

Personal finance voor zelfstandigen

# **PERSONAL FINANCE**

## **VOOR ZELFSTANDIGEN**

Thomas Guenter

## DISCLAIMER

*Dit boek is uitsluitend bedoeld voor algemene, educatieve en informatieve doeleinden. Het boek en de inhoud vormen geen (persoonlijk) financieel, juridisch, fiscaal, boekhoudkundig, beleggings- of ander advies. Er wordt geen rekening gehouden met de individuele situatie, doelstellingen, financiële draagkracht, kennis, ervaring of risicobereidheid van de lezer. Laat je bijstaan door een (financieel) adviseur of accountant bij het nemen van bedrijfsmatige, boekhoudkundige, financiële, juridische of andere beslissingen.*

*De inhoud van dit boek is met de nodige zorg samengesteld, maar de volledigheid, juistheid en actualiteit van de inhoud kunnen niet worden gegarandeerd door de auteur of de uitgeverij. Wetgeving, rendementen en andere elementen kunnen wijzigen. Cijfers en inzichten kunnen achterhaald, onvolledig of niet-toepasbaar zijn. De auteur en de uitgever zijn niet aansprakelijk voor (on)rechtstreekse schade of andere gevolgen van beslissingen die geheel of gedeeltelijk op basis van dit boek worden genomen. Voorbeelden en berekeningen zijn illustratief. Niets in dit boek is een (rendements)garantie, voorspelling of toezegging. Beleggen brengt risico's met zich mee, waaronder waardeschommelingen, illiquiditeit en het verlies van kapitaal. Resultaten uit het verleden bieden geen garantie voor de toekomst. Niet beleggen is ook risicovol en leidt tot koopkrachtverlies.*

*Verwijzingen naar (eigen) ondernemingen, financiële instellingen, fondsen, platformen, producten, diensten of beleggingsinstrumenten houden geen aanbeveling of uitnodiging tot aankoop, verkoop of inschrijving in. Dit boek kan op geen enkele wijze worden beschouwd als een prospectus, reclame, aanbod, uitnodiging of verzoek om een aanbod te doen met betrekking tot financiële instrumenten, fondsen of andere investeringen. Bij een verschil tussen dit boek en officiële documentatie heeft die officiële documentatie voorrang. Doe eigen onderzoek alvorens een investering te doen.*

*Finhouse heeft als ambitie om exclusieve beleggingsopportuniteiten toegankelijk te maken vanaf een minimale commitment van € 100.000 of € 250.000. Een vermelding daarvan in dit boek verleent niemand het recht om te investeren en houdt geen toezegging in dat een concreet initiatief voor een lezer toegankelijk zal zijn. Een eventuele toelating*

*tot een Finhouse-fonds wordt steeds individueel beoordeeld, rekening houdend met onder meer de beschikbare capaciteit en de vereiste (wettelijke) controles. Finhouse behoudt zich het recht voor om investeerders te weigeren zonder dat daaruit enig recht op een motivering of schadevergoeding ontstaat.*

*De auteur of Finhouse heeft in het verleden (of heden) mogelijk samengewerkt met ondernemingen, merken of aanbieders die in dit boek worden vermeld. De auteur of zijn onderneming(en) kan (kunnen) op het moment van publicatie of in de toekomst samenwerkingen aangaan met, of (on)rechtstreeks beleggen in, ondernemingen, fondsen of producten die aan bod komen in dit boek. Eventuele voordelen, kortingen, acties, aanbiedingen of tarieven voor lezers zijn tijdelijk en onderworpen aan voorwaarden. Die voorwaarden kunnen op elk moment worden gewijzigd, beperkt of ingetrokken, zonder voorafgaande kennisgeving en zonder verantwoordelijkheid van de aanbieder, auteur of uitgever.*

*Let op voor valse profielen, websites, advertenties en berichten van personen die zich voordoen als de auteur, Finhouse of een medewerker van Thomas Guenter. De bevoegde politiediensten en de financiële toezichthouder zijn op de hoogte van de pogingen tot identiteitsfraude. De auteur en Finhouse zullen nooit via sociale media, advertenties, telefoon of WhatsApp om geld, cryptomunten, wachtwoorden, codes of gevoelige gegevens vragen. Bedankt om verdachte profielen te rapporteren bij de betrokken platformen, zoals Facebook, Instagram, TikTok en X. De contactgegevens en een actueel overzicht van de authentieke communicatiekanalen van de auteur en fondsbeheerder Finhouse zijn terug te vinden via [www.thomasguenter.be](http://www.thomasguenter.be) en [www.finhouse.be](http://www.finhouse.be).*

# INHOUDSOPGAVE

|                                                       |            |  |
|-------------------------------------------------------|------------|--|
| <b>Belangrijkste tabellen</b>                         | <b>8</b>   |  |
| <b>Voorwoord</b>                                      | <b>10</b>  |  |
| <b>Inleiding</b>                                      | <b>14</b>  |  |
| <b>1. Vennootschap oprichten</b>                      | <b>20</b>  |  |
| 1.1. Eenmanszaak of vennootschap                      | 21         |  |
| 1.2. Vennootschapsvormen                              | 26         |  |
| 1.3. Oprichtingsakte                                  | 30         |  |
| 1.4. Financieel plan                                  | 36         |  |
| 1.5. Ondernemen met meerdere personen                 | 37         |  |
| <b>2. Geld verdienen</b>                              | <b>48</b>  |  |
| 2.1. Subsidies                                        | 49         |  |
| 2.2. Prijszetting                                     | 56         |  |
| 2.3. Btw                                              | 60         |  |
| 2.4. Facturatie                                       | 61         |  |
| 2.5. Networking                                       | 65         |  |
| <b>3. Kosten bijhouden</b>                            | <b>70</b>  |  |
| 3.1. Optimaal loon                                    | 71         |  |
| 3.2. Maaltijdcheques en dagvergoedingen               | 74         |  |
| 3.3. Aandelenopties en auteursrechten                 | 76         |  |
| 3.4. Verzekeringen en pensioensparen                  | 84         |  |
| 3.5. Andere aftrekbare kosten                         | 102        |  |
| <b>4. Belastingen betalen</b>                         | <b>110</b> |  |
| 4.1. Vennootschapsbelasting                           | 111        |  |
| 4.2. Tax shelter                                      | 120        |  |
| 4.3. Vastgoedfiscaliteit                              | 125        |  |
| 4.4. Investeringsaftrek                               | 135        |  |
| 4.5. Personenbelasting en socialezekerheidsbijdragen  | 141        |  |
| <b>5. Winst uitkeren</b>                              | <b>150</b> |  |
| 5.1. Dividend                                         | 151        |  |
| 5.2. Liquidatiereserve                                | 159        |  |
| 5.3. Vergelijking met andere landen                   | 166        |  |
| 5.4. Geld lenen aan jezelf                            | 174        |  |
| 5.5. Geld lenen aan je vennootschap                   | 183        |  |
| <b>6. Vermogen opbouwen</b>                           | <b>190</b> |  |
| 6.1. Cash- en spaarbuffer                             | 191        |  |
| 6.2. Vermogensopbouw: privé of met vennootschap       | 194        |  |
| 6.3. Beleggen op de beurs: ETF's en DBI-fondsen       | 199        |  |
| 6.4. Private equity en venture capital                | 204        |  |
| 6.5. Vastgoed                                         | 213        |  |
| <b>7. Onderneming stopzetten</b>                      | <b>222</b> |  |
| 7.1. Voorbereiding en pensioengetal                   | 223        |  |
| 7.2. Verkoop van je onderneming                       | 227        |  |
| 7.3. Schenking of vererving van je onderneming        | 237        |  |
| 7.4. Ontbinding en vereffening van je onderneming     | 245        |  |
| 7.5. Faillissement en bestuurdersaansprakelijkheid    | 248        |  |
| <b>Conclusie</b>                                      | <b>256</b> |  |
| <b>Dankwoord</b>                                      | <b>260</b> |  |
| <b>Slotwoord</b>                                      | <b>262</b> |  |
| <b>Afkortingenlijst</b>                               | <b>266</b> |  |
| <b>Vennootschapsfiscaliteit per beleggingsproduct</b> | <b>268</b> |  |
| <b>Eindnoten</b>                                      | <b>272</b> |  |

# BELANGRIJKSTE TABELLEN

|                                                           |     |
|-----------------------------------------------------------|-----|
| Stappenplan voor zelfstandigen met een vennootschap       | 18  |
| Eenmanszaak versus vennootschap                           | 25  |
| Overzicht van vennootschapsvormen                         | 29  |
| Overzicht van subsidies                                   | 55  |
| Optieplan tegenover dividend                              | 79  |
| VAPZ, IPT of privé beleggen in ETF's                      | 99  |
| Vennootschapsbelasting met en zonder tax shelter          | 121 |
| VVPR-bis versus liquidatiereserve                         | 162 |
| Totale belastingdruk op winstuitkeringen                  | 165 |
| Internationale vergelijking fiscaliteit                   | 170 |
| DBI-belegging versus privébelegging in ETF's met lening   | 180 |
| Geld lenen aan je vennootschap                            | 185 |
| Vermogen opbouwen: privé of met je vennootschap           | 195 |
| Beleggen in ETF's: privé of met je vennootschap           | 197 |
| ETF-checklist                                             | 199 |
| Overzicht van ETF's                                       | 201 |
| ETF versus DBI-fonds in de vennootschap                   | 203 |
| DBI-checklist                                             | 204 |
| PE-fonds, <i>feeder of fund of funds</i>                  | 207 |
| Investeren in een DBI-fonds: privé of met je vennootschap | 209 |
| Groei van je pensioenpot                                  | 211 |
| Vastgoedrendement berekenen                               | 215 |
| Vastgoed: privé of met je vennootschap                    | 217 |
| <i>Share deal</i> versus <i>asset deal</i>                | 231 |

# VOORWOORD

België heeft meer ondernemers nodig. Mensen die durven dromen, initiatief nemen, verantwoordelijkheid dragen en vooral kansen zien. Ondernemen betekent niet dat alles altijd volgens plan verloopt. Je botst onvermijdelijk op tijdelijke problemen, maar net daaruit leer je vaak het meest. De kunst is om je aan te passen, oplossingen te vinden en van een probleem soms zelfs een nieuwe opportuniteit te maken. Dat is voor mij de essentie van ondernemerschap. En hard werken natuurlijk. Heel hard zelfs.

Ondernemers zorgen voor jobs, innovatie, investeringen en welvaart. Daarom moeten we starters aanmoedigen, scale-ups helpen door te groeien en tegelijk onze bestaande ondernemingen koesteren. Zelf haal ik vandaag bijzonder veel energie uit het inspireren en ondersteunen van jonge ondernemers. Hen zien groeien, verantwoordelijkheid opnemen en soms dingen realiseren die ik zelf nooit had bedacht: dat blijft fantastisch.

Ik heb het geluk dat ook binnen verschillende bedrijven van Alychlo te mogen meemaken. Jonge ondernemers zoals Sam Heymans bij LIZY, Maarten Michielssen bij EnergyVision of het Tout Bien-team rond Average Rob en heel wat andere jonge mensen binnen onze participaties krijgen er de ruimte om verantwoordelijkheid te nemen, hun eigen ideeën uit te werken en bedrijven verder uit te bouwen. Mijn rol is daarbij steeds vaker om ervaring te delen, deuren te openen, af en toe kritisch mee te denken, maar hun vooral ook de vrijheid te geven om zelf te ondernemen. Daar krijg ik enorm veel energie van.

Ondernemen doe je natuurlijk niet in een vacuüm. België is een fantastisch land, maar ook een complex land met veel bestuursniveaus, regels, belastingen, subsidies en administratieve verplichtingen. Als ondernemer moet je die omgeving kennen en er rekening mee houden. De overheid is daarbij niet de boeman. Integendeel: ik heb veel respect voor politici die vandaag beslissingen moeten nemen binnen structuren en engagementen die vaak in een ver verleden zijn ontstaan en die niet zomaar van vandaag op morgen kunnen worden veranderd.

Toch zou ik hen willen aanmoedigen om daarin ambitieus te zijn: vereenvoudig onze structuren, verlaag de kosten van de overheid drastisch – en durf daarbij ook kritisch naar subsidies en politieke taboes te kijken – en maak van ondernemerschap opnieuw een absolute prioriteit. Dat begint bij mensen die hun eerste start-up oprichten, gaat verder bij scale-ups die internationaal willen groeien, en loopt door tot onze grote ondernemingen. Ook die moeten we in België willen houden. Net zoals ondernemers, investeerders, kapitaal en opgebouwde fortuinen. Want wie investeert, risico neemt en hier bedrijven uitbouwt, creëert mee de middelen waarmee we onze welvaartsstaat kunnen blijven financieren.

Net daardoor kunnen we ook blijven zorgen voor wie het echt nodig heeft of simpelweg pech kent in het leven.

Daarom vind ik boeken zoals *Personal finance voor zelfstandigen* bijzonder nuttig. Zoals velen leerde ik Thomas Guenter kennen via de financiële video's die hij op sociale media deelt. Hij heeft het talent om onderwerpen die vaak onnodig ingewikkeld lijken, helder en toegankelijk uit te leggen.

Dat doet hij ook in dit boek. Ondernemen gaat uiteraard over een goed product, tevreden klanten, verkopen, investeren en een sterk team bouwen, maar onderweg krijg je ook te maken met vennootschapsvormen, facturatie, btw, belastingen, investeringen, vermogensopbouw en uiteindelijk misschien de verkoop, schenking of overdracht van je onderneming.

De vele tips die Thomas in dit boek geeft, zie ik vooral als kapstokken die iedere ondernemer zou moeten kennen. Je hoeft niet elk fiscaal of financieel detail zelf te beheersen, maar je moet voldoende begrijpen om de juiste vragen te kunnen stellen en goede beslissingen te nemen.

Laat fiscaliteit nooit bepalen hoe je onderneemt. Vertrek van wat goed is voor je klanten, je mensen en je bedrijf. Gebruik daarna de kennis uit dit boek om die keuzes financieel zo verstandig mogelijk uit te voeren.

Thomas neemt je mee door de volledige levensloop van een onderneming: van de oprichting en de eerste factuur tot het opbouwen van vermogen en uiteindelijk misschien de overdracht van je bedrijf. Ik zal dit boek alvast cadeau doen aan mijn dochters. Ook zij zetten stilaan hun eerste stappen in het ondernemerschap, en ik hoop dat het hen helpt om met extra kennis en vertrouwen aan hun eigen parcours te beginnen.

Want uiteindelijk leer je ondernemen vooral door het te doen: door mensen te ontmoeten, beslissingen te nemen, kansen te grijpen en ook uit moeilijke momenten iets positiefs mee te nemen. Maar hoe beter je de financiële spelregels kent, hoe meer tijd en energie je kunt besteden aan waar het echt om draait: ondernemen.

En laat ons in België vooral ook meer samenwerken en elkaar succes gunnen. Ondernemers kunnen elkaar versterken door kennis, kapitaal, ervaring en enthousiasme samen te brengen. Ik geloof sterk in een nieuwe generatie ondernemers die ambitieus durft te zijn en tegelijk beseft dat je samen vaak verder raakt dan alleen.

Wie weet ondernemen Thomas en ik binnenkort wel iets samen.

Veel leesplezier, veel inspiratie en vooral veel succes als belegger en als ondernemer.

**Marc Coucke**

Oktober 2026

# INLEIDING

Geld verdienen en op een spaarrekening zetten voor later is vandaag niet meer te verantwoorden. Goed ondernemen betekent nog altijd dat je iets betekent voor je klanten, maar je moet er ook voor zorgen dat je op fiscaal en financieel vlak geen geld laat liggen. Dit boek is bedoeld als praktische leidraad voor Belgische zelfstandigen en ondernemers, in het bijzonder voor wie met een vennootschap werkt of overweegt er een op te richten. We vertrekken bij de oprichting, gaan in op inkomsten, kosten, belastingen en winstuitkeringen, en eindigen bij vermogensopbouw en de stopzetting of overdracht van je onderneming.

In mijn vorige boek beloofde ik een vervolg als het voldoende lezers zou bereiken. Bij deze heb je dat vervolg in handen. De fiscale spelregels zijn de voorbije maanden op verschillende punten gewijzigd en de wijzigingen lijken elkaar steeds sneller op te volgen. De basisprincipes uit dit boek zullen nog lang relevant blijven, maar tarieven en voorwaarden veranderen. Zo werd het gunsttarief van de roerende voorheffing op VVPR-bis-dividenden recent verhoogd van 15% naar 18%. Zolang de overheid voortdurend bijkomende inkomsten zoekt in plaats van grondig naar haar eigen uitgaven te kijken, verwacht ik niet dat die fiscale onzekerheid snel verdwijnt.

Politici moeten de klik nog maken, maar steeds meer mensen beseffen dat ze hun financiën op orde moeten zetten. Let daarbij op voor gladdere verkopers die je bijvoorbeeld leren traden of dure producten proberen aan te smeren. Laat je niet te veel afleiden en houd het eenvoudig: zorg ervoor dat je niet meer belastingen betaalt dan nodig, beleg wat je aan je activiteiten overhoudt op een gediversifieerde en kostenefficiënte manier en focus je op de lange termijn. Op de beurs betekent dat voor de meeste mensen passief beleggen via beursgenoteerde fondsen of ETF's.

Investeren in niet-beursgenoteerde bedrijven kan via private equity- en venture capital-fondsen. In een onzekere wereld is diversificatie extra belangrijk: de beurs, private equity, vastgoed, goud enzovoort. Je spaargeld in een gemengd beursfonds parkeren met aandelen en obligaties en daarvoor 2% per jaar betalen, is niet meer van deze tijd. Verdienmodellen van traditionele spelers, die met grote marketingbudgetten de grootste sponsors zijn van de mainstreammedia, proberen bepaalde evoluties te vertragen, maar sommige trends zoals passief beleggen zijn niet te stoppen.

Tijdens mijn opleiding handelsingenieur aan de UGent – ik koos voor de afstudeerrichting finance en studeerde af in 2020 – is het nooit over passief beleggen gegaan. Het woord 'ETF' is nooit gevallen. Ook private equity kwam nauwelijks aan bod. Er ging voor mij dus een wereld open toen ik na mijn studies

startte als consultant bij Arthur D. Little (ADL) en daarna bij Boston Consulting Group (BCG). Ik werkte er onder meer voor de grootste private equity-fondsen ter wereld, die bij het investeren in niet-beursgenoteerde bedrijven advies vroegen aan consultancybedrijven zoals ADL en BCG.

Naast mijn job als consultant was ik veel bezig met financiën. Ik startte als zelfstandige in bijberoep, deelde online financiële tips en maakte de overstap naar ondernemen in hoofdberoep. Steeds vaker vroegen particulieren, ondernemers en families mij immers of ik hen kon begeleiden. Zo ontstond Finhouse. Vandaag werken we bij Finhouse met een multidisciplinair team van onder meer ingenieurs, (notariële) juristen en handelsingenieurs. Via het Finhouse Global Fund geven we Belgische investeerders vanaf een commitment van € 100.000 op een fiscaal-vriendelijke manier toegang tot private equity- en venture capital-fondsen die anders niet toegankelijk zijn. Dat bedrag wordt over meerdere jaren opgevraagd.

Ondertussen hebben we zo'n duizend investeerders en heb ik al enkele honderden mensen geholpen met hun persoonlijke financiën of onderneming. We proberen meer te doen voor onze klanten dan enkel een product aan te bieden. In mijn adviesrol merkte ik dat enkele vragen vaak terugkwamen. Wanneer richt je een vennootschap op? Hoe kies je je loon? Welke kosten kun je inbrengen? Hoe kun je je belastingdruk beperken? Hoe keer je winst uit? Waarin kun je beleggen? De antwoorden zijn verspreid over wetgeving, video's, artikels enzovoort. Met dit boek heb ik geprobeerd om de belangrijkste praktische, fiscale en financiële zaken die je als ondernemer moet weten samen te brengen.

Ondernemen is niet voor iedereen weggelegd. Het kan zeer hard zijn en er is veel afgunst in België, maar mijn advies is om het tenminste te proberen. Dat kan bijvoorbeeld als student-zelfstandige, zelfstandige in bijberoep of als medewerker bij een start-up.

Als je veel waarde wilt creëren, moet je de band tussen je eigen aantal gewerkte uren en de impact die je hebt, proberen door te knippen. Dat doe je door mensen aan te nemen, systemen uit te bouwen of producten te creëren die veel mensen helpen. Laat geld verdienen daarbij nooit een doel zijn. Je gezondheid, je zingeving en de positieve impact die je hebt: daar draait het om. Als je een impact hebt, volgt geld vanzelf. Dit boek gaat over fiscaliteit, investeren en vermogensopbouw, maar vergeet dus niet dat er zaken zijn die nog veel belangrijker zijn in het leven.

Dit boek is geschreven voor zowel beginnende als ervaren zelfstandigen. Je leest het idealiter van begin tot einde, omdat de hoofdstukken chronologisch op elkaar voortbouwen. Je kunt ook rechtstreeks naar de hoofdstukken gaan

die voor jou het meest relevant lijken. Mijn doel is dat je met dit boek voldoende bagage meekrijgt om de beste beslissingen te nemen voor je onderneming en je privévermogen. Op de volgende pagina vind je alvast een samenvatting van het boek.

Hopelijk lees je dit boek met evenveel plezier als ik het heb geschreven. Stuur mij gerust een berichtje als je er iets aan hebt gehad. Veel succes met alles wat je onderneemt!

# STAPPENPLAN VOOR ZELFSTANDIGEN MET EEN VENNOOTSCHAP

|                                                                                     |                                  |                                                                                                                                                                                                                                          |
|-------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    | <b>1. Vennootschap oprichten</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Start met ondernemen als eenmanszaak in bijberoep</li><li>• Switch naar vennootschap als je goed verdient</li><li>• Leg afspraken met mede-ondernemers vast</li></ul>                            |
|    | <b>2. Geld verdienen</b>         | <ul style="list-style-type: none"><li>• Ga na of je subsidies kunt krijgen</li><li>• Prijs en factureer correct</li><li>• Bouw een netwerk uit</li></ul>                                                                                 |
|    | <b>3. Kosten bijhouden</b>       | <ul style="list-style-type: none"><li>• Hanteer een slim loon, aandelenopties en auteursrechten</li><li>• Pas verloningstechnieken toe, zoals maaltijdcheques</li><li>• Vergeet geen andere aftrekbare kosten of verzekeringen</li></ul> |
|    | <b>4. Belastingen betalen</b>    | <ul style="list-style-type: none"><li>• Beperk je vennootschapsbelasting via tax shelter</li><li>• Overweeg een gesplitste vastgoedaankoop</li><li>• Beperk personenbelastingen en sociale bijdragen</li></ul>                           |
|    | <b>5. Winst uitkeren</b>         | <ul style="list-style-type: none"><li>• Keer winsten uit via jaarlijkse VVPR-bis-dividenden</li><li>• Investeer in afwachting alvast met je vennootschap</li><li>• Leen eventueel geld aan jezelf om te investeren</li></ul>             |
|   | <b>6. Vermogen opbouwen</b>      | <ul style="list-style-type: none"><li>• Beleg privé op de beurs via ETF's</li><li>• Investeer privé en met je zaak in private equity</li><li>• Vastgoed kan ook zowel privé als met je vennootschap</li></ul>                            |
|  | <b>7. Onderneming stopzetten</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Weet waarvoor je onderneemt</li><li>• Probeer ervoor te zorgen dat je bedrijf waarde heeft</li><li>• Plan een verkoop, schenking, vereffening of liquidatie</li></ul>                            |

## Kernboodschap

Creëer waarde voor anderen via je eigen bedrijf, betaal niet meer belastingen dan nodig, keer winsten slim uit en doe vooral privé aan vermogensopbouw.

# 1. VENNOOTSCHAP OPRICHTEN

Na een vlotte start als student-zelfstandige of zelfstandige in bijberoep, kun je ervoor gaan als zelfstandige in hoofdberoep. Vaak houdt het steek om te beginnen met een eenmanszaak, maar over te schakelen op een vennootschap wanneer je goed je boterham begint te verdienen. In dit hoofdstuk overlopen we enkele belangrijke keuzes en aandachtspunten, zodat je goed voorbereid en doordacht je vennootschap kunt opzetten.

## 1.1. EENMANSZAAK OF VENNOOTSCHAP

Een belangrijke vraag voor elke ondernemer luidt als volgt: werk je beter via een eenmanszaak of richt je een vennootschap op?

In de praktijk zien we dat een vennootschap vaak interessanter wordt zodra je goede resultaten begint te halen en er structureel winst wordt gemaakt. Puur fiscaal ligt het kantelpunt vaak rond €5.000 winst per maand, maar de juiste keuze blijft afhankelijk van je specifieke situatie. Daarom vroeg ik Bert Guenter om in te gaan op de verschillen tussen een eenmanszaak en een vennootschap.

### Eenmanszaak of vennootschap?

*Bert Guenter, fiscalist & docent*

#### 1. Algemeen kader

Zelfstandige ondernemers (denk aan vrije beroepers, freelancers, bestuurders...) kunnen hun activiteiten uitoefenen in eigen naam (met een eenmanszaak) of opteren voor een vennootschap. De keuze tussen die twee is vanuit verschillende invalshoeken relevant. Zo kun je als ondernemer via een vennootschap je aansprakelijkheid beperken:

- De ondernemer die zijn activiteiten uitoefent via een eenmanszaak is onbeperkt aansprakelijk. Dat betekent dat bij een faillissement of schadeclaim niet enkel het bedrijfsvermogen kan worden aangesproken, maar ook het privévermogen van de ondernemer (bv. zijn private liquide middelen of onroerende goederen).
- Bij een vennootschap kan de aansprakelijkheid van de aandeelhouders beperkt zijn tot hun inbreng. Schuldeisers kunnen zich verhalen op het vermogen van de vennootschap, niet op het privévermogen van de aandeelhouders.

Naast de aansprakelijkheidskwestie kunnen andere invalshoeken relevant zijn. Denk bijvoorbeeld aan (externe) financieringsvormen, samenwerkingsvormen met mede-ondernemers, de overdracht van de onderneming of successieplanning. Afhankelijk van de vennootschapsvorm moet je ook rekening houden met eventuele vereisten rond het vermogen bij oprichting en het aantal oprichters. Tot slot starten veel ondernemers met een eenmanszaak, omdat die later altijd kan worden ingebracht in een vennootschap. De omgekeerde beweging is minder evident (en meestal niet fiscaalvriendelijk).

## 2. Administratieve en financiële aspecten bij de opstart

De opstart van een eenmanszaak is beperkt tot de registratie van de zaak (en toekenning van het ondernemingsnummer) bij de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO). Dat verloopt via een erkend ondernemingsloket, zoals Xerius of Liantis, dat daarvoor een wettelijk vastgelegd bedrag mag aanrekenen (€ 112 in 2026).<sup>1</sup> Afhankelijk van de activiteit dient al dan niet een btw-nummer te worden geactiveerd. Dat kun je zelf doen (gratis) of uitbesteden aan het ondernemingsloket dat daarvoor een beperkte kost (minder dan € 100) aanrekent. Kortom, voor een kleine € 200 kun je dus een eenmanszaak opzetten.

De opstart van een vennootschap is complexer en duurt langer. Afhankelijk van welke vennootschapsvorm wordt gekozen, is de tussenkomst van een notaris nodig. Dat is zo voor vennootschappen met beperkte aansprakelijkheid, zoals de bv. De opstartkosten voor een vennootschap liggen rond de € 1.700. Daarnaast moeten de oprichters, eventueel samen met hun accountant, een uitgewerkt financieel plan opstellen dat de financiële haalbaarheid van de vennootschap onderbouwt. Hoewel voor een bv formeel geen minimumkapitaal geldt, is er wel een passende inbreng nodig in functie van de geplande activiteit.

Vennootschapsvormen, zoals de maatschap, vof en CommV kunnen onderhands worden opgericht, dus zonder tussenkomst van een notaris. Dat beperkt de oprichtingskosten. In de praktijk worden de formaliteiten meestal afgehandeld door een accountant. Voor eenvoudige dossiers liggen de kosten rond de € 750.

## 3. Enkelvoudige of dubbele boekhouding

Bij eenmanszaken en bepaalde vennootschapsvormen, zoals de vof en CommV, volstaat een vereenvoudigde boekhouding zolang de jaaromzet maximaal € 500.000 exclusief btw bedraagt. Andere vennootschapsvormen, zoals de bv, zijn verplicht een dubbele boekhouding te voeren en jaarlijks hun jaarrekening neer te leggen bij de Nationale Bank van België (NBB). Daardoor liggen de accountancykosten voor een vennootschap hoger dan voor een eenmanszaak.

Als zelfstandige met een eenmanszaak ben je niet verplicht om met een accountant te werken, maar bij een vennootschap is dat sterk aan te raden.

## 4. Fiscaliteit

### 4.1. Algemeen

De keuze voor een vennootschap of een eenmanszaak wordt in de praktijk vooral bepaald door belastingen. Belangrijk om te onthouden is dat de opbrengsten uit een eenmanszaak automatisch en volledig toebehoren aan het vermogen van de zelfstandige. De zelfstandige kan met andere woorden alle opbrengsten ontvangen, kosten betalen en de eventuele winsten (na belasting) uit zijn eenmanszaak vrij besteden. De zelfstandige en zijn eenmanszaak zijn één.

Opbrengsten uit een vennootschap behoren daarentegen toe aan het vermogen van de vennootschap. Het gaat om een afgescheiden entiteit. Je kunt het geld van de vennootschap dus niet zomaar privé besteden. Om middelen uit de vennootschap naar je privévermogen over te brengen, kan de vennootschap:

- een bezoldiging toekennen (wie een bezoldiging ontvangt, wordt daarop belast in de personenbelasting);
- een dividend uitkeren (dividenden zijn onderworpen aan roerende voorheffing);
- een andere uitkeringstechniek toepassen.

De meest voor de hand liggende optimalisatie via een vennootschap bestaat erin de bezoldiging van de bedrijfsleider beperkt te houden. Zo vermijd je hoge belastingen in de personenbelasting en sociale bijdragen. Eventuele overschotten blijven in de vennootschap en kunnen, na betaling van de vennootschapsbelasting, worden uitgekeerd als dividend. Op dividenden zijn geen sociale bijdragen verschuldigd en ze worden niet belast in de personenbelasting, maar via de roerende voorheffing, doorgaans aan een gunstiger tarief.

### 4.2. Inkomstenbelasting

Een eenmanszaak en een vennootschap zijn aan verschillende belastingregimes onderworpen:

- Winsten uit een eenmanszaak zijn onderworpen aan sociale bijdragen, beperkt tot een inkomen van ongeveer € 110.000, en worden daarnaast belast in de personenbelasting.
- Winsten van een vennootschap worden belast via de vennootschapsbelasting. Wanneer die winsten later worden uitgekeerd als dividend, zijn ze bijkomend onderworpen aan roerende voorheffing.

De belangrijkste tarieven zijn bij benadering de volgende:

|                                     | Eenmanszaak      | Vennootschap              |
|-------------------------------------|------------------|---------------------------|
| Sociale bijdrage (RSZ) <sup>2</sup> | 20%              | n.v.t.                    |
| Personenbelasting <sup>3</sup>      | 50% <sup>2</sup> | n.v.t.                    |
| Vennootschapsbelasting              | n.v.t.           | 20 en/of 25% <sup>4</sup> |
| Roerende voorheffing                | n.v.t.           | 30% <sup>5</sup>          |

Om beide belastingregimes te vergelijken, is het belangrijk om te begrijpen hoe de (fiscale) winst wordt berekend. Die berekening is in beide stelsels groten-deels vergelijkbaar: eenvoudig gesteld is winst het verschil tussen opbrengsten en kosten. Stel dat een zelfstandige in een bepaald jaar €150.000 omzet behaalt met een consultancyactiviteit en €31.000 kosten heeft, dan bedraagt de winst vóór belastingen €119.000. De tabel op de volgende pagina toont hoeveel daarvan netto overblijft via een eenmanszaak en via een vennootschap. Alle bedragen zijn op jaarbasis en uitgedrukt in euro. Voor de vergelijking wordt nog uitgegaan van een jaarlijkse bezoldiging van €50.000. Intussen bedraagt de minimumbezoldiging om van het verlaagde vennootschapsbelastingtarief van 20% te kunnen genieten €51.000.

|                                  | Eenmanszaak     | Vennootschap         |
|----------------------------------|-----------------|----------------------|
| <b>Omzet</b>                     | <b>€150.000</b> | <b>€150.000</b>      |
| <b>Kosten</b>                    |                 |                      |
| - Bezoldiging                    | n.v.t.          | €50.000              |
| - Auto                           | €15.000         | €15.000              |
| - Gsm/pc/IT                      | €3.000          | €3.000               |
| - Verzekeringen                  | €2.500          | €2.500               |
| - Reclame/marketing/pr           | €5.000          | €5.000               |
| - Accountant                     | €2.500          | €4.500               |
| - Diverse                        | €3.000          | €3.000               |
| <b>Winst uit bedrijfsvoering</b> | <b>€119.000</b> | <b>€67.000</b>       |
| Sociale bijdragen (RSZ)          | €19.072         | n.v.t.               |
| <b>Belastbare winst</b>          | <b>€99.928</b>  | <b>€67.000</b>       |
| Personenbelasting                | €40.200         | n.v.t.               |
| Vennootschapsbelasting (20%)     | n.v.t.          | €13.400              |
| <b>Resultaat na belastingen</b>  | <b>€59.728</b>  | <b>€53.600</b>       |
| Dividend                         | n.v.t.          | €53.600              |
| Roerende voorheffing (30%)       | n.v.t.          | €16.080              |
| <b>Nettodividend</b>             | <b>n.v.t.</b>   | <b>€37.520</b>       |
| Brutobezoldiging                 | n.v.t.          | €50.000 <sup>6</sup> |
| Sociale bijdragen (RSZ)          | n.v.t.          | €8.984               |
| Personenbelasting                | n.v.t.          | €11.544 <sup>7</sup> |
| <b>Nettobezoldiging</b>          | <b>n.v.t.</b>   | <b>€29.472</b>       |
| <b>Totaal netto-inkomen</b>      | <b>€59.728</b>  | <b>€66.992</b>       |

In dit voorbeeld houdt de zelfstandige via zijn eenmanszaak jaarlijks €59.728 netto over. Via een vennootschap ontvangt hij een brutobezoldiging van €50.000<sup>6</sup>, waarvan ongeveer €29.472 overblijft na sociale bijdragen en personenbelasting. Daarnaast kan hij zich een nettodividend uitkeren van €37.520, na inhouding van 30% roerende voorheffing. Samen levert dat, zonder verdere fiscale optimalisaties, ongeveer 12% meer op dan bij een eenmanszaak. Daarbij wordt verondersteld dat de kosten in de eenmanszaak volledig beroepsmatig zijn. Bij gemengd gebruik kan de eenmanszaak nog minder gunstig uitvallen, omdat alleen het beroepsmatige deel aftrekbaar is, terwijl privégebruik in een vennootschap voor bepaalde goederen forfaitair wordt belast via een voordeel van alle aard.

|                  | Eenmanszaak    | Vennootschap   |
|------------------|----------------|----------------|
| Nettowinst       | €59.728        | n.v.t.         |
| Nettobezoldiging | n.v.t.         | €29.472        |
| Nettodividend    | n.v.t.         | €37.520        |
| <b>Totaal</b>    | <b>€59.728</b> | <b>€66.992</b> |

### 5. Breder perspectief

Fiscaal is een vennootschap vaak interessanter dan een eenmanszaak, zeker bij hogere winsten en wanneer de bezoldiging beperkt kan blijven. Toch is het belangrijk om breder te kijken. Zeker als starter richt je beter niet overhaast een vennootschap op: opstartkosten, jaarlijkse kosten en eventuele kosten bij stopzetting liggen hoger dan bij een eenmanszaak. In veel gevallen kan het zinvol zijn om eerst in bijberoep te starten. Zo behoud je de sociale bescherming van een hoofdberoep in loondienst en kun je je zelfstandige activiteit geleidelijk uitbouwen.

Tot slot is het essentieel om niet uitsluitend te focussen op fiscale optimalisaties. Houd bij de keuze van je structuur ook rekening met onder meer sociale bescherming bij ziekte of invaliditeit, pensioenopbouw, familiale context en eventuele vastgoedplannen.

## 1.2. VENNOOTSCHAPSVORMEN

Na de keuze voor een vennootschap volgt de vraag welke vennootschapsvorm het best aansluit bij jouw situatie. In de praktijk is de besloten vennootschap (bv) voor de meeste ondernemers de meest voor de hand liggende keuze, onder meer door de flexibiliteit en de beperkte aansprakelijkheid. Toch kunnen andere vennootschapsvormen in specifieke situaties een betere keuze zijn. In dit hoofdstuk overloop ik daarom kort de belangrijkste vennootschapsvormen en hun kenmerken.

### BESLOTEN VENNOOTSCHAP (BV)

De besloten vennootschap (bv) is een populaire vennootschapsvorm voor ondernemers in België. Ze combineert beperkte aansprakelijkheid met een flexibele structuur, waardoor ze bijzonder geschikt is voor onder meer starters, freelancers, consultants en kleine ondernemingen. In tegenstelling tot vroeger geldt voor een bv geen minimumkapitaalvereiste. Wel moet je zorgen dat je beschikt over

een toereikend aanvangsvermogen om je activiteiten op een duurzame manier te kunnen uitoefenen. Als aandeelhouder ben je slechts aansprakelijk voor je inbreng.<sup>9</sup> Schuldeisers kunnen zich in de regel enkel richten tot het vermogen van de bv, niet tot je privévermogen.

Een bv kan door één persoon worden opgericht en biedt veel vrijheid om het bestuur en de rechten van aandeelhouders te regelen. Binnen de wettelijke grenzen bepaal je zelf hoe eventuele winsten worden uitgekeerd en hoe het bestuur georganiseerd wordt. Een van de nadelen van een bv is de grotere financiële openbaarheid: de jaarrekening moet worden neergelegd bij de Nationale Bank en is publiek raadpleegbaar.

### NAAMLOZE VENNOOTSCHAP (NV)

De naamloze vennootschap (nv) wordt vooral gebruikt voor grotere (beursgenoteerde) ondernemingen, een ruimere aandeelhoudersbasis of complexere financieringsbehoeften. Een belangrijk verschil met de bv is het vereiste minimumkapitaal van €61.500. Net als bij een bv zijn aandeelhouders in principe slechts aansprakelijk voor hun inbreng. Aandelen van een nv zijn vrij overdraagbaar, terwijl voor een bv standaard overdrachtsbeperkingen gelden, al kunnen de statuten bij beide vennootschapsvormen anders bepalen.<sup>10</sup> Ook het bestuur is bij een nv formeler geregeld dan bij een bv.<sup>11</sup>

### COÖPERATIEVE VENNOOTSCHAP (CV)

De coöperatieve vennootschap (cv) is bedoeld voor ondernemingen waarin aandeelhouders of coöperanten samenwerken om in gemeenschappelijke behoeften te voorzien of om hun economische of sociale activiteiten te ontwikkelen. Denk bijvoorbeeld aan een landbouwcoöperatie waarin landbouwers hun krachten bundelen om samen goederen in te kopen, te produceren of te verkopen, of energiecoöperaties waarbij burgers samen investeren in hernieuwbare energie. Een cv vereist minstens drie oprichters, en de aandeelhouders zijn in principe slechts aansprakelijk voor hun inbreng. Een belangrijk voordeel is dat aandeelhouders relatief eenvoudig kunnen toetreden en uittreden, binnen de regels van de statuten.

### COMMANDITAIRE VENNOOTSCHAP (COMMV)

Een commanditaire vennootschap (CommV) is een interessante keuze voor zelfstandigen die niet willen dat hun cijfers openbaar raadpleegbaar zijn. Deze vennootschapsvorm kan onderhands worden opgericht, er is geen minimumkapitaal vereist en er gelden minder boekhoudkundige en administratieve verplichtingen.

Een CommV bestaat altijd uit twee soorten vennoten: beherende vennoten en stille vennoten. Een beherende of gecommanditeerde vennoot leidt het bedrijf en is onbeperkt persoonlijk aansprakelijk voor de schulden van de vennootschap. De stille of commanditaire vennoot is slechts aansprakelijk tot zijn inbreng en mag geen daden van bestuur stellen. In de praktijk wordt een CommV vaak opgezet door een ondernemer die als beherende vennoot optreedt, waarbij een familielid of een partner als stille vennoot deelneemt.

### VENNOOTSCHAP ONDER FIRMA (VOF)

Een vennootschap onder firma (vof) en de oprichting ervan zijn vergelijkbaar met een CommV, maar een vof kent geen stille vennoten: alle vennoten zijn persoonlijk en hoofdelijk aansprakelijk. Een vof is in wezen een maatschap met rechtspersoonlijkheid en kan interessant zijn wanneer meerdere personen of vennootschappen samen willen ondernemen met beperkte formaliteiten.

Zo kunnen twee consultants die elk via hun eigen bv werken, met die bv's samen een vof oprichten voor gezamenlijke projecten. Zijn de vennoten natuurlijke personen, dan kan hun privévermogen worden aangesproken; zijn het bv's, dan rust die aansprakelijkheid op de bv's zelf. De vof is daarom vooral geschikt wanneer er veel vertrouwen bestaat tussen de vennoten en de aansprakelijkheidsrisico's bewust worden aanvaard.

### MAATSCHAP

De maatschap is een eenvoudige samenwerkingsvorm voor zelfstandigen die zonder rechtspersoonlijkheid samen een economische activiteit willen uitoefenen. Een maatschap is fiscaal transparant: de winst wordt rechtstreeks belast bij de vennoten. In de praktijk wordt de maatschap vaak gebruikt door families in het kader van vermogens- en successieplanning. Zo kan vermogen worden overgedragen aan de kinderen, terwijl de controle en het recht op bepaalde vruchten bij de ouders kunnen blijven. Een deel van de investeerders in mijn fonds, het Finhouse Global Fund, bestaat bijvoorbeeld uit families die via een maatschap investeren.

Hieronder vind je een overzicht van de belangrijkste vennootschapsvormen.

|                                       | bv                                     | nv                                        | cv                                             | CommV                                                                       | vof                                            | maatschap                                       |
|---------------------------------------|----------------------------------------|-------------------------------------------|------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| <b>Typisch gebruik</b>                | Standaard rechtsvorm                   | Grotere ondernemingen                     | Samenwerking met coöperatief doel              | Privacy                                                                     | Laagdrempelig ondernemen met meerdere personen | Successieplanning                               |
| <b>Minimumaantal oprichters</b>       | 1                                      | 1                                         | 3                                              | 2                                                                           | 2                                              | 2                                               |
| <b>Minimumkapitaal</b>                | Geen (maar voldoende aanvangsvermogen) | €61.500                                   | Geen (maar voldoende aanvangsvermogen)         | Geen                                                                        | Geen                                           | Geen                                            |
| <b>Complexiteit oprichting</b>        | Notariële akte vereist                 | Notariële akte en minimumkapitaal vereist | Notariële akte vereist                         | Onderhandse akte is voldoende                                               | Onderhandse akte is voldoende                  | Onderhandse of mondelinge overeenkomst volstaat |
| <b>Rechtspersoonlijkheid</b>          | Ja                                     | Ja                                        | Ja                                             | Ja                                                                          | Ja                                             | Neen                                            |
| <b>Fiscale transparantie</b>          | Neen                                   | Neen                                      | Neen                                           | Neen                                                                        | Neen                                           | Ja                                              |
| <b>Aansprakelijkheid</b>              | Beperkt tot inbreng                    | Beperkt tot inbreng                       | Beperkt tot inbreng                            | Onbeperkt en hoofdelijk (beherende vennoot)<br><br>Beperkt (stille vennoot) | Onbeperkt en hoofdelijk                        | Onbeperkt en hoofdelijk                         |
| <b>Boekhoudplicht</b>                 | Dubbel                                 | Dubbel                                    | Dubbel                                         | Vereenvoudigd <sup>12</sup>                                                 | Vereenvoudigd <sup>12</sup>                    | Vereenvoudigd <sup>12</sup>                     |
| <b>Publicatie jaarrekening</b>        | Ja                                     | Ja                                        | Ja                                             | Soms <sup>13</sup>                                                          | Soms <sup>13</sup>                             | Neen                                            |
| <b>Overdraagbaarheid van aandelen</b> | Beperkt <sup>14</sup>                  | Vrij overdraagbaar <sup>15</sup>          | Vrije overdracht tussen vennoten <sup>16</sup> | Aandelen zijn persoonsgebonden <sup>17</sup>                                | Aandelen zijn persoonsgebonden <sup>17</sup>   | Aandelen zijn persoonsgebonden <sup>17</sup>    |

## 1.3. OPRICHTINGSAKTE

Als je beslist hebt om een vennootschap op te richten, zijn er enkele zaken die moeten worden geregeld. Concreet verloopt de oprichting van een bv in vier stappen:

1. **Bepaal de structuur en stel een financieel plan op.** Samen met je accountant, advocaat en/of notaris leg je onder meer het voorwerp, de aandelenverdeling, het bestuur, de vertegenwoordigingsbevoegdheden, de stem- en winstrechten en eventuele afspraken over de overdracht van aandelen vast. Daarnaast stel je een financieel plan op waarin je de financiële onderbouw van de vennootschap verantwoordt.
2. **De notaris verlijdt de oprichtingsakte.** Daarin worden de statuten vastgelegd: de juridische spelregels van de vennootschap. Je kunt de akte zelf ondertekenen of je via een volmacht laten vertegenwoordigen.
3. **De notaris legt de oprichtingsakte neer bij de rechtbank en registreert de vennootschap in de KBO.** De vennootschap krijgt daarbij een ondernemingsnummer. Vanaf de neerlegging verkrijgt de vennootschap rechtspersoonlijkheid en vormt ze juridisch een afzonderlijke entiteit.
4. **Een uittreksel uit de oprichtingsakte wordt bekendgemaakt in het Belgisch Staatsblad.** Vanaf dan gelden de gepubliceerde gegevens ook tegenover derden.

Over de laatste twee stappen ontfermt de notaris zich. Bij de eerste en tweede stap zul je als oprichter uiteraard nauwer betrokken zijn. Daarom vroeg ik Lieselotte De Mulder om meer toelichting te geven en enkele concrete tips en aandachtspunten te delen.

### Tips bij de oprichting van een bv

*Lieselotte De Mulder, notaris*

In de eerste plaats is het belangrijk om stil te staan bij hoe je je vennootschap concreet wilt structureren. Wie zal actief betrokken zijn? Welke activiteiten zullen worden uitgeoefend? Welke inbreng is nodig? En hoe zullen beslissingen binnen de vennootschap worden genomen? Hieronder geef ik acht gerichte vragen en concrete tips om je hierbij te helpen.

### 1. Wie zal de vennootschap oprichten?

Eerst en vooral zul je moeten beslissen wie de vennootschap zal oprichten en dus de aandelen van de vennootschap zal verkrijgen. Je kunt dat alleen doen, en dan is de vennootschap volledig van jou. Of je kunt het samen met iemand anders doen en samen eigenaar zijn van de vennootschap.

Bij de oprichting worden bepaalde persoonsgegevens van oprichters en bestuurders openbaar gemaakt. Houd er dus rekening mee dat bepaalde persoonlijke gegevens publiek raadpleegbaar worden.

Wanneer je een vennootschap wilt oprichten en gehuwd bent onder het wettelijk stelsel (ook wel het stelsel van gemeenschap van aanwinsten), is het belangrijk om na te gaan met welke middelen je de vennootschap financiert bij de oprichting. Gebruik je eigen gelden, zoals middelen die je al had vóór het huwelijk of die je via schenking of erfenis hebt verkregen, dan zullen ook de aandelen eigen zijn en blijf je alleen eigenaar van die aandelen. Gebruik je daarentegen gemeenschappelijke gelden, zoals inkomsten of spaargelden opgebouwd tijdens het huwelijk, dan zijn ook de aandelen gemeenschappelijk. Daarbij wordt onder bepaalde voorwaarden wel een onderscheid gemaakt tussen *titre* en *finance*:

- *Titre*: de lidmaatschapsrechten, zoals het stemrecht op de algemene vergadering, blijven eigen.
- *Finance*: de vermogensrechten, zoals het recht op dividenden of het vereffeningssaldo bij ontbinding, behoren tot het gemeenschappelijk vermogen.

Soms wordt bij de oprichting van een vennootschap ook meteen nagedacht over successieplanning. In dat geval kan het interessant zijn om de aandelen te structureren met een opsplitsing tussen blote eigendom en vruchtgebruik, waarbij de kinderen de blote eigendom verkrijgen en de ouders het vruchtgebruik. Wanneer de kinderen meerderjarig zijn, kan de vennootschap rechtstreeks in die verhouding worden opgericht. Zijn de kinderen minderjarig, dan is een machtiging van de vrederechter nodig om hen mee te laten optreden als oprichters. Daarom kiezen veel ouders ervoor om de vennootschap eerst zelf op te richten en vervolgens de aandelen in blote eigendom te schenken aan hun minderjarige kinderen.

### 2. Wat zal de naam zijn van de vennootschap?

Bij het kiezen van een naam voor je vennootschap is het belangrijk dat die nog niet in gebruik is door een andere vennootschap. Als de naam identiek