldt o.a. gegevens over de belastingplichtige, een overzicht van de inkomende en uitgaande handelingen en het bedrag van de aftrek waar de belastingplichtige recht op heeft.

Deze nieuwsbrief wordt u aangeboden met de steun van Belfius Bank

1

Een webshop opstarten: het belang van de algemene voorwaarden



2

Een webshop opstarten: de fiscale aandachtspunten



3

Verkoop via een webshop: wat met de btw?



4

Voorzie een veilig onlinebetaalsysteem



Verkoop via een webshop: wat met de btw?

Het grote voordeel van verkopen via uw webshop, is dat u een veel groter publiek bereikt. In tegenstelling tot een gewone winkel, komen uw klanten niet enkel uit uw eigen buurt, maar uit het hele land of zelfs de hele wereld. Op btw-vlak kan dit wel gevolgen hebben: u kunt immers onder de regels voor verkopen op afstand vallen.



Wat is een verkoop op afstand?

Bij verkopen op afstand worden aangekochte goederen door de verkoper zelf (of voor zijn rekening) verstuurd naar een particulier in een andere EU-lidstaat.

De afnemer moet in zijn lidstaat een niet-btw-plichtige zijn. Dat zijn niet alleen *particulieren*, maar ook belastingplichtigen onderworpen aan het bijzondere stelsel voor landbouwers, kleine ondernemingen (omzet lager dan 15 000 euro), vrijgestelde belastingplichtigen zonder recht op aftrek (scholen en ziekenhuizen) en niet-btw-plichtige rechtspersonen.

Het vervoer moet *door de verkoper of voor zijn rekening* gebeuren. Dat is het geval als de verkoper zelf het vervoer regelt of aan een derde de

opdracht geeft het vervoer te verzorgen. Als de koper de goederen zelf gaat ophalen of zelf een vervoerder zoekt om het transport te verzorgen, is er geen sprake van verkoop op afstand.

Plaats van levering en toepasselijke btw: land van de koper

Bij verkoop op afstand vindt de levering plaats waar de verzending of het vervoer naar de klant aankomt. Als u dus een product verkoopt aan een Nederlandse klant, is de plaats van levering Nederland en is de Nederlandse btw van toepassing.

Vindt de levering van een product dat een Belgische consument bij een Nederlandse webshop bestelt in België plaats, dan is de Belgische btw van toepassing.

Waarom een bijzondere regeling?

Oorspronkelijk was bij aankopen de *oorsprongslandheffing* de regel. Dit betekent dat de consument btw betaalt in het land van de aankoop van het goed. Voor aankopen via postorderbedrijven en webshops levert dat een probleem op, aangezien de btw-tarieven in de Europese Unie niet geharmoniseerd zijn. Dat zou ertoe kunnen leiden dat deze ondernemingen zich enkel zouden vestigen in lidstaten met een laag btw-tarief, waardoor de concurrentie tussen de lidstaten zou worden verstoord.

De oplossing hiervoor is de consument btw te laten betalen in zijn eigen land, ongeacht het land waar de ondernemer met de webshop gevestigd is.

Uitzondering voor wie in beperkte mate levert aan buitenlandse klanten

Dit betekent gelukkig niet dat u de btw-regels en tarieven van 28 lidstaten moet kennen. Dat zou een administratieve strop zijn voor (beginnende) internetondernemers. Daarom werd er een drempel ingebouwd: verkopers die onder de drempel blijven, moeten voor verkopen aan buitenlandse kopers toch de regels van de verkoop op afstand niet toepassen.

Er wordt per lidstaat beoordeeld of de drempel overschreden is. Voor iedere lidstaat is de drempel ook anders. Voor Duitsland, Frankrijk, Luxemburg en Nederland bedraagt de drempel steeds 100 000 euro. U kunt dus voor 100 000 euro verkopen doen aan Nederlandse klanten voor u de regels inzake verkoop op afstand moet toepassen. Pas vanaf het overschrijden van de drempel worden de regels toegepast. Het overschrijden heeft geen invloed op vorige verkopen. Onder die drempels is het btw-tarief van België van toepassing.

De Belgische drempel (voor buitenlandse webshops die naar België verzenden) bedraagt 35 000 euro.

Verkopers kunnen er ook voor kiezen de regels toch toe te passen als de drempel niet wordt overschreden.

Deze nieuwsbrief wordt u aangeboden met de steun van Belfius Bank

1

Een webshop opstarten: het belang van de algemene voorwaarden



2

Een webshop opstarten: de fiscale aandachtspunten



3

Verkoop via een webshop: wat met de btw?



4

Voorzie een veilig onlinebetaalsysteem



Voorzie een veilig onlinebetaalsysteem

Als klanten via uw website goederen kunnen aankopen, is het opzetten van een veilig en efficiënt betaalsysteem niet onbelangrijk. U moet verschillende betalingswijzen aanbieden op uw website. Online betalen moet even makkelijk en veilig zijn als met een kaart betalen in een winkel.

Betaalmethodes op het internet

De kaart (een gewone bankkaart, een kredietkaart of een oplaadbare prepaidkaart) is de meest verspreide onlinebetaalmethode. De logo's van de betaalmiddelen die u aanvaardt (Bancontact/Mister Cash, Maestro, MasterCard, Visa ...) moeten vermeld worden op uw website. De klant moet in principe enkel het nummer en de vervaldatum van de kaart meedelen om de betaling uit te voeren. U kunt evenwel betaalzekerheid bieden aan uw klanten door het gebruik van 3D-secure, met andere woorden een ondertekening van de verrichting met geheime code en een kaartlezer. Voor wat betreft de krediet- en prepaidkaarten moet uw website dan wel van het logo 'verified by VISA' of 'MasterCard SecureCode' voorzien zijn. Veel krediet- en prepaidkaarten bieden de houder, en klant van uw webshop, een verzekering 'aankoopbescherming' (ook voor aankopen via het internet) en/ of een kaartfraudeverzekering.

Daarnaast kunt u bank 'pay buttons' op uw website plaatsen die gelinkt zijn met de internetservice van een bank. De klant klikt dan op het logo van de bank waar hij klant is en kan dan meteen betalen via zijn vertrouwde online banktoepassing. Bij sommige banken krijgen ze hierbij zelfs de mogelijkheid om mobiel te betalen, met hun smartphone, wat makkelijk en snel gaat via het scannen van een QR-code.

U kunt tot slot de mogelijkheid aanbieden dat de klant het verschuldigde bedrag overschrijft (al dan niet elektronisch) of een contante betaling doet op het ogenblik van de levering.

Veiligheidscertificaten en logo's

Aan het uitwerken van diverse veiligheidssystemen gaat een uitvoerig analyseproces vooraf: wat wilt u beschermen, welke dreigingen zijn reëel, wat zijn de kwetsbare punten van uw systeem? Een combinatie van verschillende beveiligingsmaatregelen, zoals recente softwareprogramma's en vindingrijke paswoorden, maakt het hackers alvast moeilijk om in uw computersysteem/website in te breken. Uiteraard kosten die veiligheids-technieken geld. De kosten moeten in verhouding zijn met de dreigingen, de kwetsbaarheid en de risico's.

Met een veilig systeem voor onlinebetalingen en via het voorlichten van de consument over het bestaan van die beveiligingen, kunt u het vertrouwen van uw klanten winnen. Iedereen weet dat klanten verkiezen om hun aankopen te verrichten op een beveiligde website die voorzien is van veiligheidscertificaten en logo's van Europese banken en kaarten. Om te betalen met een kredietkaart moet men zich niet identificeren als houder van die kaart en moet men ook geen geheime code invoeren. Technische middelen moeten de overdracht van die gegevens dus beveiligen. Als u de bankgege-

vens van uw klanten in een databank bewaart, moet u voor die database een veiligheidssysteem inbouwen. U kunt er ook voor kiezen om die gegevens nooit langer te bewaren dan de tijd die nodig is om de betaling van uw klant te registreren.

U kunt hiervoor samenwerken met een Payment Service Provider. Zij verzorgen het online betaalverkeer en staan in voor het bijhouden van de betaalgegevens en een beveiligde omgeving voor uw webshop.

Verbod op extra betalingen via standaardopties

De verkoop via internet is een vorm van verkoop op afstand gereguleerd door boek VI "Marktpraktijken en consumentenbescherming" van het Wetboek van economisch recht. Bij de consumentenbescherming wordt vooral de nadruk gelegd op een correcte informatieplicht ten aanzien van de consument. Eventuele beperkingen inzake aanvaarde betaalmiddelen moet u duidelijk aangeven aan het begin van het bestelproces. Voordat de consument door een overeenkomst of een aanbod is gebonden, mag u geen gebruik maken van standaardopties om zijn uitdrukkelijke toestemming te krijgen voor elke extra betaling boven de vergoeding voor de contractuele hoofverbintenis. In het kader van een website gaat dit verbod om extra betalingen te bekomen via standaardopties die de consument moet afwijzen, voornamelijk over bijkomende opties die standaard in het bestelformulier aangevinkt staan. Als u geen uitdrukkelijk akkoord van de consument hebt verkregen, maar deze toestemming afleidt door het gebruik van standaardopties die hij moet afwijzen om extra betaling te vermijden, heeft de consument recht op terugbetaling van deze betaalde bedragen.



Versijnt 6 keer per jaar

VERANTWOORDELIJKE UITGEVER Belfius Bank NV •
Pachecolaan 44 - 1000 Brussel
E-MAIL info@belfius.be
REDACTIE Dienst Communicatie Belfius Bank NV
GRAFISCH CONCEPT Perplex, Aalst
REALISATIE EN PRODUCTIE Belfius Bank NV

Copyright ©2015 — Belfius Bank NV.

Alle rechten voorbehouden — Deze nieuwsbrief is beschikbaar in 2 talen en werd conform de wet op het privéleven verstuurd. Indien u deze nieuwsbrief niet meer wenst te ontvangen, uw gegevens wenst aan te passen, de nieuwsbrief in een andere taal wenst te ontvangen of contact met ons wilt opnemen, klik dan [hier](#).

Alle informatie en standpunten in deze publicatie worden door Belfius Bank ten titel van vrijblijvende informatie meegedeeld, zonder dat hij door de inhoud verbonden is, en kunnen zonder voorafgaand bericht worden gewijzigd. Belfius Bank stelt alles in het werk om te zorgen voor kwalitatieve informatie op basis van de meest recente en betrouwbare bronnen, maar kan niet garant staan voor de nauwkeurigheid of volledigheid van de informatie. Noch Belfius Bank, noch enige bestuurder of bediende kunnen aansprakelijk worden gesteld voor fouten of weglatingen in deze publicatie, ongeacht de oorzaak. Zij kunnen ook op geen enkele manier aansprakelijk worden gesteld voor enig materieel of immaterieel verlies dat zou voortvloeien uit het gebruik van of een verwijzing naar deze informatie. Het ter beschikking stellen van deze publicatie mag en kan onder geen beding beschouwd worden als een juridisch, fiscaal of boekhoudkundig advies.

Deze nieuwsbrief wordt u aangeboden met de steun van Belfius Bank

1

Een webshop opstarten: het belang van de algemene voorwaarden



2

Een webshop opstarten: de fiscale aandachtspunten



3

Verkoop via een webshop: wat met de btw?



4

Voorzie een veilig onlinebetaalsysteem

