

Gemeentelijke cadeaucheques van A tot Z



VVSG, augustus 2020

Inhoud

Inhoudsopgave.....	1
1 Inleiding.....	2
2 Waarom een gemeentelijke cadeaucheque?.....	3
3 Een systeem op maat.....	4
4 Waarover hebben we het?.....	6
4.1 Drager en technologie.....	6
4.2 Verkooppunten – distributie.....	8
4.3 Ontwaarding.....	9
4.4 Uitbetaling en beheer.....	11
4.5 Kostprijs.....	12
4.6 Promotie.....	15
5 Enkele aandachtspunten.....	16
6 Voorbeelden van cadeaucheques.....	18
7 Meer info.....	19
Bijlage – de geschenkbond voor bedrijven.....	20

1 Inleiding

Geschenkbonnen zijn meer dan ooit in trek. Voor velen is zo'n bon een handig alternatief voor een moeizame of haastige zoektocht naar hét geknipte cadeau. Een gemeentelijke geschenkbbon die bruikbaar is bij meerdere lokale handelaars biedt immers heel wat voordelen!

Gemeentebesturen en handelaarsverenigingen die deze gemeentelijke geschenkbonnen lanceren willen in de eerste plaats de lokale handel stimuleren. De koopkracht van de inwoners wordt zo in de gemeente gehouden, wat leidt tot meer tewerkstelling en toegevoegde waarde. In middelgrote gemeenten spreekt men toch al snel van een jaarlijkse omzet van enkele honderdduizenden euro's! Die extra zuurstof is heel welkom in tijden van een sterk veranderend detailhandelslandschap waarbij de lokale handel onder druk staat.

Gemeentelijke geschenkbonnen bestaan in velerlei vormen en formules. Tussen de eenvoudigste papieren bon en een volledig digitale variant met verschillende webapplicaties bestaat er een hele waaier aan mogelijkheden.

Toch is het opletten geblazen. Ondanks de grote omzet van sommige bonnen is succes allesbehalve een garantie. Zijn genoeg handelaars bereid om de bonnen te aanvaarden? Is de gekozen technologie genoeg ingebed? Wordt er voldoende promotie gemaakt? Want onbekend is onbemind. Even goed bieden zich heel wat uitdagingen aan als de verkoop wel vlot loopt. Zonder een automatische verwerking loopt de arbeidskost al snel hoog op.

Het staat buiten kijf dat de gemeentelijke cadeaucheques een sterk instrument kunnen zijn in een detailhandelsbeleid. Daarom namen einde 2013, begin 2014 de regionale overlegtafels economie de gemeentelijke geschenkbonnen onder de loep, onder de titel 'Gemeentelijke cadeaucheques van A tot Z'. Deze brochure vormt de neerslag van deze ronde en vat op een beknopte en handige manier de presentaties en vragenrondes van de 6 sessies samen.

Is deze brochure nog up-to-date?

Ja, de informatie in deze brochure wordt op regelmatige basis gecontroleerd op noodzakelijke aanpassingen. Met name de bijlage 'De geschenkbbon voor bedrijven' werd al meermaals aangepast aan de laatste juridische wijzigingen. Alle informatie is dus correct en up-to-date. Mocht u toch op een fout botsen, dan kan je ons dit laten weten via economie@vvsbg.be.

Maar ... de ganse brochure wordt niet stelselmatig aangevuld met bijkomende initiatieven en ontwikkelingen. Zo zal u hier bv. geen info vinden over recentere digitale loyauteitsprogramma's. Beschouw deze brochure in de eerste plaats als betrouwbare basisinformatie over de opzet van een gemeentelijke geschenkbbon. Zoekt u bijkomende informatie, dan kan u altijd met ons contact opnemen. Wij kunnen u dan verwijzen naar gemeenten die al een stap verder staan met innovatieve initiatieven.

2 Waarom een gemeentelijke cadeaucheque?

Een gemeentelijke cadeaucheque biedt heel wat voordelen. Hieronder sommen we er enkele op, telkens vanuit een ander perspectief.

Voordelen voor handelaars, horeca, diensten, ...

Een systeem van gemeentelijke geschenkbonnen is vanzelfsprekend in de eerste plaats een goede zaak voor de deelnemende handelaars (en bij uitbreiding horecaondernemers, dienstverleners, ...).

Een gemeentelijke cadeaubon heeft eerst en vooral een **bindende** factor. De consument zal dit budget lokaal besteden, in plaats van naar een ander winkelgebied te trekken (bv. omdat een keten niet aanwezig is in het eigen winkelgebied) of zijn aankoop online te doen.

Daarnaast kan zo een bon ook een **wervend** karakter krijgen. Een consument kan zo voor de eerste keer een winkel bezoeken, waarna het aan de handelaar is om hem te verleiden voor een volgende bezoek.

Tot slot blijkt uit verschillende onderzoeken dat er bij de besteding van een geschenkbon regelmatig sprake is van **overbesteding**. De aankoop beperkt zich niet altijd tot het geschonken bedrag. Deze extra bestedingen vormen een bijkomend voordeel voor de handelaar.

Voordelen voor inwoners / consumenten

Doordat een gemeentelijke cadeaubon in verschillende winkels kan besteed worden (soms bij honderden handelaars), is het een **mooi geschenk om te geven én te krijgen**. De brede keuze maakt dat de ontvanger van de bon niet gedwongen wordt tot een aankoop in een welbepaalde winkel waar hij zijn gading niet vindt, zoals het geval kan zijn bij een cadeaucheque van een individuele winkel.

Voor zover er voldoende en goede aankoopmogelijkheden worden aangeboden, is de gemeentelijke geschenkbon **eenvoudig en vlot beschikbaar**. Bij meerdere verkooppunten met ruime openingsuren of – nog beter – de verkoop via een automaat of via een website, is het een ideaal last-minute geschenk. Vlak voor een feestje kan de schenker nog even stoppen bij de automaat of online snel een bon afdrukken.

Tot slot is de gemeentelijke cadeaubon een voorbeeld van een **korte keten**. Zowel de aankoop als de besteding verloopt lokaal. Doordat verre verplaatsingen vermeden worden, vormt dit lokaal verhaal een duurzaam alternatief voor bonnen die enkel kunnen besteed worden in soms veraf gelegen winkels.

Voordelen voor het gemeentebestuur

Een gemeentebestuur lanceert een cadeaucheque om **zuurstof** te geven aan de lokale economie. Doordat de koopkracht lokaal wordt uitgegeven, kan bijkomende toegevoegde waarde gerealiseerd worden in de eigen gemeente. Dit vormt een impuls voor de lokale werkgelegenheid.

Een gemeentelijke cadeaubon past daarom goed in een gemeentelijk detailhandelsbeleid. Het werkt bovendien imagoversterkend t.a.v. het eigen winkelgebied. De lancering van een cadeaubon vormt als het ware een bewijs van een zekere dynamiek.

Sommige gemeenten gaan een stap verder en maken van de bon een echt instrument van het centrummanagement. Door de deelname van de handelaars te beperken tot het kernwinkelgebied wordt een gemeentelijke cadeaucheque een kernversterkend instrument.

3 Een systeem op maat

Eens overtuigd van de onmiskenbare voordelen van een gemeentelijke cadeaucheque kan je aan de slag. Vooraleer de eerste bon verkocht wordt, moet eerst een keuze gemaakt worden: welk type cadeaucheque past het best bij mijn gemeente? Daarom belichten we hieronder enkele afwegingen die aan de grondslag kunnen liggen van de uiteindelijke keuze.

Schaal

Een eerste bepalende factor is de schaal van de gemeente. Deze schaal kan uitgedrukt worden in het aantal inwoners, maar het is veel relevanter te kijken naar de typologie van het winkelgebeuren in de gemeente. Volgende elementen zijn daarbij bepalend:

- De grootte van het winkelgebied (of de verschillende winkelgebieden)
Hoeveel handelaars (inclusief horeca en eventueel ook dienstverleners) zijn er in de gemeente?
- De grootte van het verzorgingsgebied
De potentiële klanten van de cadeauchesques zijn niet alleen de eigen inwoners, maar evengoed de (regelmatige) bezoekers van het winkelgebied. Spreken we over een belangrijke winkelstad met een grote koopattractie t.a.v. de naburige gemeenten (of ruimer)? Of is het verzorgingsgebied net erg klein en kampt het met een grote koopvlucht?
- Typologie van de handelaars
Welke handelaars zijn er aanwezig? Hoe ligt de verhouding tussen het aantal zelfstandigen en het aantal ketens? Zijn er relatief veel of weinig oudere zelfstandigen?

Het spreekt voor zich dat deze factoren een grote invloed hebben op het potentieel aantal verkochte cheques. In een klein winkelgebied volstaat bv. een eenvoudig beheerssysteem, terwijl in belangrijkere winkelkernen een zwaardere investering wenselijk kan zijn.

Ambitie

Een tweede belangrijke afweging vormt het ambitieniveau van de gemeente en bij uitbreiding de handelaars(vereniging). Een cadeaucheque kan gelanceerd worden om de eenvoudige reden dat de gemeente niet wil achterblijven ten aanzien van de naburige gemeenten die al eerder een bon introduceerden.

Maar evengoed kan er sprake zijn van een erg actief detailhandelsbeleid, al dan niet met een professioneel centrummanagement, waarbij de cadeaubon wordt beschouwd als een belangrijk instrument in het kader van de handelskernversterking. Een cadeaubon wordt op verschillende plaatsen immers sterk ingezet als promotie- en marketingmiddel en kan versterkend werken voor evenementen in bijvoorbeeld de eindejaarsperiode.

Middelen

Samenhangend met de schaal en het ambitieniveau is het beschikbare budget doorslaggevend. De mogelijkheid en de bereidheid om te investeren in een systeem van gemeentelijke geschenkbonnen zal de keuze sterk beïnvloeden. Hierbij moet men oog hebben voor volgende aspecten:

- **Investeringskosten en beheerskosten**
Enerzijds spreken van de (initiële) investeringskost in software en hardware: technologie en programmatie van het beheerssysteem, printers, de bonnen zelf, scanners, een automaat. Daarnaast voorzie je best ook middelen om de cheques succesvol te promoten. Anderzijds zijn er ook doorlopende beheerskosten. Alle technologie en hardware moet onderhouden en (ooit) vervangen worden. Licenties voor softwareprogramma's moeten verlengd, nieuwe bonnen besteld. Ook kan er sprake zijn van vergoedingen voor het (externe) beheer. En tot slot vraagt een succesvolle cadeaubon een aangehouden of regelmatig terugkerende promotie.
- Hou niet alleen rekening met de mogelijke kosten voor het gemeentebestuur. Ook een handelaarsvereniging kan bijdragen. Of aan de handelaars kan een (beperkte) vergoeding gevraagd worden. Tegelijkertijd is het ook gepast om waakzaam te zijn dat een voor de gemeente voordelig systeem geen al te grote investeringen vergt aan de kant van de handelaars (bv. in een nieuwe betaalterminal).
- **Niemand werkt gratis ...**
Een van de minst zichtbare en bijgevolg meest onderschatte kosten vormt de tijdsbesteding. Een doorgedreven automatisatie brengt inderdaad relatief hoge investeringskosten met zich mee. Toch wordt de grotere personeelsinvestering onderschat

die gepaard gaat met een hoofdzakelijk manuele verwerking en beheer. Reken deze (soms aanzienlijke) kost mee door om een goede afweging te kunnen maken.

4 Waarover hebben we het?

Op basis van de verschillende afwegingen uit het vorige hoofdstuk kan een gemeente zich een goed idee vormen van haar eigen wensen en behoeften ten aanzien van een gemeentelijke cadeaubon. De uitdaging is immers om een systeem te vinden dat het beste aansluit bij die schaal, ambitie en budgettaire mogelijkheden. Het duurste systeem is bijgevolg niet zo maar het beste. Net zomin als een 'goedkope' keuze altijd de verstandigste is.

We gaan hieronder dieper in op de verschillende verschijningsvormen. We vertrekken vanuit enkele typerende kenmerken:

- De drager en de gebruikte technologieën
- De wijze van ontwaarding
- De verkooppunten
- Het beheer
- De kostprijs
- De noodzakelijke promotie

4.1 Drager en technologie

Drager

We maken het onderscheid tussen volgende media of dragers:

- Papier
Papier is de meest voorkomende drager van gemeentelijke cadeaubonnen. Het is ook de goedkoopste variant. Toch zijn er ook hier nog grote verschillen: gaande van eenvoudige papieren bonnen zonder enige beveiliging tot geplastificeerde varianten. Op het vlak van beveiliging wordt naast een specifiek technologie (zie hieronder) ook nog vaak gebruikt gemaakt van eenvoudige (datum)stempels, droogstempels, een handtekening, een goudrand, ... Let op: extra beveiliging betekent ook telkens een extra kost (aankoop of tragere verwerking).
- Plastic
De laatste jaren lanceerden enkele gemeenten een cadeaucheque op een plastic kaart, meestal met het formaat van een bankkaart. Deze drager is uiteraard duurder maar biedt de mogelijkheid tot hergebruik, wat vanzelfsprekend uitgesloten is bij papier. Voorwaarde is natuurlijk dat er geen vervaldatum op vermeld wordt.
- Digitaal
Niet zelden wordt een plastic kaart een digitale bon genoemd, omwille van de digitale

mogelijkheden die verbonden zijn met de (eventuele) ingebouwde technologie. Als we echter spreken van een digitale drager, dan hebben we het over een cadeaucheque die geen eigen fysieke drager heeft, maar louter bestaat in een digitale applicatie of als elektronisch document. De klant koopt de bon online en toont deze aan de handelaar via zijn smartphone of tablet. Papier noch plastic komen hier aan te pas.

Technologie

Naast de verschillende dragers maken we vervolgens een onderscheid tussen de technologieën die gebruikt worden om een geschenkbond uniek te maken en/of te kunnen ontwaarden.

- **Alfanumerieke code**

De meest eenvoudige wijze om een bon te kunnen herkennen is een code bestaande uit cijfers en/of letters. Door de code te verifiëren kan nagegaan worden of een bon (nog) geldig is. Eenvoudig en goedkoop, maar in sommige situaties ook erg omslachtig (bv. als de handelaar elke code moet intikken ter verificatie).

- **Barcode**

Een andere, erg courante toepassing is de (eendimensionale) barcode zoals we deze kennen op de meeste aankoopartikelen. De grootste meerwaarde van de barcode (in vergelijking met een cijfer-lettercombinatie) is dat deze met een eenvoudige scanner kan gelezen worden.

- **QR code**

De QR code is de recentere tweedimensionale variant van de klassieke barcode. Deze is (voorlopig?) minder ingeburgerd in onze maatschappij, maar heeft het voordeel dat de scansoftware gratis is. Doordat de overgrote meerderheid van de handelaars toch over een barcode-scanner beschikt, geldt dit voordeel niet in dit geval.

- **Contactloos** (*Near Field Communication*)

Met een ingebouwde NFC-technologie, die zich baseert op radiofrequentie-identificatie (RFID), kan een cadeaucheque contactloos communiceren met een ontvangend toestel van de handelaar. Dat kan gaan om een betaalterminal of een NFC-smartphone. De bon kan gelezen en ontwaard worden door deze op minder dan 10 cm van de kaartlezer te houden. Een erg handige technologie die nog niet overal ingang gevonden heeft. Let op: niet alle courante betaalterminals zijn al uitgerust met de technologie.

- **Magneetstrip of chip**

Zoals in een bankkaart kan een ingebouwde magneetstrip of chip alle informatie bevatten over de geldigheid en waarde van een bon/drager. Deze technologieën worden (bijna) niet toegepast omdat ze de kostprijs per bon de hoogte in jagen.

De verschillende aanbieders van cadeaucheques kunnen in principe alle combinaties van dragers en technologieën aanbieden. Vanzelfsprekend heeft het weinig zin om een chip te stoppen in een papieren cheque. Vooralsnog zijn de meest voorkomende gemeentelijke cadeaucheques op papier gedrukt (met een eenvoudige code: alfanumeriek, bar- en/of QR-code). De plastic kaart is vooral in trek bij gemeenten met een groter winkelgebied of

gemeenten die – al dan niet op termijn – ook andere toepassingen aan de cadeaubon willen koppelen.

4.2 Verkooppunten – distributie

Tenzij een cadeaucheque door de beheerder (het gemeentebestuur of eventueel de handelaarsvereniging) zelf geschonken wordt, is er altijd eerst sprake van een verkoop. Deze verkoop kan op verschillende locaties plaatsvinden. We maken hierbij een onderscheid tussen bemande, automatische en online verkooppunten.

Het hoeft geen betoog dat het succes van een gemeentelijke cadeaucheque sterk bepaald wordt door de beschikbaarheid van de bon. Een goede keuze en indien mogelijk een mix van verkooppunten met maximale openingsuren is daarom cruciaal.

Bemande verkooppunten

Verkooppunten waarbij iemand aanwezig is om het geld te innen en de bon te overhandigen bieden het voordeel dat zij erg laagdrempelig zijn en dat bijkomende informatie kan gegeven worden. Bij voorkeur wordt de bon op meerdere goed bereikbare (en zichtbare) plaatsen verkocht met ruime openingsuren. Hou eventueel rekening met de verschillende deelgemeenten of dorpskernen.

In heel wat gemeenten verloopt de verkoop aan de balie van het gemeentehuis, bij de dienst economie en/of aan een toeristisch infopunt. In toeristische gemeenten zijn de ruime openingsuren (ook in het weekend) een groot voordeel.

Een goed alternatief vormt de verkoop via een of meerdere handelaars. Zo heeft bv. een krantenwinkel het voordeel van de ruime openingsuren. Een winkelcentrum heeft dan weer een grote passage. Hou ook rekening met de logistieke kosten: meerdere verkooppunten betekent ook meer transactiekosten, gezien alle verkooppunten steeds over voldoende voorraden moeten beschikken en er telkens enige administratie aan te pas komt.

Automaat

Op het vlak van de beschikbaarheid is een automatisch verkooppunt vanzelfsprekend een meerwaarde. Net zoals een drank- of broodautomaat kan een klant er 24u op 24 en 7 dagen op 7 terecht. Enkele gemeenten (o.a. Beveren, Mol en Geel) investeerden in een geschenkbonnenautomaat die altijd centraal in het winkelgebied geplaatst wordt, en bij voorkeur nabij enkele parkeerplaatsen. Naast een goede locatie, is de veiligheid van groot belang. Daarom wordt meestal geopteerd om enkel betalingen met bankkaart te accepteren en/of de bons pas te valideren (bedrukken/opladen) nadat effectief betaald is.

Een bijkomend voordeel van een automatisch verdeelpunt is de efficiëntiewinst. De inkomsten komen onmiddellijk op de rekening van de beheerder en elke transactie wordt geregistreerd zodat er een duidelijk inzicht ontstaat in de verkoopstatistieken.

De installatie van een of meerdere automaten vormt een relatief grote investering. Daarnaast vergt elke automatisering het nodige onderhoud en beheer. Daarom is het aangewezen om verschillende offertes goed te vergelijken.

Online verkoop

Kampioen van de beschikbaarheid is een online verkooppunt. Op elk moment kan een klant van om het even waar een cadeaubon aankopen: op een aparte website, via een ingebouwde module op de gemeentelijke website, via een mobiele applicatie, ...

Merk op dat ook een webwinkel niet gratis is en de nodige veiligheidsmaatregelen vereist, en dat voorlopig niet iedereen vertrouwd is met online aankopen. Bijgevolg is het aantal gemeenten dat deze mogelijkheid aanbiedt beperkt (o.a. Geel).

4.3 Ontwaarding

Een cadeaucheque wordt niet alleen gekocht. De gelukkige ontvanger gaat zijn cadeaucheque op een gegeven moment gebruiken bij een handelaar. De bon moet dan ontwaard worden, opdat niet twee keer dezelfde waarde kan benut worden. We onderscheiden fysieke en automatische ontwaarding.

Fysieke en (semi-)automatische ontwaarding

Bij een **fysieke ontwaarding** is er sprake van een manuele handeling. Deze kan plaatsvinden op het moment dat de bon geïnd wordt. De handelaar scheurt bij voorbeeld het voorziene strookje van de papieren bon af of doorstreept de bon met een stift. Soms gebeurt de feitelijke ontwaarding pas door de beheerder, wanneer de handelaar de bonnen aan hem bezorgt.

Deze werkwijze is eenvoudig en kan bij een beperkte uitgifte het meest geschikt zijn. Toch kan het ook een tijdrovende aangelegenheid worden en is er bij een uitgestelde ontwaarding altijd sprake van een zeker risico. De papieren bon kan verloren gaan vooraleer de beheerder hem ontvangt. Of een handelaar kan bij een uitgestelde ontwaarding pas te laat vaststellen dat de bon ongeldig is.

We spreken van een (semi-) **automatische ontwaarding** als de bon met gebruik van een bepaalde technologie ontwaard wordt. Verschillende aanbieders van gemeentelijke cadeaubonsystemen bieden verschillen opties tegelijkertijd aan. Enkele voorbeelden:

- Ontwaarding via een (beveiligde / individuele) webpagina.

Door de code van een bon in te tikken of in te scannen via een gepersonaliseerde webpagina, wordt de bon ontwaard en weet de beheerder onmiddellijk aan wie de bon moet uitbetaald worden.

Let op: niet elke handelaar heeft een internetverbinding in zijn handelszaak, waardoor er ook hier sprake kan zijn van uitgesteld ontwaarden. In gemeenten waar meerdere opties worden aangeboden, blijkt dit de meest gehanteerde methode te zijn.

- Een plastic bon met ingebouwde chip, magneetstrip of NFC kan ontwaard worden via een betaalterminal of een andere lezer (bv. een NFC-smartphone). Let op: niet alle betaalterminals zijn uitgerust met de nodige technologie. Hou dus rekening met mogelijke meerkosten voor de handelaar als deze ontwaardingsmogelijkheid als enige optie wordt aangeboden. Anderzijds blijkt dat de NFC aan populariteit wint in gemeenten waar meerdere ontwaardingsopties worden aangeboden, omwille van het gebruiksgemak en de snelheid.
- Een eenvoudig maar relatief omslachtig alternatief is de ontwaarding via het verzenden naar het beheerssysteem van de alfanumerieke code via sms.

Heel wat aanbieders van cadeaucheques bieden de verschillende ontwaardingsmogelijkheden aan. Afhankelijk van de schaal en ambitie kan dan geopteerd worden voor een of meerdere opties. We geven enkele concrete **aandachtspunten** mee:

- Op vraag van de consumenten hanteren heel wat gemeenten bonnen met kleinere coupures (bv. 5 euro). Als de ontwaardingswijze te omslachtig is (bv. via sms), kan dit bij grotere aankopen met meerdere bonnen met beperkte waarde erg lang duren.
- Niet alle handelaars en consumenten zijn vertrouwd met de modernste technologieën. Zo hebben oudere handelaars zelden internet in hun winkel.
- Ontwaarding via NFC aan de hand van een smartphone verloopt zeer snel. Maar in grotere winkels met meerdere kassa's moeten dan wel voldoende smartphones aanwezig zijn om doorverwijzing naar de enige-kassa-met-smartphone te vermeden.
- Bij complexere systemen moet voldoende tijd genomen worden om de handelaars te informeren. Bovendien moet niet alleen de manager / eigenaar op de hoogte zijn van de procedure, ook al het winkelpersoneel moet goed ingelicht zijn.
- Voor kleinere winkels waar slechts enkele bonnen per jaar worden ingewisseld, moet het vooral eenvoudig zijn. Op de gemeentelijke website moet een handelaar sowieso de nodige informatie gemakkelijk terug kunnen vinden.

Hoe de afrondingsregels toepassen bij betalingen met geschenkbonnen?

Sinds 1 december 2019 moeten ondernemingen de (deels) contante betalingen door particuliere klanten verplicht afronden naar het dichtstbijzijnde veelvoud van 5 eurocent. Deze verplichte afronding geldt enkel voor contante betalingen (met bankbiljetten en munten), en dus niet voor geschenkbonnen. Als een klant met een geschenkbon betaalt, moet eerst de waarde van de geschenkbon afgetrokken worden van het niet-afgeronde totaalbedrag. Daarna moet de ondernemer de afrondingsregel toepassen op het eventuele resterende bedrag dat de klant contant wil betalen.

Ondernemingen kunnen er vrijwillig voor kiezen om de afronding ook toe te passen op alle andere betalingswijzen. In dat geval wordt de afronding onmiddellijk op het totaalbedrag toegepast.

Let op: de afrondingsregel geldt enkel voor betalingen door particulieren, niet tussen ondernemers. Bovendien geldt de regel evenmin voor betalingen bij een verkoop op afstand

(bv. online). Gemeentebesturen zijn trouwens ook onderworpen aan de afrondingsregels, zij het enkel voor 'economische transacties met consumenten' (bv. zwembad, cultureel centrum, bibliotheek) en dus niet voor betalingen bij (bij voorbeeld) het afleveren van een identiteitskaart.

4.4 Uitbetaling en beheer

Een gemeentebestuur – al dan niet in overleg met de handelaarsvereniging – moet vooraf goed nadenken wie zal instaan voor de uitbetaling en het beheer van het systeem van cadeaucheques. Ook hier zijn de schaal en ambitie weer erg bepalende factoren.

Manueel of automatisch

In gemeenten waar er sprake is van een beperkt aantal cadeaubonnen, kan een **manuele verwerking** volstaan. Zo worden onnodige investeringen vermeden, zonder echt in de problemen te komen op het vlak van correctheid en personeelsinzet. Toch is het opletten geblazen. Als zowel de verkoop, de ontvangst als de uitbetaling quasi volledig manueel verlopen komen we met de hoge arbeidsintensiviteit snel tot een grote personeelsinzet. Daarenboven is er bij een manuele invoer van nummers of codes altijd een groot risico op fouten.

Zodra er sprake is van een grotere omzet of een hoger ambitieniveau is het aangewezen om tot een (gedeeltelijke) **automatisering** over te gaan.

Net zoals een geautomatiseerde verkoop heel wat voordelen te bieden heeft, kan een investering in een softwarepakket dat ook de uitbetaling automatiseert heel wat voordelen opleveren. Naast een grote efficiëntiewinst en het vermijden van fouten bij een manuele input, ontstaat er ook op het niveau van de ontwaarding en uitbetaling een erg goed zicht op de verkoop. Via eenvoudige rapporten en statistieken is de beheerder snel op de hoogte van de omzet, de locatie van aankoop en gebruik, het aantal bonnen in omloop, het aantal vervallen bonnen, ...

Het grootste voordeel is echter de automatische terugbetaling aan de handelaars. De tijdswinst die hier geboekt wordt, bepaalt in sterke mate de perceptie van de handelaars over de cadeaucheques. Zeker voor grotere ketens die soms heel veel bonnen innen, kan dit een belangrijke factor zijn om al dan niet deel te nemen. Een te trage uitbetaling betekent immers een vorm van voorfinanciering door de handelaars, wat moeilijk te verdedigen valt.

Wie beheert?

In de meeste gevallen wordt het systeem van gemeentelijke cadeaucheques beheerd door het **gemeentebestuur** zelf. Dikwijls is dit de dienst economie (of toerisme). Hier gelden twee belangrijke aandachtspunten. Ten eerste moeten er goede werkafspraken gemaakt worden waarbij goed wordt nagedacht over de werkdruk die dit met zich mee kan brengen (vooral bij een manueel systeem). Ten tweede moet met de financiële dienst en/of de ontvanger een goede werkwijze gevonden worden die een vlotte uitbetaling kan garanderen. Bij voorbeeld: in

de meeste gemeenten wordt een lopende rekening gehanteerd. Ook worden er voorafgaandelijk afspraken gemaakt over bv. een wekelijkse uitbetaling

In sommige gemeenten gebeurt het beheer door het **centrummanagement** of door de **handelaarsvereniging**. Mits de nodige transparantie ten aanzien van het gemeentebestuur biedt deze werkwijze dikwijls het voordeel van een vlotte afhandeling. Bij voorbeeld voor de aankoop van nieuwe bonnen, maar vooral ook in functie van een vlotte uitbetaling naar de handelaars.

Een beperkt aantal gemeenten besteedt het volledige beheer uit aan een **commerciële partner**. Hierdoor verdwijnt het risico op een te grote belasting van de gemeentelijke diensten en kan een professionele organisatie met o.a. een vlotte uitbetaling opgezet worden. Uiteraard hangt hieraan een kostenplaatje vast. Soms is er sprake van een vaste jaarlijkse vergoeding, in andere gevallen wordt een percentage van de omzet automatisch afgehouden. Een laatste opmerking: de onderneming die het beheer op zich neemt, beschikt uiteraard ook over potentieel erg interessante informatie over het winkelapparaat in uw gemeente.

In elk van de gevallen is het aangewezen om een **reglement** op te stellen met daarin de minimale afspraken en bepalingen over o.m.:

- De deelname als handelaar, evt. kostprijs, engagementen (bv. sticker), ...
- De aanvaarding van de bon: verplichting tot aanvaarden, geldigheid/vervaldatum, teruggaveplicht/verbod en voorwaarden, , ...
- De uitbetalingsprocedure: hoe en waar, maximale uitbetalingstermijn, maximale inleveringstermijn van bonnen, ...

Vermeld ook duidelijk een verantwoordelijke uitgever op de bon (of in het geval van een plastic kaart, voorzie minstens de nodige informatie op de gemeentelijke website.

4.5 Kostprijs

Gezien de grote variatie aan systemen en de mogelijke bijhorende opties of koppelingen is het niet mogelijk om een kostprijs te kleven op 'de gemeentelijke cadeaucheque'. Hieronder proberen we enkele bepalende factoren en aandachtspunten op te lijsten, samen met enkele concrete voorbeelden van bestaande systemen.

Wat bepaalt de prijs?

Omwille van het erg diverse gamma aan mogelijkheden is het cruciaal om een grondig voortraject te doorlopen. Reken op drie tot zes maanden.

Op basis van een goede inschatting van de eigen schaal, ambitie en budget kunnen enkele mogelijke systemen vergeleken worden. Wees waakzaam voor zowel een overdreven zuinigheid als voor een disproportionele investering. Bevraag de verschillende aanbieders en neem de verschillende voorstellen grondig onder de loep. Laat ook niet na om andere gemeenten te bevragen over hun ervaringen.

Wees u bewust van alle kosten: zowel de initiële investeringskosten als de terugkerende beheerskosten, met inbegrip van de soms erg onzichtbare personeelskost. Bovendien kost niet enkel het beheer een flinke duit, voor bepaalde ontwaardingsystemen moeten ook de handelaars in de buidel tasten.

We sommen enkele mogelijke kosten op, zonder er dieper op in te gaan.

- Voor de beheerder (gemeente, centrummanagement of handelsvereniging)
 - Aankoop software, printer, scanner, betaalterminal, geschenkbonnenautomaat
 - Aankoop (en drukken) van de cheques, geschenkverpakkingen, lijst van de deelnemende handelaars
 - Softwarelicenties, onderhoudscontract
 - Informatiesessies, brochures, raamstickers voor de handelaars
 - Promotiemateriaal t.a.v. de consument: flyers, banners, advertentieruimte, ...
 - Personeelskost: verkoop, uitbetaling, algemeen beheer

- Voor de handelaar
 - Aankoop betaalterminal, kaartlezer, scanner en/of smartphone of tablet
 - Eventuele vaste of procentuele bijdrage aan de beheerder

Mogelijke opbrengsten

Een systeem van gemeentelijke cadeaucheques kan ook inkomsten genereren. In de eerste plaats worden een aantal van de aangekochte cheques nooit gebruikt. Sommige geraken verloren, andere duiken op na vervaldatum. De gemeenten die momenteel een cadeaubon uitgeven spreken van 1 tot 5% niet benutte bonnen.

Ook werken sommige gemeenten – via het centrummanagement of de handelaarsvereniging – met vaste ‘partners’ (sponsors) van het cadeaubonsysteem. Op de cadeaucheques kan bovendien ruimte voorzien worden voor reclameboodschappen.

Met deze middelen kan minstens een aanzienlijk deel van de beheers- en investeringskosten terugverdiend worden. Eventuele meeropbrengsten kunnen weer in het centrummanagement of de detailhandelsbeleid benut worden.

Laten we tot slot vooral niet vergeten dat de belangrijkste opbrengst van indirecte aard is: extra omzet voor de handelaars, de versterking van het imago/versterking van de gemeente en het winkelgebied, ...

Wie betaalt?

Heel wat gemeentebesturen dragen de volledige kost (aankoop, beheer, promotie, ...) op zich. Ze beschouwen dit als een ondersteuning van de lokale economie, net als heel wat andere gemeentelijke initiatieven.

In andere gemeenten wordt een bijdrage gevraagd aan de handelaars. Dit kan een vaste jaarlijkse bijdrage zijn: een eenvoudig systeem dat echter geen onderscheid maakt tussen bv. een supermarkt die honderden bonnen per jaar int en een klein winkeltje waar slechts sporadisch een bon wordt gebruikt. Als alternatief wordt bij de uitbetaling een percentage op elke geïnde cadeaucheque ingehouden.

Merk op dat in bepaalde gevallen er sowieso al sprake is van een investering aan de zijde van de handelaars, namelijk als er voor de aanvaarding/ontwaarding van de bonnen een nieuw apparaat moet aangekocht worden (bv. bij NFC-technologie).

In een beperkt aantal gevallen wordt het ganse systeem gedragen door de handelaarsvereniging, al dan niet met een subsidie vanuit het gemeentebestuur.

Enkele cijfers

Zonder enige voorkeur uit te spreken voor een bepaalde aanpak, laat staan voor een leverancier, vermelden we enkele richtprijzen op basis van bestaande systemen.

Optie 1 – een papieren bon met alfanumerieke code die verdeeld wordt via een automaat

- Aankoop van de geschenkbonnenautomaat ca. 15.000 €
- Aankoop software ca. 2.200 €
- Beheerskosten (aan externe partner) 50€ / maand + 0,25 € / bon

Optie 2 – een papieren bon met alfanumerieke code, die geprint wordt in een manueel verkooppunt

- Printer + processor ca. 7.000 €
- Onderhoudscontract ca. 400 € / jaar

De aankoopkost voor een individuele geschenkbon kan erg variëren naargelang het aantal bestelde bonnen, de gekozen papierkwaliteit, eventuele beveiligingen, ... Voor plastic kaarten zijn de verschillen nog groter, afhankelijk van de technologie waarvoor geopteerd wordt.

Hoewel heel wat consumenten graag kleinere coupures (van 5 euro) aankopen, let je toch best op dat de kostprijs niet te hoog uitvalt in verhouding tot de waarde van de cheque. Om dezelfde reden – én omwille van de eenvoud – wordt ook regelmatig geopteerd voor één enkele coupure (bv. 10 euro).

4.6 Promotie

Elke **productlancering** gaat gepaard met de nodige promotie. Dit geldt ook voor een gemeentelijke geschenkbbon. Zonder de nodige ruchtbaarheid te geven aan het nieuwe initiatief loop je het risico op een zwakke verkoop die niet in verhouding staat tot de gemaakte kosten. Heel wat gemeenten hebben aangetoond dat een goed uitgekende promotie snel tot een succesvol verhaal kunnen leiden. Die bekendmaking beperkt zich trouwens niet enkel tot de consument. We onderscheiden vier potentiële doelgroepen.

Handelaars

Allereerst moeten voldoende handelaars de bonnen willen aanvaarden. Daartoe is het nodig hen goed in te lichten over de voordelen en over de werkwijze voor het aanvaarden en laten uitbetalen van de bonnen. Idealiter verloopt dit via de handelaarsvereniging(en) of het centrummanagement. Hierbij dient ook de nodige aandacht te gaan naar de oudere zelfstandigen en de kleinere winkels, en eventueel ook naar de ketens.

Heel wat gemeenten en handelaarsverenigingen organiseren informatiesessies. Voorafgaand én doorlopend moet ook alle informatie (over de voorwaarden, de ontwaarding, ...) vlot beschikbaar zijn (bv. via de gemeentelijke website).

Het is aangewezen dat gemeente voorafgaand een overeenkomst afsluit met de deelnemende handelaars. Indien de geschenkbbonen ook aan bedrijven worden aangeboden, is dit een verplichting.

Sommige gemeenten opteren ervoor om de cadeaucheque enkel in te zetten in het kernwinkelgebied, de actieradius van het centrummanagement. Andere gemeenten doen dit ook, maar zijn flexibel: zij doen een actieve promotie van de cheques bij de handelaars in het centrum, maar sluiten spontane aanvragen van winkeliers buiten het handelscentrum ook niet uit.

Consumenten

Onbekend is onbemind. Dus bereik je best zo veel mogelijk potentiële kopers van de cadeaubonnen. Bespreek de communicatiestrategie met de gemeentelijke communicatieverantwoordelijke en met de handelaarsvereniging. Hiervoor kan je een brede campagne opzetten via de pers, sociale media, de gemeentelijke infokanalen. Vul dit aan – naargelang het beschikbare budget – met ander promomateriaal (banners, stickers, posters, flyers).

Wees je bewust van de piekmomenten voor de verkoop van de cadeaucheques: in de aanloop naar het eindejaar, Valentijn, het einde van het schooljaar, Moederdag, ... Gebruik deze momenten om sterk van start te kunnen gaan of na een rustige inlooperperiode sterk te pieken. Tot slot: richt je in de eerste plaats tot de eigen inwoners, maar vergeet zeker niet ook gericht te communiceren naar het ganse verzorgingsgebied (via regionale pers, sociale media,...).

Bedrijven

Individuele consumenten zijn dan wel het eerste doelpubliek, ook bedrijven kunnen interesse hebben voor de cadeaucheques. Daarom is het verstandig om gericht de ondernemingen in je gemeente aan te schrijven. Maak deze bestellingen eenvoudig, want het gaat soms om grote bulkopdrachten. Sommige gemeenten hanteren daarom ook geschenkbonnen ter waarde van het maximale bedrag dat een werkgever jaarlijks kan schenken aan een werknemer (voorheen 35, nu 40 euro).

Let op: de regelgeving bepaalt dat een geschenkbond als relatie- of werknemersgeschenk kan gegeven worden op voorwaarde dat deze niet geschenkbond niet kan ingeruild worden voor cash geld. Bovendien moeten de handelaars vooraf een akkoord gesloten hebben met de uitgever van de geschenkbonden (zijnde de gemeente, handelaarsvereniging, ...).

Als aan deze voorwaarden voldaan is zijn deze geschenken (gedeeltelijk) fiscaal aftrekbaar en (voor de geschenken aan de werknemer) vrijgesteld van sociale lasten. Meer info vindt u in de bijlage bij dit document.

Gemeente

Een gemeentebestuur kan het goede voorbeeld geven door ook zelf de geschenkbonden te gebruiken als het een geschenk geeft aan bv. jubilarissen, nieuwkomers of het eigen personeel, of als het een prijs geeft voor een wedstrijd/tombola van b.v. een vereniging. Niet alleen geeft het bestuur een ruimere bekendheid aan de geschenkbond, het ondersteunt ook zelf rechtstreeks de lokale handelaars.

Opvallend: sommige gemeenten hebben een gemeentelijke geschenkbond die ze niet verkopen aan particulieren of bedrijven, maar enkel zelf gebruiken als geschenk voor jubilarissen, ... Een gemiste kans?

Een laatste bemerking i.v.m. de bekendmaking en promotie van de geschenkbonden. Merk op dat deze niet beperkt kan worden tot de lancering van de bon. **Regelmatige campagnes**, onder meer naar aanleiding van de eindejaarsperiode en Valentijn, zorgen voor steeds weerkerende omzetpieken. Enkel door de geschenkbonden regelmatig in de kijker te plaatsen, blijft het een gekend én gekocht product.

5 Enkele aandachtspunten

Nog enkele laatste wetenswaardigheden en aandachtspunten:

Word geen slachtoffer van je eigen succes

We wensen je alvast alle succes. Maar wees er ook op voorbereid! Denk daarbij aan een voldoende voorraad aan geschenkbonden, zeker als je ze lanceert in de eindejaarsperiode.

(In vele gemeenten wordt de helft of meer van de omzet in de maand december gerealiseerd!)
Let er ook op dat elk verkooppunt moet bevoorrad blijven, om geen klanten teleur te stellen.

Als alles goed loopt, kan je na enige tijd trots pronken met groeiende verkoopcijfers. Hou tegelijkertijd ook best de tijdsinvestering in de gaten. Hoeveel (personeels)tijd kruipt er nu echt in het ganse verhaal (verkoop, uitbetaling en algemeen beheer)? Bespreek dit regelmatig met alle betrokkenen, opdat – indien nodig – tijdig kan gestart worden met de voorbereiding van een meer geautomatiseerd systeem.

Met of zonder vervaldatum?

Aan u de keuze. Weet dat niet-geïnde / vervallen bonnen een belangrijke bijdrage kunnen vormen om het systeem betaalbaar te houden. Anderzijds heeft het geen zin om 'goede klanten' tegen de borst te stoten. Zo kan je pragmatisch omgaan met bonnen die net vervallen zijn (voor zover de drager/technologie dit toelaat).

Interessant om weten: de grote meerderheid van de bonnen wordt binnen de 6 maanden gebruikt. De meest courante vervaltermijn is 1 jaar.

BTW-regeling

De verkoop van geschenkbonnen is niet aan de BTW onderworpen¹. Gemeentelijke geschenkbonnen vallen namelijk onder de vouchers voor meervoudig gebruik: op het moment van de verkoop is nog niet duidelijk wat het verschuldigde BTW-tarief zal zijn.

Let wel, indien de gemeente een bijdrage/commissie vraagt aan de handelaars voor de verspreiding van de geschenkbonnen, dan zal er op die dienstverlening in bepaalde gevallen BTW verschuldigd zijn:

- indien de gemeente instaat voor de verkoop van de bonnen en een bijdrage van de handelaars vraagt zal die distributie- en promotiedienst door de gemeente een BTW-plichtige handeling kunnen worden indien deze aanleiding zou geven tot een concurrentieverstoring van enige betekenis. Dat is een feitenkwestie die geval per geval zal worden onderzocht. Er zal alleszins geen sprake zijn van een concurrentieverstoring van enige betekenis indien het totaal van de aan de handelaars aangerekende bijdragen jaarlijks minder dan 25.000 euro bedraagt.
- Indien een BTW-belastingplichtige vzw instaat voor de verkoop van de bonnen en een bijdrage aan de handelaars aanrekent, zal die distributie- en promotiedienst door de vzw in principe niet vrijgesteld kunnen worden van BTW. Mogelijk kan die vzw wel toepassing maken van de vrijstelling voor kleine ondernemingen o.b.v. art. 56bis van het Wetboek BTW².

¹ Zie circulaire 2018/C/127 betreffende de BTW-behandeling van vouchers.

² Zie circulaire AAFisc nr. 34/2014 (nr. E.T. 123.849) van 25.08.2014.

Een cadeaubon. Einde van het verhaal?

Is het werk klaar als u over een gemeentelijke geschenkbbon beschikt? Of is er meer mogelijk? Alles kan beter. Gemeenten die al enige tijd geleden startten met een geschenkbbon, blijven een groeiende verkoop realiseren. Op sommige plaatsen wordt de bon na verloop van tijd ook aanvaard door gemeentelijke vrijetijdsinstellingen (cultuur, sport, ...).

Tot slot bestaat er heel wat meer dan alleen maar geschenkbbonnen. Getrouwheidskaarten, andere coupon- of bonnensystemen, ... Verschillende dienstenleveranciers bieden de gemeenten een ruime portfolio aan.

Fiche 281.50

De betalingen door de gemeente aan de handelaars voor de ingeruilde cadeaucheques (MPV- Multi purpose vouchers) zijn voor die handelaars belastbare beroepsinkomsten. Indien de gemeente geen factuur ontvangt voor die betalingen moeten ze worden opgenomen op een fiche 281.50.³

Om het gevaar van een mogelijke dubbele belasting⁴ voor de handelaar te vermijden, wordt best in rubriek 4 van de fiche 281.50 (commentaar) : de vermelding "uitbetaling cadeaucheques (MPV) " medegedeeld.

6 Voorbeelden van cadeaucheques

Zonder enige voorkeur uit te spreken over de beste formule of aanpak, lijsten we hieronder enkele steden en gemeenten op met een geschenkbbon.

Op de website van de VVSG vindt u uitgebreide presentaties over de geschenkbbonnen van deze stad en gemeenten. (www.vvsg.be, kies economie, detailhandel)

³ Gelet op de bepalingen van artikel 327, § 1, 1ste lid van het Wetboek van de inkomstenbelastingen 1992, worden de openbare diensten (waaronder ook de gemeenten) verzocht ieder jaar aan de Algemene Administratie van de fiscaliteit inlichtingen aangaande het vorige inkomstenjaar te verstrekken o.m. in verband met : "aan derden betaalde sommen die voor de verkrijgers de aard hebben van winsten of baten met een beroepskarakter zoals honoraria, commissies, enz.". Deze laatste inlichtingen dienen op een fiche 281.50 te worden vermeld behoudens indien een factuur hiervoor werd ontvangen (voor meer info over de fiche 281.50 zie : Bericht aan de schuldenaars van commissies, makelaarslonen enz.", gepubliceerd op de website van de FOD Financiën (https://financien.belgium.be/nl/experten_partners/sociale_secretariaten_en_schuldenaars_van_inkomsten/bericht_aan_schuldenaars#q2)

⁴ De handelaar zal immers normaal gezien -indien hij zijn boekhouding correct voert-bij het gebruik van een cadeaucheque (MPV) door een klant in zijn zaak- voor die cadeaucheque (MPV) een factuur uitreiken aan de klant wanneer deze een BTW-belastingplichtige is en die factuur opnemen in het uitgaand factuurboek of voor een klant die een particulier is een verantwoordingsstuk (bv kasticket) uitreiken en dit vermelden in het dagboek van ontvangsten

- Gemeente Beveren: de eerste cadeaubonautomaat van Vlaanderen, papieren geschenkbond van 10 euro, geautomatiseerd beheer via vzw centrummanagement.
- Gemeente Mol: cadeaubonautomaat, plastic geschenkbond (meerdere coupures) met diverse ontwaardingsmogelijkheden (via internet, SMS, NFC-telefoon of betaalterminal, QR-scanner). Geautomatiseerd beheer door de dienst economie.
- Gemeente Bornem: papieren geschenkbond (meerdere coupures), niet-geautomatiseerd beheer door de dienst economie
- Stad Peer: papieren geschenkbond, meerdere coupures, niet-geautomatiseerd beheer via dienst toerisme.

Andere voorbeelden van digitale (plastic) geschenkbonden: Geel (met automaat), Genk (in opstart, met automaat), Knokke-Heist.

Andere voorbeelden van papieren geschenkbonden: Anzegem, Beringen, Bilzen, Deerlijk, Deinze, Dendermonde, Duffel, Hamme, Hasselt, Heist-op-den-Berg, Ieper, Kortrijk, Lendeledede, Leopoldsburg, Lokeren (ook te besteden bij de marktkramers), Lommel, Lovendegem, Maasmechelen, Mechelen, Mortsel, Ninove, Oostrozebeke, Peer, Ravels, Riemst, Rijkevorsel, Roeselare, Schilde, Sint-Katelijne-Waver, Temse, Tongeren, Turnhout, Waregem, Zonhoven en Zulte.

Deze gemeenten hebben een (papieren) geschenkbond die wordt beheerd door de handelaarsvereniging of een externe vzw: Aartselaar, Borsbeek, Edegem, Halle, Hamme, Herentals, Heusden-Zolder, Kapellen, Leuven, Waasmunster, Zwijndrecht.

Volgende gemeenten hebben geschenkbonden die niet verkocht worden: De Panne, Diksmuide, Keerbergen (enkel voor jubilarissen, ...), Wijnegem (enkel gebruikt bij middenstandsacties), Zonnebeke.

Gemeenten die een cadeaubon op korte termijn lanceren: Aalter, Affligem, Lier en Tielt.

7 Meer info

Gemeentebesturen kunnen met hun vragen terecht bij de VVSG, dienst economie, via economie@vvsq.be.

Bijlage – de geschenkbbon voor bedrijven

Afhankelijk van de gelegenheid en de begunstigde voor wie de bon bestemd is, is een geschenkbbon **fiscaal voordelig**.

Let op:

De geschenkbbonnen moeten een beperkte looptijd hebben en mogen aan de ontvanger niet in contant geld worden uitbetaald. Ze mogen enkel worden ingeruild bij de ondernemingen of handelaars die vooraf een akkoord hebben gesloten met de uitgever van de geschenkbbonnen.

De overdracht/verkoop van een voucher voor meervoudig gebruik valt buiten de werkingssfeer van de BTW (er wordt geen BTW aangerekend) en kan dus geen recht op BTW-aftrek tot gevolg hebben bij een onderneming/organisatie die ze koopt om als relatiegeschenk of geschenk aan de werknemer te gebruiken.

A. De geschenkbbon als geschenk voor de werknemer

Voor alle onderstaande gevallen geldt ook een **vrijstelling van de sociale lasten**.

Hieronder vindt u de jaarlijkse maximumbedragen (incl. BTW) per type gelegenheid en per werknemer.

Eindejaarsfeesten (Sinterklaasfeest, kerstfeest, nieuwjaarsfeest)

Maximumbedrag per jaar per werknemer (incl. BTW)

40€ per jaar per medewerker + 40€ / kind ten laste. 100% fiscaal aftrekbaar & RSZ-vrijstelling⁵
Geschenken in de vorm van geschenkbbonnen zijn 100% fiscaal aftrekbaar, als ze een totaal bedrag van *40 euro/jaar/werknemer en 40 euro/jaar/elk kind ten laste* van deze werknemer niet overschrijden en toegekend worden n.a.v. het Sinterklaasfeest, Kerstmis of Nieuwjaar.

Regelgeving

RSZ: het KB van 28 november 1969 tot uitvoering van de wet van 27 juni 1969 tot herziening van de besluitwet van 28 december 1944 betreffende de maatschappelijke zekerheid der arbeiders, hierna het RSZ-besluit genaamd, art. 19 §2 14°, a).

Fiscale aftrekbaarheid: in principe zijn sociale voordelen (waaronder geschenkbbonnen) geen beroepskosten en dus niet fiscaal aftrekbaar. Maar volgens het commentaar op het wetboek

⁵ De geschenkbbon bij eindejaarsfeesten voor de werknemer is als sociaal voordeel van geringe waarde vrijgesteld van de inkomstenbelasting en bedrijfsvoorheffing. Artikel 38 §1 eerste lid, 11°, c, WIB 1992 en Circulaire 2018/C/125 over geschenken in natura, in speciën of in de vorm van betaalbons dd. 5 december 2018.

Sociale voordelen zoals geschenkbbonnen als bedoeld in art. 38, eerste lid, 11° WIB 92, die ten name van de verkrijgers zijn vrijgesteld (zie 38/23 tot 33) en die ingevolge art. 53, 14° WIB 92, bij de verstrekkers ervan in principe niet worden aangemerkt als beroepskosten moeten overigens niet vermeld worden op de individuele fiche 238.01. Zie artikel 57, 2° WIB 92 en nr. 57/7 en 57/13 Commentaar op het Wetboek Inkomstenbelastingen 1992.

inkomstenbelasting wordt voor geschenkbonnen een uitzondering gemaakt: nr. 53/214, 2^{de} lid, 8°, Com.IB 92.

Eervolle onderscheiding

Maximumbedrag per jaar per werknemer (incl. BTW)

120€ per jaar. 100% fiscaal aftrekbaar & RSZ-vrijstelling⁶

Geschenken in de vorm van geschenkbonnen die aan de werknemer worden overhandigd wanneer hij een *eervolle onderscheiding* ontvangt zijn 100% fiscaal aftrekbaar als ze een totaal bedrag van *120 EUR per jaar per werknemer* niet overschrijden.

Wat wordt met een eervolle onderscheiding bedoeld?⁷

Onder 'eervolle onderscheiding' moet worden verstaan, een officiële of burgerlijke onderscheiding toegekend buiten de onderneming zoals een ereteken of ridderorde, een decoratie, laureaat van de arbeid, enz. (een erkenning n.a.v. een jubileum binnen de onderneming - bv. 20 jaar dienst - wordt dus niet beschouwd als een eervolle onderscheiding).

Regelgeving:

RSZ: RSZ-besluit, art 19 §2, 14°, b).

Fiscale aftrekbaarheid: in principe zijn sociale voordelen (waaronder geschenkbonnen) geen beroepskosten en dus niet fiscaal aftrekbaar. Maar volgens het commentaar op het wetboek inkomstenbelasting wordt voor geschenkbonnen een uitzondering gemaakt: nr. 53/214, 2^{de} lid, 8°, Com.IB 92.

⁶ De geschenkbon bij een eervolle onderscheiding voor de werknemer is als sociaal voordeel van geringe waarde vrijgesteld van de inkomstenbelasting en bedrijfsvoorheffing. Artikel 38 §1 eerste lid, 11°, c, WIB 1992 en Circulaire 2018/C/125 over geschenken in natura, in speciën of in de vorm van betaalbons dd. 5 december 2018.

Sociale voordelen zoals geschenkbonnen als bedoeld in art. 38, eerste lid, 11° WIB 92, die ten name van de verkrijgers zijn vrijgesteld (zie 38/23 tot 33) en die ingevolge art. 53, 14° WIB 92, bij de verstrekkers ervan in principe niet worden aangemerkt als beroepskosten moeten overigens niet vermeld worden op de individuele fiche 238.01. Zie artikel 57, 2° WIB 92 en nr. 57/7 en 57/13 Commentaar op het Wetboek Inkomstenbelastingen 1992.

⁷ Bron:

<https://www.socialsecurity.be/employer/instructions/dmfa/nl/latest/instructions/salary/particular/cases/giftcheques.html>

Pensionering

Maximumbedrag per werknemer (incl. BTW)

40€ per dienstjaar (min. 120€, max. 1.000€). 100% fiscaal aftrekbaar & RSZ-vrijstelling⁸

Geschenken in de vorm van geschenkbonnen die aan een werknemer worden overhandigd ter gelegenheid van zijn pensionering zijn 100% fiscaal aftrekbaar als ze een bedrag van 40 euro niet overschrijden *per volledig dienstjaar* dat de werknemer bij de betrokken werkgever in dienst is en met een totaal bedrag van *tenminste 120 euro en maximum 1.000 euro*.

Regelgeving:

RSZ: RSZ-besluit, art 19 §2, 14°, c).

Fiscale aftrekbaarheid: in principe zijn sociale voordelen (waaronder geschenkbonnen) geen beroepskosten en dus niet fiscaal aftrekbaar. Maar volgens het commentaar op het wetboek inkomstenbelasting wordt voor geschenkbonnen een uitzondering gemaakt: nr. 53/214, 2^{de} lid, 8°, Com.IB 92.

Huwelijk of wettelijk samenwonen

Maximumbedrag per werknemer (incl. BTW)

€ 245. 100% fiscaal aftrekbaar, RSZ-vrijstelling

Geschenken in de vorm van geschenkbonnen die aan een werknemer worden overhandigd ter gelegenheid van zijn huwelijk of van het afleggen van een verklaring van wettelijke samenwoning, voor zover het toegekend bedrag geen 245 euro *per werknemer* overschrijdt.

Regelgeving:

RSZ: RSZ-besluit, art 19 §2, 14°, d).

Fiscale aftrekbaarheid: in principe zijn sociale voordelen (waaronder geschenkbonnen) geen beroepskosten en dus niet fiscaal aftrekbaar. Zie het commentaar op het wetboek inkomstenbelasting nr. 53/203, 5° Com. IB 92. Maar hierop wordt een uitzondering gemaakt door nr. 53/214, 2de lid, 8° Com. IB 92. Dus geschenken of premies bij huwelijk of wettelijk samenwonen kunnen toch in mindering gebracht worden om het winstresultaat te minderen (cf. Circulaire 2018/C/125 van 05.12.2018).

⁸ De geschenkbbon bij pensionering voor de werknemer is als sociaal voordeel van geringe waarde vrijgesteld van de inkomstenbelasting en bedrijfsvoorheffing. Artikel 38 §1 eerste lid, 11°, c, WIB 1992 en Circulaire 2018/C/125 over geschenken in natura, in speciën of in de vorm van betaalbons dd. 5 december 2018.

Sociale voordelen zoals geschenkbonnen als bedoeld in art. 38, eerste lid, 11° WIB 92, die ten name van de verkrijgers zijn vrijgesteld (zie 38/23 tot 33) en die ingevolge art. 53, 14° WIB 92, bij de verstrekkers ervan in principe niet worden aangemerkt als beroepskosten moeten overigens niet vermeld worden op de individuele fiche 238.01. Zie artikel 57, 2° WIB 92 en nr. 57/7 en 57/13 Commentaar op het Wetboek Inkomstenbelastingen 1992.

Anciënniteit (25 of 35 jaar)

Maximumbedrag per jaar per werknemer (incl. BTW)

1x maandelijks brutoloon, resp. 2x maandelijks brutoloon (het eigen brutoloon of het gemiddelde brutobedrag van een maandloon in de onderneming)

Niet fiscaal aftrekbaar, wel RSZ-vrijstelling⁹

Regelgeving: Instructies RSZ:

<https://www.socialsecurity.be/employer/instructions/dmfa/nl/latest/instructions/salary/particular-cases/lengthofservice.html>

Speciale gelegenheden (verjaardag bedrijf, evenementen, ...)

Geringe waarde, zijnde max. 50€ (excl. BTW), eenmalig geschenk per werknemer per jaar, voor alle werknemers (of al hun kinderen).

Niet fiscaal aftrekbaar, geen RSZ-vrijstelling (tenzij deze hierboven opgesomd), wel als sociaal voordeel vrijgesteld van inkomstenbelasting in hoofde van het personeelslid

Regelgeving

Als sociaal voordeel vrijgesteld van inkomstenbelasting: art. 38 §1, eerste lid, 11°, c) van het WIB 1992 en Commentaar bij het Wetboek Inkomstenbelasting, nr.38/25, derde streepje.

⁹ De anciënniteitspremie wordt als sociaal voordeel in de zin van artikel 38 §1, eerste lid, 11° van het WIB 1992 vrijgesteld van inkomstenbelasting in hoofde van het personeelslid wanneer wordt voldaan aan alle voorwaarden die de sociale wetgeving oplegt (Circulaire nr. Ci RH. 241/608.543 (AA Fisc nr. 27/2011) van 23.05.2011). Is dat niet het geval dan zal het gedeelte van de anciënniteitspremie boven het grensbedrag worden beschouwd als belastbaar loon.

B. De geschenkbond als relatiegeschenk

Maximumbedrag per jaar (incl. BTW)

Indien minder dan € 125 / jaar / begunstigde: geen fiscale fiche en 50% fiscaal aftrekbaar

Indien meer dan € 125 / jaar / begunstigde: fiscale fiche (281.50, met vermelding van het bedrag en de begunstigde) en 100% fiscaal aftrekbaar (voor zover belastbaar bij de ontvanger).

Let op:

- De geveer kan de kost voor 100% aftrekken, voor zover de fiche wordt ingevuld (indien dit niet gebeurt, bestaat ook de mogelijkheid tot een bijkomende boete)
- De ontvanger van de bon kan belast worden op de waarde van de bon. (!)

Deze brochure kwam tot stand in het kader van het project Overlegtafels Economie van de Vereniging van Vlaamse Steden en Gemeenten, met steun van het Agentschap Innoveren en Ondernemen.

**AGENTSCHAP
INNOVEREN &
ONDERNEMEN**



Vlaanderen
is ondernemen

Heeft u nog vragen over de gemeentelijke cadeaucheques of suggesties voor deze brochure, laat het ons weten via conomie@vvsg.be.

Deze brochure kwam tot stand in het kader van het project 'Overlegtafels Economie' met steun van het Agentschap Innoveren & Ondernemen.

**AGENTSCHAP
INNOVEREN &
ONDERNEMEN**



Vlaanderen
is ondernemen