

Bakermat

 **BAKER TILLY
BELGIUM**

accounting - auditing - consulting
corporate finance

magazine over accountancy, fiscaliteit,
audit, juridisch advies &
corporate finance

Driemaandelijks magazine, editie 19, januari-februari-maart 2017



**Baker Tilly Belgium begeleidde overname van Bomedys
“GEZAMENLIJKE BELANGEN NASTREVEN”**

**Rol van de cijferberoeper bij bedrijfsoverdracht
Is uw onderneming “verkoopklaar”? - Nieuw kantoor te Zele
Fiscale eindejaarswetgeving - Tax shelter podiumwerken**

Bakermat

Een uitgave van Baker Tilly Belgium.
V.u. : Wim Waeterloos

Kareelstraat 120-124, 9300 **Aalst**
Keizer Karellaan 584, 1082 **Brussel**
Collegebaan 2C, 9090 **Melle**
Rue de la Clef 39, 4633 **Soumagne (Luik)**
Lindestraat 13A, 9240 **Zele**

www.bakertillybelgium.be

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

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.

De naam Baker Tilly en haar bijbehorend logo worden onder licentie van Baker Tilly International Limited gebruikt.



**BAKER TILLY
BELGIUM**

accounting - auditing - consulting
corporate finance

Is uw onderneming
‘verkoopklaar’?

2

Rol van de cijfer-
beroeper bij
bedrijfsoverdracht

3

Klantgetuigenis
Bomedys

4

Fiscale
eindejaars-
wetgeving

6

Tax shelter
podiumwerken

7

Nieuw kantoor
te Zele

8

Is uw onderneming “verkoopklaar”?

Vele ondernemers nemen op een bepaald tijdstip de beslissing om hun onderneming over te laten of te verkopen. De achterliggende redenen hiervoor kunnen zeer uiteenlopend zijn. Voor het nemen van deze beslissing wordt meestal niet over één nacht ijs gegaan, maar eenmaal de beslissing genomen, kan het voor de meeste ondernemers niet snel genoeg gaan, zeker als een potentiële koper zich reeds aandient.

De ervaring leert dat ook in deze situatie ‘haast en spoed’ zelden goed zijn en dat de ondernemer best eerst nagaat of zijn onderneming wel “verkoopklaar” is. Om dit te kunnen inschatten kan de verkopende ondernemer - op eigen initiatief en zelfs indien nog geen potentiële koper zich aangediend heeft - een boekenonderzoek laten uitvoeren. In het vakjargon van fusies en overnames wordt dit ook “vendor due diligence” genoemd.

Informatie over de financiële, commerciële, operationele, juridische en fiscale toestand van de te verkopen onderneming wordt opgesteld en verzameld. Deze informatie wordt vervolgens geanalyseerd en geëvalueerd. De uitgevoerde analyse en evaluatie zal de ondernemer een goed inzicht verschaffen in de waarde van zijn onderneming en ook de bijhorende risico's en eventuele zwakheden of negatieve aspecten van de onderneming in kaart brengen. Het uitvoeren van een “vendor due diligence” kost tijd en geld, maar dit weegt niet op tegen de voordelen die het oplevert bij een later overnameproces. Op basis van het resultaat van een “vendor due diligence” kunnen eventuele zwakheden en negatieve aspecten van de te verkopen onderneming nog bijgewerkt of hersteld worden, en dit zelfs nog vóór de uitvoering van een concreet overnameproces.

Indien een potentiële koper zich aandient zal de ondernemer meer controle hebben over het overnameproces. Hij zal met een gevoel van vertrouwen en comfort het boekenonderzoek dat een potentiële koper wenst uit te voeren tegemoet zien. De kwaliteit van de te verstrekken informatie is door de reeds uitgevoerde “vendor due diligence” versterkt en aldus gegarandeerd. Wat ook meteen vertrouwen opwekt bij de kandidaat koper. De ondernemer zal ook een beter inzicht hebben in de waarde van zijn onderneming en – beter gewapend – de negotiaties en onderhandelingen over de prijs kunnen voeren. Prijsaanpassingen die een potentiële koper probeert uit de brand te slepen omwille van negatieve zaken en waardeverminderingen die aan het licht gekomen zijn bij het boekenonderzoek van de koper kunnen grotendeels vermeden worden en niet langer voor verrassingen zorgen.

Tenslotte zal het belang van een “vendor due diligence” naar boven komen in de vaak moeilijke discussies die gevoerd worden rond de verklaringen en garanties die een verkopende ondernemer aan zijn koper dient te verstrekken over het verleden van zijn onderneming. De resultaten van de “vendor due diligence” zullen de verkopende ondernemer helpen om de te verlenen garanties beter te kunnen afbakenen en te beperken.

Moraal van dit verhaal: een goede voorbereiding van een overname levert zijn resultaten op voor de verkoper! Het belang van een “vendor due diligence” is hierbij niet te onderschatten, én bevordert ook de snelheid van het overnameproces. Zo is iedereen tevreden! ■

Rol van 'cijferberoeper' bij bedrijfsoverdracht

Allerhande studies tonen aan dat er in de loop van de volgende jaren tal van familiale kmo's in België geconfronteerd zullen worden met een successievraagstuk. Vaak is de oplossing een familiale overdracht of een verkoop van het bedrijf. De redenen waarom men kiest voor externe verkoop of voor familiale opvolging zijn divers en van uiteenlopende aard. Van belang is echter wel dat deze bedrijfsoverdracht in de meest optimale omstandigheden kan plaatsvinden.

Als het over de cijfers gaat én over tekst en uitleg over de balans van de firma, verwijst een bedrijfsleider vaak systematisch door naar zijn cijferberoeper. De rol van de cijferberoeper is veranderd van een 'leverancier' van de cijfers naar een **adviseur** die aan externen de nodige tekst en uitleg verschaft over het bedrijf van zijn klant én vaak over de klant zelf. De fiscaliteit achter de cijfers van een bedrijf is één van de belangrijke items die een externe moet kunnen bevatten en hier is de rol van de cijferberoeper belangrijk om dat toe te lichten.

De cijferberoeper is, naast uitvoerder van technische taken, heel vaak de meest trouwe adviseur van een ondernemer. Vaak is hij dan ook de persoon bij wie ondernemers als eerste te rade gaan inzake bedrijfsoverdracht, omwille van het vertrouwelijke karakter.

Hij kan ook het **overdrachtsproces in gang** zetten. Hij kan het onderwerp bespreekbaar maken en er wellicht zelfs de noodzaak van aangeven. Hij is ook vaak de sturende partij die de bedrijfsleider zal adviseren in het kiezen van het juiste **'team'** dat moet samengesteld worden om een overdracht, familiaal of aan derden, te begeleiden. Zo'n 'team' zal moeten bestaan uit een jurist, een fiscalist, een M&A adviseur én de cijferberoeper zelf.

Uit de recente studie van Vlerick Buy-out Monitor 2016 bleek nogmaals dat de voorbereiding van een overnameproces cruciaal is en dat de kans op succes enorm stijgt als de voorbereiding erg zorgvuldig is gebeurd. Tijdens deze fase is een grondige **analyse** van het bedrijf 'as is' heel belangrijk.

- Is dit bedrijf klaar om verkocht te worden?
- Hebben we alle fiscale, juridische, economische, HR- en andere aspecten bekeken?
- Zijn alle vergunningen nog in orde?
- Wat is een realistische waarde/prijs voor dit bedrijf?

Niet zelden zijn de verwachtingen of eisen van een ondernemer-verkoper onrealistisch of zijn de belangen bij een familiale opvolging niet altijd gelijklopend. Een te hoge waardering kan een deal belemmeren. Onnodig te zeggen dat hier de rol van cijferberoeper opnieuw erg belangrijk is. Overleggen met de adviseurs, aanleveren van de juiste informatie, nodige tekst en uitleg over de aangeleverde cijfers, kortom de ganse **'Vendor Due Diligence'** mee sturen.

Als deze fase voorbij is en het bedrijf klaar is om te worden aangeboden aan de 'markt' is er opnieuw een belangrijke rol weggelegd. Immers de M&A adviseur zal een **infomemorandum** schrijven over het bedrijf. Naast historiek is hier een belangrijk aspect het **businessplan**. Een potentiële koper kijkt inderdaad naar het verleden maar is vooral geïnteresseerd in de toekomst. Hierin vertelt het huidige management hoe zij hun bedrijf zien evolueren in de komende 2 à 3 jaar. Dit vertalen in cijfers is weeral een taak die een goede cijferberoeper op de meest realistische manier op zich zal nemen.

Als we één (liefst meerdere) partij(en) hebben die interesse hebben getoond en we gaan naar de **onderhandelingsfase** zal de eerste stap een **'Due Diligence onderzoek'** zijn door de potentiële koper (en zijn adviseurs). Opnieuw zal de cijferberoeper in eerste lijn staan voor het aanleveren van de info die in de **data room** zal worden opgenomen.

Vaak worden bijkomende vragen gesteld, soms zijn directe meetings tussen de adviseurs van de koper én de adviseurs van de verkoper aangewezen om duidelijkheid te brengen over de aangeleverde info in de data room.

In deze fase en tijdens deze ontmoetingen zal de koper zich een beeld kunnen vormen van de cijferberoeper van de verkoper die nu voor

hem zit, die het bedrijf al vele jaren begeleidt én is het vaak dan al dat een koper voor de helft beslist of hij, na de deal, deze cijferberoeper al dan niet zal aanhouden om de accountant/boekhouder/revisor te blijven van het bedrijf. Een koper beoogt in eerste instantie continuïteit en wil de 'changes' zo veel als mogelijk beperken, dus wil hij ook liever dat de huidige cijferberoeper verder zijn rol blijft spelen.

Tijdens de onderhandelingsfase **meedenken** met én koper én verkoper om tot een vlotte overname te komen is vaak de basis van een blijvende samenwerking, ook na de overname. Bijvoorbeeld: de cijferberoeper kan een belangrijke inbreng doen in het samenstellen van het **bankdossier** (van de koper) voor het verkrijgen van bankfinanciering, vaak een lastig aspect, voor de overname. Hij kan samen met de overnemer het businessplan toelichten, de toekomstige cash-flows in kaart brengen en daarmee de terugbetalingscapaciteit van de investering aantonen. Bankiers die gevraagd worden om een overnamedeel te financieren, vragen naar onderbouwde rapportering van actuele en toekomstige cijfers.

Een overname stopt echter niet wanneer de overnamecontracten getekend zijn. Dan begint het eigenlijk pas. Een goed **integratieproces** is bepalend voor het succes van een overname. Niet enkel is het belangrijk een goede inschatting te kunnen maken van de kosten die gepaard gaan met de integratieprocessen maar ook is het cruciaal dat, naast het afstemmen van de procedures, de organisatie en de informaticasystemen, ook de financiële gevolgen op operationeel vlak van de overname in beeld gebracht worden. ■



Guy Neukermans
M&A Partner

Baker Tilly Belgium begeleidde management buy-in van distributiebedrijf Bomedys uit Eke

“Gezamenlijke belangen nastreven”

Sinds najaar 2016 is het familiebedrijf Bomedys overgenomen door de 35-jarige starter Kristof Vandenweghe. Bomedys is distributeur van babyartikelen en (para- en dermo)farmaceutische producten voor de apotheek, de zorgwinkel, de babyspecialzaak en de brede retail. De corporate finance afdeling van Baker Tilly Belgium begeleidde het overnameproces voor verkoper Xavier Van den Bossche. “Ik vertrouwde op de competenties van Baker Tilly Belgium om de deal tot een goed einde te brengen. Er was veel transparant overleg,” zegt Xavier. “Ze wilden een win-win voor beide partijen en streefden de gezamenlijke belangen na,” aldus Kristof Vandenweghe.

Bomedys werd begin jaren '90 in Eke opgericht door de ouders van Xavier Van den Bossche. Zij overleden de voorbije twee jaar evenwel vrij snel na elkaar. Op dat moment was Xavier al 10 jaar co-managing director en had hij eigenlijk al een tijd een carrièreswitch in gedachten die volledig los stond van het familiebedrijf. **Aangezien Baker Tilly Belgium met de familie reeds een jarenlange, goedlopende samenwerking had voor accountancy en audit, werd ook de bedrijfsoverdracht toevertrouwd aan de corporate finance afdeling van Baker Tilly Belgium.**

Baker Tilly Belgium kreeg een duidelijke opdracht mee. Xavier Van den Bossche wou continuïteit in het levenswerk van zijn ouders, met behoud van de werkgelegenheid en met een nieuwe dynamiek in het bedrijf. Hij wenste een overnemer met dat profiel, liever dan zijn bedrijf over te laten aan een grote marktspeler met een andere agenda.

Zoals steeds bij Baker Tilly Belgium gebeurde de **zoektocht naar een overnemer zeer discreet**. Guy Neukermans, vennoot Baker Tilly Belgium en specialist in bedrijfsovernames, ontmoette de dynamische Kristof Vandenweghe op een netwerkevent van ondernemers. Met een

TEW-diploma en 12 jaar ervaring als salesmanager en business development manager in de medische en babyartikelenindustrie, was Kristof op zoek naar een bestaand bedrijf waarin hij toegevoegde waarde kon leveren en nieuwe impulsen kon introduceren.

Onder het motto 'zo'n transactie doe je maar één keer in je leven' liet ook Kristof Vandenweghe zich bij het overnameproces professioneel omringen, door Francis Callewaert van adviesbureau Quercus. Die voerde een **due diligence** uit en werkte dan met zijn collega-bemiddelaar Guy Neukermans een **stappenplan en timing** uit, **vanaf de waardebeoordeling tot de ondertekening van de verkoop**.

De deal werd door de twee overnamebegeleiders alvast **gestructureerd in een win-win voor koper en verkoper**, door van bij de start een **open, transparante houding en gezamenlijk belang na te streven**. Met het tekenen van de overdracht op 10 oktober 2016 duurde het hele overnameproces ongeveer een jaar.

Guy Neukermans: “Bij het aftasten van mogelijke oplossingen hebben we steeds geprobeerd om **emotionaliteit te vermijden**.”

In de korte periode dat Kristof Vandenweghe inmiddels aan het roer is, heeft hij zijn ervaring met babyartikelen reeds kunnen implementeren in het bedrijf, en is hij in gesprek met nieuwe leveranciers, een van de doelen uit zijn businessplan. Xavier Van den Bossche is geen aandeelhouder meer maar begeleidt een overgangperiode van 6 maanden, en houdt wel nog een zitje in de Raad van Bestuur.

“Iedereen is **tevreden over de deal die goed in elkaar zit**. Ik wist waar ik naar toe wou. Het mocht geen 'quick and dirty deal' worden. Baker Tilly Belgium heeft dat samen met Quercus tot een goed einde gebracht,” besluit Xavier Van den Bossche. ■



Kristof Vandenweghe



Xavier Van den Bossche

Bomedys & Philips Avent

Bomedys is al 30 jaar distributeur van babyartikelen en (para- en dermo)farmaceutische producten voor de apotheek, de zorgwinkel, de babyspecialzaak en de brede retail. Dit zowel voor OTC producten als medicatie op voorschrift. Bomedys beschikt over een ruim assortiment aan health care producten voor het hele gezin. Bomedys is exclusief verdeler in België en Luxemburg van de Philips Avent producten (borstvoeding, flesvoeding, flessenwarmers en sterilisatoren, spenen...).

www.bomedys.be



Nieuwe fiscale wetgeving

Naar jaarlijkse gewoonte werd eind 2016 een batterij nieuwe fiscale wetgeving gelanceerd, waaronder ook de Programmawet. Het gaat om een verzamelwet met een amalgaam aan diverse maatregelen die zich opdringen om de vooropgestelde begrotingsdoelstellingen te bereiken. Een klassiek luik daarin zijn de fiscale maatregelen. Hierna volgt een beknopt overzicht van de belangrijkste fiscale maatregelen opgenomen in de Programmawet van 25 december 2016. Verder wordt er kort ingegaan op enkele andere fiscale wetten die eind 2016 verschenen.

Algemeen tarief roerende voorheffing naar 30%

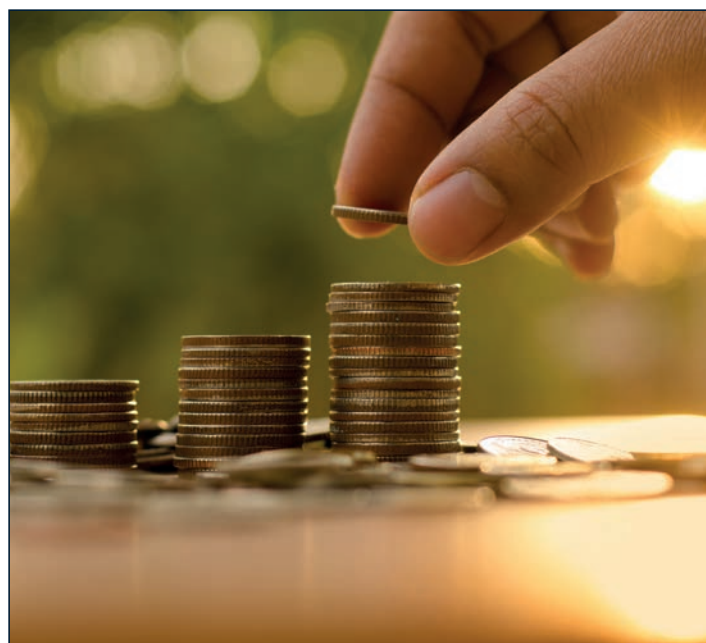
In het kader van de algemene trend om de belastingdruk op beroepsinkomen te verschuiven naar beleggingsinkomsten, werd het basistarief van de roerende voorheffing (en het corresponderende afzonderlijk tarief in de personenbelasting) terug opgetrokken, dit maal van 27% naar 30%. Het nieuwe tarief geldt in principe voor alle roerende inkomsten (dividenden, interest, royalty's, auteursrechten) die worden toegekend of betaalbaar gesteld vanaf 1 januari 2017. De uitzonderingen voor VVPR-bis dividenden (15%) en voor dividenden uit liquidatiereserves (10% + 5% bij uitkering na 5 jaar) blijven momenteel buiten schot.

Niettemin gaat ook de roerende voorheffing verschuldigd bij vervroegde dividenduitkering uit aangelegde liquidatiereserves (binnen 5 jaar na aanleg ervan) naar 20% (in plaats van 17%), doch de verhoging geldt enkel voor nieuwe liquidatiereserves opgebouwd vanaf 1 januari 2017 en verbonden aan aanslagjaar 2018.

Ook de roerende voorheffing van toepassing op interesten op gereglementeerde spaarboekjes (>1.880 EUR/jaar) en interesten betreffende de Leterme-Staatsbon blijft 15%. Idem voor de auteursrechten tot een maximumbedrag van 58.720 EUR per jaar (aanslagjaar 2018).

Interne meerwaarden leiden niet langer tot fiscaal kapitaal

In het verleden kon men via een inbreng van aandelen in het kapitaal



van een (holding)vennootschap, gevolgd door een kapitaalvermindering binnen diezelfde vennootschap, vaak voor een belangrijke waarde belastingvrije gelden doen doorstromen naar de natuurlijke personen-aandeelhouders. De fiscale 'step-up' die wordt gerealiseerd bij een inbreng van aandelen aan hun huidige waarde wordt voortaan aan banden gelegd.

Voor inbrengen vanaf 1 januari 2017, waarbij de gerealiseerde meerwaarde onbelast blijft (normaal beheer van privévermogen), wordt het fiscaal gestort kapitaal in hoofde van de inbrenggenietende vennootschap beperkt tot de aanschaffingswaarde van de ingebrachte aandelen bij de inbrenger. Het verschil tussen de marktwaarde bij inbreng en de aanschaffingswaarde (zijnde de interne meerwaarde of step-up), zal worden beschouwd als een belaste reserve in kapitaal. Een latere kapitaalvermindering die wordt toegerekend op deze belaste reserve, zal dus fiscaal behandeld worden als een dividenduitkering en onderworpen worden aan roerende voorheffing ten belope van 30% vanaf 1 januari 2017. De wetgever wou hiermee het systeem dat al bestond voor vrijgestelde professionele meerwaarden op aandelen doortrekken naar vrijgestelde private meerwaarden. Ook inbrengen in buitenlandse vennootschappen worden gevisieerd.

Verder werden ook gerichte controleacties aangekondigd op in het verleden gerealiseerde interne meerwaarden, dit op basis van de algemene anti-misbruikbepaling (art. 344, §1 WIB 1992). Tenslotte wordt in de voorbereidende werken ook gewaarschuwd dat een verkoop van aandelen aan een (eigen) holdingvennootschap tegen een rekening-courant schuld onder bepaalde omstandigheden aanleiding kan geven tot belastbare meerwaarden.

Verhoging verworpen uitgave bedrijfswagen van 17% naar 40%

Een vennootschap die, al dan niet kosteloos, een bedrijfswagen ter beschikking stelt van haar werknemers of bedrijfsleiders moest tot voor kort 17% van het bedrag van het voordeel van alle aard (voor het persoonlijk gebruik van de bedrijfswagen) aangeven als een verworpen uitgave, zij het dat eigen bijdragen van de gebruiker aftrekbaar waren van het voordeel van alle aard en dus van de berekeningsbasis voor de 17%. Deze verworpen uitgave maakt deel uit van de minimale belastbare basis voor vennootschappen, zodat ook verlieslatende vennootschappen hier vennootschapsbelasting op betalen.

De fiscale kost van bedrijfswagens voor de werkgever/vennootschap wordt op twee vlakken verhoogd :

- het bedrag dat de vennootschap in verworpen uitgaven moet opnemen, stijgt van 17% naar 40% van het voordeel van alle aard, indien de vennootschap ook de brandstofkosten verbonden aan het privé gebruik van de wagen geheel of gedeeltelijk ten laste neemt, ongeacht de vergoedingswijze (tankkaart, terugbetaling onkostennota, enz); en
- wanneer het voordeel van alle aard geheel of gedeeltelijk wegvalt bij de werknemer/bedrijfsleider omdat deze een eigen bedrage betaalt, werkt dit niet meer door in de fiscale last voor de vennootschap. Er wordt niet langer rekening gehouden met een eventuele bijdrage van de gebruiker, zodat de vennootschap voortaan steeds hetzij 17% (geen tenlasteneming van brandstofkosten), hetzij 40% (wel tenlasteneming) van het volledig voordeel van alle aard (zonder aftrek van de eigen bijdrage) in verworpen uitgaven moet opnemen.

Dezelfde regeling geldt ook in de rechtspersonenbelasting en belasting van niet-inwoners. Van toepassing vanaf 1 januari 2017.

Deze verhogingen komen bovenop de jaarlijkse verlaging van de referentie-CO₂uitstoot, die het belastbaar voordeel optrekken. De nieuwe referentie-uitstoot bedraagt 87 gr/km voor dieselwagens en 105 gr/km voor benzine-, LPG- of aardgaswagens.

Speculatiebelasting afgevoerd

De speculatiebelasting die werd ingevoerd bij wet van 26 december 2015 en van toepassing was op meerwaarden gerealiseerd door natuurlijke personen bij overdracht binnen 6 maanden van beursgenoteerde aandelen, opties, warrants en andere beursgenoteerde financiële instrumenten met genoteerde aandelen als onderliggend actief, werd afgevoerd met ingang van 1 januari 2017. Deze belasting bracht namelijk veel minder op dan verhoopt en kostte anderzijds een groot bedrag aan gederfde beurstaks.

Beurstaks uitgebreid

De beurstaks verschuldigd op de aan- en verkoop van effecten ondergaat op haar beurt een aantal belangrijke wijzigingen met ingang van 1 januari 2017:

- uitbreiding van het toepassingsgebied van de taks tot orders rechtstreeks of onrechtstreeks gegeven aan een in het buitenland gevestigde professionele tussenpersoon door een in België verblijvende natuurlijke persoon of gevestigde rechtspersoon. Bedoeling is om de ontwijking van de taks via in het buitenland gevestigde vermogensbeheerders of andere tussenpersonen die via internet de Belgische markt bewerken uit te schakelen. Het is voortaan de Belgische ordergever die de schuldenaar van de belasting wordt, tenzij bewijs dat de taks toch is voldaan, bijv. door tussenkomst van een in België gevestigde aansprakelijke vertegenwoordiger aangesteld door de in het buitenland gevestigde tussenpersoon.
- verdubbeling van alle plafonds van de beurstaks per partij en per transactie;
- tenslotte werd de termijn voor de aangifte ('opgave') en betaling van de beurstaks verlengd en de boetes voor laat-tijdige of niet correcte aangifte verhoogd.

Went u hierover meer te weten, neem dan contact op met onze belastingadviseurs. ■



Marc De Munter
Tax Partner

Ook andere fiscale wetten gepubliceerd

Behalve de Programmawet werd ook volgende fiscaal gerelateerde wetgeving gepubliceerd in december 2016 :

- In drie koninklijke besluiten van 28 oktober 2016 werden de modelformulieren inzake **transfer pricing rapportering** gepubliceerd, met name voor het groepsdossier (*Master File*), het lokaal dossier (*Local File*) en het landenrapport (*Country-by-Country Report*). Ook de verplichte notificatie inzake de groepsvennootschap die zal instaan voor de opmaak van het landenrapport werd verder toegelicht. Meteen werd uitstel verleend: de notificatieplicht voor rapporteringsperiodes (boekjaren) van multinationale groepen die beginnen vanaf 1 januari 2016 moet uiterlijk op 30 september 2017 vervuld worden (KB's dd. 28 oktober 2016 en Toelichting bij de formulieren, B.S., 2 december 2016).

Voor meer info over de transfer pricing rapporteringsverplichtingen verwijzen we naar onze nieuwsbrief van oktober 2016, te raadplegen op www.bakertillybelgium.be

- **Creatie van een juridisch kader voor crowdfundingplatformen waarop beroep kan worden gedaan in het kader van de tax shelter regeling voor startende ondernemingen.** Zie ook onze nieuwsbrief van oktober 2015, te raadplegen op www.bakertillybelgium.be. (Wet van 18 december tot regeling van de erkenning en de afbakening van crowdfunding en houdende diverse bepalingen inzake financiën, B.S., 20 december 2016). In een van onze volgende nieuwsbrieven zullen we specifiek ingaan op de tax shelter regeling voor startende ondernemingen en alternatieve financieringsbronnen voor kmo's.

- Invoering van **nieuwe anti-misbruikbepalingen** inzake DBI-aftrek en verzaking aan de roerende voorheffing op dividenden en invoering van **keuzemogelijkheid bij betaling van 'exitheffing' bij emigratie van vennootschappen** (Wet van 1 december 2016 houdende fiscale bepalingen, B.S., 8 december 2016).

- Wet tot instelling van een **rulingpraktijk voor vragen inzake boekhoudrecht** (Wet van 12 december 2016 tot wijziging van het wetboek van economisch recht, wat de bevoegdheid van de commissie voor boekhoudkundige normen betreft, B.S., 20 december 2016).

Tax shelter podiumwerken

Recent werd het tax shelter-stelsel voor audiovisuele werken uitgebreid tot podiumwerken. Deze nieuwe regeling is van toepassing op raamovereenkomsten ondertekend vanaf 1 februari 2017 (Wet van 25 december 2016 houdende de vrijstelling van inkomsten die worden geïnvesteerd in een raamovereenkomst voor de productie van een podiumwerk, B.S., 17 januari 2017).

Meer bepaald moet het gaan om nieuwe Belgische of Europese podiumproducties, waarbij de productie- en exploitatie-uitgaven maximaal in België worden gedaan. Een 'nieuwe podiumproductie' is een theater-, circus-, straattheater-, opera-, klassieke muziek-, dans- of muziektheaterproductie, inclusief musical en ballet, en de productie van een totaalspektakel, waarbij het scenario, de theatertekst, de regie of de scenografie nieuw is, of die een herinterpretatie betreft. De productievennootschap moet erkend zijn en als voornaamste doel de productie en ontwikkeling van nieuwe podiumproducties hebben. Ook verenigingen zonder winstoogmerk (VZW's) en andere rechtspersonen die erkend zijn als een productievennootschap komen in aanmerking. Voorts volgt het fiscale luik van deze nieuwe regeling voor podiumwerken de reeds bestaande regeling voor audiovisuele productie naar analogie.

In een volgende publicatie zal dit onderwerp uitgebreider behandeld worden. ■

Baker Tilly Belgium blijft uitbreiden

Nieuwe vestiging te Zele

Baker Tilly Belgium blijft uitbreiden. Om u een nog betere dienstverlening te kunnen bieden, zijn de kantoren van de vestigingen in Zele (Kouterstraat) en Berlare (Kerkveld) samengevoegd in een nieuwe vestiging te Zele.

Vanaf 1 februari 2017 vindt u onze nieuwe kantoorgebouwen in de **Lindestraat 13A (industriezone)** te Zele. Het telefoonnummer van het nieuwe kantoor is 052 42 22 26.

Door de evolutie van onze kantoren is deze nieuwe vestiging een logische stap in de verdere uitbouw. **Alle medewerkers van Zele en Berlare worden onder één dak gebracht** zodat de multidisciplinaire teams nog beter kunnen samenwerken. Deze kantoren zijn beter uitgerust, afgestemd op al onze activiteiten, makkelijker bereikbaar op een centrale plaats, en hebben voldoende parkeerplaatsen.

Herman Deprouw, vennoot van Baker Tilly Belgium en mede-verantwoordelijke van de nieuwe vestiging: "Het **werken in multidisciplinaire teams** heeft alleen maar voordelen voor onze klanten. Er zit niet alleen expertise qua boekhouding en fiscaliteit in de teams, maar ook kennis op juridisch vlak, corporate finance enz. De evolutie naar een financieel-economisch raadgever vanuit de boekhouding kun je alleen maar maken als je alle nodige expertise aan boord hebt."

"Bovendien genieten onze medewerkers van de **schaalgrootte** van de groep, o.a. op het vlak van IT, HR, marketing, opleidingen enz. De digitalisering van ons beroep kan hierdoor ook beter aangepakt worden."

Peter Weyers, vennoot en bestuurder van Baker Tilly Belgium: "Het kantoor in Berlare wordt verplaatst naar Zele en volledig geïntegreerd. De **ligging** van het nieuwe kantoor in de grote industriezone in Zele is ideaal **in het hart van de regio Dender en Waasland**. We willen met onze kantoren **dicht bij de klanten aanwezig** zijn, in de grote industrieterreinen of aan de rand van de grote steden."



Herman Deprouw & Peter Weyers

