

Bakermat

 **BAKER TILLY
BELGIUM**

accounting - auditing - consulting

magazine over accountancy, fiscaliteit,
audit en juridisch advies

Driemaandelijks magazine, editie 10, oktober-november-december 2014

Wielfaert (Creafund) & Daneels (Beddeleem)

“POSITIEF SAMENWERKEN MET BAKER TILLY BELGIUM”

**Multi-disciplinaire teams - Groeien met extern kapitaal
Maatregelen vennootschapsbelasting & personenbelasting
Fiscale controle - Voorschotfacturen - Btw - Vennootschapsbijdrage**

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
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

**Btw op bestuurders-
vergoeding
rechtspersonen**

2

**Multi-disciplinaire
teams**

3

**Hendrik Daneels &
Herman Wielfaert :
testimonial**

4

**Groeien met
extern kapitaal**

6

**Vennootschaps-
belasting**

7

Personenbelasting

8

Fiscale controle

9

**Btw &
voorschot-
facturen**

10

**Vennootschaps
bijdrage**

11

Vanaf 2015 verplicht btw op bestuurdersvergoeding rechtspersonen

Rechtspersonen die als bestuurder, zaakvoerder of vereffenaar van een vennootschap optreden zijn in principe btw-belastingplichtig. Tot voor kort eiste de administratie echter om praktische redenen hun btw-identificatie niet. Dit liet hen toe om hun handelingen niet aan de btw te onderwerpen, wat voordelig kon zijn indien de vennootschap waarvoor werd opgetreden geen of slechts een beperkt recht op aftrek van btw had.

De administratie gaf deze rechtspersonen wel de keuze om hun handelingen wel degelijk aan de btw te onderwerpen. In dergelijk geval dienden zij ook voor btw te zijn geregistreerd. Deze keuze was bindend voor alle handelingen die zij als dusdanig verrichtten en was in principe onherroepelijk.

Door het feit dat de Europese Commissie dit 'keuzestelsel' ter discussie stelt heeft de administratie nu besloten om deze keuzemogelijkheid af te schaffen, dit met ingang van 1 januari 2015. Voortaan moeten rechtspersonen die als bestuurder, zaakvoerder of vereffenaar van een vennootschap optreden zich verplicht laten registreren voor btw-doeleinden. De handelingen die zij als dusdanig stellen zijn vanaf 2015 zonder onderscheid onderworpen aan btw. Voor vennootschappen met weinig of geen recht op btw-aftrek (bv. patrimoniumvennootschappen) kan deze nieuwe maatregel alvast een serieuze meerkost betekenen.

Rechtspersonen die er vóór 2015 voor gekozen hadden hun handelingen niet aan btw te onderwerpen zullen bijgevolg actie dienen te ondernemen.

Wat de overgang naar het nieuwe jaar betreft zal voor hen die eerder nog geen btw aanrekenden de btw slechts slaan op hun diensten verricht vanaf 1 januari 2015, behoudens en in de mate dat de vergoeding reeds ontvangen werd in 2014.

Voor wat betreft de handelingen die vergoed worden door de uitkering van tantièmes zal er sowieso btw verschuldigd zijn wanneer de algemene vergadering waarin de beslissing tot uitkering ervan genomen wordt plaatsvindt in 2015.

Voor natuurlijke personen die als bestuurder, zaakvoerder of vereffenaar van een vennootschap optreden, verandert er niets. Zij blijven nog steeds als niet-belastingplichtige aangemerkt.

■ **Wim De Pelsmaeker - VAT Partner**



**Peter Weyers,
Liesbeth Gordts,
Tim Delameilleure,
Wim Dereymaeker en
Vicky Coesens van
Baker Tilly Belgium**
(vlnr)

Multi-disciplinaire teams van Baker Tilly Belgium

“Psychologie van de deal begrijpen”

In de multi-disciplinaire teams van Baker Tilly Belgium worden alle relevante disciplines bij elkaar gebracht en aan elkaar gekoppeld. Het delen van informatie is essentieel, want alle betrokken medewerkers moeten de historiek en de specificiteit van de klant kennen. Zeker in dossiers als fusies, overnames en financiële participaties. “Met één intern telefoontje is alles snel gecontroleerd,” zegt Liesbeth Gordts, de Senior Legal Counsel van Baker Tilly Belgium. Een coördinator zorgt ervoor dat op het juiste moment aan de juiste touwtjes getrokken wordt.

“In het kader van bv een overname is het van belang dat je als adviseur aanvoelt tot waar je kunt gaan qua prijszetting. Van de waardering van een bedrijf naar de effectieve prijszetting : dat is een kwestie van aanvoelen. Je moet de psychologie van de deal begrijpen. Zeker als er meerdere bidders zijn,” licht Peter Weyers de aanpak van het advieskantoor toe waarvan hij één van de vennoten is.

“Een vlotte samenwerking van het advieskantoor met de persoon die bij de klant verantwoordelijk is voor het financiële en administratieve luik van de deal is de basis van een succesvol resultaat. Die persoon moet namelijk heel veel voorbereiden. In het concrete geval van **afwerkingsbouwbedrijf Beddeleem** (meer info over de deal met Creafund op de volgende pagina, nvdr) was de rol van Financieel Mana-

ger Patrick Van derBruggen cruciaal. Hij zorgde ervoor dat alle nodige info snel beschikbaar was,” aldus Tim Delameilleure.

“De meeste bedrijfsleiders hebben soms geen exact idee hoeveel hun bedrijf waard is. Bij Beddeleem was dit geen probleem, want we hadden eerder reeds verschillende waarderingen gedaan. Dat maakte het proces een stuk makkelijker,” legt Vicky Coesens uit.

“Het is als adviseur belangrijk dat je zelf ook goed kunt omgaan met specialisten van andere advieskantoren,” zegt Peter Weyers. “Dat is zowel in het belang van de eigen klant, als van de andere partij.”

“Als er diverse losse specialisten door de klant worden ingehuurd, dan merken we dat die zich nogal eens snel indekken, om concurrentiële redenen. Door alle specialisten onder één dak te hebben, is dit bij Baker Tilly Belgium geen issue. Alleen de vlotte samenwerking is van tel,” aldus Wim Dereymaeker.

“Een overname moet goed voorbereid zijn,” besluit Peter Weyers. “Een correcte waardering maakt daar deel van uit, maar een jarenlange samenwerking tussen klant en advieskantoor is de basis. Dat zorgt voor continuïteit voor en na de deal.” ■

Hendrik Daneels (Beddeleem) & Herman Wielfaert (Creafund) over positieve samenwerking met Baker Tilly Belgium

“Snel & in vertrouwen”

Het afwerkingsbouwbedrijf Beddeleem uit Nazareth zocht en vond met Creafund een financiële partner om zijn ambities waar te kunnen maken. Baker Tilly Belgium begeleidde beide partijen door het hele proces.

Hendrik Daneels is één van de gedelegeerde bestuurders van Beddeleem en vennoot van het afwerkingsbouwbedrijf. “Voor de consolidatie van onze positie in de Belgische markt en eventuele buitenlandse groei zochten we rugsteun van een externe financiële partner. Met Creafund hebben we die gevonden. Ze hebben ingetekend op onze groei en onze visie.”

“Baker Tilly Belgium is al jaren de accountant en consultant van onze groep,” legt Hendrik Daneels uit. “Toen we met verschillende partijen zijn gaan spreken over een financiële participatie in Beddeleem, was het dus logisch dat we ons daarvoor door Peter Weyers en zijn team met fiscalisten en juristen lieten bijstaan. Baker Tilly Belgium had ons vroeger reeds geholpen met aandeelhouderwissels, dus kenden ze het huis. Vermits ze alle expertise onder één dak hebben, hoefden we niet extern te zoeken.”

“In een eerste fase hebben we zelf met verschillende kandidaten gesproken, in de 2de ronde is Baker Tilly Belgium erbij gekomen. Zij hebben de voorstellen van de kandidaten tot in detail geanalyseerd en verduidelijkt. De 3 vennoten van Beddeleem hebben een shortlist gemaakt, op basis van hun advies. Bij de verdere besprekingen zijn ze steeds aanwezig geweest, en bij alle verdere stappen hebben ze ons begeleid : bij de due diligence, de opmaak van alle documenten, fiscale en juridische vraagstukken, de closing enz.”

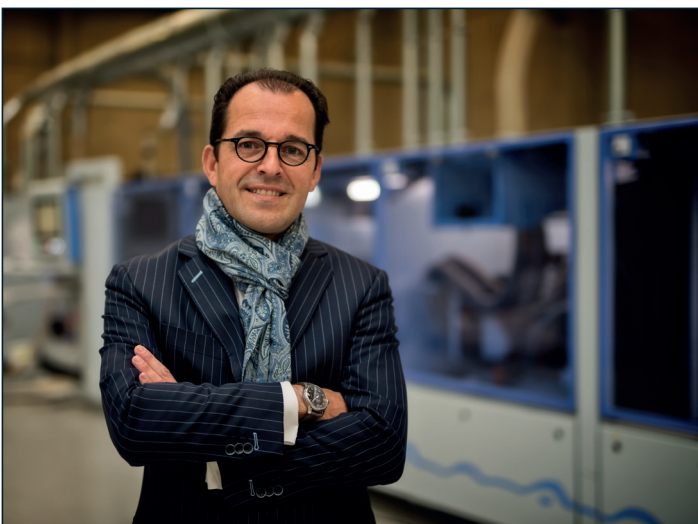
Hendrik Daneels : “Uiteindelijk is onze keuze op Creafund gevallen. Daarna ging het erg snel : na de beslissing in augustus was er al de closing in oktober. Zonder de snelheid van de mensen van Baker Tilly Belgium was dat niet mogelijk geweest.”

“De samenwerking met Baker Tilly Belgium verloopt al jaren positief, voor alle opdrachten die ze voor ons doen. Ze horen dan wel niet bij de zogenaamde ‘Big Four’, maar dat is voor ons alleen maar positief. We werken liever met een kleinschalige partner waarmee het contact persoonlijker is. Ze hebben ook alle nodige experts in huis, wat toch uitzonderlijk is. Voor geen enkele vraag zijn we buitenshuis moeten gaan. Bovendien ontbreekt er toch altijd een vertrouwensband bij een externe raadgever die ons nog niet kent, aldus nog Daneels.

Herman Wielfaert van Creafund : “Ik merkte al snel dat Baker Tilly Belgium een vertrouwensrol speelde voor Beddeleem. Niet onlogisch vermits ze al een groot stuk van de levensloop van het bouwbedrijf hadden meegemaakt. Zelf vond ik het ook belangrijk dat ze via open en transparante gesprekken een glazen huis, of beter gezegd een glazen wand, creëerden. Ze wezen ook op bepaalde aandachtspunten en mogelijke verbeteringen. Ik voelde al snel aan dat ze een degelijke partner zijn die zich pragmatisch opstelt. In enkele maanden tijd werd alles geregeld. Dat kan alleen met een vlakke structuur en met de nodige experts.”

Herman Wielfaert is één van de 3 partners in het management van Creafund : “Creafund is geen typische private equity speler. Als holding nemen wij participaties in mature bedrijven voor de lange termijn, zodat we mee kunnen bouwen aan de groei van het bedrijf in kwestie. Dat gaat van eenvoudige bankdeals tot meedenken in complexe dossiers. Vaak fungeren we als klankbord. De samenwerking kan wel evolueren naar een meer proactieve betrokkenheid. Beschouw ons als een ‘kleine Ackermans & van Haaren’.”

“Aan de dagelijkse leiding van Beddeleem zal er niets veranderen. Dat is typisch voor Creafund. Wij investeren altijd in de bestaande mensen en teams, en brengen nooit een management mee. Trouwens, zonder het goede huidige management zouden we nooit ingestapt zijn. De laatste 15 jaar waren erg succesvol voor Beddeleem. Een andere aanpak is dus niet nodig,” besluit Wielfaert. ■





Beddeleem : full service afwerkingsbouw- bedrijf

Beddeleem is een full service afwerkingsbouwbedrijf. Het is al meer dan 60 jaar gespecialiseerd in het ontwerp, de productie en de plaatsing van **verplaatsbare JB® scheidingswanden, verlaagde plafonds waaronder de JB Cool® klimaatplafonds, gipskartonwanden en systeemmeubilair en in de totale afbouw van utiliteitsgebouwen.**

Beddeleem is de **grootste Belgische fabrikant van verplaatsbare systeemwanden onder de merknaam JB®**. Kantoren, ziekenhuizen, scholen en openbare gebouwen worden daarmee esthetisch, gebruiksvriendelijk en op maat ingericht. Beddeleem voert diverse opdrachten uit in binnen- en buitenland, zowel voor nationale en Europese overheidsinstellingen, als voor privé-ondernemingen. Referenties zijn o.a. Résidence Palace, de Financietoren van Luik, het nieuwe hoofdkwartier van de NATO, UZ Antwerpen, AZ Jan Palfijn, UZ Gent...

Beddeleem beschikt in het Oost-Vlaamse Nazareth over een bedrijfsoppervlakte van 45.000 m², waar alle activiteiten plaats vinden : **ontwikkeling, productie, verkoop en administratie**. Dankzij een doorgedreven materiaalbeheersing en een voortdurende verfijning van de productieprocessen kan zowat elk architecturaal concept gerealiseerd worden. Alle onderdelen worden in eigen beheer ontwikkeld. Deze vormen de basis van een product dat qua vorm en kleur aangepast is aan de individuele wensen van de klant. Beddeleem geeft ook adviezen inzake geluidsisolatie, brandweerstand, lay-out, kleuren en vormgeving.

De Beddeleem JB systeemwand wordt geëxporteerd door de NV Beddeleem International die in samenwerking met lokale partners instaat voor de commercialisering en plaatsing. Beddeleem heeft eigen kantoren en een showroom in Brussel en Parijs.

In februari 2015 zal Beddeleem in Groot-Bijgaarden zijn JB Office kantoormeubilair toonzaal openen. ■



Een tipje van de sluier opgelicht

Groeien met extern kapitaal?

Bedrijven hebben vaak extra middelen nodig om de uitbouw van hun activiteiten te financieren; middelen die ze niet (of moeilijk) vinden bij hun bankier of via eigen middelen. Deze ondernemers gaan dan op zoek naar een externe investeerder.

Elke ondernemer die deze weg op wil, moet deze stap grondig voorbereiden. Aan welke voorwaarden is de ondernemer bereid om een externe partij te laten instappen. Hier gaat het dan niet alleen om de prijszetting (waardering van het bedrijf), maar ook over alle andere voorwaarden (garanties, zeggenschap, uitstapvoorwaarden,...). Om een juiste keuze van investeerder te maken is bijvoorbeeld ook de investeringstermijn die verwacht wordt van belang. De meeste investeerders willen immers na een bepaalde termijn hun investering te gelde maken en vaak vragen ze dan aan de ondernemer om actief mee te werken aan die exit.

Een investeerder stelt meestal zelf ook eisen en voorwaarden. Het is belangrijk voor een ondernemer om de inhoud van elk voorstel gede-

teruggekomen worden.

Alvorens een investeerder instapt in een bedrijf zal hij een goed zicht willen hebben op de toestand van het onderneming. Meestal wordt hiervoor een (al dan niet uitgebreid) due diligence onderzoek uitgevoerd, waar belangrijke aspecten van het bedrijf worden doorgelicht en onderzocht. Ervaring leert dat een goede voorbereiding en organisatie binnen het bedrijf de ondernemer helpt om dit vaak intense proces

“Goede voorbereiding en begeleiding is noodzaak.”

goed door te komen. Ook hier is het belangrijk om te kunnen terugvallen op de ondersteuning van ervaren adviseurs, want voor de onderne-

nodige aandacht krijgen. Een ervaren begeleider aan de zijde van de ondernemer, die reeds een ruime concrete kennis m.b.t. de historiek van het bedrijf heeft opgebouwd en ook de toekomstplannen kent, is dan van goudwaarde. Zowel in de onderhandelingen, als in de structurering en de uitwerking van de transactie, beroep kunnen doen op dergelijke assistentie zal het voor een ondernemer mogelijk maken om deze transactie efficiënt te onderhandelen en tegelijkertijd ervoor te zorgen dat de onderneming er niet onder lijdt.

Eens partijen tot een volledig inhoudelijk akkoord zijn gekomen, merken we dat het uitwerken van de nodige juridische documenten door de partijen al te vaak als een formaliteit wordt beschouwd. Nochtans is dit niet zo. Een investeerder zal bijvoorbeeld aan de ondernemer vragen om garanties te geven over het verleden van het bedrijf. Indien na de instap van de investeerder een probleem met betrekking tot het verleden naar boven komt, zal de investeerder eisen dat een waardeverlies vergoed wordt. Wanneer en voor welk bedrag de ondernemer nog aangesproken kan worden, wordt best onduidelijk vastgelegd in juridische documenten. Het is dus van primordiaal belang dat de ondernemer hier de nodige aandacht aan besteedt. Ook over de vergoedingsstructuur voor de ondernemer én de vergoeding voor de inzet van de investeerder dienen duidelijke afspraken te worden vastgelegd om latere frustraties ter zake te voorkomen.

Tenslotte mag zeker niet vergeten worden om sluitende afspraken te maken over de besluitvorming binnen het bedrijf, zowel op aandeelhouders- als op bestuursniveau. ■



tailleerd door te nemen en overleg te plegen met adviseurs, die best de nodige ervaring in dergelijke transacties hebben. Eens een handtekening onder een document staat kan op de principes vermeld in dit document niet meer

mer is dit allemaal een extra inspanning, terwijl hij/zij een bedrijf te leiden heeft.

Om een succesverhaal te creëren is het van belang dat alle deelaspecten van het proces de



Liesbeth Gordts
Senior Legal Counsel

Aangekondigde maatregelen

Vennootschapsbelasting

Aan de start van een nieuwe regeerperiode zijn de verwachtingen altijd groot. Nu meer dan ooit. Maar hoe realistisch is dit? Ook deze regering heeft immers te kampen met belangrijke budgettaire en economische beperkingen. Vanwaar dan ons (beperkt) enthousiasme? Dit heeft wellicht te maken met de aangekondigde trendbreuk, en de principes van het fiscaal beleid die zijn opgenomen in het federaal regeerakkoord. Meer nog dan cijfers, zijn het deze beloften die zich bij onze ondernemers vertalen in een verhoogd vertrouwen in de toekomst. Omdat zij blijkbaar het vertrouwen van deze regering krijgen. Het staat met zoveel woorden te lezen in het regeerakkoord : "Ondernemers zijn mensen die risico's nemen. Wie onderneemt, creëert meerwaarde voor zichzelf en voor anderen, de basis van welvaart en welzijn. Daarvoor verdienen zij respect en waardering." In hoeverre vertaalt deze belofde trendbreuk zich ook in wetswijzigingen?

Bij gebrek aan definitieve wetteksten is nog enig voorbehoud aangewezen, maar twee belangrijke wijzigingen op het vlak van vennootschapsbelasting werden voor u samengevat.

Verlenging van overgangsregime voor liquidatieboni

De verhoging van de belasting op de liquidatieboni van 10% naar 25%, zorgde voor veel frustraties bij bedrijfsleiders. De overgangsregeling, waarbij men nog snel een deel van de opgebouwde reserves kon "vastklikken" aan 10%, was slechts voor sommigen een pleister op de wonde. Bovendien was de te volgen procedure veel te omslachtig. Deze regeling zal wellicht met ingang van aanslagjaar 2015 worden verlengd, maar in een vereenvoudigde versie : door invoering van het regime van de zogenaamde "liquidatiereserve". KMO's zullen de belaste winst van het jaar boekhoudkundig kunnen reserveren op een afzonderlijke liquidatiereserve-rekening. Bij elke reservering zal 10% bronheffing verschuldigd zijn, bij wijze van anticipatieve heffing. In ruil voor deze vervroegde reservering (en fiscale afrekening), worden deze winsten fiscaal behandeld als kapitaal, en kan deze liquidatiereserve bij ontbinding van de vennootschap zonder bijkomende belasting worden uitgekeerd. De 10% anticipatieve heffing is dan meteen de eindbelasting. Wanneer deze liquidatiereserve vervroegd wordt uitgekeerd, is een bijkomende voorheffing verschuldigd :

- 15% bij uitkering binnen 5 jaar na reservering (10% + 15% = 25%);
- 5% extra roerende voorheffing bij uitkering na vijf jaar (10% + 5% = 15%).

Bijzondere aanslag geheime commissielonen – herleid naar vergoedende heffing

Vergoedingen die niet op fiche zijn opgenomen, kunnen onderworpen worden aan de bijzondere aanslag geheime commissielonen van 309%. Ook voordelen alle aard moeten op fiche worden opgenomen. In het verleden gaf het niet vervullen van deze formaliteit regelmatig aanleiding tot onverwachte fiscale (af)rekeningen die niet in proportie stonden tot het gegeven voordeel.

De wijziging die in het regeerakkoord werd aangekondigd, moet enige zin voor proportie en rechtszekerheid herstellen. De kernpunten van de nieuwe regeling (vanaf 1 januari 2015, ook voor hangende geschillen) zijn :

- de bijzondere aanslag zal enkel nog opgelegd worden als de genietter niet kan belast worden, bv. als de vennootschap weigert de identiteit van de genietter bekend te maken;
- het doel van de bijzondere aanslag zal beperkt worden tot vergoeding van de gemiste belastinginkomsten, waardoor het tarief zal dalen van 309% naar 103% of 51,5%;
- het niet vervullen van de fischeverplichting zal enkel nog aanleiding geven tot een administratieve boete;
- kosten waarvoor de grens tussen privé- en beroepsgebruik minder duidelijk is (bv receptiekosten, restaurantkosten,...), kunnen geen aanleiding geven tot de bijzondere aanslag, maar zijn voor de vennootschap een niet-aftekbare kost.

“Hoe vertaalt de belofde trendbreuk zich in wetswijzigingen?”

Andere aangekondigde maatregelen

- Invoering van een doorkijkbelasting voor inkomsten uit buitenlandse trusts, stichtingen en gelijkaardige juridische constructies die zijn opgericht in belastingparadijzen : de inkomsten uit deze structuren zullen vanaf 2015 rechtstreeks worden belast bij de genietter van de inkomsten. Wie in het verleden dergelijke structuren heeft opgezet, doet er goed aan advies in te winnen om de fiscale gevolgen van de nieuwe spelregels te beperken;
- Om concurrentieverstorende ongelijkheden weg te werken, zullen intercommunales worden onderworpen aan rechtspersonenbelasting of vennootschapsbelasting;
- Hervorming van de fiscale procedure.

Besluit

Rekenen op een verregaande fiscale hervorming of fiscale stabiliteit is wellicht te optimistisch onder de huidige budgettaire omstandigheden. Wat deze regering wél kan doen, is een mentaliteitswijziging in gang zetten die evolueert in de richting van een doelmatige en transparante fiscaliteit, met méér rechtszekerheid. Een belangrijke winst, voor het federaal én het ondernemingsbudget. ■



Tanja De Decker
Tax Partner

Voor te leggen boeken en bescheiden kunnen nu ook meegenomen worden door de controleur inzake directe belastingen

Fiscale controle

Sedert begin dit jaar heeft de administratie inzake directe belastingen eenzelfde bevoegdheid bekomen als inzake btw, met name dat zij de papieren boeken en bescheiden die de belastingplichtige bij een controle dient voor te leggen onder bepaalde voorwaarden ook mag meenemen, tegen afgifte van een zogenaamd proces-verbaal van retentie. Inzake btw gold dergelijk retentierecht reeds, doch de wetgever heeft nu een gelijkaardige regel ingevoerd inzake bewijs van afgifte van de stukken.

Zoals algemeen geweten dient elke belastingplichtige inzake inkomstenbelastingen de papieren boeken en bescheiden aan de hand waarvan de belastbare inkomsten kunnen worden vastgesteld te bewaren in zijn beroeps- of privélokale en dit tot het verstrijken van het 7de jaar of boekjaar volgend op het belastbaar tijdperk. Diezelfde boeken en bescheiden moeten op dezelfde plaats ('zonder verplaatsing') aan de administratie kunnen worden voorgelegd, indien zij erom verzoekt, zonder dat de belastingplichtige kan worden gedwongen deze stukken over te brengen naar het kantoor van de controleur, laat staan ze daar achter te laten voor nazicht.

Naast de papieren stukken noodzakelijk om het bedrag van de belastbare inkomsten te bepalen, gaat het in de personenbelasting ook om de stukken betreffende buitenlandse rekeningen en levensverzekeringsovereenkomsten waaromtrent het bestaan in de aangifte dient vermeld te worden. Voor vennootschappen komen daar de aandelen- en obligatieregisters en de presentielijsten van de algemene vergaderingen bij.

Ingevolge een wetswijziging eind vorig jaar heeft de controleur nu de bevoegdheid om voornoemde originele boeken en bescheiden te be-

“De administratie mag hier geen gewoonte noch misbruik van maken.”

houden en mee te nemen naar zijn kantoor, telkens wanneer de taxatieambtenaar van oordeel is dat hij de stukken verder moet kunnen inkijken om de taxatietoestand van de belastingplichtige (of derden) te kunnen bepalen. Het gaat enkel om boeken die zijn afgesloten, dit om hinder in de activiteiten van de belastingplichtige te vermijden.

Uit een circulaire terzake blijkt dat de administratie hier geen gewoonte noch misbruik mag van maken en dat de omstandigheden die nopen tot retentie in het betrokken proces-verbaal dienen beschreven te worden (bijv. wanneer de controle veel tijd in beslag zou nemen). De administratie mag de stukken bijhouden voor de normale duur van het onderzoek en ten laatste tot het moment waarop de belastingplichtige een bericht

ontvangt gebaseerd op bevindingen uit de betrokken stukken, zoals bijv. een bericht van wijziging.

De retentie van stukken dient het voorwerp uit te maken van een proces-verbaal van retentie dat bewijs oplevert van de retentie zolang het tegendeel niet is bewezen. Binnen de 5 werkdagen volgend op de retentie dient een afschrift van dit proces-verbaal aan de belastingplichtige te worden uitgereikt. In afwachting hiervan kan hij onmiddellijk bij de afgifte van de stukken een ontvangstbewijs ontvangen met summere vermelding van de meegenomen stukken. Het afschrift van



proces-verbaal dient echter een nauwkeurige lijst te bevatten, alsook een beschrijving van de beweegredenen voor de retentie.

Inzake btw verandert er in feite niets aan het reeds bestaande meeneemrecht van afgesloten boeken, met dat verschil dat er sedert dit jaar geen ontvangstbewijs meer wordt afgeleverd, doch een gelijkaardig proces-verbaal van retentie dient opgemaakt te worden.

Voornoemde wijzigingen inzake directe belastingen en btw hebben enkel betrekking op papieren boeken en bescheiden. Inzake documenten in elektronische vorm gaat de administratie der directe belastingen ervan uit dat zij hoe dan ook kopieën van geïnformatiseerde stukken mag meenemen, zelfs als deze niet zijn afgesloten. Een gelijkaardige regel geldt inzake btw. Hoewel niet wettelijk vereist, raadt de administratie haar ambtenaren evenwel aan om ook hiervoor een proces-verbaal van retentie op te maken teneinde mogelijke betwistingen te vermijden. ■



Marc De Munter
Tax Partner

Btw & voorschotfacturen

Definitieve regeling vanaf 2015... met overgang!

Sedert begin 2013 maakt een voorschotfactuur de btw niet langer opeisbaar. Gelet op de praktische moeilijkheden voorzag de administratie de afgelopen 2 jaar in een overgangsregeling, maar daar komt nu verandering in. Er werd een definitieve regeling uitgewerkt welke ingaat op 1 januari 2015. De eerste 6 maanden van 2015 zal soepel worden opgetreden.

Waar gaat het over?

Met ingang van 2013 werden de facturatieregels en -formaliteiten op tal van vlakken gewijzigd. De meest verrassende aanpassing betrof de nieuwe regeling inzake de opeisbaarheid van btw. Een voorschotfactuur op zich maakte de btw niet langer opeisbaar.

Deze nieuwe regeling noodzaakt een aanpassing van eender welk ERP- of boekhoudsysteem, zowel aan de aankoop- als aan de verkoopzijde.

Gelet op de praktische moeilijkheden en bezorgdheden vanuit het bedrijfsleven voorzag de btw-administratie voor het jaar 2013 al gauw in een overgangsregeling. Deze overgangsregeling werd voor het jaar 2014 doorgetrokken en ietwat vereenvoudigd. De administratie voorziet nu in een definitieve regeling welke ingaat op 1 januari 2015. Al heeft ze ondertussen reeds laten weten, de eerste 6 maanden van 2015, soepel te zullen optreden. Meer specifiek staat ze toe dat tijdens die periode de oude regeling tijdelijk verder kan worden toegepast.

Definitieve regeling vanaf 1 januari 2015

De definitieve regeling tracht een aantal zaken te vereenvoudigen. Dit gebeurt onder andere door een reeks toleranties toe te staan waardoor de verwerking van de voorschotfacturen in de boekhouding dezelfde blijft zoals het was onder het oude regime. Al moet gezegd dat deze 'vereenvoudiging' wel met een korreltje zout moet worden genomen.

Zo kunnen, wat de normale handelingen betreft (transacties zonder verlegging van btw-heffing), zowel de leverancier of dienstverrichter alsook de medecontractant, onafhankelijk van elkaar, gebruik maken van een aantal toleranties. Per handeling kan men vrij kiezen.

Volgens deze tolerantie wordt aan de leverancier of dienstverrichter toegestaan om een factuur uit te reiken vooraleer de btw opeisbaar wordt. Is er hierbij slechts een discrepantie van maximum 7 dagen tussen het uitreiken van de factuur en het plaatsvinden van het belastbaar feit, dan dienen er geen bijkomende vermeldingen op de factuur te worden aangebracht. Verstreken er meer dan 7 dagen, dan moet eveneens de 'vermoedelijke' datum van opeisbaarheid van de btw worden vermeld. Bijgevolg, indien er geen bijkomende vermelding op de factuur wordt aangebracht en er verstrijken meer dan 7 dagen tussen de uitreiking en het voordoen van het belastbaar feit, dan zal

btw te beschikken. Indien de btw effectief opeisbaar is geworden gedurende deze periode van drie maanden, dan moet er verder geen regularisatie gebeuren. Echter, indien de btw niet opeisbaar is geworden tijdens deze drie maanden (ten gevolge van de betaling of het zich voordoen van het belastbaar feit), dan is de klant ertoe gehouden de afgetrokken btw te regulariseren. Wanneer de btw achteraf toch opeisbaar wordt nadat de regularisatie is gebeurd, dan kan deze btw alsnog gerecupereerd worden.

Voor de transacties onderworpen aan een lokale verlegging van heffing van btw kunnen de toleranties ook worden toegepast.



achteraf toch nog een definitief stuk dienen te worden uitgereikt.

De leverancier moet deze voorschotfactuur in principe opnemen in de btw-aangifte betreffende de periode waarin de betaling is ontvangen of uiterlijk wanneer de prestatie is verricht. Als tolerantie mag deze voorschotfactuur vroeger worden opgenomen, namelijk in de periode waarin ze wordt uitgereikt.

Wat de klant betreft die een voorschotfactuur heeft ontvangen, deze kan, bij wijze van tolerantie, zijn recht op aftrek onmiddellijk uitoefenen. Al blijft het ook hier opletten. Zo beschikt de klant na het onmiddellijk uitoefenen van de aftrek over een tolerantieperiode van drie maanden (de zogenaamde 'windowperiode') om over een bewijs van opeisbaarheid van

Wat betreft intracommunautaire transacties (van goederen en diensten) wordt in principe slechts gedeeltelijk in een tolerantie voorzien, dit om de internationale uniformiteit van de informatie opgenomen in de intracommunautaire opgaven te kunnen garanderen.

Voor zij die met de problematiek van voorschotfacturatie te maken krijgen, denken wij dat advies bij uw accountant onontbeerlijk is teneinde geen overbodige risico's naar de toekomst toe te lopen. ■



Wim De Pelsmaeker
VAT Partner

Leidt onwettigheid van vennootschapsbijdrage tot terugbetaling ervan?

Sedert enkele jaren wordt het (grond)wettelijk karakter van de jaarlijkse vennootschapsbijdrage aan het sociaal statuut der zelfstandigen, ingevoerd sedert 1992, voor hoven en rechtbanken betwist en dit met succes. Zoals geweten is elke vennootschap aan deze bijdrage onderworpen, die voor 2014 347,50 of 868 euro bedraagt, naar gelang het balanstotaal van 646.787,86 euro al dan niet overschreden wordt.

Nadat het Grondwettelijk Hof in twee arresten van 2010 en 2011 tot het besluit kwam dat de vennootschapsbijdrage in feite een belasting is, eerder dan een sociale bijdrage, zodat zij strijdig is met de grondwettelijke regels inzake belastingen, bevestigde de Brusselse Arbeidsrechtbank in een recent vonnis van 29 september 2014 dat deze bijdrage inderdaad op meerdere punten onwettelijk en bijgevolg

niet verschuldigd is.

Niettegenstaande het feit dat de RSVZ tegen dit vonnis beroep heeft aangetekend, wordt thans reeds aangeraden, o.m. ook door het Syndicaat der Zelfstandigen en KMO's, om een aangetekende ingebrekestellingsbrief te sturen aan de betrokken instanties, teneinde de lopende verjaringstermijn te stuiten en aldus de eventueel terug te vorderen bedragen maximaal veilig te stellen.

Het blijft echter afwachten welke positie het Arbeidshof hierover zal innemen en welke financiële gevolgen deze rechtspraak gaat hebben voor het sociaal statuut der zelfstandigen.

■ **Marc De Munter - Tax Partner**



**Fijne feestdagen
en de beste wensen
voor 2015**

vanwege alle medewerkers van
Baker Tilly Belgium

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 bezoldigings-technieken (personal tax consulting), starten als ondernemer, vrije beroepen, private equity, vermogensplanning en successieplanning, subsidies.

complexe uitdagingen

**stevige
oplossingen**