

## Accountancy & Advisory Actualiteiten

De nieuwsbrief van Deloitte Accountancy voor kmo-bedrijfsleiders

**Februari 2017 - Nr. 2**

Verschijnt maandelijks (behalve in augustus)

25ste jaargang - Afgiftekantoor: Kortrijk 1-2e Afd.



## Waardecreatie en voorbereiding op verkoop gaan hand in hand

***Een goed gerunde, transparante onderneming met een duidelijke langetermijnvisie draagt bij tot de creatie van aandeelhouderswaarde en maakt een onderneming klaar voor verkoop indien nodig. Echter te veel ondernemingen worden nog geleid als een onemanshow, hebben een overmatig complexe structuur van vennootschappen, geen duidelijke strategie, ... wat leidt tot waardeverlies en een eventuele verkoop bemoeilijkt.***

### **Opstellen strategisch plan leidt tot waardecreatie op korte en lange termijn**

Uitschrijven van een weloverwogen strategie geeft de onderneming de nodige focus en zet het management ertoe aan om gerichte keuzes te maken. Dit resulteert op de korte termijn in een duidelijke waardecreatie, dankzij het efficiënt gebruik van middelen en competenties. Op lange termijn geeft dit een duidelijk kader waarbinnen het bedrijf zich verder zal ontwikkelen: concurrentieel voordeel, marktfocus, doelgroep, ...

Een beschikbare strategie helpt ook bij een mogelijke verkoop. De koper kijkt immers naar het verleden (laatste drie à vijf jaar) om de situatie van het bedrijf in te schatten, maar zal zijn winst wel moeten realiseren in de toekomst.

### **Stap af van een onemanshow en maak jezelf misbaar**

Nog te veel ondernemingen worden geleid als een onemanshow. De alleswetende zaakvoerder die alle touwtjes zelf in handen houdt en alle contacten met belangrijke klanten en leveranciers zelf verzorgt. Het aantrekken van een competente rechterhand en/of middenkader leidt tot een degelijker management, behoedt ze voor bepaalde risico's (afwezigheid van de bedrijfsleider door verlof, ziekte, ongeval, ...) en maakt ze verkoopbaar aan een derde partij. Een middenkader geeft de bedrijfsleider een klankbord en levert extra ideeën en inzichten aan. Taken kunnen verdeeld worden waardoor er opnieuw ruimte vrijkomt om zich te concentreren op de kern van het ondernemerschap: groei en waarde genereren. Ook voor mogelijke kopers – zeker voor een financiële speler die de sector niet goed kent – biedt een structuur van kaderleden rondom de ondernemer een zekerheid naar continuïteit en maakt de onderneming overnameklaar.

### **Afstappen van beslissingen op buikgevoel**

Door gebruik te maken van concrete en meetbare prestatie indicatoren (KPI's) – in lijn met de gekozen strategie en doelen – krijgt het management zicht op de dagelijkse bedrijfsvoering en kan het bijsturen indien nodig. Tevens schept een performante financiële en operationele rapportering klaarheid naar mogelijke overnemers en laat het toe om de dynamieken van het bedrijf beter te leren kennen, wat de verkoopprijs doet

toenemen. Het bedrijf dient aangestuurd te worden alsof het morgen zal verkocht worden.

### **Duidelijke structuren bevorderen het overnameproces**

Ondernemingen die in de loop der jaren een randactiviteit in de vennootschap hebben ontwikkeld die weinig met de core business te maken heeft, doen er goed aan deze nevenbezigheid onder te brengen in een aparte vennootschap. Een afzonderlijk beleid voor beide ondernemingen zal ertoe bijdragen dat de nodige middelen efficiënt worden ingezet. Dit komt ook de verkoopbaarheid ten goede, want het is meestal minder makkelijk een verkoper te vinden die geïnteresseerd is in zowel de hoofd- als de nevenactiviteit(en). Eenvoudige structuren dragen daar ook toe bij.

Maximale aandeelhouderswaarde kan bereikt worden door het opstellen van een transparante organisatie met een duidelijke structuur (met middenkader) en strategische visie die continu wordt geëvalueerd dankzij duidelijke strategische parameters en rapportering. Professionaliteit zal bijdragen aan de creatie van meerwaarde. Omgekeerd kan het leiden tot waardeverlies, vertraging in het verkoopproces en niet zelden tot het afhaken van de koper.

*Dirk De Weghe, ddeweghe@deloitte.com*

# Sociale bijdragen zelfstandigen fiscaal optimaliseren

Een zelfstandige betaalt sociale bijdragen berekend op het inkomen van het jaar zelf. Dit inkomen is pas gekend door het sociaal verzekeringsfonds op het moment dat zij de nodige informatie ontvangen van de fiscus (meestal 2 jaar later).

Om dit te verhelpen worden “voorlopige” bijdragen gevorderd, berekend op het inkomen van drie jaar terug. Gevolg is dus dat een zelfstandige nog regularisaties kan ontvangen, ook na de stopzetting van zijn zelfstandige activiteit door bijvoorbeeld pensionering of overstap naar het werknemersstatuut (of zelfs na overlijden).

Sociale bijdragen (en regularisaties) zijn steeds fiscaal aftrekbaar in het jaar van betaling en verminderen de berekeningsbasis van de sociale bijdragen van dat jaar.

## Optimaliseren

Indien uw inkomen van 2017 **hoger zal zijn dan dat van 2014**, kan u in 2017 ofwel de voorlopige (te lage) bijdragen betalen en twee jaar later bij de regularisatie bijbetalen.

Of u kan voorzienig zijn en vrijwillig (hogere) sociale bijdragen betalen. Op deze manier komt u in 2019, bij de regularisatie, niet voor een onaangename verrassing te staan. Het kan immers voorvallen dat u op dat ogenblik op minder inkomsten aangewezen bent, bijvoorbeeld door een (al dan niet bewust gekozen) verminderde activiteit, invaliditeit, pensioen, ... waardoor u de fiscale aftrekbaarheid van de gevorderde regularisaties dat jaar niet volledig kan benutten.

Indien uw inkomen 2017 **lager zal zijn dan dat van 2014**, kan desgevallend een vermindering aangevraagd worden bij het sociaal verzekeringsfonds (mits

het respecteren van welbepaalde inkomensgrenzen).

## Pensionering vóór 2019

Onder bepaalde voorwaarden (onder andere volledig stopzetten beroepsactiviteit bij pensionering) kan u kiezen om de bijdragen van het jaar waarin uw pensioen ingaat en de drie voorgaande jaren niet meer te laten regulariseren.

U zou dit kunnen overwegen indien uw inkomen de laatste drie jaar voor pensionering verhoogd is en u hierop geen sociale bijdragen meer wil betalen of indien eventuele regularisaties moeilijk te dragen zouden zijn indien u als gepensioneerde zonder beroepsactiviteit valt. De fiscale aftrek is in dit laatste geval vaak ook niet langer optimaal.

## Sociale bijdragen laten betalen door de vennootschap?

Het maakt geen verschil of de vennootschap de sociale bijdragen rechtstreeks betaalt, dan wel hetzelfde bedrag toekent onder de vorm van wedde. Zowel het netto voor de zelfstandige, als de finale kost voor de vennootschap zijn in beide situaties identiek.

Evenwel wordt door de overheid aangekondigd dat het tarief van de vennootschapsbelasting in de komende jaren zal dalen. Vanuit die optiek, kan het misschien wel interessant worden om in 2017 verhoogde bijdragen te betalen, en aldus een verhoogde aftrek te genieten in de vennootschap.



## Concreet

De sociale bijdragen worden voorlopig berekend op het inkomen van 2014.

Vervolgens wordt er in 2019 geregulariseerd op basis van het fiscaal vastgestelde inkomen van 2017.

## Optimalisatiemogelijkheid in 2017: spontaan het mogelijk tekort op 2016 aanvullen

De meeste sociale verzekeringsfondsen laten toe dat u in 2017 nog een spontane bijbetaling doet om eventuele tekorten in de sociale bijdragen van 2016 aan te zuiveren (deze storting is dan fiscaal aftrekbaar in 2017).

Dit kan, mits u bij de overschrijving uitdrukkelijk melding maakt van het toepasselijke bijdragejaar (2016). U mag wel geen opeisbare bijdrageschulden openstaan hebben en de maximumbijdrage per jaar kan niet overschreden worden.

Het is aangewezen om op voorhand informatie in te winnen omtrent de concrete modaliteiten.

**Anneleen Terryn**, [aterryn@deloitte.com](mailto:aterryn@deloitte.com)

# In het kort

## Voorafbetalen voor aanslagjaar 2018?

**W**ie de vennootschapsbelasting niet vooraf betaalt, krijgt een sanctie in de vorm van een belastingvermeerdering. Die vermeerdering wordt berekend aan de hand van een 'basisrentevoet' die afhangt van de marktrente. Door de lage rentevoeten was het vermeerderingspercentage de voorbije jaren zo laag dat er nauwelijks nog een "sanctie" was bij gebrek aan voorafbetalingen.

Door een aanpassing van de wet is nu bepaald dat de basisrentevoet nooit lager kan zijn dan 1 %. Daardoor zal vanaf aanslagjaar 2018 het vermeerderingspercentage automatisch altijd minimaal 2,25 % bedragen.

Het wordt dus terug een stuk interessanter om vooraf te betalen, want daardoor kan de vennootschap ontsnappen aan een belastingverhoging van 2,25 %. Te veel vooraf betalen loont echter niet aangezien vennootschappen niet kunnen genieten van een zogenaamde "bonificatie".

Ook de 1 %- grens is aangepast. Tot nu toe werd de vermeerdering niet toegepast als zij lager uitviel dan 25 euro (basisbedrag) of lager dan 1 % van de belasting waarop de vermeerdering is berekend. Dat drempelbedrag is nu opgetrokken tot 50 euro (te indexeren, voor aanslagjaar 2018: 80 euro) maar het percentage is gedaald naar 0,5 %.

Ondernemingen die op basis van artikel 15 van het Wetboek van Vennootschappen beschouwd worden als kleine ondernemingen, zijn nog steeds niet verplicht om voorafbetalingen te doen voor de eerste drie boekjaren vanaf hun oprichting.

Voor aanslagjaar 2018 zijn dit de geldende percentages:

Voorafbetaling	Aanslagjaar 2018
Voorafbetaling 1	3,00 %
Voorafbetaling 2	2,50 %
Voorafbetaling 3	2,00 %
Voorafbetaling 4	1,50 %
Globale vermeerdering	2,25 %

*Nele Vancaeneghem, nvancaeneghem@deloitte.com*

## Aftrekbaarheid van kosten op events

**D**e uitgaven die een onderneming maakt met betrekking tot de toegang tot voetballoges, business-seats of VIP-arrangementen bij sport- of culturele evenementen worden op vlak van btw als publiciteitskosten aangemerkt waarvoor de btw volledig aftrekbaar is voor zover het publicitair karakter kan worden aangetoond (bv. kopies van de uitnodigingen, ontvangen business-kaartjes van de gasten, schriftelijke reacties van de gasten, gedetailleerde lijst van de gasten, offertes die volgen naar aanleiding van het event, gebruikte brochures, vlaggetjes op het event, etc.).

Is er geen publicitair oogmerk of kan dit onvoldoende worden aangetoond, dan worden de voormelde kosten aangemerkt als kosten van onthaal en is de btw niet recupereerbaar.

De btw op de kosten van spijzen en dranken en gemaakte receptiekosten worden in ieder geval aangemerkt als kosten voor onthaal en zijn uitgesloten van alle recht op aftrek van btw.

Principieel geldt hetzelfde op vlak van directe belastingen. Als er gewoon kaarten worden aangekocht om cadeau te doen aan een zakenrelatie, zal dit tot gevolg hebben dat de gemaakte kosten als receptiekosten worden beschouwd en bijgevolg slechts 50 % aftrekbaar zijn. De kosten voor ontvangst (maaltijden, snacks, dranken, ...) zijn receptiekosten en zijn 50 % aftrekbaar. Gaat u met de zakenrelaties voor of na het evenement op restaurant, dan worden deze kosten beschouwd als restaurantkosten en zijn ze 69 % aftrekbaar.

*Dimitri Samyn, dsamyn@deloitte.com*

## Afschaffing btw-voorschotten voor kwartaalindieners vanaf 1 april 2017

**T**er vereenvoudiging van de btw-wetgeving vervalt vanaf 1 april 2017 de verplichte betaling van voorschotten voor kwartaalindieners van btw-aangiften. In principe zullen in februari en maart 2017 de laatste kwartaalvoorschotten te betalen zijn. Om de maand- en kwartaalindieners identiek te behandelen, zal de kwartaalindiener uiterlijk op 24 december van elk kalenderjaar een voorschot moeten betalen op de verschuldigde btw voor de handelingen van het vierde kwartaal van ieder jaar. Voor de maandaangevers verandert er niets.

*Wouter Quaghebeur, wquaghebeur@deloitte.com*

## Vraag en antwoord

### Wat zijn bancaire convenanten en hoe gaat u ermee om?

Wanneer u als onderneming op zoek bent naar financiering, ontvangt u bij een positieve kredietbeslissing een kredietvoorstel met de verschillende modaliteiten zoals de looptijd, rentevoet, waarborgen, ... In sommige gevallen worden er door financiële instellingen bijkomende kredietvoorwaarden gekoppeld aan dit voorstel, de zogenaamde convenanten. Deze stellen de bank in staat een nauwe opvolging van uw financiële situatie mogelijk te maken en waar nodig tijdig in te grijpen. Zeker wanneer uw onderneming een behoorlijk kredietvolume heeft, zijn dergelijke convenanten gebruikelijk.

#### Soorten convenanten

Algemeen maken we een onderscheid tussen niet-financiële en financiële convenanten. Veelal hebben niet-financiële convenanten betrekking op het dagdagelijks gebruik van de bancaire rekeningen voor het liquiditeitsbeheer bij de betrokken bank. Bij financiële convenanten gaat het om het gevraagde engagement vanwege uw onderneming om bepaalde financiële ratio's te respecteren. De meest gebruikte convenanten in deze context zijn de solvabiliteit en/of de netto schuld over EBITDA ratio's. Deze ratio's kunnen zowel op individueel of geconsolideerd niveau worden getoetst.

Bij de solvabiliteit controleert uw financiële instelling uw financiële buffer om eventuele tegenvallers te ondervangen.

Bij de berekening daarvan wijkt men soms af van de klassieke solvabiliteitsratio door bijvoorbeeld immateriële activa of intercompany vorderingen buiten beschouwing te laten. Bij groeiende ondernemingen of overnamefinanciering is het gebruikelijk dat ook de Netto schuld over EBITDA ratio opgevolgd wordt. Deze ratio meet de verhouding van de bancaire schulden verminderd met de beschikbare cash enerzijds en de EBITDA (als maatstaf voor het operationele bedrijfsresultaat voor afschrijvingen) anderzijds. Typisch wordt hier een maximum ratio of schuldgraad van 2,5 tot 3,5 vooropgesteld.

#### Duidelijke parameters

Aldus is het nauwgezet opvolgen van uw financiële ratio's aangewezen. Een eventuele inbreuk op de convenanten kan immers in sommige gevallen een wijziging aan de toegekende commerciële voorwaarden of bijkomende kosten met zich mee brengen. Ook is het aangewezen om in de kredietdocumentatie te laten vermelden op basis van welke boekhoudkundige rekeningen deze ratio's zullen getoetst worden of hoe frequent dit zal gebeuren (bv. jaarlijks of halfjaarlijks).

Kent u uw (niet)-financiële convenanten? Zo ja, worden deze op vandaag gerespecteerd?

*Philippe Artois, partois@deloitte.com*

## Private governance

### Hervorming erfrecht

**De hervorming van het erfrecht beoogt meerdere doelstellingen te verwezenlijken: flexibilisering, bevestiging familiale solidariteit, vereenvoudiging en modernisering van en binnen het huidige erfrecht.**

Centraal staat de 'flexibilisering van het erfrecht', dit omdat er naast het 'klassieke gezin', zijnde de basis van ons huidig erfrecht, thans heel wat nieuwe gezinsvormen bestaan.

Enerzijds wordt de beschikkingvrijheid van de erflater vergroot door een uitbreiding van het beschikbaar deel. Waar onder het huidig erfrecht het beschikbaar deel verkleint naarmate men meer kinderen heeft, zou in de toekomst, ongeacht het aantal kinderen, telkens de helft van de nalatenschap vrij beschikbaar zijn.

Anderzijds wordt de familiale solidariteit, lees het voorbehouden erfdeel, behouden. De focus ligt hier op het kerngezin: de langstlevende echtgenoot en de kinderen. Zij behouden hun voorbehouden erfdeel, zij het beperkter in sommige gevallen. Bovendien streeft men naar een beter evenwicht in de belangen

tussen de langstlevende en de (stief)kinderen, vermits het huidige erfrecht vaak aanleiding geeft tot conflicten.

Ten slotte stelt men een vereenvoudiging, alsook een modernisering voorop. Elementen van het huidig erfrecht die onnodig complex zijn, dan wel niet meer aangepast zijn aan de huidige samenleving, zullen worden weggewerkt.

Belangrijkste vooropstellingen zijn: vervanging van de reserve in natura door een reserve in waarde (bv. geld, vordering, enz.), vervanging van het voorbehouden erfdeel van de ouders door een onderhoudsverplichting lastens de nalatenschap en ten slotte voorzien van de mogelijkheid tot het opmaken van erfovereenkomsten. Zodoende kan men rechtszekerheid bieden, geschillen vermijden en eventuele negatieve impact van eerdere schenkingen rechtzetten.

Resultaat: meer mogelijkheden om een regeling op maat van het gezin te maken, alsook de toekomstige erfgenamen hierbij te betrekken.

*Evelyne van Wijk, evanwijk@deloitte.com*

#### Heeft u een specifieke vraag?

Stuur ze ons door via mail naar [info@deloitte-fiduciaire.be](mailto:info@deloitte-fiduciaire.be) of per post naar: Deloitte Accountancy, Redactie Actualiteiten, Raymonde de Larocheleaan 19A, 9051 Gent

#### Verantwoordelijke uitgever

Henk Hemelaere

Gehele of gedeeltelijke overname uit deze uitgave is slechts toegestaan na uitdrukkelijke toestemming van de redactie. Hoewel wij de grootste zorg besteden aan deze uitgave, kan de redactie geen aansprakelijkheid aanvaarden voor de volstrekte juistheid en volledigheid van de in deze nieuwsbrief opgenomen teksten. Heeft u vragen bij een of meerdere artikels, bel dan 09 393 75 85 of contacteer uw contactpersoon binnen Deloitte.

[www.deloitte.com/be/accountancy](http://www.deloitte.com/be/accountancy)



Deloitte Fiduciaire



@DeloitteFidu



[linkedin.com/company/deloitte-fiduciaire](https://www.linkedin.com/company/deloitte-fiduciaire)

© 2017 Deloitte Accountancy  
Designed and produced by the  
Creative Studio at Deloitte Belgium

Antwerpen - Brugge - Brussel  
(Jette) - Charleroi - Doornik - Gent -  
Hasselt - Kortrijk - Leuven - Luik -  
Roeselare

