

Bakermat

 BAKER TILLY
BELGIUM

accounting - auditing - consulting

magazine over accountancy, fiscaliteit,
audit en juridisch advies

Driemaandelijks magazine, editie 9, juli-augustus-september 2014

A photograph of two men standing in a warehouse. The man on the left is wearing a light purple button-down shirt and dark jeans. The man on the right is wearing a light blue button-down shirt and light-colored trousers. They are both smiling. The background shows industrial shelving with various materials.

Bart De Paepe & Christophe Engels (Depa Factory)
“SNELHEID, FLEXIBILITEIT & EXPERTISE”

Bedrijfsoverdracht - Multi-disciplinaire teams
Nieuwe regeling elektronische diensten
Hervorming sociale bijdragen

Bakermat

Een uitgave van Baker Tilly Belgium.
V.u. : Wim Waeterloos
Collegebaan 2C, 9090 Melle
Kareelstraat 120-124, 9300 Aalst
Kerkveld 17, 9290 Berlare
Rue de la Clef 39, 4633 Soumagne
www.bakertillybelgium.be

Concept, vormgeving, interviews & productiecoördinatie : www.demarketeer.be
Artikels : redactieteam Baker Tilly Belgium
Drukwerk & mailhandling : Ryhove vzw
Foto's : Foto-atelier Jo De Rammelaere

Disclaimer :
Aan de samenstelling van dit magazine wordt door de redactie veel zorg besteed. Niettemin kan geen aansprakelijkheid worden aanvaard voor mogelijke onjuistheden. De opgenomen teksten hebben een informatief karakter en zijn niet bedoeld als beroepsmatig advies. Contacteer uw dossierbeheerder voor advies op maat. Overname van artikels is toegestaan, mits integraal en met bronvermelding.



BAKER TILLY
BELGIUM

accounting - auditing - consulting

Hervorming
sociale bijdragen

2

Multi-disciplinaire
teams

3

Bart De Paepe &
Christophe Engels:
testimonial

4

Nieuwe regeling
elektronische
diensten

6

Bedrijfsoverdracht

7

Hervorming berekening sociale bijdragen zelfstandigen in aantocht

Het systeem voor de berekening van de sociale bijdragen voor zelfstandigen wordt vanaf 2015 grondig hervormd. In het **huidige systeem** worden de sociale bijdragen van de zelfstandigen berekend op basis van het beroepsincome van 3 jaar terug. Het betreft een definitieve bijdrage die niet meer kan worden aangepast aan het actuele inkomen. Dit kan echter leiden tot **eigenaardige situaties**. Zo zal men, indien er 3 jaar voordien een lager inkomen werd genoten ten opzichte van het huidige inkomen, in verhouding relatief lage sociale bijdragen betalen. Daarnaast kan men eveneens in een neerwaartse spiraal aan beroepsinkomsten terechtkomen waarbij men hoge sociale bijdragen moet betalen in een jaar waarin er lage inkomsten worden genoten.

Vanaf 2015 zullen de sociale bijdragen eveneens worden berekend op basis van het inkomen van 3 jaar terug (behalve voor diegenen die nog in de startfase zitten), maar het betreft ditmaal een **voorlopige bijdrage**. Zo zal het vanaf 2015 mogelijk zijn om de voorlopige bijdrage **aan te passen aan het actuele inkomen van dat jaar**. Indien de zelfstandige zijn voorlopige bijdrage wenst te **verhogen**, zal dit zonder problemen mogelijk zijn. Indien hij echter zijn voorlopige bijdrage wenst te **verlagen**, dient hij op basis van objectieve elementen aan te tonen dat zijn inkomen van het actuele jaar lager zal zijn dan dat van 3 jaar terug. Men kan deze vermindering maar vragen tot de minimumbedragen die voor elke categorie zelfstandigen zijn vastgelegd. Voor zelfstandigen in hoofdberoep die hun beroepsinkomsten lager schatten dan EUR 25.740,86, kan de bijdrage verlaagd worden naar 2 maal de minimumbijdrage zelfstandigen. Zelfstandigen in hoofdberoep die hun beroepsinkomsten lager schatten dan EUR 12.870,43, kunnen hun bijdrage laten verlagen naar de minimumbijdrage voor zelfstandigen. Dit betekent dat iemand met een inkomen van EUR 70.000 die een terugval in zijn inkomsten voorziet naar EUR 40.000, geen vermindering kan aanvragen. Hij zal het teveel betaalde wel over 2 jaar terugkrijgen wanneer de bijdrage herberekend wordt op basis van het definitief inkomen.

Van zodra het actuele inkomen definitief gekend is (dit is na de fiscale behandeling van het inkomen, in de meeste gevallen 2 jaar later), zullen de voorlopige bijdragen **geregulariseerd** worden en zal er al dan niet een bedrag moeten worden bijbetaald. In het geval waar de zelfstandige te veel sociale bijdragen heeft betaald, zal het saldo terugbetaald worden. Opgelet, indien de zelfstandige er voor geopteerd heeft om lagere voorlopige bijdragen te betalen dan deze die berekend werden door het sociaal verzekeringsfonds, en achteraf blijkt dat het actuele inkomen toch hoger is, zal hij een bedrag moeten bijbetalen maar met verhogingen.

Het nieuwe systeem zal sociaal **logischer en billijker** zijn aangezien de bijdragen de economische realiteit van de zelfstandigen weerspiegelen.

■ Yves Coppens - Individual Tax Partner

Multi-disciplinaire teams van Baker Tilly Belgium

“We hakken geen knopen door. We ontwarren ze.”

Complexe dossiers zoals bedrijfsovernames, fusies, joint ventures en bedrijfsopvolging worden bij Baker Tilly Belgium door multi-disciplinaire teams aangepakt. Het advieskantoor past zich naadloos aan de behoeften van de cliënt aan. “Ofwel werkt de cliënt met één **vaste contactpersoon**, die alle vragen aan de juiste specialist doorgeeft en het dossier coördineert, ofwel werkt de cliënt rechtstreeks met de betrokken **specialisten**,” legt Peter Weyers, partner van Baker Tilly Belgium, uit. “Hoe de cliënt ook wil werken, wij passen onze organisatie aan.”

“Als de cliënt direct naar een specialist wenst te bellen, dan zorgt de dossierbeheerder ervoor dat alle betrokken specialisten via een briefing **op de hoogte** zijn van het dossier, zodat er direct tot correct advies kan overgegaan worden, zonder tijdverlies. Om met zo’n **snelle manier van werken** geen fouten te maken, is een pak **ervaring** nodig. We zeggen overigens ook heel transparant aan de cliënt dat we geen advies geven als we een bepaald domein onvoldoende kennen.”

“Het dossier ‘Depa Factory’ (meer hierover op de volgende pagina’s, nvdv) is een mooi voor-

beeld van onze multi-disciplinaire aanpak”, zegt Peter Weyers. “Verschillende specialisten hebben lang samengewerkt om die joint venture tot een goed einde, of beter gezegd een goed begin, te brengen.”

“Onze specialisten vullen elkaar aan”

“De **audit-afdeling** van Baker Tilly Belgium zorgt ervoor dat beide toekomstige partners zekerheid hebben over de cijfers als ze de onderhandelingen starten. Een correcte due diligence is de basis”, aldus Michèle Van Maele en Tim Delameilleure van de audit-afdeling.

Ook het **waarderingsteam** van Baker Tilly Belgium wordt indien nodig bij de onderhandelingen betrokken. Zo zorgde Vicky Coesens voor de waardering van het handelsfonds van Depa.

“Als de **juridische afdeling** van Baker Tilly Belgium bij een dossier betrokken wordt,” legt juriste Anne Roucourt (partner van Baker Tilly

Belgium) uit, “dan willen we op het einde van de onderhandelingen een juridische tekst die én leesbaar is voor alle partijen, én die op lange termijn overeind blijft, én waarin iedereen zich kan in terugvinden.”

“Tijdens de gesprekken is dus veel **inlevingsvermogen** nodig, ook in het standpunt van de andere partij. Beide visies moeten samengebracht worden. We hebben niet alleen oog voor de eigen cliënt, maar **luisteren** ook naar het belang van de andere partij. Dat levert de beste contracten op,” aldus juriste Liesbeth Gordts.

Anne Roucourt: “Als een onderhandeling dreigt vast te lopen, dan zoekt de adviseur altijd een oplossing. **We hakken overigens nooit knopen door want dan verliezen beide partijen, maar we ontwarren knopen. Zodat beide partijen winnen.**”

“Onze teams met economen, fiscalisten en juristen vullen elkaar aan. We begrijpen elkaars input en respecteren dat. Dat ligt heel wat moeilijker als een cliënt met aparte individuele adviseurs werkt die enkel naar hun eigen domein kijken,” besluit Peter Weyers. ■

Anne Roucourt, Liesbeth Gordts, Peter Weyers en Michèle Van Maele van Baker Tilly Belgium



Bart De Paepe & Christophe Engels van Depa Factory over samenwerking met Baker Tilly Belgium

“Snelheid, flexibiliteit & expertise”

Depa Ramen NV uit Eeklo en Engels NV uit Lokeren, beiden belangrijke spelers in de sector van ramen en deuren, zijn een joint venture aangegaan voor de productie van aluminium schrijnwerk. De bestaande productieafdeling van Depa is ondergebracht in het nieuwe gezamenlijke bedrijf “Depa Factory”. Baker Tilly Belgium hielp hen met alle fiscale en juridische vraagstukken.

Sinds 1987 (of bijna 27 jaar!) is Peter Weyers, partner van Baker Tilly Belgium, de adviseur van Depa Ramen inzake financiële, juridische en boekhoudkundige zaken. “Eerst vader Johan De Paepe en daarna zonen Geert en Bart zijn me gevolgd naar alle advieskantoren waar ik gewerkt heb,” legt Peter Weyers uit. “Omgekeerd heb ik Depa Ramen in al hun evoluties geholpen. Ik ben hun aanspreekpunt voor vele financiële, juridische en boekhoudkundige onderwerpen, op een vrijwel permanente



basis. Bijna wekelijks hebben we overleg over diverse aspecten. Die ‘duurzame en lange termijn’ relatie die een accountant/revisor met zijn klant heeft, is een aspect dat ik belangrijk vind. Depa was trouwens mijn allereerste cliënt,” lacht Weyers.

“Een belangrijke stap voor de toekomst van Depa Ramen uit Eeklo is nu de samenwerking met hun collega Christophe Engels van de firma Engels uit Lokeren. Bijna 2 jaar zijn we reeds bezig met alle aspecten rond die samenwerking,” aldus Peter Weyers.

Depa produceert en plaatst aluminium ramen en deuren. Engels is vooral in houten ramen gespecialiseerd en zocht een partner om te groeien in het aluminium segment. “Tijdens onze lange gesprekken over samenwerking hebben we elkaar gevonden, ook op persoonlijk vlak. Er is een

match tussen onze beide bedrijfsculturen, waarbij vooral het familiale karakter primeert,” leggen Bart en Christophe uit. “We zijn beiden in de ramen en deuren geboren”.

“Het gaat hier niet om een overname, maar om een echte samenwerking op gelijke basis in de fiscale vorm van een joint venture. We hebben een nieuwe vennootschap opgericht om de productiekanten optimaal te kunnen bedienen. Een goede begeleiding op juridisch en fiscaal vlak was dan ook nodig,” zegt Bart De Paepe.

Baker Tilly Belgium zorgde voor de begeleiding van Depa. Engels ging in zee met de collega's van Grant Thornton. Beide adviesfirma's zorgden voor de best mogelijke oplossing voor hun klant. De boekhouding van de nieuwe vennootschap Depa Factory zal verzorgd worden door Baker Tilly Belgium.

Over de samenwerking met Baker Tilly Belgium is Bart De Paepe zeer te spreken. “Het is **positief dat ze veel mensen in dienst hebben die diverse onderwerpen meester** zijn. We werken met **één contactpersoon** die onze vragen aan de juiste specialist doorgeeft. Wim Dereymaeker doet de maandelijkse afsluiting van onze boeken, maar alle nieuwe onderwerpen worden gestuurd door Peter Weyers. Er wordt **op lange termijn samengewerkt**. Ook de successie hebben ze voor ons geregeld.”

“De totstandkoming van de deal is een intense periode geweest. De **snelheid, flexibiliteit en kennis van zaken** van Baker Tilly Belgium vielen goed op. De strakke deadline werd probleemloos gehaald. Daarvoor hadden hun mensen avond- en weekendwerk over,” licht De Paepe toe. ■



Depa Factory : joint venture tussen Depa Ramen NV en Engels NV

Engels NV uit Lokeren en Depa Ramen NV uit Eeklo, beiden belangrijke spelers in de sector van ramen en deuren, zijn een joint venture aangegaan voor de productie van aluminium schrijnwerk. De bestaande productieafdeling van Depa is ondergebracht in het nieuwe gezamenlijke bedrijf "Depa Factory".

De dagelijkse leiding van Depa Factory is in handen van Bart De Paepe (commercieel) en Christophe Engels (financieel).

Geïntegreerd productiebedrijf

Depa Factory beschikt over één van de meest geautomatiseerde productieapparaten in België voor aluminium schrijnwerk. In de hal van 6.000 m² zijn er 5 productielijnen ondergebracht : 3 voor de productie van ramen- en deuren, 1 voor de productie van schuiframen en 1 voor de productie van gordijngesels en andere elementen. De totale productiecapaciteit bedraagt 120 raam- en deurelementen per dag.

Het is een geïntegreerd bedrijf, met een eigen ontwikkeling, lakkerij en logistiek.

Depa Factory werkt enkel voor professionele klanten zoals schrijnwerkers. De verkoop blijft apart bij beide partners. Kwaliteit, innovatieve producten en professionaliteit : daarvoor willen ze gekend zijn.

"De meeste productiebedrijven hebben geen affiniteit met de eindklant," leggen De Paepe en Engels uit. "Wij beseffen dat 'slechts' één ontbrekend profiel een echt probleem is voor de klant. Door deze joint venture willen we onze service nog verhogen."

Synergie

"Er is momenteel veel beweging op onze markt met diverse overnames. Maar het gaat vooral om financiële deals, zonder veel synergieën. Onze joint venture levert wél synergie op. We staan nu beiden veel sterker op de markt. We willen het beste voor het bedrijf op lange termijn," besluiten beide zakenpartners.

www.deparamen.be

www.engelsnv.be



Btw : nieuwe regeling elektronische diensten vanaf 1 januari 2015

Tijd voor actie!

Voor ondernemingen die elektronische diensten, telecommunicatiediensten als- ook radio- en televisie-omroepdiensten aanbieden aan Europese particulieren is het opletten geblazen. Vanaf 2015 dienen zij lokale btw aan te rekenen van het land waar hun klant woonachtig is. Voor de effectieve afdracht van buitenlandse btw zal gebruik kunnen worden gemaakt van een bijzondere aangifte binnen de "Mini-One-Stop Shop". Actie is vereist aangezien een voorafgaandelijke registratie noodzakelijk blijkt.

Vandaag de dag rekenen Europese bedrijven hun eigen btw aan voor het verschaffen van elektronische diensten, telecommunicatiediensten en radio- en televisie-omroepdiensten aangeboden aan particulieren in andere lidstaten. Dit systeem verandert met ingang van 1 januari 2015. Concreet betekent dit dat indien u als Belgische onderneming dergelijke diensten aanbiedt, u vanaf dan buitenlandse btw zal dienen aan te rekenen.

gang tot of downloaden van software, gebruik van zoekmachines, etc. Verstrekt u bijgevolg als Belgische onderneming een elektronische dienst in de vorm van het downloaden van een formulier aan een Duitse particulier dan dient u vanaf 2015 Duitse btw aan te rekenen.

Hierdoor dient een Belgische onderneming in principe in elke lidstaat waar ze dergelijke diensten verricht te registreren voor btw teneinde lokale btw te kunnen aanrekenen en afdragen.

"Mini-éénloketsysteem of Mini-One-Stop Shop (MOSS)"

Om dit te vermijden wordt het mini-éénloketsysteem of de Mini-One-Stop Shop (MOSS) ingevoerd. Hierdoor kan u als Belgische on-

Registratie

De registratie in het systeem dient te gebeuren op elektronische wijze, en dit kan vanaf 1 oktober '14. Eén enkele elektronische aangifte die per lidstaat het gerealiseerde omzetcijfer en de verschuldigde btw omvat zal trimestrieel in België worden ingediend. Eén enkele betaling die het totaal van de verschuldigde btw in



de verschillende betrokken lidstaten omvat zal eveneens in België dienen te worden verricht. De Belgische administratie zal het geld overmaken aan de fiscale administraties van de andere betrokken lidstaten. In de andere lidstaten van de EU zal een vergelijkbaar systeem in werking treden.

Deze wijzigingen leiden ertoe dat heel wat bedrijven een elektronische registratie zullen dienen aan te vragen voorafgaand aan de indiening van hun bijzondere btw-aangiften. Mogelijks dient ook de boekhoudsoftware te worden aangepast. Eén en ander vergt de nodige vakkennis ter zake teneinde goed van start te kunnen gaan.

Wenst u meer te weten over de toedracht en de praktische uitwerking van de nieuwe regels, aarzel dan niet ons te contacteren. ■



Wim De Pelsmaeker
VAT Partner



Het arsenaal aan diensten dat beoogd wordt door deze nieuwe regeling is ruim. Het gaat onder andere om toegang tot het internet, voicemail, VoIP, onlinenieuwsdiensten, abonnement op onlinedagbladen en -tijdschriften, toe-

der onderneming alle formaliteiten voor alle dergelijke verrichte diensten in één keer en alleen in België voldoen, zij het in een afzonderlijke bijzondere aangifte die los staat van de normale btw-aangifte.

Familiebedrijf : opvolging en continuïteit

Vijf voor twaalf?

Vele familiale bedrijven bevinden zich in een fase die nadenken over de opvolging en continuïteit noodzakelijk maakt. Veel voorkomende redenen zijn de leeftijd of de gezondheid van de bedrijfsleider-eigenaar, de drang van de jonge generatie om zelf aan het roer te staan, marktomstandigheden, noodzaak om te overleven... **Steeds meer bedrijfsleiders-eigenaars zijn ouder dan 55 jaar. Een opvolgingsproces neemt vaak 5 jaar in beslag. Afwachten is dan geen optie meer. En toch zijn vele familiale ondernemers nog niet met hun opvolging bezig.**

De **resultaten van een studie van Baker Tilly International reveleren dat het vijf voor twaalf is** voor de bedrijfsleiders van de babyboom-generatie om aan hun opvolging de nodige aandacht te schenken.

De Week van de Bedrijfsoverdracht wordt dit jaar van 20 tot 24 oktober georganiseerd. Via deze weg wil ook de overheid de aandacht vestigen op de noodzaak van een tijdige aanpak en op de mogelijkheden om het opvolgingstraject succesvol te realiseren.

Baker Tilly Belgium ondersteunt en begeleidt haar cliënteel in dit proces vanaf de start tot en met de implementatie. Creativiteit én discipline gaan hierbij hand in hand.

Enkele kerngedachten ter illustratie.

Soms wijst de realiteit de bedrijfsleider zelf de weg die kan worden gegaan (bv. verkopen aan derden vs. overdracht naar kinderen), maar soms is de toekomst minder vanzelfsprekend. De juiste weg kiezen is een belangrijk project, waar iedereen die betrokken is bij de onder-

neming belang bij heeft (de familie, de werknemers, klanten, leveranciers,...). Het tijdig opstarten van het proces en een goede planning is ten eerste aan te raden.

Een **goede planning** start bij het bepalen van de doelstellingen. Deze doelstellingen zullen dan als gids en richtingaanwijzers dienen in het verloop van het verdere proces.

Een goede planning houdt ook in dat de directe belanghebbenden betrokken worden bij het proces: familie, extern management (indien aanwezig)...

Openheid, directe communicatie, duidelijkheid en consistentie in het transitieproces lijken dan wel clichés, maar de werkelijkheid bewijst steeds weer het belang van deze begrippen om een succesvol project te realiseren.

Tenslotte is **ondersteuning van ervaren adviseurs bij de waarde-bepaling, bij het uitwerken van de meest gepaste juridische en fiscale structuur, bij de besprekingen met financiers en het uitschrijven van de nodige juridische documenten** ten eerste aan te raden.

De overdracht van een familiale onderneming heeft immers een grote impact op het patrimonium van de bedrijfsleider-eigenaar. Een doordachte visie met betrekking tot de doelstellingen, het traject en het uiteindelijke resultaat is dus van het grootste belang. ■



Anne Roucourt
Partner

Bedrijfsoverdracht : fiscaal interessant te regelen

De **Week van de Bedrijfsoverdracht** is slechts één van de initiatieven binnen het zogenaamde **masterplan voor opvolging en overname**.

Dit masterplan werd door de Vlaamse regering in het leven geroepen om de **bedrijfscontinuïteit van Vlaamse ondernemingen te ondersteunen** en bevat verschillende acties op het vlak van sensibilisering en informatieverstrekking. Op deze wijze wil de Vlaamse regering haar ondernemers bewust maken van het feit dat de overdracht de derde cruciale fase is in de levenscyclus van een onderneming, na de opstart en de groei.

Belangrijker nog dan alle mediacampagnes samen, is het **fiscaalvoordelige klimaat** dat werd gecreëerd voor de overdracht van familiale ondernemingen.

Sinds 1 januari 2012 werd het vroegere

schenkingsrecht van 2% teruggebracht naar 0%. Met andere woorden : **aandelen van familiale vennootschappen (of activa van familiale ondernemingen) kunnen geschonken worden met volledige vrijstelling van schenkingsrechten.**

Anderzijds werd het **fiscaal regime van toepassing voor vererving van aandelen van familiale vennootschappen aangepast** : het nultarief werd afgeschaft en vervangen door de volgende tarieven :

- 3% voor echtgenoten, erfgenamen in rechte lijn en samenwonenden;
- 7% in alle andere gevallen (broers/zussen, enz...).

In vergelijking met de normale tarieven in de successiebelasting, die oplopen tot 27% voor vererving door echtgenoten, (klein) kinderen en samenwonenden, kan men met tarieven van 3% en 7% nog steeds van een

gunstregime spreken.

Met het gewijzigde fiscale regime wil de Vlaamse regering ondernemers stimuleren om een schenking van hun onderneming te overwegen **tijdens hun actieve periode**, eerder dan de overdracht uit te stellen tot na hun overlijden. Dit om jonge overnemers de kans te geven om voldoende ervaring op te doen (al dan niet onder begeleiding van de overlater) vooraleer ze zelf aan het roer komen te staan.

Zoals eigen is aan gunstregimes werden aan deze fiscale regeling uiteraard een **aantal voorwaarden** verbonden.

Wenst u hierover meer te weten neem dan contact op met Baker Tilly Belgium. Wij kunnen u hierover verder informeren en begeleiden.

■ **Tanja De Decker - Tax Partner**

De consulting-afdeling van Baker Tilly Belgium levert fiscaal en juridisch advies. We begeleiden u bij uw fiscale vragen en zijn de gids die u helpt uw activiteiten uit te bouwen op een fiscaalvriendelijke manier. We adviseren u inzake vennootschapsbelasting, BTW, personenbelasting en transfer pricing.

Het juridisch advies omvat diverse rechtsvormen, o.a. vennootschaps- en verenigingsrecht, economisch- en handelsrecht, verbintenissen- en overeenkomstenrecht, zakenrecht, arbeidsrecht, administratief recht, milieurecht en financieel recht. Onze specialisten werken samen in multidisciplinaire teams. Zij adviseren u gericht over onderwerpen zoals reorganisaties en overnames, belastingvriendelijke bezoldigingstechnieken (personal tax consulting), starten als ondernemer, vrije beroepen, private equity, vermogensplanning en successieplanning, subsidies.

complexe uitdagingen

**stevige
oplossingen**