

Credit management als motor voor duurzame groei

Nu de vooruitzichten voor de Belgische economie duidelijk positiever blijken dan een jaar geleden, stellen heel wat ondernemingen orde op zaken.

HOE PAKKEN WE DE EERSTE STAPPEN VAN HERSTEL AAN?

Nu voor vele bedrijven de tijdelijke maatregelen wegvallen is het een must om knelpunten in de huidige processen te identificeren. De toenemende druk op de liquiditeitspositie en cashflow brengt een groot aantal kmo's en familiebedrijven vrijwel direct bij de uitstaande vorderingen en het debiteurenbeleid. De pandemie heeft de ondernemer ertoe aangezet om dit proces te prioriteren en naarmate de economie herneemt zullen bedrijven extra druk leggen door steeds strengere betalingsvoorwaarden te handhaven.

Betalingen sneller veiligstellen is voor menig bedrijfsleider een ware uitdaging geworden en de toename aan wanbetalers is verontrustend. De crisis heeft de kaarten grotendeels herverdeeld, een klant die ooit solvabel was, kan nu in financiële moeilijkheden verkeren. Het invorderingsproces is een delicate materie en vereist een specifieke benadering.

Maar indien correct uitgevoerd draagt deze bij tot de groei van uw onderneming en een versterkte liquiditeitspositie om economische kwetsbaarheden te overbruggen.

DIGITALISATIE ALS FUTURE PROOF ELEMENT

Om de naschokken van deze crisis weerstand te bieden blijft het cruciaal om bedrijfsprocessen verder te digitaliseren. Voortuitdenkende ondernemingen die voor een digitale toekomst opteren, hebben een veel groter aanpassingsvermogen wat leidt tot nieuwe inzichten en een versterkte marktpositie.

Een digitaal credit management houdt hierbij de vinger aan de pols waar niet enkel de financiële administratie maar ook de bedrijfsleider zijn voordeel uithaalt. Het stelt de financiële administratie in staat om het debiteurenbeheer doelgericht te automatiseren en het verschil te maken bij risicovolle klantenprofielen.

De bedrijfsleider kan op zijn beurt beroep doen op gedetailleerde betalingsrapporten en marktinzichten die zijn toekomstige beslissingen ondersteunen.

OPPORTUNITEITEN IN BEPERKINGEN

Steeds meer ondernemingen kiezen ervoor om duurzame investeringen die effectief bijdragen aan de stabiliteit en de groei op lange termijn in bedrijfsdoelstellingen op te nemen. Door een gebrek aan beschikbaar kapitaal komt dit in het gedrang.

Als bedrijfsleider wordt u geconfronteerd met tal van problemen zoals de huidige schaarste op de arbeidsmarkt van goede profielen. Door het detecteren van opportuniteiten in de beperkingen beslissen kmo's steeds vaker om met specialisten in zee te gaan en het tijdrovende debiteurenproces uit te besteden.

Via *collection as a service* ondersteunt Deloitte het gehele credit management proces met een complete end-to-end oplossing. Dankzij kennis en ervaring binnen veel sectoren stellen wij samen met u een flexibel resultaatgericht traject op, op maat van uw onderneming. Een team van ervaren profielen staat in voor de klantvriendelijke inning van de openstaande vordering.

Door middel van deze uitbesteding krijgt de veerkrachtige ondernemer opnieuw de mogelijkheid om zich op kerntaken te richten, waaronder een duurzame groei.

Steven Doms, sdoms@deloitte.com



DE STERKE HEROPLEVING VAN DE OVERNAMEMARKT

DE GLOBALE OVERNAMEMARKT WERD BEGIN VORIG JAAR DOOR DE COVID-19-PANDEMIE TOT STILSTAND GEBRACHT. ONDANKS DE VELE BLIJVENDE ONZEKERHEDEN HERSTELDE DE MARKT ZICH SNEL. IN HET EERSTE KWARTAAL VAN 2021 WERD ER TROUWENS EEN RECORD AANTAL TRANSACTIES GEREALISEERD. DE VERWACHTING IS DAT DEZE TREND ZICH VERDER MANIFESTEERT IN DE (NABIJE) TOEKOMST.

De veerkracht van M&A tijdens COVID-19

In de eerste maanden van de pandemie kwam de fusie- en overnamemarkt vrijwel volledig tot stilstand. Aandeelhouders en management verlegden hun prioriteiten naar het veiligstellen van de werknemers en het operationeel draaiend houden van hun ondernemingen. De zeer hoge graad van onzekerheid rond de verdere impact van deze crisis veroorzaakte een volledige stilstand van lopende en geplande overnamegesprekken.

In de tweede helft van 2020 kregen de beleidsmakers en bedrijfsorganisaties meer inzicht in hoe de wereld zich had aangepast aan het nieuwe normaal. Voorkeuren van consumenten evolueerden nog nooit eerder zo drastisch. Deze shift toonde aan hoe belangrijk het was om zich flexibel op te stellen om hier op te kunnen inspelen. Naast de sterke bedrijfsresultaten binnen een aantal sectoren zorgde de beschikbare liquiditeit in de markt, versterkt met de stimuleringsfinanciering van overheden, voor een explosie van de vraag. Bedrijven die zich richten op virtueel consumentisme (e-commerce, contactloze betalingen, digitaal, ...) waren de grote winnaars in de overnamemarkt en genoten van gehanteerde multiples die doen terugdenken aan de dotcom bubble in 1997.

Een spectaculaire start van M&A-activiteiten in 2021

Het momentum van de overnamemarkt in het laatste kwartaal van 2020 wordt voortgezet in 2021. Wereldwijd bereikte de M&A-markt in het eerste kwartaal van 2021 een transactiewaarde van 1,16 miljard USD, die zelfs de reeds hoge waarden in Q1 2018 en 2019 overtrof (zie grafiek). Naast de stijging in de totale waarde wordt ook een stijging in de prijszetting waargenomen. Volgens de Argosindex die de verhouding tussen de enterprise value en de EBITDA van een onderneming berekent, werd er gemiddeld in 2020 een multiple van 10 betaald. Deze ratio steeg in het eerste semester van dit jaar naar een recordhoogte van 11,6. Hierbij dient wel opgemerkt te worden dat dit multiples zijn voor bedrijven met een taille van gemiddeld 165 miljoen euro aandeelhouderswaarde. Strategische kopers betalen vaak hogere multiples dan financiële spelers.

Ook de verdere vooruitzichten voor 2021 blijven gunstig door de blijvende aanwezigheid van dealvriendelijke attributen zoals lage rentetarieven, beurskoersen, private equity met 'dry powder' en stimuleringspakketten van overheden. Bovendien heeft COVID-19 ook een positieve impact gehad op de snelheid waarmee deals werden gesloten. De vele hindernissen die

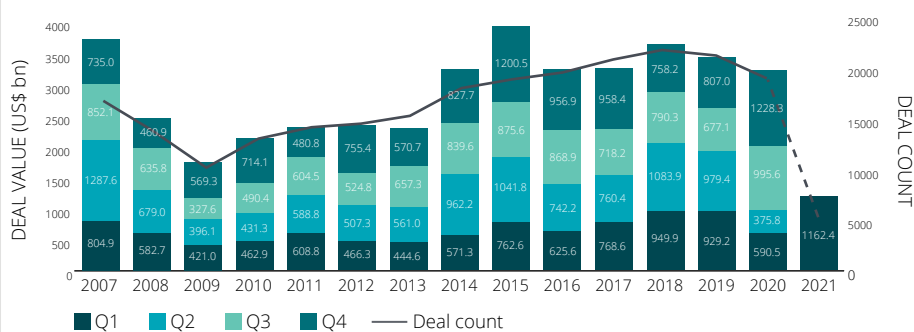
overwonnen moesten worden (zoals bv. geen mogelijkheid tot fysieke contacten), werden omgezet in opportuniteiten.

De Belgische kmo-markt in volle beweging

Binnen de kmo-markt wordt een gelijkaardige beweging waargenomen. De stilstand bij uitbraak van COVID-19 was van zeer korte duur (1 à 2 maanden). Over het algemeen hebben sectoren die niet zwaar werden getroffen door corona zeer sterke bedrijfsresultaten neergezet, wat vele bedrijven zuurstof geeft in hun zoektocht naar opportuniteiten om sneller te groeien. De steun van de Belgische regering heeft tot een lager dan verwacht aantal faillissementen geleid, hetgeen de kredietmarkten heeft in stand gehouden. Naast het economische aspect zijn vele ondernemers ook anders gaan kijken naar de toekomst. Er wordt een shift in risicoperceptie waargenomen, waarbij zij vroeger blijven stilstaan bij hun opvolging om de continuïteit van de onderneming te garanderen. Vandaag zorgt de vergrijzing ervoor dat vele eigenaars van kmo's zich in deze situatie bevinden. Zolang het economische klimaat gunstig blijft, worden er in de komende jaren nog veel transacties verwacht.

Matthias Gallet, magallet@deloitte.com

Global quarterly breakdown trend (2007-1Q21)



Bron: Global & Regional M&A Report 1Q21, Mergermarket (2021)

Mobiliteitsbudget 2.0

Met de invoering van het mobiliteitsbudget wil de overheid sinds 2019 werknemers aansporen om groenere en meer flexibele mobiliteitsoplossingen te gebruiken. De huidige instapdrempels en administratieve verplichtingen maken de praktische opvolging ervan echter omslachtig en complex, waardoor het mobiliteitsbudget slechts een beperkt succes kende. Via een aantal wetgevende initiatieven wil de regering het systeem nu toegankelijker maken.

Het is de bedoeling om de mogelijkheid om een mobiliteitsbudget toe te kennen aan een werknemer niet meer te laten afhangen van een functiecategorie. Het zou bijgevolg enkel nog van belang zijn dat de werkgever een bedrijfswagenbeleid voert binnen de onderneming.

Bij de berekening van de Total Cost of Ownership (TCO) of de grootte van het mobiliteitsbudget zou het voortaan mogelijk zijn om de kosten verbonden aan het beroepsmatig gebruik van de wagen buiten beschouwing te laten en afzonderlijk te vergoeden.

Vanaf 2026 zou binnen de eerste pijler (milieuvriendelijke wagens) enkel nog een keuze kunnen worden gemaakt voor een wagen zonder CO₂-uitstoot.

Bovendien zou vanaf dan elke keuze binnen de tweede pijler (alternatieve vervoersmodi) eveneens geen CO₂-uitstoot tot gevolg meer mogen hebben. Dit betekent bijvoorbeeld dat enkel deelwagens zonder CO₂-uitstoot nog in aanmerking kunnen komen.

Verder zou de tweede pijler van het mobiliteitsbudget uitgebreid worden met bestedingsmogelijkheden in duurzame mobiliteit, zoals onder meer de mogelijkheid tot de huur, leasing, onderhoud en verplichte uitrusting van fietsen, de aankoop van gezinsabonnementen voor het openbaar vervoer, de financiering van kapitaalaflossingen en interesten van werknemers die binnen een straal van 10 km (in plaats van 5 km) van het werk wonen, een voetgangerspremie van 0,24 EUR/km, de vergoeding van parkeerkosten om gebruik te kunnen maken van het openbaar vervoer, ...

Om de duurzame mobiliteit te promoten, wil de regering werkgevers bovendien verplichten om minstens één aanbod uit de tweede pijler te voorzien.

Bovenstaande wijzigingen zijn bij het ter perse gaan opgenomen in een voorontwerp van wet. Wijzigingen zijn dus nog steeds mogelijk.

Maxime Van Gestel,
mvangestel@deloitte.com



Wijzigingen CO₂-solidariteitsbijdrage voor bedrijfswagens

Het streven van de regering naar de vergroening van het bedrijfswagenpark in België laat zich eveneens voelen op het vlak van de sociale zekerheid. Zo zal de CO₂-solidariteitsbijdrage voor werkgevers worden verhoogd voor wagens die worden aangeschaft vanaf 1 juli 2023.

De solidariteitsbijdrage wordt berekend door een formule die onder andere rekening houdt met de CO₂-uitstoot van de wagen en de soort verbrandingsmotor.

Deze formule zal worden behouden, maar het resultaat ervan zal moeten worden vermenigvuldigd met een hogere factor. Deze bedraagt momenteel 1,3222 en zal worden verhoogd naar:

- 2,25 vanaf 1 juli 2023,
- 2,75 vanaf 1 januari 2025,
- 4,00 vanaf 1 januari 2026 en
- 5,50 vanaf 1 januari 2027.

Bovendien zal ook de minimumbijdrage, die van toepassing is op wagens zonder CO₂-uitstoot, geleidelijk aan worden verhoogd vanaf 1 januari 2025.

Met de verhoging van de CO₂-solidariteitsbijdrage voor wagens met een verbrandingsmotor, hoopt de regering om de werkgevers te kunnen aansporen om zo snel mogelijk werk te maken van een duurzamer en groener mobiliteitsbeleid.

Maxime Van Gestel, *mvangestel@deloitte.com*



Twee maal successierechten betaald op buitenlands roerend vermogen?

TERUGGAVE VAN DE IN HET BUITENLAND BETAALDE SUCCESSIERECHTEN MOGELIJK



Aangezien elk land autonoom bepaalt waarop het successierechten heft, komt het vaak voor dat een bepaald goed in twee verschillende landen dreigt te worden belast. Zo zal een Belgisch rijksinwoner die overlijdt, zijn wereldwijd vermogen met successierechten in België belast weten.

Wanneer de nalatenschap een buitenlands onroerend goed omvat, zal ook het betrokken land veelal successierechten heffen. Daarom voorziet de fiscale regelgeving in België de mogelijkheid om de in het buitenland betaalde successierechten op onroerende goederen te verrekenen.

Er bestaat echter geen gelijkaardige verrekenmogelijkheid voor de eventuele in het buitenland betaalde successierechten op roerend vermogen (bv. banktegoeden).

In haar arrest van 3 juni 2021 oordeelde het Grondwettelijk Hof dat hierdoor de Grondwet wordt geschonden. Het Hof ziet geen redelijke verantwoording waarom verrekening wel voorzien is voor onroerende en niet voor roerende goederen.

Het concrete gevolg van dit arrest is dat voor toekomstige nalatenschappen ook voor roerende goederen verrekening kan worden gevraagd van de in het buitenland betaalde successierechten.

Deze verrekening moet in Vlaanderen gevraagd worden binnen de vijf jaar vanaf 1 januari van het jaar waarin de successierechten werden geheven. In Wallonië en Brussel geldt een termijn van twee jaar na betaling van de successierechten.

Voor nalatenschappen die reeds werden belast, kan nog verrekening gevraagd worden voor zover de hiervoor vermelde termijn van vijf/twee jaar nog niet is verstreken. In een recent standpunt stelt de Vlaamse Belastingdienst dat ze ook verrekening zal aanvaarden indien de termijn van vijf jaar wel reeds zou zijn verstreken, hetgeen ons logisch voorkomt.

Een gelijkaardig standpunt van de Waalse/Brusselse administratie is er echter (nog?) niet. Voor Waalse en Brusselse dossiers waarbij de termijn van twee jaar is verstreken, dient in voorkomend geval dan ook nader onderzocht te worden of er alsnog een verrekening kan gevraagd worden.

Thomas Storme, tstorme@deloitte.com

GDPR

Wenst u onze nieuwsbrief niet meer te ontvangen, stuur dan een mail naar Liesbeth Van Gucht, LVanGucht@deloitte.com of een bericht per post naar: Deloitte Accountancy, Redactie Actualiteiten, Raymonde de Larocheaan 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.deloitteprivate.be



facebook.com/deloitteaccountancy



[@DeloitteAcc](https://twitter.com/DeloitteAcc)



linkedin.com/company/deloitte-accountancy

© 2021 Deloitte Accountancy
Designed and produced by the Creative Studio at Deloitte Belgium

Antwerpen - Brussel - Charleroi -
Gent - Hasselt - Kortrijk - Leuven -
Luik - Oostkamp - Zaventem

DIENSTVERLENER VOOR DE
KMO-PORTEFEUILLE

