

DOSSIER
BEDRIJFS-
OVERDRACHT



pulso
Passionate people, healthy organisations

Pulso Europe:

**"De M&A diensten van Baker Tilly
geven ons een veilig gevoel"**

**Uw onderneming voorbereiden op een onverwachte overname
Fiscale gunstregeling voor overdracht van vennootschap
Is een aandelenoverdracht steeds belastingvrij?
IFRS versus Belgian GAAP bij de waardering van een vennootschap**

Bakermat

Een 3-maandelijkse uitgave van Baker Tilly.
V.u. : Anne Roucourt

Kantoren:

- Kareelstraat 120-124, 9300 Aalst
- Keizer Kareellaan 584, 1082 Brussel
- Regenboog 2, 9090 Melle
- Brusselsesteenweg 520, 2800 Mechelen
- Rue de la Clef 39, 4633 Soumagne (Luik)
- Lindestraat 13A, 9240 Zele

welcome@bakertilly.be
www.bakertilly.be

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

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.



Fiscale
gunstregeling
vennootschap

3

Klantgetuigenis
Pulso Europe

4

IFRS versus Bel-
gian GAAP bij de
waardering van
een vennootschap

6

Uw onderneming
voorbereiden op
een onverwachte
overname

8

Is aandelen-
overdracht
steeds
belastingvrij?

10

Nieuwe dienst:
HR Consultancy
Services

12

Wist u dat deze regeling in het Vlaamse Gewest bestaat?

Fiscale gunstregeling voor overdracht van familiale onderneming of vennootschap



In het Vlaamse Gewest bestaat een fiscale gunstregeling voor de overdracht van familiale ondernemingen en vennootschappen. Het is de bedoeling om Vlaamse ondernemers aan te zetten gedurende hun leven te zorgen voor een passende bedrijfsopvolging. Een familiale vennootschap overdragen bij leven kan aan 0%. Bij vererving is een verlaagd tarief van 3% of 7% van toepassing. De voorwaarden bij schenking en vererving werden gelijkgesteld.

De overheid wil ondernemers aanzetten om tijdens hun leven te zorgen voor een passende bedrijfsopvolging. Een familiale vennootschap overdragen bij leven kan aan 0%. Wordt deze niet bij leven overgedragen maar vererfd, dan is een verlaagd tarief van 3% in rechte lijn (of 7% voor anderen) van toepassing.

De voorwaarden in de schenkbelasting en in de erfbelasting werden gelijkgesteld.

1. Er moet voldaan zijn aan de participatievoorwaarde. Dit betekent dat de schenker of erfflater, samen met zijn familie, aandelen in volle eigendom moet bezitten die minstens 50% van de stemrechten in de vennootschap vertegenwoordigen (of 30% in geval van één of twee aandeelhouders, en samen respectievelijk 70% of 90%). Hierbij moet sinds de hervorming van het vennootschapsrecht rekening worden gehouden met het feit dat 1 aandeel meerdere stemmen kan vertegenwoordigen.

2. Er moet voldaan zijn aan de activiteitsvoorwaarde. De onderneming moet met andere woorden een reële economische activiteit (een nijverheids-, handels-, ambachts-, landbouwactiviteit of vrij beroep) uitoefenen en moet tenminste drie jaar na de schenking zonder onderbreking een economische activiteit verder zetten. Gedurende drie jaar vanaf de datum van authentieke schenkingsakte mag bovendien niet worden overgaan tot een kapitaalvermindering. Voor vennootschappen waarvoor door de recente hervorming van het vennootschapsrecht het begrip 'kapitaal' werd afgeschaft betekent dit dat het eigen vermogen niet mag dalen door uitkeringen of terugbetalingen). Een te groot aandeel van de onroerende goederen in het geheel van de activa en/of te weinig personeelskosten kunnen ervoor zorgen dat een vennootschap niet voldoet aan deze voorwaarde.

Schenking van familiale vennootschap mogelijk aan 0%

3. Een holding kan ook geheel of gedeeltelijk kwalificeren als familiale vennootschap, wanneer zij zelf geen reële economische activiteit uitoefent ('passieve holding') maar toch minstens 30% van de aandelen aanhoudt van minstens één directe dochtervennootschap die aan de voorgaande

voorwaarden beantwoordt en haar werkelijke leiding heeft in de EER.

4. De overdracht moet geformaliseerd worden door een geregistreerde authentieke akte.

Er kan bij de Vlaamse Belastingdienst een "test-attest" aangevraagd worden om zekerheid te bekomen. Dit is echter geen garantie, er moet immers aan de voorwaarden voldaan zijn vanaf het moment van schenking tot drie jaar na de schenkingsakte.

Wat indien uw vennootschap geen familiale vennootschap is?

Is uw vennootschap geen familiale vennootschap dan kan deze in België geschonken worden aan 3%. Deze kan op vandaag ook nog steeds aan 0% geschonken worden voor Nederlandse notaris, op voorwaarde dat de schenker niet overlijdt binnen de drie jaar na schenking (mogelijks wordt aan deze termijn binnenkort gesleuteld).

Bij een overlijden van de schenker binnen de drie jaar na schenking worden de geschonken goederen geacht deel uit te maken van de nalatenschap en zijn erfbelastingen verschuldigd (van 3% tot 27%, in rechte lijn, afhankelijk van de omvang van het roerend vermogen en het aantal erfgenamen). Deze tarieven zijn ook van toepassing wanneer u bij leven geen planning heeft gedaan.

Nog meer expertise?
www.bakertilly.be/nl/knowhow ■

Stilstaan is
geen optie,
morgen
begint nu.

www.bakertilly.be

"De M&A diensten van Baker Tilly geven ons een veilig gevoel"

Dirk Antonissen, Bénédicte Taymans d'Eypernon en Marcel Willems van Pulso Europe over de samenwerking met Baker Tilly



Pulso: psychosociaal welzijn

Het Leuvense bedrijf Pulso bouwt samen met leidinggevend, medewerkers en partners aan gezonde organisaties, waar medewerkers gepassioneerd werken. De slogan is dan ook "passionate people, healthy organisations".

Pulso heeft jarenlange en internationale ervaring in 'Employee Assistance Programmes' en psychosociale begeleiding op de werkvloer. De organisatie wil het welzijn in organisaties helpen verankeren en het referentiebedrijf op vlak van psychosociaal welzijn en veerkracht in organisaties zijn.

Naast individuele ondersteuning en begeleiding (EAP, waarmee ze marktleider zijn in de Benelux) biedt men training, coaching, bemiddeling en consultancy

aan. Surveys en assessments, en online tools vervolledigen het aanbod.

Het Pulso-team bestaat uit een 30-tal vaste medewerkers uit vier verschillende teams en een groot netwerk van een 350-tal zorgvuldig geselecteerde, gespecialiseerde counselors en coaches in de Benelux en Frankrijk. Het bedrijf groeide uit tot een Europese speler.

Als spin-off van de KU Leuven zit wetenschappelijke onderbouwing in het DNA van Pulso.

In 2019 werd Pulso voor het 2de jaar op rij door Trends uitgeroepen tot 'snelgroeiend bedrijf' (in de categorie kleine bedrijven in Vlaams-Brabant).

www.pulso-europe.eu

De grote Duitse hospitaalgroep Asklepios Kliniken verwierf deze zomer een 80% meerderheidsaandeel in Pulso Europe, dat gespecialiseerd is in psychosociaal welzijn in organisaties. Deze nieuwe samenwerking is een voorlopig orgelpunt in de groeigeschiedenis van het Leuvense bedrijf Pulso. Baker Tilly ondersteunde de 3 vennoten Dirk Antonissen, Bénédicte Taymans d'Eypernon en Marcel Willems de voorbije jaren met diverse fusies, joint ventures en overnames.

"De M&A dienstverlening van Baker Tilly geeft een veilig gevoel," getuigt Bénédicte Taymans d'Eypernon.

"Vertrouwensband"

Dirk Antonissen: "Reeds bij het ISW, het Instituut voor Stress en Werk, werkte ik samen met Anne Roucourt, de Legal Partner van Baker Tilly. Sinds 2015 werkt Senior Legal Counsel Liesbet Uyttenhove op ons dossier. De joint ventures in Lissabon en Athene werden onder haar begeleiding opgezet. Vandaag kent Baker Tilly dus goed onze achtergrond, onze visie en onze wensen. Door de lange historiek is er vertrouwen en een 'naturel' in de samenwerking. Met Liesbet is er een vertrouwensband die tot goede resultaten geleid heeft."

"Open communicatie"

Marcel Willems: "De recente joint venture met Asklepios is een voorbeeld van de vlotte samenwerking van Baker Tilly met Pulso. Ook met de 'tegenpartij' was er een klik. De voorstellen van Asklepios moesten kritisch bekeken worden, en de onderhandelingen gevoerd in het belang van Pulso. Toch hadden de juristen van Asklepios lof voor de aanpak van Baker Tilly. De open communicatie van Liesbet was gericht op het oplossen van problemen."

"Hele overnameproces van A tot Z"

Anne Roucourt: "Baker Tilly heeft het hele overnameproces van A tot Z begeleid, niet als een leverancier, maar als een partner. Dus niet alleen met juridisch advies, maar ook met fiscale en financiële input. Hoe gaan we dit structureren? Hoe pakken we dit toekomstgericht aan? Deze vragen hebben we ons gesteld. We hielden het grotere geheel in het oog."

"Een goede deal en een positief verhaal"

Liesbet Uyttenhove: "Omdat het hier niet over een zuivere verkoop ging, maar de toekomstige samenwerking tussen beide partijen belangrijk was, moesten we streven naar een oplossing die goed was voor beiden. We hoefden in dit dossier niet in het defensief te gaan. Dit zijn de leuke overnames, omdat we samen een positief verhaal kunnen schrijven. Een goede deal én een goed gevoel is het resultaat. In de eerste plaats hebben we juridisch advies gegeven aan Pulso, maar ook op de andere specialisten van Baker Tilly hebben we snel en flexibel beroep kunnen doen."

"Een veilig gevoel"

Bénédicte Taymans d'Eypernon: "De dienstverlening van Baker Tilly inzake M&A geeft een veilig gevoel. Ze grepen in wanneer nodig, en beloofden geen zaken die niet haalbaar waren. Door hun flexibiliteit konden ze snel schakelen. De open communicatielijnen maakten ook indruk op de mensen van Asklepios. Pulso blijft doorgaan als Pulso, met de huidige medewerkers. Het levenswerk van Marcel, Dirk en mezelf gaat verder."



Liesbet Uyttenhove



Anne Roucourt



Marcel Willems

De geschiedenis van Pulso: fusies, joint ventures en overnames

> 1998: ISW

Enkele professoren van de universiteiten van Leuven en Nijmegen, gespecialiseerd in werkorganisatie, gedrag, gezondheid en welzijn richtten het Instituut voor Stress en Werk (ISW) op.

> 2001: Eupora

Eupora Counseling Services is een van de eerste aanbieders van EAP in België. Bénédicte Taymans d'Eypernon en Marcel Willems zijn de oprichters.

> 2005: ISW Limits

ISW en Limits vzw sluiten onder leiding van CEO Dirk Antonissen een samenwerkingsovereenkomst.

> 2015: Eupora en ISW Limits, fusie als ISW Eupora

> 2017: ISW Eupora gaat verder als Pulso

> 2019: De Duitse hospitaalgroep "Asklepios Kliniken" verwierft een meerderheidsaandeel. Doel is om van Pulso de Europese marktleider te maken.



IFRS versus Belgian GAAP bij de waardering van een vennootschap

Bij het waarden van een vennootschap vertrekt men meestal van de boekhoudkundige gegevens van de vennootschap. De meeste KMO bedrijfsleiders staan er niet bij stil dat er verschillende boekhoudkundige referentiestelsels bestaan.

De Belgische boekhoudregels, die vaak fiscaal geïnspireerd zijn, verschillen op vele vlakken van de internationale boekhoudregels (IFRS). Deze laatste sluiten nauwer aan bij de bedrijfseconomische realiteit, vandaar dat kopers van KMO's meer en meer onder IFRS redeneren. Dit kan leiden tot misverstanden tussen de verkopende KMO bedrijfsleider en de kandidaat koper.

Het toepassen van verschillende boekhoudregels kan leiden tot misverstanden m.b.t. de waarde tussen de verkopende KMO bedrijfsleider en de kandidaat koper

Een voorbeeld ter verduidelijking:

Eén van de verschillen tussen BE GAAP en IFRS is de boekhoudkundige verwerking van lease- en huurcontracten. Conform de Belgische boekhoudwet-

geving (BE GAAP) kunnen lease contracten zowel op de balans (actief tegenover schuld) als in de resultatenrekening (als periodieke kost) geboekt worden. IFRS 16 (in voege sinds 01/01/2019) bepaalt dat alle lease- en huurcontracten tot uitdrukking moeten gebracht worden op de balans.

Een vennootschap die een volledig machinepark huurt zal dus een andere balans en resultatenrekening hebben naargelang de boekhoudregels die ze toepast. In BE GAAP zal het balanstotaal lager zijn (want er staat geen actief en schuld op de balans) en zal de EBITDA (bedrijfswinst voor belastingen + interestlasten + alle niet kaskosten, zoals afschrijvingen en waardeverminderingen) lager zijn als gevolg van de boekhoudkundige registratie van de periodieke huurfactuur. In IFRS zal het balanstotaal hoger zijn en zal de EBITDA hoger zijn want in plaats van de huurkosten zijn er o.m. afschrijvingen die buiten de EBITDA vallen.

Eén van de mogelijke benaderingen om de ondernemingswaarde van een vennootschap te bepalen is:

Ondernemingswaarde = EBITDA * multiple. De bepaling van de multiple wordt in deze bijdrage niet verder besproken. Om de waarde van de aandelen te bekomen wordt de netto schuldpositie nog afgetrokken van de ondernemingswaarde. De netto schuldpositie = schulden - overtollige liquiditeiten.

Waarde aandelen = ondernemingswaarde + overtollige liquiditeiten - schulden.

Om de impact van het verschil te verduidelijken volgt hierna een vereenvoudigd voorbeeld (tabel) met operationele leasing (alle andere financieringen hebben we voor de eenvoud weggelaten). Bedrijf A is een Belgische KMO, die haar boekhouding voert onder Belgian GAAP. De kandidaat overnemer is een internationaal bedrijf dat rapporteert onder IFRS en wenst de Belgische KMO dan ook op basis van IFRS-rapportering te waarderen. Bedrijf A heeft recent zijn wagenpark volledig vernieuwd en heeft hiervoor operationele huurcontracten aangegaan.

	IFRS	BE GAAP
winst voor belastingen	130 000,00	132 214,64
afschrijvingen	70 000,00	51 595,16
interestlasten	5 000,00	1 190,20
EBITDA	205 000,00	185 000,00
EBITDA multiple	4,00	4,00
ondernemingswaarde	820 000,00	740 000,00
overtollige liquiditeiten	80 000,00	80 000,00
schulden	- 164 238,86	- 70 000,00
aandelenwaarde	735 761,14	750 000,00

De ondernemingswaarde is gebaseerd op de EBITDA-multiple methode. Om tot deze EBITDA te komen zien we dat de afschrijvingen en interestlasten verschillen tussen beide voorstellingen. Dit komt omdat onder BE GAAP de huurkosten als operationele kosten gezien worden (en dus de EBITDA ver-

lagen). Onder IFRS worden deze activa opgenomen op de balans en wordt anderzijds een schuld geboekt (die onder BE GAAP een buitenbalans verplichting is). Onder IFRS bekomen we een lagere

Desgevallend zullen bijkomende normalisaties nodig zijn

aandelenwaarde. Dit verschil komt extra tot uiting door de multiple die wordt toegepast.

Voor hetzelfde bedrijf komen we dus, bij de eenvoudige toepassing van het berekeningsmodel, tot een verschillende ondernemingswaarde én aandelenwaarde die afhankelijk is van het boekhoudkundig referentiestelstel dat wordt gebruikt. Dat is uiteraard niet logisch, maar leidt regelmatig tot discussies over de waardering tussen koper en verkoper. Een voorzichtige ondernemer die zijn bedrijf wil overlaten aan een kandidaat koper die onder IFRS wil

waarderen, onderzoekt dus best de impact hiervan vooraleer in te stemmen met deze waarderingmethode.

Voor meer toelichting of specifieke vragen, aarzel niet om ons te contacteren.

Nog meer expertise?
www.bakertilly.be/nl/knowhow ■





Uw onderneming voorbereiden op een onverwachte overname

De verkoop van een overname is niet altijd de vrucht van een lang vooraf geplande beslissing van aandeelhouders en management. Soms kan een overnemer onverwacht uit de hoek komen met een voorstel om de onderneming over te nemen. Mogelijk staan de aandeelhouders open voor een eventuele verkoop maar is de onderneming hier wel klaar voor? Kan een onderneming zich voorbereiden op en onverwachte overname? Wanneer moet een onderneming zich hier best op voorbereiden en op welke manier?

Vroeg of laat nemen ondernemers de beslissing om hun bedrijf te verkopen of over te laten. Het kan een doordachte beslissing zijn van de aandeelhouders om het bedrijf te verkopen, maar dat is zeker niet altijd het geval. Een potentiële koper kan ook onverwacht voor de deur staan met de vraag om het bedrijf (deels) over te nemen. In het scenario van een ongeplande verkoop zijn de meest voorkomende kopers:

Strategische kopers die actief zijn binnen dezelfde sector. Vooral in goede economische tijden zijn bedrijven uit dezelfde sector vaak geneigd om een verregaande strategische samenwerking op te zetten, in de vorm van een (gedeeltelijke) overname, die zorgt voor een verticale of horizontale integratie binnen de waardeketen. Bij een overname door strategische kopers blijven de ondernemers vaak de eerste periode nog zelf aan het roer van het bedrijf.

Investeringsfondsen die altijd op zoek zijn naar interessante overnameopportunities in de markt. Investeringsfondsen kijken eerder naar de financiële kant en het groeipotentieel van de onderneming. De ondernemers blijven ook in deze situatie vaak de eerste periode nog aan het roer van het bedrijf (al dan niet als medeaandeelhouder).

In een ideale wereld zou een onderneming altijd verkoopklaar moeten zijn.

MBI (Management Buy-In) kandidaten zijn ondernemers die op zoek zijn naar een overnameopportunity om met hun ervaring en kapitaal zowel de leiding als de aandelen van de onderneming (deels) over te nemen (op korte of lange termijn). In tegenstelling tot investeringsfondsen nemen MBI-kandidaten op termijn altijd het volledige management uit handen van de oorspronkelijke ondernemers.

De verkoop van een onderneming is niet altijd het gevolg van een vooraf geplande beslissing en kan mogelijk uit heel onverwachte hoek komen. Met deze vaststelling rijst de vraag of een ondernemer zich kan voorbereiden op

het scenario waarin een onverwachte koper interesse toont in de onderneming. Wanneer moet een ondernemer beginnen met de voorbereiding op een (eventuele) verkoop van zijn bedrijf? Hoe kan een ondernemer zich hier optimaal op voorbereiden en aan welke "knoppen kan worden gedraaid" om de waarde van een onderneming te optimaliseren?

Wanneer moet ik mij beginnen voorbereiden?

In een ideale wereld zou een onderneming altijd verkoopklaar moeten zijn. De realiteit is soms helemaal anders omdat er niet proactief wordt nagedacht over een eventuele verkoop waarbij beslissingen vaak worden genomen vanuit het ondernemersinstinct zonder stil te staan over de impact hiervan in een eventueel verkoopproces.

Een hoeksteen van elke transactie is de prijs waaraan een bedrijf van de hand wordt gedaan. Om de waarde van een onderneming te schatten wordt tijdens het verkoopproces een waardering uitgevoerd. Naast het business plan liggen historische cijfers vaak aan de basis van de waardering en deze zijn wat ze zijn (op een aantal algemeen aanvaarde normalisaties na).

Het kan voor een ondernemer dus heel nuttig zijn om op regelmatige basis een waardering te laten uitvoeren, zodat belangrijke waardedrijvers kenbaar

zijn voor de ondernemer en in rekening worden genomen tijdens het beslissingsproces. Op die manier kan de ondernemer proberen om zijn bedrijf structureel verkoopklaar te maken en de waarde te optimaliseren bij een ongeplande verkoop.

Hoe moet ik mij voorbereiden?

Een ondernemer dient te begrijpen welke de drijvers zijn voor de waarde van zijn/haar onderneming. Het laten uitvoeren van een indicatieve waardebeoordeling kan de ondernemer helpen begrijpen welke deze waardedrijvers zijn en aan welke knoppen hij/zij kan draaien om de waarde te optimaliseren.

Werkkapitaal(behoefte) is een klassiek voorbeeld van parameters die een directe impact hebben op de waarde van de onderneming. Werkkapitaal(behoefte) is het geld dat nodig is om de bedrijfsactiviteiten te financieren. Voor elk bedrijf is deze behoefte anders, maar ze heeft altijd een directe impact op de waarde. Wanneer er meer (of minder) behoefte is aan werkkapitaal zal er minder (of meer) cash aanwezig zijn in de onderneming. Een goede balans vinden in het werkkapitaal is van groot belang. Te veel werkkapitaal(behoefte) betekent dat er geld vast zit in voorraden, klanten, bestellingen in uitvoering, terwijl een tekort zorgt voor operationele problemen in de dagelijkse werking. Het is dus belangrijk om het werkkapitaal optimaal te beheren door een balans te vinden tussen ope-

rationele werkbaarheid en structurele waardecreatie.

Cash en schulden moeten in evenwicht gehouden worden aangezien de waarde van de onderneming wordt bepaald aan de hand van het operationeel rendement en de netto schuldpositie (cash – schuld). Een bedrijf met hoge marges kan laag gewaardeerd worden indien de netto schuldpositie te groot is. Het is een grote uitdaging om de financieringsstructuur van de onderneming onder controle te houden door de (netto)schuldgraad af te wegen tegen het behaalde rendement van de onderneming. Vooral bij KMO's is het belangrijk om de cashpositie goed te beheren. Heel wat (financiële) overnemers hech-

Een ondernemer moet begrijpen welke de drijvers zijn voor de waarde van zijn onderneming.

ten veel belang aan financiële rapportage en gebruiken cash flows als een maatstaf om hun investeringscapaciteit te bepalen. Een gedetailleerde cash flow-analyse doet vaak ogen openen en kan gebruikt worden om operationele beslissingen aan te toetsen.

Dit zijn slechts enkele algemene elementen die een rechtstreekse impact hebben op de waarde van een bedrijf. Elke onderneming is anders met elk zijn eigen specifieke kenmerken en waardedrijvers. Het is dus essentieel voor een ondernemer om de specifieke kenmerken van zijn/haar onderneming te identificeren en in rekening te nemen in het dagelijkse beslissingsproces.

Voor meer toelichting of specifieke vragen, aarzel niet om ons te contacteren.

Nog meer expertise?
www.bakertilly.be/nl/knowhow ■



Aandelenoverdracht steeds belastingvrij?

In veel gevallen zal de overdracht van een onderneming gestructureerd worden als een aandelenverkoop. Vooral de verkoper zal hierop aansturen in de hoop vrijgestelde meerwaarden op aandelen te kunnen realiseren. Ook de koper kan in bepaalde gevallen belang hebben bij een aandelenverkoop. Maar zijn meerwaarden op aandelen steeds vrijgesteld van inkomstenbelasting?

De vraag naar de fiscale behandeling van meerwaarden op aandelen zal verschillend zijn voor natuurlijke personen en vennootschappen.

Overdracht door natuurlijke persoon

In de veronderstelling dat de aandelen behoren tot het privaat patrimonium van de natuurlijke persoon (hetgeen veelal het geval zal zijn, ook al gaat het om aandelen in de eigen werkvennootschap, tenzij de persoon in kwestie professioneel handelt drijft in aandelen), zullen meerwaarden in de huidige stand van de wetgeving normaal vrijgesteld zijn van belasting, indien aan een aantal voorwaarden is voldaan. Met name moet het gaan om een verkoop aan een derde partij (een verkoop aan een eigen (gecontroleerde) holding-vennootschap leidt tot zogenaamde interne meerwaarden die de fiscale administratie in principe als belastbaar aanmerkt), de verkoop dient te kaderen in het normaal beheer van het privaat vermogen (d.i. een transactie die een 'normaal huisvader' zou doen) en er mogen geen speculatieve intenties ten grondslag liggen aan de transactie. Ook een verkoop aan een vennootschap aangehouden door familieleden (bijv. bij verkoop door ouders aan een

holding van de kinderen) leidt in beginsel niet tot interne meerwaarden.

Er geldt één belangrijke uitzondering op de vrijstelling, namelijk wanneer aandelen worden verkocht uit een 'aanmerkelijk belang', d.i. wanneer

Particulieren die aandelen verkopen aan derden in het kader van het normaal beheer van hun privévermogen genieten nog steeds van een vrijstelling van meerwaardebelasting

een particulier alleen of samen met zijn naaste familie (t.e.m. de tweede graad) op enig tijdstip in de loop van 5 jaar vóór de overdracht rechtstreeks of onrechtstreeks een deelneming van meer dan 25% heeft aangehouden in een Belgische vennootschap. Enkel meerwaarden gerealiseerd bij een verkoop van dergelijke aandelen aan een niet-inwoner rechtspersoon, waarvan de fiscale residentie gevestigd is buiten de Europese Economische Ruimte ('EER') zijn belastbaar en dit tegen een vlak tarief van 16,5% (te vermeerderen met gemeentebelasting). Zelfs bij een verkoop aan een rechtspersoon binnen de EER of aan een natuurlijke persoon, dienen verkopers er zich voor te hoeden dat de aandelen toch niet binnen de 12 maanden terug worden overgedragen naar een rechtspersoon met fiscale zetel buiten de EER.

Overdracht door een vennootschap

Sedert kort zijn de voorwaarden voor vrijstelling van meerwaarden op aandelen volledig afgestemd op deze die reeds golden voor de vrijstelling van dividenden (DBI-aftrek, welke thans 100% bedraagt). Dit betekent dat er maar vrijstelling is, wanneer (i) de verkopende vennootschap op het moment van de verkoop een deelneming bezit van ten minste 10% of (indien lager) met een (historische) aanschafswaarde van ten minste 2.500.000 EUR en (ii) op voorwaarde dat de betrokken aandelen (dus ook deze boven de minimum participatie) gedurende een ononderbroken periode van ten minste één jaar in volle eigendom zijn gehouden. Bovendien moet het gaan om aandelen in normaal belaste vennootschappen (vooral van belang bij aandelen in buitenlandse vennootschappen).

Vennootschappen dienen nu ook aan de minimale participatievoorwaarde te voldoen om hun meerwaarden op aandelen vrijgesteld te zien

Bij schending van de minimum houdperiode (d.i. bij overdracht binnen het eerste jaar) zijn deze meerwaarden momenteel belastbaar aan 25,50%, doch dit tarief daalt vanaf boekjaar 2020 naar het gewoon tarief inzake

vennootschapsbelasting, nl. 25%. Mogelijk is ook het verlaagd tarief (respectievelijk 20,40% en 20%) van toepassing.

Bij schending van enige andere voorwaarde, zal de meerwaarde belastbaar zijn aan het gewoon tarief inzake vennootschapsbelasting, m.n. 29,58% voor boekjaar 2019 en 25% vanaf boekjaar 2020 (of respectievelijk 20,40% en 20% bij toepassing van het verlaagd tarief). Door het feit dat nu ook de minimum participatievoorwaarde geldt dienen vennootschappen hiervoor attent te zijn bijv. bij verkoop van minder-

heidsparticipaties of bij successieve verkopen waarbij de (resterende) deelneming op een bepaald moment daalt tot onder 10% (of 2.500.000 EUR aanschafswaarde).

Besluitend kan dus gesteld worden dat in veel gevallen meerwaarden op aandelen vrijgesteld gaan zijn van meerwaardebelasting, maar dat verkopers aandacht moeten hebben voor bepaalde scenario's waarin er toch belasting kan verschuldigd zijn. Het zal dus belangrijk zijn om van bij de start de transactie goed te structureren en daarbij de fiscale aspecten niet uit het

oog te verliezen.

Voor meer toelichting of specifieke vragen, aarzel niet om ons te contacteren.

Nog meer expertise?
www.bakertilly.be/nl/knowhow ■



Baker Tilly start met nieuwe dienstverlening

HR Consultancy Services

Om de permanente groei, en dus de behoeften van de klanten, te ondersteunen is Baker Tilly in september 2019 van start gegaan met een nieuwe dienstverlening: "HR Consultancy Services".

Aansluitend bij de diensten die we reeds aanbieden vanuit de afdeling "Individual Tax" (internationale tewerkstelling, loon-optimalisatie, bonusplannen, payrollcoördinatie,...) wil Baker Tilly met het aanbieden van HR Consultancy Services nog meer een **"one stop shop" voor HR diensten** worden voor haar klanten.

Nieuwe experts, waaronder HR Consultancy Director Lieven Nissens, werden aangetrokken om samen met bestaande specialisten uit andere departementen, zoals Yves Coppens, complementair en geïntegreerd samen te werken.

Binnen Baker Tilly International bieden reeds heel wat landen in het netwerk deze HR diensten aan. Op deze manier kan elke klant, hoe groot of klein ook, genieten van de expertise van Baker Tilly en haar internationaal netwerk.

Uit de brede waaier aan diensten die kaderen binnen HR Consultancy zullen we in eerste instantie focussen op volgende aspecten:

Sociale audit

Deze dienst licht het sociaal-juridisch hr-beleid door, zodat u als klant weet waar u mogelijk een risico loopt (nazicht gehanteerde loonschalen, tewerkstellingsplannen, conformiteit collectieve arbeidsovereenkomsten,...)

Screening sociaal-juridische documenten, waaronder arbeidsovereenkomsten, het arbeidsreglement en policydocumenten; (mogelijkheid tot "Quick Scan": nazicht van beperkt aantal documenten binnen het bedrijf om risico's te detecteren)

Loonoptimalisatie

- Starten met personeel, optimaal verlonen, (RSZ) kortingen,...
- Variabel verlonen (premies, bonusplannen,...)
- Flexibel verlonen (de stap naar een cafetariaplan,...)
- Mobiliteit
- (Eenvoudige) functieclassificatie

Doorlichten bedrijfscultuur in het kader van work-life balance

- Arbeidsduur: flexibele uurroosters, glijdende uurroosters, telewerk
- Onthaalbeleid
- Performance management
- Welzijn

Op deze manier kunnen wij aan de klant duidelijk aangeven:

- Op welke vlakken er geen problemen zijn
- Wat er kan verbeterd worden
- Wat prioritair moet gebeuren.

>> Interesse? Contacteer Lieven Nissens of uw dossierbeheerder bij Baker Tilly.

>> Meer info : www.bakertilly.be



Lieven Nissens - HR Consultancy Director - Baker Tilly



Yves Coppens - Individual Tax Partner - Baker Tilly