

Vandelanotte

N°02

news

Vandelanotte, more than accountants
Jaargang 2 Editie 2 / mei 2016



Dossier familiebedrijven

Begeleiding bij opvolging is geen overbodige luxe.

Dierenspecialzaak Duponzoo

“Overdracht was de normaalste zaak van de wereld.”

Meerwaardebelasting op aandelen

Een overzicht van de diverse taxaties.





colofon:

"Vandelanotte News" is een magazine van Vandelanotte++.

Realisatie: Comm2B, the content company
Eindredactie: Björn Crul

Fotografie cover: Dries Decorte
Ontwerp: d-artagnan
Druk: Drukta

Verantwoordelijke uitgever:
Nikolas Vandelanotte, Vandelanotte++,
Pres. Kennedypark 1A, 8500 Kortrijk.

Nog meer weten over Vandelanotte?
Surf naar onze website op www.vandelanotte.be.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt worden door middel van druk, fotokopie, online publicatie of op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande toestemming van de uitgever.

Beste lezer,

Voor elk succesvol familiebedrijf komt er een moment dat de huidige generatie de fakkel wil of moet overdragen. Dit kan zowel aan de volgende generatie van de familie zijn of aan derden. Maar wat ook de keuze is: het proces van overdracht is altijd een complex en vaak een emotioneel gebeuren.

Een overdracht binnen de familie lijkt op het eerste zicht misschien het eenvoudigste. De opvolgers kennen het bedrijf al, (een deel van) de aandelen kan eventueel worden geschonken waardoor de financiële haalbaarheid verbetert en voor de werknemers en zakenrelaties is er continuïteit.

Toch is het niet altijd zo eenvoudig. Er moet immers een evenwicht gevonden worden tussen de persoonlijke belangen van de familie en de belangen van de onderneming. Een open communicatie tussen alle betrokkenen, inclusief de kinderen die eventueel niet in het bedrijf actief zijn, is daarom een absolute vereiste.

Een professionele begeleiding bij zo'n opvolgingsproces is geen overbodige luxe. In dit nummer leest u ondermeer hoe wij vanuit onze eigen ervaring als familiale onderneming dit proces voor familiale ondernemingen aanpakken.

Het belang van familiale opvolging wordt ook de overheid erkend. Daarom werd zowel in Vlaanderen als in Wallonië een bijzondere fiscale regeling uitgewerkt voor de schenking of vererving van familiale ondernemingen.

Maar soms is een overdracht binnen de familie geen optie en moet er naar een derde als overnemer worden gezocht. Ook in dit geval is een goede voorbereiding onontbeerlijk. Er zal bijvoorbeeld moeten nagedacht worden over de juiste financieringsstructuur.

Een van de voordelen van een verkoop is dat de meerwaarde op aandelen in principe niet belastbaar is. Maar is dit wel altijd het geval? In dit nummer vindt u een overzicht van de verschillende belastingen op de meerwaarden op aandelen die de laatste jaren werden ingevoerd.

U merkt het. We hebben weer meer dan genoeg materiaal voor een bijzonder interessant nummer over de opvolging in een familiebedrijf.

Ik wens u een boeiende lezing.

Nikolas Vandelanotte.

Vandelanotte News, Jaargang 2, Editie 2 / mei 2016

index



04

Meerwaardebelasting op aandelentransacties

Er is een stapsgewijze verschuiving van fiscale vrijstelling naar belasting op meerwaarden. Dries Torreelle en Eline Demeyere geven een overzicht van de recente wijzigingen in de taxaties.



06

Interview dierenpeciaalzaak Duponzoo

Frederic, Vincent en Olivier Dupont: "We zijn met het familiebedrijf opgegroeid en waren als kinderen altijd omringd door dieren."



13

Geef uw medewerkers een hogere netto bonus

Willem De Bock licht toe hoe u met een bonus voor het fiscaal pensioensparen uw medewerkers een hoger netto voordeel geeft.

- 2 Woord vooraf
- 3 Inhoudstafel
- 9 Een multidisciplinaire benadering voor goede familiale planning
- 10 Kort nieuws
- 12 Familiebedrijven, of hoe u belastingvrij schenkt
- 14 Vandelanotte in de kijker
- 15 Agenda & contact

Meerwaardebelasting

op aandelentransacties:

een overzicht



DRIES TORRELE
DRIES.TORRELE@VDL.BE

Lange tijd was het in ons land ondenkbaar dat meerwaarden gerealiseerd op aandelen zouden worden belast. Maar de laatste jaren lijkt dit principe een kentering te ondergaan. Zowel in de vennootschapsbelasting als de personenbelasting worden bepaalde gerealiseerde meerwaarden nu onderworpen aan belasting. In deze bijdrage zetten we de diverse taxaties voor u op een rijtje.

PERSONENBELASTING

Het basisprincipe is nog steeds dat meerwaarden op aandelen belastingvrij zijn op voorwaarde dat de verrichting kadert binnen het normale beheer van een privévermogen. Hierbij gaat men ervan uit dat deze beleggingen geen speculatief karakter hebben.

Sinds 2016 is de fiscus van oordeel dat een snelle verkoop van beursgenoteerde aandelen (binnen de 6 maanden na aankoop) in elk geval speculatief is. De gerealiseerde meerwaarde wordt dan ook belast met een speculatietaks tegen 33%.

Verder worden ook de meerwaarden belast die worden gerealiseerd door een particulier die een "aanmerkelijk" belang van meer dan 25% van de aandelen bezit

in een Belgische vennootschap en zijn aandelen verkoopt aan een rechtspersoon die is gevestigd buiten de Europese Unie. In dit geval wordt de meerwaarde belast tegen 16,5% plus de gemeentebelasting.

VENNOOTSCHAPPEN

Tot en met het aanslagjaar 2012 gold als uitgangspunt dat een gerealiseerde meerwaarde op aandelen vrij is van taxatie in de vennootschapsbelasting. De voorwaarde was wel dat het moest gaan om aandelen waarvan de dividenden de kwalitatieve voorwaarden vervullen voor de DBI-aftrek (Definitief Belaste Inkomsten). Dit betekent dat de uitgekeerde winst onderworpen werd aan een belastingregime dat vergelijkbaar is met de Belgische vennootschapsbelasting.

Indien niet aan die kwalitatieve voorwaarde

is voldaan, zijn meerwaarden op aandelen steeds belastbaar aan het gewone tarief in de vennootschapsbelasting, dus **33,99%**.

Meerwaarden korte termijn

De wet van 29 maart 2012 zorgde voor een eerste hervorming van het meerwaardenstelsel, in die zin dat meerwaarden op aandelen sinds aanslagjaar 2013 belastbaar zijn wanneer de aandelen niet langer dan 1 jaar in volle eigendom worden aangehouden (= 2e voorwaarde voor DBI-aftrek). Deze meerwaarden zijn belastbaar aan een afzonderlijk tarief van **25,75%** (25% + 3% aanvullende crisisbijdrage).

Deze taxatie is zowel van toepassing voor grote als kleine vennootschappen. Op deze meerwaarden mogen fiscale aftrekken (zoals notionele interestaftrek en investeringsaftrek) toegepast worden. Maar in bepaalde gevallen moet u dan aftrekken benutten die konden gebruikt worden om de belastbare winst onderworpen aan het normale tarief van 33,99% te verminderen of neutraliseren, wat natuurlijk nadelig is.

Voor de vaststelling van de 1-jarige houdperiode, worden de aandelen die in ruil zijn ontvangen door een belastingneutrale inbreng, fusie of splitsing geacht te zijn verkregen op de datum waarop de geruilde aandelen zijn verkregen.

Minimumbelasting

Met de programmawet van 27 december 2012 ging de wetgever nog een stap verder. De grote vennootschappen moesten een bittere pil slikken en ondergaan sinds

aanslagjaar 2014 een minimumbelasting. Zelfs indien de aandelen waarop de waarde wordt gerealiseerd meer dan één jaar door de vennootschap worden aangehouden, is een afzonderlijke heffing van toepassing. Het tarief van deze afzonderlijke belasting bedraagt **0,412%** (0,4% + 3% aanvullende crisisbijdrage). Bovendien mogen op de meerwaarden die deze afzonderlijke belasting ondergaan geen fiscale aftrekken toegepast worden.

De kleine vennootschappen bleven gespaard van deze maatregel en kunnen dus nog steeds genieten van een vrijstelling van meerwaarden op aandelen, voor zover wordt voldaan aan de twee voorwaarden voor DBI-aftrek.

Hoe de meerwaarde berekenen?

Vandaag kennen we dus vier mogelijke scenario's voor de taxatie van gerealiseerde meerwaarden op aandelen: vrijgesteld, 0,412%, 25,75% of 33,99%.

Het bedrag van een verwezenlijkte (vrijgestelde of getaxeerde) meerwaarde stemt overeen met het positieve verschil tussen:

- De ontvangen vergoeding of de verkoopwaarde bij de vervreemding van de aandelen, verminderd met de vervreemdingskosten; en
- De aanschaffings- of beleggingswaarde van de aandelen, verminderd met de vroeger aangenomen waardeverminderingen.

Het is dus de nettoprijs na aftrek van de aan de verkoop inherente bijzondere kosten (makelaarslonen, notariskosten, bankkosten, waarderingskosten,...) die in aanmerking wordt genomen.

CONCLUSIE

Er heeft zich de laatste jaren een stapsgewijze verschuiving voorgedaan van fiscale vrijstelling op meerwaarden naar belasting. De vraag is of deze trend zich ook zal verderzetten in de toekomst. Zolang er geen begroting in evenwicht wordt gerealiseerd, vrezen wij dat dit onderwerp nog zal terugkeren op de onderhandelingstafel van de regering.

Ondertussen blijft het zaak om aandacht te besteden aan de termijnen waarbinnen u aandelen verhandelt, om zowel in de personenbelasting als de vennootschapsbelasting een ongewenste taxatie te vermijden.

“Familiale overdracht

verliep als vanzelf”

FAMILIALE KMO DUPONZOO DOET AL 20 JAAR

EEN BEROEP OP VANDELANOTTE



Dierenspecialzaak Duponzoo met winkels in Menen, Dadizele en Moeskroen, is een volbloed familiebedrijf. Het wordt vandaag gerund door de broers Frederic, Vincent en Olivier Dupont. De generatiewissel tien jaar geleden verliep gesmeerd, mede dankzij het advies en de begeleiding van Vandelanotte. “De komende tijd willen wij, samen met hen, nadenken over het professionaliseren van onze structuur.”

Het is 1965 wanneer Erna Leleu aan het station in Menen start met een kleine kruidenierswinkel, waarin ze ook granen en zaden, plantgoed en duivenvoer verkoopt. In 1966 trouwt ze met Denis Dupont, die op dat moment als boekhouder werkt bij een Frans bedrijf maar al snel zijn vrouw gaat bijstaan. Aan het aanbod worden vogels, knaagdieren en andere beestjes toegevoegd.

“Het was een succes en ze hebben de zaak zeker een tiental keer moeten uitbreiden. Van een klein winkeltje groeide Duponzoo in Menen uit tot een zaak van 400 m²”, vertelt Frederic Dupont. “Ik ben in 1986 in het familiebedrijf gekomen, en toen zijn we ook verhuisd naar de Rijselstraat in Menen. In 1994 werd dan de winkel in Dadizele geopend.”

Sinds 2014 heeft Duponzoo ook een dierenspecialzaak in Moeskroen die, in een joint-venture met de familie Vandebussche, verbonden is aan het tuincenter Famiflora. “Geen afdeling dus van het tuincenter, maar een volwaardige winkel met een groot ‘levend aanbod’. In twee jaar tijd is die uitgegroeid tot onze grootste vestiging”, zegt Frederic.

KENNIS VAN DIERENZAKEN

Duponzoo is een gewaardeerde dierenspecialzaak die klanten van heinde en verre lokt. Heel veel Fransen ook, uit het

hele land. “Frankrijk is altijd al belangrijk voor ons geweest, omdat het aanbod aan zaken zoals de onze er kleiner is en de prijzen hoger liggen”, stelt Olivier Dupont. “Hoger lágén, moet ik zeggen, want de prijzen groeien naar elkaar toe. Het valt af te wachten wat de impact daarvan zal zijn op ons Franse cliënteel.”

“De waardering van onze klanten, en het feit dat ze van zo ver komen, heeft te maken met onze grote focus op kwaliteit”, vult broer Vincent aan. “De kwaliteit van de dieren in de eerste plaats, al is het niet eenvoudig om die te garanderen, maar ook de kwaliteit van onze winkeldiensten. De winkels zijn schoon, een proper onderkomen van onze dieren is prioriteit nummer één. Dat merken onze klanten ook.”

“Daarnaast steken we veel energie in het opleiden van onze medewerkers, zodat ze de klanten met kennis van zaken over de verschillende dieren kunnen bijstaan”, vervolgt Frederic. “We verkopen niet alleen, we adviseren ook. Een dier is nu eenmaal niet zomaar een product: mensen moeten goed weten waar ze aan beginnen en hoe ze het dier optimaal moeten verzorgen. Dit klinkt allemaal evident, maar ik vrees dat veel dierenwinkels het daar niet zo nauw mee nemen. Bij grotere ketens krijg je dan weer niet hetzelfde persoonlijke advies als wij in onze winkels meegeven en de tuincenters die ook dieren verkopen,

halen nooit hetzelfde aanbod aan vogels, knaagdieren, vissen, reptielen, noem maar op... als wij.”

VLOTTE FAMILIALE OVERDRACHT

Een grote liefde voor dieren strekt uiteraard tot aanbeveling als je een dierenspecialzaak hebt. “Ik ben geboren in het jaar dat we ook dieren gingen verkopen, we zijn ermee opgegroeid en waren als kinderen altijd omringd door dieren”, zegt Frederic. “Ik denk ook wel dat je erin geboren moet zijn om een zaak als deze met passie te kunnen runnen. Een goede verkoper of bedrijfsleider zijn, is niet voldoende.”

Tien jaar geleden gaven Denis Dupont en Erna Leleu aan dat de tijd was gekomen om de zaak over te laten aan drie van de vier broers. De vierde broer David wilde het immers over een andere boeg gooien. Hij studeerde af als master in de Mode en werkt nu als ontwerper bij Van de Velde, lingerieproducent van onder meer Marie-Jo.

“Eigenlijk is de familiale overdracht relatief snel en zonder obstakels of discussies verlopen”, glimlacht Olivier. “Voor mijn ouders en ons was het de normaalste zaak van de wereld. Als kinderen waren we niet uit de zaak weg te slaan, en alle drie werkten we al enige tijd formeel in de zaak; ik ben de enige

“Hoe meer de zaak groeit,
hoe sterker we de noodzaak
voelen om onze structuur
te professionaliseren.”

FREDERIC, VINCENT & OLIVIER DUPONT

die eerst enkele jaren elders aan de slag was. We kenden dus perfect het reilen en zeilen. Frederic werkt al in de zaak sinds zijn 19e en was op veel vlakken al de facto de zaakvoerder. Onze ouders hebben trouwens nooit echt afscheid genomen van hun levenswerk. Ze springen nog geregeld bij waar ze kunnen."

DE STRUCTUUR PROFESSIONALISEREN

Het kantoor Vandelanotte staat Duponzoo al meer dan 20 jaar bij. Het hielp de familie om alles formeel in orde te brengen bij de overdracht. Vincent Dupont: "Zij hebben ons ook uitvoerig juridisch advies verleend bij de joint-venture met Famiflora, en we gaan zeker

ook een beroep op hen doen bij nieuwe uitbreidingsplannen. We kunnen altijd op Vandelanotte rekenen voor waardevolle adviezen en begeleiding."

"Zelf hebben we met Nadia Bostoën al 15 jaar een financieel verantwoordelijke in huis die goud waard is. Maar één persoon kan niet over alle financiële, fiscale en juridische kennis beschikken. De expertise van een kantoor als Vandelanotte dat een breed zicht heeft over verschillende sectoren, is dan welgekomen. Een goede bedrijfsleider moet zich durven omringen met mensen die het beter weten, en mag niet bang zijn om externe kennis binnen te halen."

De komende tijd willen de broers Dupont de structuur van Duponzoo onder de loep

nemen en professionaliseren. "We stellen inmiddels een 40-tal mensen te werk, en denken na over een duidelijker organogram en een meer heldere taakverdeling", zegt Frederic. "Hoe meer de zaak groeit, hoe sterker we die noodzaak voelen. Een duidelijkere afbakening van de taken en verantwoordelijkheden is een van de uitdagingen voor de toekomst. Eén die we samen met Vandelanotte zullen aangaan, dat spreekt voor zich."

www.duponzoo.be



"We verkopen niet alleen,

we adviseren ook.

Een dier is niet zomaar

een product."

Een multidisciplinaire

benadering

**ONS RECEPT VOOR EEN
GOEDE FAMILIALE PLANNING**

Tijdens het familiale opvolgingsproces komt het erop aan een antwoord te vinden op een aantal cruciale vragen. De belangrijkste zijn de vragen naar de toekomst van het familiebedrijf op zich, het bestuur en de leiding ervan, de rolverdeling tussen de familieleden en de regeling van het eigendom. Vandelanotte heeft een multidisciplinaire aanpak ontwikkeld om antwoorden op deze vragen te zoeken.

Bij onze benadering van een familiaal overdrachtsproces gaan we uit van drie onmisbare ingrediënten. Zo starten we met het voeren van individuele familiegesprekken. Hoewel de aandacht bij familiale overdracht vaak onmiddellijk naar de technische uitwerking gaat, blijken vooral intermenselijke aspecten een cruciale impact te hebben op het al dan niet slagen van de generatiewissel.

Het loont dan ook absoluut de moeite om deze aspecten te erkennen bij de aanvang van het proces en ieders eigen verwachtingen en verzoeken in kaart te brengen. Het doel van de familiegesprekken bestaat erin te komen tot één of meerdere voorkeurs-scenario's die voldoende draagvlak genieten.

Daarnaast vormt een correcte waardering een volgende cruciale pijler van een effectieve familiale planning. Enerzijds is er de waardering van het bedrijf, anderzijds de waardering van het totaalplaatje, dus het vermogen van de familie.

WAARDERING VAN HET BEDRIJF

De hamvraag bij elke overdracht, ook die naar een volgende generatie, is het prijs-

kaartje. Dit is een moeilijke vraag want het waarderen van een bedrijf is geen exacte wetenschap. Verschillende componenten zijn bepalend: het risicoprofiel van de activiteit, de financiële haalbaarheid van de overdracht en terugbetalingscapaciteit, het groei- en innovatieprofiel, de vastgoed-situatie, de schuldpositie van het bedrijf, de afhankelijkheid van de overlater, het personeelsbestand, enzovoort.

Op basis van verschillende waarderingsmethodes bepalen we een zo realistisch mogelijke waarde, op grond waarvan de familiegesprekken over de overdracht kunnen worden voortgezet.

WAARDERING VAN HET VERMOGEN

De overlater houdt tijdens zijn actieve carrière meestal weinig spaarcenten over, omdat hij alle prioriteit geeft aan de uitbouw van zijn zaak. Daarom berekenen we welk kapitaal de overlater nodig zal hebben om zijn vertrouwde levensstandaard aan te houden voor de komende jaren.

Vaak ligt hier de sleutel om te bepalen hoe de overdracht kan gebeuren. Er moet een gelijke behandeling zijn van alle kinderen

en tegelijk moet de overdracht een haalbare kaart zijn voor de opvolger.

Na de overdracht maken we een succesie-analyse: we moeten er immers op toezien dat de eventueel te betalen erfbelasting binnen de perken blijft.

HET MULTIDISCIPLINAIR UITWERKEN VAN EEN OPLOSSING

Voor de uitwerking van de verkozen oplossing staat een multidisciplinair team van experts tot uw dienst. Zij zien erop toe dat de uiteindelijke regeling zowel financieel, boekhoudkundig, juridisch als fiscaal grondig is getoetst.

FAMILIAAL CHARTER ALS SLUITSTUK VAN HET PROCES

Met de technische uitwerking van de familiale regeling is de kous echter nog niet af. Ook bij de nazorg raden we aan het intermenselijke centraal te stellen. Een familiaal charter kan als een geheel van spelregels en afspraken die de betrokken familieleden onderschrijven, de toekomstige samenwerking in goede banen leiden.

VEERLE COOL
VEERLE.COOL@VDL.BE
VEERLE BUYL
VEERLE.BUYL@VDL.BE
CHANTAL COOL
CHANTAL.COOL@VDL.BE

Hoe uw overname financieren?



VEERLE BUYL
VEERLE.BUYL@VDL.BE

Bij een overdracht van familiale onderneming komt veel kijken. Ook de manier waarop een overdracht zal worden gefinancierd, is daarbij een belangrijk onderdeel. Jongere familieleden hebben als opvolger niet altijd voldoende eigen middelen. Over welke mogelijkheden beschikken zij?

sterk businessplan waaruit een positieve cash-flow blijkt en na goede onderhandelingen kan dit een geschikte optie zijn. Zeker in het huidige financieel klimaat met extreem lage interestvoeten.

Let wel: een bank zal altijd een minimale eigen inspanning verwachten van minstens 25% tot 40%, afhankelijk van het risico-profiel en de grootte van de onderneming en de transactie. Er zijn ook waarborgen nodig om toegang te krijgen tot een bankkrediet. Consulteer daarom steeds meerdere banken om de voorwaarden goed te kunnen vergelijken.

Bankkredieten zijn nog steeds een veelgebruikte financieringsvorm voor allerhande transacties en dus ook voor de overname van een familiale onderneming. Met een

Het is nuttig om weten dat voor deze eigen inspanning ook een beroep kan worden gedaan op andere private investeerders zoals familie, vrienden en kennissen. Maar ook private equity kan hierbij voor een oplossing zorgen.

Brengt de klassieke bankfinanciering toch geen soelaas, dan kan een beroep worden gedaan op een aantal alternatieve financieringsbronnen. Zo is er de mezzanine financiering, die een vorm is van achtergestelde lening. Of de vendor loan, waarbij een lening wordt toegestaan door de overdrager en dus een vorm van uitgestelde betaling inhoudt, en de earn-out, waarbij een deel van de prijs (meestal tussen de 15% à 30%) uitgesteld wordt betaald, afhankelijk van een resultaatstarget.

Sinds kort biedt ook de Participatie Maatschappij Vlaanderen (PMV) een nieuwe en flexibele financieringsoplossing onder de vorm van de PMV bedrijfslening met een langere looptijd en die niet achtergesteld hoeft te zijn.

De vermogensrechten geven recht op deelname in de winst (dividend) en op terugbetaling van de oorspronkelijke inbreng en het eventueel liquidatiesaldo bij ontbinding.

Onder lidmaatschapsrechten begrijpt men: het recht op deelname aan en het stemrecht op de algemene vergadering, het informatie- en vraagrecht en het recht om de algemene vergadering bijeen te roepen. Ze omvatten eveneens de individuele onderzoeks- en controlebevoegdheid, het deskundigenonderzoek, de minderheidsvordering en het recht om

Bij de rechten die verbonden zijn aan aandelen, kan men klassiek een opdeling maken tussen de "vermogensrechten" en de "lidmaatschapsrechten". Dat onderscheid kan belangrijk zijn bij de oprichting van een nieuwe vennootschap. Maar wat zijn eigenlijk de verschillen tussen beide?

Eén aandeel, twee rechten hebben?

Overdragen in Wallonië vrij van taxatie?

Een inwoner van het Waals Gewest kan zijn familiale vennootschappen belastingvrij schenken of vererven. Uiteraard zijn daar wel een aantal voorwaarden aan verbonden.

Om als familiale vennootschap te worden beschouwd, moet het gaan om een nijverheids-, handels-, ambachts- of landbouwactiviteit of vrij beroep. Er moet ook een zekere tewerkstelling zijn in het bedrijf. De maatschappelijke zetel moet zich in de EU bevinden en minstens 10% van de stemrechten van de algemene vergadering moet vertegenwoordigd zijn.

Deze voorwaarden maken duidelijk dat een management- of patrimoniumvennootschap niet kan genieten van het nultarief.

de ontbinding van de vennootschap te vorderen.

De "vermogensrechten" en de "lidmaatschapsrechten" kunnen opgesplitst worden in hoofde van verschillende personen.

Bij echtgenoten die gehuwd zijn onder het wettelijk stelsel is er vaak een splitsing tussen de vermogens- en lidmaatschapsrechten: indien een gehuwde persoon inschrijft op aandelen met gemeenschappelijke gelden, zullen de aandelen vermogensrechtelijk toebehoren aan het

VOORWAARDEN BEHOUD NULTARIEF

Er is ook een tijdsclausule opgenomen in de voorwaarden. Gedurende vijf jaar na schenking/vererving moet de activiteit worden verdergezet en moet ten minste driekwart van de tewerkstelling behouden blijven.

Voorts mag het vermogen of kapitaal niet verminderen door terugbetalingen of uitkeringen. En de onroerende goederen mogen enkel voor de onderneming worden gebruikt, niet voor privéwoning.

NOTARIËLE AKTE

De schenking van een familiale vennootschap in Wallonië moet verplicht via een notariële akte gebeuren. U moet voorafgaandelijk aan de schenking een attest aanvragen dat bevestigt dat de onderneming in aanmerking komt.

Dit artikel bevat slechts een beknopt overzicht van de voorwaarden en uit-

zonderingen. Maar onze experts zullen u graag verder helpen indien u hier meer over wenst te weten.



HANNELORE DURIEU
HANNELORE.DURIEU@VDL.BE



STEPHANIE VANMARCKE
STEPHANIE.VANMARCKE@VDL.BE

gemeenschappelijk vermogen, terwijl zij vaak ingeschreven worden "op naam van" één van de echtgenoten. De aandelen zijn dan vermogensrechtelijk gemeenschappelijk maar de lidmaatschapsrechten behoren tot het eigen vermogen van de betrokken echtgenoot.

Opgelet: indien u tijdens het huwelijk een vennootschap opricht, wordt de inbreng vermoed met gemeenschappelijke gelden te zijn gebeurd. Wil u echter vermijden dat de aandelen die u verkrijgt tot het gemeenschappelijk vermogen behoren, dan dient

u te bewijzen dat u "eigen gelden" heeft ingebracht en hiertoe een "verklaring van wederbelegging van eigen gelden" te laten opnemen in de oprichtingsakte.

STEPHANIE DUPONT
STEPHANIE.DUPONT@VDL.BE

CAROLIEN CHRISTIAENS
CAROLIEN.CHRISTIAENS@VDL.BE

Familiebedrijven, of hoe u belastingvrij schenkt

België kent een hoge belastingdruk. Maar gelukkig zijn er ook uitzonderingen voor specifieke gevallen. Eén daarvan is het gunstregime voor de overdracht van een familiebedrijf wanneer de schenker of erflater in het Vlaamse Gewest woont.

De mogelijkheden voor schenken en doorgeven van een familiebedrijf zijn zonder twijfel heel interessant. Onder echtgenoten, samenwonenden of in rechte lijn (grootouders – ouders – kinderen) kan u een familiale vennootschap vrij van schenkbelasting schenken. Vererving is dan weer mogelijk aan het lage tarief van 3% of 7%. Er gelden echter wel een heel aantal voorwaarden.

ACTIEVE FAMILIEBEDRIJVEN

Om in aanmerking te komen voor een verlaagd tarief, moet het eerst en vooral gaan om een familiale onderneming of een familiale vennootschap. De familiale onderneming wordt persoonlijk geëxploiteerd en uitgeoefend, wat doorgaans neerkomt op de eenmanszaken en de feitelijke verenigingen die geen vennootschapsvorm hebben aangenomen. Zij moet, net als de familiale vennootschap, een vrij beroep, een nijverheids-, handels-, ambachts- of landbouwactiviteit uitoefenen.

Daarnaast spelen voor de familiale vennootschappen ondermeer de volgende voorwaarden:

- De schenker/erflater en/of zijn familie bezitten minstens 50% van de aandelen van de vennootschap in volle eigendom. Er is een mogelijkheid om met een minimum van 30% ook van de regeling te genieten, maar dan zijn er bijkomende voorwaarden.
- De zetel van de vennootschap ligt in de EER (Europese Economische Ruimte).
- De overdracht betreft aandelen.
- De vennootschap moet een reële economische activiteit hebben. Daarbij hanteert men de drie laatste jaarrekeningen als controle-instrument. Daaruit moet blijken dat er een vorm van tewerkstelling is en mogen de terreinen en gebouwen samen niet meer dan 50% van het actief uitmaken.

Door het stellen van deze vereisten, wordt de patrimoniumvennootschap en de managementvennootschap uitgesloten van de gunstmaatregel. Ook onroerende goederen die hoofdzakelijk aangewend of bestemd zijn voor bewoning, worden uitdrukkelijk uitgesloten.

NA DE OVERDRACHT

Ook na de overdracht zijn er een reeks voorwaarden na te leven. In de drie jaar die volgen op de schenking of het overlijden moeten zowel de onderneming als de vennootschap ononderbroken een activiteit verder zetten. De vennootschap behoudt een reële economische activiteit en mag

de zetel niet verhuizen naar een land buiten de EU. Ook mag het kapitaal van de vennootschap niet verminderen door terugbetalingen of uitkeringen.

ATTEST VLABEL

Het is niet langer verplicht, maar wel nog steeds mogelijk om bij de Vlaamse Belastingdienst voorafgaandelijk na te gaan of u aan de voorwaarden voldoet. Zij levert dan een attest af met haar standpunt en de nodige uitleg.

Hoewel dit attest strikt gezien geen bindend karakter heeft, biedt het u wel een vrij grote zekerheid. Bovendien kan u dit attest ook perfect bekomen zonder effectief tot een schenking over te gaan.

Wees u ervan bewust dat bovenstaande oplijsting slechts een eerste schets is om u een idee te geven van de mogelijkheden van dit gunstregime voor familiebedrijven en de voorwaarden waar u aan moet voldoen. Het zou ons te ver leiden om alle voorwaarden op te sommen, maar indien u dit wenst kunnen we u met plezier verder helpen. Aarzel dus niet om contact op te nemen via uw contactpersoon of via de onderstaande contactgegevens.

BARBARA BLOMME
BARBARA.BLOMME@VDL.BE

MATHIEU ROELEN
MATHIEU.ROELEN@VDL.BE

Geef uw medewerkers een hogere netto bonus

Bij het toekennen van een cash bonus is het verschil tussen de brutokost voor de werkgever en het nettobedrag dat de werknemer ontvangt, voor velen een doorn in het oog. Een groot deel wordt immers opgeslokt door de belastingen. Als alternatief kan u ervoor opteren om de bonus te gebruiken voor het fiscaal pensioensparen.

Wanneer u als werkgever een cash bonus uitkeert, blijft er voor de werknemer vaak slechts een derde netto over. Als de bonus echter wordt gebruikt voor een storting in het fiscaal pensioensparen, dan houdt de werknemer ongeveer 75% over van de toegekende bonus.

We geven hieronder een voorbeeld waarbij we uitgaan van een cashbonus van € 1.000.

De werknemer moet voor de bonus verworven is, een keuze te maken tussen de cash bonus en de bonus via pensioensparen. Bij een keuze voor de bonus pensioensparen neemt de werkgever deze

kost op zich. Gezien de werknemer deze storting anders privé moet voldoen, is dit voor hem of haar een netto voordeel.

De werknemer geniet bovendien van het fiscale voordeel op de storting. Dit voordeel wordt in de aangifte personenbelasting verrekend. De storting in het pensioensparen zal anderzijds ook wel belast worden in de personenbelasting, deze afhouding werd in onderstaand voorbeeld mee verrekend.

Door het fiscaal voordeel van het pensioensparen te combineren met de toekenning van een bonus houden uw werknemers meer dan het dubbele over

ten opzichte van een cash bonus.

Deze manier van verlonen kan dan ook een echte meerwaarde bieden in uw verloningsbeleid. Onze experts vertellen er u graag meer over.



WILLEM DE BOCK
WILLEM.DEBOCK@VDL.BE

CASHBONUS		BONUS PENSIOENSPAREN	PENSIOENSPAREN – NETTO VOORDEEL	
€ 1.000,00	Brutokost werkgever	€ 1.000,00	Storting pensioensparen (door werkgever)	€ 1.000,00
- 35%	RSZ werkgever	- 8,86%	Fiscaal voordeel pensioensparen (30%)	- 8,86%
€ 740,74	Bruto	€ 918,61	Totaal voordeel	€ 1.194,13
- 13,07%	RSZ werknemer		- Personenbelasting op bonus	€ 413,37
- 35%	Personenbelasting	- 45% (€ 413,37)	Netto voordeel	€ 780,82
€ 354,16	Netto werknemer			78,08%
35,42%				

Vandelanotte in de kijker

Vandelanotte wint de Cloud Award



Vandelanotte is uitgeroepen tot Cloud Accountant 2015-2016. Exact, wereldwijd leider op het vlak van business software in de cloud, reikt deze felbegeerde award uit aan vernieuwende accountancybedrijven die de dienstverlening voor hun klanten optimaliseren door gebruik te maken van de cloud.

Vooraf onze duidelijke visie op een goede samenwerking met de cliënt en onze betrokkenheid werden op prijs gesteld. De jury was ook onder de indruk van de overschakeling van offline naar online werken. De implementatie van nieuwe technologieën maakt integraal deel uit van onze strategie, zonder uiteraard de betrokkenheid met onze cliënten uit het oog te verliezen. Een betere dienstverlening blijft steeds het hoofddoel.

Trotse partner

van Student

Ghentpreneur

Dit jaar nam Vandelanotte deel aan Student Ghentpreneur, een unieke samenwerking tussen ACCIO, Durf Ondernemen, Centrum voor Ondernemen, Stad Gent, Unizo & iMinds. Samen vormen zij een geslaagde combinatie waar kennis en ideeën over ondernemerschap, creativiteit en passie worden uitgewisseld. Tijdens het event op donderdag 25 februari konden student-ondernemers ook een beroep doen op onze specialisten. Tijdens een aantal krachtige sessies gaven wij hen een antwoord op al hun vragen over fiscaliteit, accountancy, risk management, HR en juridische kwesties.



Geslaagd bootcamp

start-up/scale-up

Op 21 april vond het eerste Bootcamp voor Groei plaats, een inspirerend event waarbij Vandelanotte in Gent een ruime groep start-up en scale-up ondernemers bij elkaar bracht. Ze luisterden ondermeer naar de ondernemersverhalen van Jonas

Dhaenens (Combell) en Wim Derkinderen (Xpenditure). Experts van Vandelanotte en Belfius gingen tijdens workshops ook in op vragen van de jonge ondernemers over financiële, juridische en HR-onderwerpen.

Info

20 MEI

BTW-verplichtingen voor de maand april en IC-listing of 1e voorschot voor kwartaalaangevers.

31 MEI

Ondernemingen waarvan de jaarmzet in 2015 lager was dan 25 000 EUR, die wensen te genieten van de vrijstellingsregeling, moeten daar vóór 1 juni aangifte van doen per aangetekende brief.

20 JUNI

BTW-verplichtingen voor de maand mei en IC-listing of 2e voorschot voor kwartaalaangevers.

30 JUNI

Aangifte indienen voor de vennootschappen die hun jaarrekening per 31 december 2015 afsluiten.

11 JULI

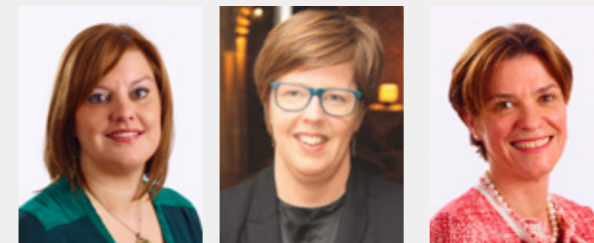
Voorafbetalingen (VA 2) om een belastingvermeerdering te vermijden.

20 JULI

BTW-verplichtingen voor de maand juni en IC-listing of aangifte en IC-listing 2e kwartaal 2016. In principe uitstel tot 10 augustus, met uitzondering van de betaling.

22 AUGUSTUS

BTW-verplichtingen voor de maand juli en IC-listing of 1e voorschot voor kwartaalaangevers. In principe uitstel tot 10 september, met uitzondering van de betaling.



Vandelanottes experts familie-

bedrijven staan tot uw dienst

In deze Vandelanotte News besteden we ruime aandacht aan de specifieke problematieken van familiebedrijven. Ons kantoor heeft een jarenlange expertise uitgebouwd in de begeleiding van familiale ondernemingen en ondernemers. Aarzel niet om met onze experts contact op te nemen. Veerle Cool, director HR Solutions, staat in voor het voeren van de familiegesprekken. Veerle Buyl, director CFI, adviseert u bij de waardering van het familiebedrijf. Chantal Cool, director Sales & Marketing en tevens vermogensplanner, staat op haar beurt in voor de waardering van het privévermogen.

Van Cauter Aalst

Gentse Steenweg 55
9300 Aalst
053 72 95 00

Vandelanotte Antwerpen

Herentalsebaan 71-75
2100 Antwerpen
03 320 97 97

Vandelanotte Brugge

Kon. Astridlaan 29
8200 Brugge
050 39 28 75

Vandelanotte Brussel

Esplanade 1/85
1020 Brussel
02 427 44 53

Vandelanotte Kortrijk

Pres. Kennedypark 1A
8500 Kortrijk
056 43 80 60

Vandelanotte Deinze

Kastanjelaan 17 bus 2
9800 Deinze
09 381 51 81

Vandelanotte Tournai

Avenue de Maire 101
7500 Tournai
069 22 64 95

Vandelanotte Zele

Nachttegaalstraat 8/w5
9240 Zele
052 21 85 07



myVandelanotte,

digitaliseer uw boekhouding

in uw eigen klantenportaal

Dagelijks uw actuele cijfers kunnen bekijken, het is iets waar iedere ondernemer van droomt!

Vandelanotte trekt al een aantal jaren de kaart van digitalisering en maakt dit nu ook voor u mogelijk. Met **myVandelanotte** kunt u als ondernemer volop mee genieten van onze professionele dienstverlening via uw eigen online portaal. Op regelmatige tijdstippen uw documenten aanleveren volstaat om gebruik te kunnen maken van het portaal en zijn vele voordelen!

1. CONTINU INZICHT IN CIJFERS

Gedaan met wachten op periodieke rapporteringen of jaarafsluitingen. Dagelijks kunt u een update van uw cijfers zien in uw portaal. Niet alleen liquiditeit maar ook klantentegoed en kostenstructuur vindt u snel en eenvoudig terug in uw dashboards en rapporten.

Wat heeft myVandelanotte in de toekomst nog meer in petto?

Debiteurenbeheer

Betalingsmodule

Analytische verwerking

Opvolging van uw openstaande klanten was nog nooit zo eenvoudig!

Betaal uw leveranciers vanuit dezelfde omgeving met enkele muisklikken!!

Hou zonder problemen alles op projectniveau bij!

2. VOLLEDIG DIGITAAL ARCHIEF

Op zoek naar een document? Vanaf nu geen ellenlange zoektocht meer in uw papieren documenten. Alles werd door ons op een gestructureerde manier voor u gearcheveerd en is te allen tijde online raadpleegbaar.

3. EEN UNIEKE TOOL

Het portaal is meer dan een volledige boekhouding. Voor u als ondernemer wordt het dé tool bij uitstek om beslissingen te nemen, voor ons als accountant het middel om (proactief) advies op maat te verlenen.

Geïnteresseerd in deze modulaire totaaloplossing? Contacteer ons vrijblijvend voor bijkomende informatie!

