Bakermat

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

BAKER TILLY BELGIUM

accounting - auditing - consulting
corporate finance

Driemaandelijks magazine, editie 25, juli-augustus-september 2018

SPECIAL BEDRIJFS-OVERDRACHT

Rony Verlee & Wouter Veelaert (i-Theses)

"LAAT JE BIJ EEN OVERNAME GOED ONDERSTEUNEN"

Private equity - Bijstand door juristen - Due diligence-audit
Stappenplan voor succesvolle verkoop
Overdracht aan meest gunstige fiscaal tarief
Overdracht van aandelen of van handelsfonds?

Bakermat

Een uitgave van Baker Tilly Belgium.
V.u. : Anne Roucourt

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

www.bakertillybelgium.be

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

Disclaimer : Aan de samenstelling van dit magazine wordt door de redactie veel zorg besteed. Niettemin kan geen aansprakelijkheid worden aanvaard voor mogelijke onjuistheden. De opgenomen teksten hebben een informatief karakter en zijn niet bedoeld als beroepsmatig advies. Contacteer uw dossierbeheerder voor advies op maat. Overname van artikels is toegestaan, mits integraal en met bronvermelding.

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

BAKER TILLY BELGIUM

accounting - auditing - consulting corporate finance

Due diligence-audit 2
Overdracht aan meest gunstige fiscaal tarief 3
Klantengetuigenis i-Theses 4
Stappenplan voor succesvolle verkoop 6
Private equity 7
Bijstand door juristen 8
Overdracht van aandelen of van handelsfonds? 10
Corporate Finance team 12

Het belang van een due diligence-audit in het kader van een overname

Overnametransacties brengen belangrijke vragen en risico's met zich mee. Advies en bijstand van een ervaren deskundige is hierbij vaak meer dan wenselijk. Een due diligence-audit verschaft een kandidaat koper van een onderneming objectief inzicht in de verkregen informatie van de verkoper en in de risico's en opportuniteiten. Baker Tilly Belgium kan ingeschakeld worden voor zo'n overname-audit en kan zo met haar kennis van zaken en haar ervaring de koper bijstaan.

Er zijn verschillende vormen van overname-audits die kunnen worden toegepast, afhankelijk van de aard van de over te nemen vennootschap en de aldus af te dekken risico's. De voornaamste zijn:

• Een **boekhoudkundige en financiële audit**: een nazicht of de financiële overzichten een getrouw beeld geven van het vermogen, de financiële toestand en van de resultaten. Er wordt bijvoorbeeld onderzocht of er oninbare vorderingen zijn, of de over te nemen vennootschap sterk afhankelijk is van één of meerdere klanten en/of leveranciers, wat de niet recurrente kosten en opbrengsten zijn, enz.

• Een **fiscale audit**: identificeert onder andere de risico's verbonden aan een eventuele niet-naleving van de fiscale wetgeving, de fiscale gevolgen op lange termijn van vroegere verrichtingen (bv. versnelde afschrijvingen, belastingvrije reserves…), enz.

• Een **juridische audit**: een controle van onder andere de naleving van het Wetboek van vennootschappen, een analyse van belangrijke contracten, een analyse of alle vergunningen nog in orde zijn enz.

• Een **sociale audit**: een nazicht van onder meer de sociale wetgeving, een onderzoek van de afwezigheid van geschillen met vroegere personeelsleden, enz.

Hoe uitgebreid een due diligence onderzoek dient te zijn, zal afhangen van het soort onderneming dat wordt gekocht en van het financiële belang van de transactie.

De uitkomst van het onderzoek wordt vastgelegd in een due diligence rapport. Op grond hiervan kan beoordeeld worden welke (bijkomende) waarborgen en garanties er in een koopovereenkomst dienen te worden opgenomen. Ook kan een koper op grond van het rapport tot de conclusie komen dat een aanpassing van de koopprijs gerechtvaardigd is.

Naast een overname-audit in opdracht van de koper kan er ook voorafgaandelijk eenzelfde onderzoek gebeuren in opdracht van de verkoper, ook wel een 'vendor due diligence' genoemd. Op basis van de expertise van Baker Tilly Belgium kunnen eventuele zwakheden en negatieve aspecten van de te verkopen onderneming nog geïdentificeerd en eventueel geremedieerd worden, nog vóór de uitvoering van een overnameproces. Grondige voorbereiding van het overnameproces is essentieel en de kans op succes stijgt als deze voorbereiding zorgvuldig is gebeurd.

Natasja De Smet
Financial auditor

Overdracht van familiale ondernemingen aan het meest gunstige fiscaal tarief

Sinds vele jaren organiseert de Vlaamse regering sensibiliseringsacties die ondernemers moeten stimuleren om tijdig na te denken over de overdracht van hun levenswerk. Meer effectief echter dan alle mediacampagnes samen, is het creëren van een gunstig fiscaal klimaat.

Kernpunten van het fiscaal gunstregime voor overdracht van familiale ondernemingen

De Vlaamse regering heeft ondernemers willen stimuleren om hun opvolgingsregeling bewust uit te werken tijdens hun actieve periode, eerder dan de overdracht uit te stellen tot hun overlijden. Vandaar dat de vroegere schenkbelasting van 2% werd teruggebracht naar 0%, waardoor aandelen van familiale vennootschappen (volle eigendom, blote eigendom of vruchtgebruik) sinds 2012 kunnen geschonken worden met volledige vrijstelling van schenkbelasting.

Anderzijds werd het nultarief dat van toepassing was voor vererving van aandelen van familiale vennootschappen vervangen:
- 3% erfbelasting voor echtgenoten, erfgenamen in rechte lijn en samenwonenden;
- 7% in alle andere gevallen (broers/zussen/…).

In vergelijking met de normale tarieven in de erfbelasting, die oplopen tot 27% voor vererving door echtgenoten, (klein)kinderen en samenwonenden (en tot 65% in andere gevallen), kan men met tarieven van 3% en 7% nog steeds van een gunstregime spreken.

Schenking van de aandelen van familiale vennootschappen

Zoals eigen is aan gunstregimes werden ook aan deze regeling een aantal voorwaarden verbonden.

De voornaamste voorwaarden zijn:

- het moet gaan om aandelen van familiale vennootschappen waarvan de bedrijfsleider of zijn familie op het ogenblik van schenking tenminste 50% in volle eigendom aanhoudt. Is het aandeelhouderschap gespreid over twee families, dan moet de schenker samen met de andere aandeelhoudersfamilie minstens 70% van de aandelen in bezit hebben. Of samen met 2 andere aandeelhouders (en familie) moet hij minstens 90% van de aandelen in volle eigendom hebben;

- de zetel van de familiale vennootschap waarvan de aandelen worden geschonken, moet gevestigd zijn in de Europese Economische Ruimte;

- de vennootschap moet een nijverheids- handels-, ambachts-, landbouwactiviteit of vrij beroep tot doel hebben. Patrimoniumvennootschappen zijn uitgesloten. Aandelen van holdingvennootschappen vallen in bepaalde gevallen wel onder deze gunstregeling.

Het behoud van het gunstregime is verbonden aan een aantal voorwaarden, die gedurende drie jaar vanaf de datum van de authentieke schenkingsakte cumulatief moeten voldaan zijn:

- de onderneming moet een nijverheids-, handels-, ambachts- of landbouwactiviteit, of een vrij beroep tot doel hebben;
- de zetel van de vennootschap moet behouden blijven in de Europese Economische Ruimte;
- een activiteit van de familiale vennootschap wordt zonder onderbreking voortgezet;
- ook mag de vennootschap tijdens deze periode niet overgaan tot een kapitaalvermindering.

De mogelijkheid om belastingvrij te schenken, zal Vlaamse ondernemers aanzetten om vroeger na te denken over de overdracht van hun bedrijf. Eerder bestond namelijk bij vele ondernemers het idee, gevoed door het geldend fiscaal regime, dat de beste planning erin bestond om niets te plannen.

Schenking aandelen niet steeds beste oplossing

Uit een rondvraag van het Agentschap Ondernemen blijkt dat ongeveer de helft van de ondernemers liefst het bedrijf wil overlaten aan de eigen kinderen, maar dat slechts 21% er daadwerkelijk van uit gaat dat de overdracht in de praktijk effectief richting de kinderen zal verlopen. Bij een overdracht van een onderneming spelen immers ook andere elementen een rol. Vele ondernemers zien de vermogensopbouw via hun vennootschap als een vorm van pensioenopbouw, waardoor een verkoop van de aandelen van de vennootschap pure noodzaak kan zijn om een onbezorgde oude dag te garanderen.

Ook erfrecht is van belang

In de gevallen waar de familiale opvolging wordt geregeld via schenking van aandelen, mag men de erfrechtelijke aspecten niet over 't hoofd zien. Er bestaat zoiets als het reservatair erfdeel van kinderen, ouders en langstlevende echtgeno(o)t(e). Overschrijdt een bepaalde schenking het beschikbaar deel van de nalatenschap, dan kunnen de reservataire erfgenamen inkorting vragen om zo hun aangetast deel in de reserve terug te vorderen.

Het is de verdienste van de Vlaamse wetgever dat werd gezorgd voor een aangepast fiscaal kader. Aarzel niet om u te laten gidsen doorheen deze regelgeving, rekening houdende met uw wensen en noden, en met de mogelijkheden van potentiële opvolgers. ■

Tanja De Decker
Tax Partner

Rony Verlee & Wouter Veelaert van i-Theses over samenwerking met Baker Tilly Belgium

“Laat je bij een overname goed ondersteunen”

“De overname van onze ‘Autodesk VAR®’ divisie door de Franse Groep Monnoyeur was een spannende periode. Het was de eerste keer dat we zoiets meemaakten. Gelukkig konden we rekenen op de expertise van Baker Tilly Belgium. Hun Corporate Finance afdeling heeft het hele proces voor ons in goede banen geleid,” vertellen Rony Verlee en Wouter Veelaert, CEO’s van software-bedrijf i-Theses.

“i-Theses was al vier jaar een accountancy klant van Baker Tilly Belgium, met Steven Meyvaert en Annelies Dhont als betrokken vennoten. Toen het verkoopdossier van onze Autodesk afdeling in september 2017 op tafel kwam, werd hun Corporate Finance team erbij gehaald. Olivier Willems, de M&A Partner van Baker Tilly Belgium, hield de coördinatie van alle activiteiten strak in de hand. Hij was de schakel tussen alle diensten van Baker Tilly. Op 25 mei 2018 werd de overeenkomst met Monnoyeur getekend,” legt Rony Verlee (CEO Sales) uit.

One-stop-shop

“Voor mijn zakenpartner Wouter Veelaert (CEO R&D), en mezelf was dit proces spannend tot op het einde. We hadden geen ervaring met eerdere overnames, en dus maakten we zelf eerst een prospectus die nadien wel flink werd bijgestuurd door de Corporate Finance specialisten van Baker Tilly Belgium. Hierdoor werden we al een stuk geruster,” lacht de CEO Sales. “Zo’n ‘one-stop-shop’ met een volledig spectrum van dienstverlening neemt veel beslommeringen weg.”

“De samenwerking voor dit overname-dossier was intens. Vaak hadden we nog ’s avonds laat overleg. Omdat Baker Tilly Belgium onze business en verdienmodel begrijpt, was het makkelijker communiceren. Een technologie-deal is toch altijd iets heel speciaals.”

Gestructureerde data

Olivier Willems : “Het duidelijk afbakenen van wat er moest overgedragen worden inzake middelen, mensen en omzet, bleek geen eenvoudige oefening voor i-Theses. Bepaalde software-diensten moesten uit de boekhouding gesplitst worden. Ons team is dan ook diep in de data gedoken om alles goed in kaart te brengen en voor te bereiden. Die gestructureerde data in een flexibel Excel-bestand lieten ons toe om snel te anticiperen tijdens de onderhandelingen. De prijszetting was dan ook stevig onderbouwd. De groeiende en toekomstige omzet hebben we ook meegerekend. Na de due dilligence moest er overigens geen prijscorrectie doorgevoerd worden. Een lijvig document met alle Q&A’s van de deal was ook een goed hulpmiddel tijdens de onderhandelingen.”

“Dat leidde uiteindelijk tot een correct bod,” zegt Wouter Veelaert. “Door deze verkoop kunnen we ons nu focussen op onze eigen producten. Het betrof geen verkoop van aandelen, maar van een gedeelte van het handelsfonds, zodat we nu kunnen investeren in onze passie, de eigen producten. We hebben nu ook de vrijheid om het dealernetwerk uit te breiden, omdat we niet meer aan Autodesk gebonden zijn.”

Business begrijpen

“Je moet je echt goed laten ondersteunen door een externe partij die je business begrijpt. Ook omwille van de complexe wetgeving. De juridische dienst van Anne Roucourt van Baker Tilly Belgium heeft op het einde alle contracten uitgevlooid. We hadden dus geen extra advocaat nodig,” besluit Rony Verlee. ■

i-Theses : specialist in reken- en tekensoftware voor bouw, infrastructuur, geospatial en mechanica

Rony Verlee nam in 1998 de toen verlieslatende afdeling in België van Technosoft over, toen onderdeel van Technosoft Nederland en zodoende van de Nederlandse Bartels-groep, waar hij op dat moment in sales actief was. Nog datzelfde jaar kwam Wouter Veelaert, op dat moment reeds verschillende jaren actief als onderaannemer bij Technosoft voor software-ontwikkeling, als co-CEO voor R&D bij de firma. Wouter bracht zijn kennis, expertise en softwareproducten in. De bundeling van hun complementaire talenten was de basis van het huidige succes. Beiden zijn voor 50% aandeelhouder.

Van 150 klanten en € 700.000 omzet in '98 groeide i-Theses naar 1200 klanten en € 5 miljoen omzet in 2018. De kantoren bevinden zich in Lokeren, Halen (voor R&D) en Isnes/Gembloux.

Rony Verlee : "Als Gold Partner waren we de grootste distributeur van de Autodesk software (bekend van AutoCAD, nvdr) in de bouwsector in België. Maar toekomstgericht is een Platinum partnership nodig, en dan moet je op Europees niveau denken. Een sterke groep als Monnoyeur was voor ons de oplossing."

Precast Office, software voor prefab betonelementen

Na de overname van de Autodesk® VAR divisie spitst i-Theses zich nu uitsluitend toe op de commercialisatie van het product 'FloorOffice' en het ontwikkelen van maatsoftware.

FloorOffice biedt twee grote software-oplossingen: AutoFloor en FloorDesk. AutoFloor, een op AutoCAD gebaseerde applicatie, biedt de mogelijkheid om leg-plannen aan te maken voor prefab betonvloeren. AutoFloor maakt plannen in 2D en in 3D, en past via intelligente uitwisselingstools en extenties volledig in het BIM (Building Information Model) werkproces. FloorDesk is de ERP software die naadloos aansluit op AutoFloor en die de mogelijkheid biedt om alle administratieve en planningstaken te automatiseren.

FloorOffice biedt de mogelijkheid om snel maar ook correct door het volledige traject van prefabbetonvloeren te werken, van het moment van verkoop naar het ontwerpen van het legplan met behulp van de gebruikelijke standaard AutoCAD, naar planning, productie tot en met de finale administratieve verwerking onder meer met behulp van de laatste nieuwe webtechnologieën en daaruit voortvloeiende mobiele toepassingen. Alle vloertypes worden ondersteund: gewelven/kanaalplaten, massieve vloerplaten, voorgespannen- en gewapende kanaalplaten/welfsels, breedplaten/predallen en balken/potten vloeren systemen.

Analoge producten zijn WallOffice, StairOffice, BeCoOffice, deze laatste voor Beams en Columns, en telkens met hun aanverwante deelproducten voor CAD en ERP.

www.i-theses.com - www.flooroffice.eu

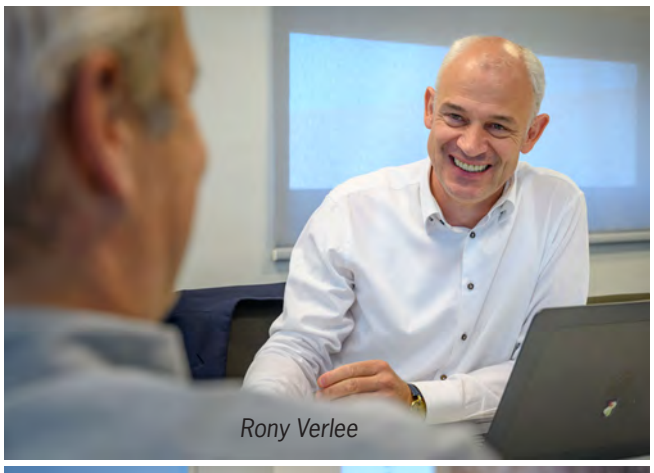
Groep Monnoyeur & Arkance Systems

Op 25 mei 2018 heeft de Franse groep Monnoyeur alle Autodesk®, LiNear® en SoFiSTik® gerelateerde activiteiten van i-Theses BVBA overgenomen (zowel het handelsfonds als het betrokken personeel) en ondergebracht in Arkance Systems BVBA. Arkance Systems is de nieuwe naam voor de softwaredistributie activiteit van de Groep Monnoyeur waarin eerder dit jaar ook Vianova Systems Benelux werd ondergebracht.

Beide teams zijn inmiddels gefusioneerd tot meer dan 20 CAD/BIM experten. Verder zullen i-Theses en Arkance Systems in de toekomst nauw blijven samenwerken. Onder meer voor wat de bestaande apps betreft zoals BIMiTS, TerraBase, AutoTopo,…
i-Theses staat in voor het onderhoud en verdere ontwikkeling ervan. Arkance Systems is als verdeler verantwoordelijk voor de commercialisatie en technische ondersteuning naar klanten toe. Arkance Systems biedt vandaag een compleet BIM-portfolio met bijhorende geavanceerde services.

De Monnoyeur-groep werd opgericht in 1906 en is marktleider op het gebied van machines en diensten voor de bouwsector, met een jaaromzet van € 1,7 miljard en meer dan 5.000 werknemers wereldwijd. De groep vertegenwoordigt wereldmerken zoals Caterpillar, John Deere, Mitsubishi, Autodesk en Trimble. Monnoyeur is betrokken bij de meeste grote Franse bouwprojecten, en is aanwezig in heel Europa en Noord-Afrika.

www.monnoyeur.com - www.arkance-systems.be



Rony Verlee

Wouter Veelaert

Private equity

De ideale partner voor uw KMO?

Het bedrijf is op een kantelpunt gekomen en de aandeelhouders denken na over de toekomst van de onderneming. Van stoppen wil de bedrijfsleider nog niet weten en misschien is er zelfs de ambitie om nog verder te groeien. Groeiambities vergen bijkomende investeringen die risico's met zich meebrengen. Deze risico's wensen de aandeelhouders soms niet alleen te dragen. In dat geval kan een externe kapitaalverschaffer de oplossing bieden.

Daarnaast maakt het bedrijf vaak een groot deel van het totale vermogen van de ondernemer uit. Een gedeeltelijke verkoop van de onderneming aan een investeringsmaatschappij/private equity (PE) kan voor de nodige rust en zekerheid zorgen omdat het familiaal vermogen deels wordt veiliggesteld.

Wat is private equity?

Een investeringsmaatschappij is een bedrijf of fonds dat in andere bedrijven investeert. Private equity gaat op zoek naar waardecreatie in een onderneming en tracht een rendement te realiseren. Dit doen ze hoofdzakelijk via een combinatie van slimme financieringsconstructies, balansoptimalisaties, operationele verbeteringen en groei (organisch, maar even goed via overnames).

In tegenstelling tot een strategische koper (sectorgenoot) die meestal 100% van de aandelen wil verwerven, biedt private equity de flexibiliteit om aan meerdere behoeften van de ondernemer tegemoet te komen. Indien de aandeelhouders dus zouden beslissen om slechts een deel van de aandelen te verkopen, kunnen zij op termijn - ook financieel - van alle bovenstaande optimalisaties mee de vruchten plukken.

Private equity heeft in sommige kringen geen al te beste naam. Dit komt door een aantal excessen. In die gevallen hadden investeringsmaatschappijen (veel te) veel leningen in de onderneming gestopt. Dit kan bij de minste tegenslag meteen sterke consequenties hebben. Dit gebeurt op vandaag - onder andere omdat banken voorzichtiger zijn geworden - veel minder.
Het uiteindelijke doel van iedere investeringsmaatschappij is om aandeelhouderswaarde te creëren en dit met zo'n beperkt mogelijk risico.

Wat met de toekomst van het bedrijf?

Vaak doet een instap van een PE het bedrijf sneller groeien. Naast het gegeven dat u gebruik kan maken van de kennis, ervaring en netwerk van de investeerders is er de mogelijkheid van een injectie van bijkomende middelen. Deze kunnen worden aangewend om nieuwe producten op de markt te brengen, te internationaliseren, of zelf een bijkomende strategische overname te doen. Bovendien haalt u met een investeringsmaatschappij een externe kritische visie binnen die u als ondernemer scherp houdt en de bestaande visie en strategie uitdaagt.

Ook op persoonlijk vlak kan een gedeeltelijke verkoop aan een investeringsfonds een aantrekkelijke piste zijn. Naast het gegeven dat u zich kan focussen op de zaken waar u best in bent, krijgt u er een sparringpartner met gelijke belangen bij.

Wat verandert er in mijn onderneming na de instap van een investeringsmaatschappij?

In de meeste gevallen zal de onderneming na een (gedeeltelijke) overname door een PE als vanouds en met dezelfde medewerkers doorgaan. Investeringsmaatschappijen hebben de neiging om de cultuur van de verworven KMO te handhaven en de eigenheid van het bedrijf echt te behouden.

Hoe werkt zo'n PE- investering waar de ondernemer terug mee instapt?

Bijna alle PE- investeringen voeren een transactie uit door middel van de oprichting van een nieuwe koopholding (NewCo) die de onderneming(en) voor 100% overneemt. Naast de bancaire financiering - die meestal wordt geregeld door de investeerders - stort het investeringsfonds samen met u als ondernemer (in een af te spreken verhouding) eigen middelen in de NewCo.

Belang van de juiste investeringspartner

Het is belangrijk dat het bedrijf en de private equity zowel op persoonlijk als op strategisch vlak op éénzelfde lijn zitten. Er zijn sterke verschillen tussen de KMO investeringsmaatschappijen onderling. Zo hebben ze elk hun eigen investeringshorizon (sommige fondsen streven naar rendementen op 5 jaar tijd, anderen participeren langer dan 15 jaar in éénzelfde onderneming), mate van betrokkenheid (operationeel vinger aan de pols of eerder vanop een afstand), beleidsbeslissingen (jaarlijks dividenden uitkeren of winsten in het bedrijf houden en herinvesteren), minderheid/meerderheidsparticipatie,…

Bij Baker Tilly Belgium Corporate Finance kunnen wij u begeleiden bij het hele traject en niet in het minst, u helpen bij het selecteren van de juiste investeringspartner. ■

Olivier Willems
M&A Partner

Moet u zich echt laten bijstaan door juristen?

Dit artikel geeft u een rondleiding in het proces van bedrijfsoverdracht. We kunnen niet blijven stilstaan bij alle horden en putten in de weg die leidt tot de bedrijfsoverdracht. We willen wel proberen u te informeren vanuit jaren praktische ervaring en hopen dat u zelf tot de conclusie komt dat juridische bijstand geen overbodige luxe is.

Een succesvolle overdracht realiseren, begint eigenlijk al veel vroeger dan u misschien op het eerste zicht denkt. Ook de juridische aspecten moeten tijdig aangepakt worden.

De voorbereidende due diligence

Veel KMO-bedrijfsleiders geloven nog steeds niet dat kosten maken om de juridische kwaliteit van de organisatie te laten toetsen, vooraleer effectief aan de bedrijfsoverdracht wordt begonnen, nuttig is. Nochtans kunnen we uit ervaring bevestigen, dat een grondig en kritisch onderzoek bijna altijd leidt tot het aan de oppervlakte brengen van risico's. Denk hierbij aan afspraken met klanten, leveranciers, werknemers, verzekeringsmaatschappijen en banken; aan intellectuele eigendomsrechten en vennootschapsrechtelijke documenten zoals statuten.

Aanwezige risico's knagen aan de prijs die u voor het bedrijf mag verwachten, maar ook aan de risicopremie die bij een financiering moet betaald worden. Terwijl het heel vaak mogelijk is met een redelijke investering deze risico's te beperken of zelf te elimineren.

Bovendien is het niet meer dan menselijk dat een overnemer de risico's erg hoog inschat en de overlater de risico's minimaliseert. Dit leidt vaak tot een onnodig ingewikkeld kluwen in de besprekingen en een onnodige druk (naar beneden) op de prijs.

In de meeste gevallen wordt de kost van een dergelijk onderzoek en van de corrigerende maatregelen die daar op volgen, meer dan terugverdiend bij de prijsonderhandelingen.

De uitvoering van de overdracht

Voor elke overdracht zijn juridische documenten nodig. Of het nu gaat om een verkoop aan een derde of aan eigen medewerkers (Management Buy Out) of de onderneming wordt verkocht of via schenking overgedragen aan familieleden, altijd moeten de nodige afspraken gemaakt worden over het verleden en soms ook over de toekomst.

U dient zich er goed van bewust te zijn dat een overnemer die uw onderneming niet van binnenuit kent, waarborgen over het verleden aan u zal vragen. Een juridisch adviseur met ervaring, zal u dan in detail toelichten hoe ver de waarborgen die een overnemer u voorstelt, in realiteit reiken. Meestal kan over beperkingen op die garanties onderhandeld worden.

Wil u onverwachte gevolgen vermijden bij een overdracht, is het goed om te praten met een specialist in erfrecht en huwelijksvermogensrecht. Als u overdraagt aan de kinderen, zou het kunnen dat u geen probleem heeft met een latere overgang naar eventuele kleinkinderen, maar misschien heeft u iets minder graag dat de onderneming later in handen komt van de schoonfamilie.

Meestal worden er nog andere afspraken gemaakt bij de overdracht van een onderneming: uitstel van betaling van een deel van de prijs, vertrouwelijkheidsverbintenis, verbod op concurrentie, regeling i.v.m. intellectuele eigendomsrechten die nog op naam van de aandeelhouder staan,…

De regelgeving m.b.t. dit soort onderwerpen is niet altijd eenvoudig en eenduidig. Een specialist kan u hierbij helpen en vermijden dat u documenten ondertekent die ofwel niet geldig zijn, ofwel te veelomvattend zijn ofwel niet ver genoeg reiken. En een goede juridisch adviseur zal u altijd aanraden om duidelijke afspraken neer te schrijven en deze te laten ondertekenen door de partijen. U heeft toch ook het verhaal in de krant gelezen van een ondernemer die zijn zaak verkocht zonder papierwerk en zijn onderneming kwijt is, maar de prijs nog altijd niet ontvangen heeft.

>>>

>>> We wijzen ook nog op het verschil tussen de overdracht van de onderneming door de overdracht van de aandelen en een overdracht van activa ("handelsfonds", "bedrijfstak"). Uiteraard is de verschillende fiscale behandeling hier van belang, maar ook juridische elementen spelen mee. Indien bij een overdracht van een handelsfonds veel klanten of leveranciers gebruik maken van hun recht om de relatie met de onderneming te stoppen, waarna uw garantieverklaringen worden ingeroepen door een overnemer, zou u wel heel erg kunnen schrikken. Een juridisch adviseur kan u hierin goede raad geven en bijstaan in het schrijven van de juiste clausules.

En nu denkt u misschien, allemaal goed en wel, maar die documenten zullen toch niet alle problemen uit de wereld helpen? Dat is waar, 100% garantie zal ook een ervaren juridisch adviseur u niet kunnen bieden. Maar het zal wel bijdragen tot een beter inzicht in de risico's en de geleverde waarborgen. Bovendien zullen een aantal mogelijke problemen vooraf al uit de wereld geholpen zijn.

Een goed juridisch adviseur zal tenslotte altijd de beperkingen van het recht en van contracten erkennen. Zelfs perfecte contracten (als die al bestaan) kunnen geen succesvolle overname garanderen. Een slecht contract is echter zelden de oorzaak van het falen van de overname. De reden waarom overnames falen zit heel vaak in menselijke acties of menselijk nalaten. Maar dat is een onderwerp voor een latere bijdrage.

En na de overdracht van de onderneming

Als de onderneming door de overdracht aansluit bij een groep ondernemingen zal de integratie een belangrijke uitdaging vormen. Niet alleen de juridische integratie van de verschillende entiteiten zal werk vragen, ook de integratie van het werknemerspotentieel en de relaties met klanten en leveranciers zullen vaak wijzigingen in de juridische afspraken teweegbrengen. Een efficiënte samenwerking met juridisch adviseurs is dan ook van groot belang. ■

Anne Roucourt
Legal Partner

Overdracht van aandelen of van het handelsfonds?

De overdracht van een onderneming verloopt niet volgens een vast schema. Het is maatwerk in functie van de noden en mogelijkheden van de betrokken partijen. Afhankelijk van de concrete situatie, zal in bepaalde gevallen geopteerd worden voor een verkoop van aandelen van een vennootschap. In andere gevallen wordt het handelsfonds overgedragen. Behalve de juridische gevolgen van deze keuze en de impact op de prijs, zal ook de fiscaliteit meespelen aan de onderhandelingstafel…

Vereenvoudigd wordt het fiscale plaatje vaak samengevat als volgt: de overlater verkiest een overdracht van aandelen ("share deal"), omdat dit onbelast kan. Voor de overnemer is een "asset deal" gunstiger, omdat hij de overgenomen activa kan afschrijven. In de praktijk is het echter iéts complexer… Hieronder schetsen we heel summier de fiscaliteit rond bedrijfsoverdracht.

Vanuit het standpunt van de verkoper

Fiscale gevolgen voor de verkoper bij overdracht van het handelsfonds (activa)

(a) Door een natuurlijk persoon

Het taxatieregime voor natuurlijke personen is complex en hangt af van vele factoren, zoals al dan niet definitieve stopzetting van de beroepsactiviteit. Een meerwaarde op materiële of immateriële vaste activa kan aan progressieve tarieven worden belast, doch bij stopzetting zijn in bepaalde gevallen verlaagde tarieven van 33% of zelfs 10% (+ gemeentebelastingen) mogelijk.

(b) Door een vennootschap

Verkoopt een vennootschap bedrijfsactiva, dan zal de meerwaarde die ze hierop realiseert belastbaar zijn aan het normaal tarief vennootschapsbelasting. De belasting van de meerwaarde kan veelal wel gespreid worden in de tijd als de volledige verkoopprijs van de activa tijdig wordt geherinvesteerd in afschrijfbare (im)materiële vaste activa die door de vennootschap voor professionele activiteiten worden gebruikt in de Europese Economische Ruimte ("EER") en als er aan een aantal andere voorwaarden wordt voldaan.

Wat als aandelen worden overgedragen?

(a) Door een natuurlijk persoon

Een particuliere aandeelhouder die aandelen aanhoudt en deze zonder speculatieve intenties binnen het normaal beheer van zijn privé vermogen verkoopt aan een derde-overnemer, kan onder de huidige wetgeving een belastingvrije meerwaarde realiseren. Wel geldt een uitzondering voor de meerwaarde gerealiseerd op aandelen die deel uitmaken van een 'aanmerkelijk belang' van meer dan 25% in een Belgische vennootschap, als de koper een rechtspersoon is die gevestigd is buiten de EER. In dat geval wordt de meerwaarde belast aan 16,5% (plus gemeentebelastingen).

(b) Door een vennootschap

Is de verkoper een vennootschap, dan is de meerwaarde op de verkochte aandelen vrijgesteld van vennootschapsbelasting op voorwaarde dat de verkopende vennootschap een participatie heeft van minstens 10% of met een acquisitiewaarde van minstens € 2,5 miljoen. Ook moeten deze aandelen minstens 1 jaar in volle eigendom zijn aangehouden. Zijn deze voorwaarden niet voldaan, dan zal de vennootschap op de gerealiseerde meerwaarde worden belast, aan een tarief dat bepaald wordt in functie van de geschonden voorwaarde.

Ook voor de koper is de keuze tussen overname van activa versus aandelen relevant

Een overname van een handelsfonds creëert de mogelijkheid om deze bedrijfsactiva af te schrijven op basis van hun aanschaffingswaarde. >>>

>>> Anderzijds is deze piste minder gunstig als het actief ook omvangrijke onroerende goederen bevat. Een verkoop van vastgoed zal immers het verkooprecht (10% in het Vlaams Gewest, 12,5% in het Brussels of Waals Gewest) opeisbaar maken, tenzij het gaat om de overdracht van een voor BTW doeleinden 'nieuw' gebouw waarop dan BTW zal verschuldigd zijn aan 21%. In bepaalde gevallen kan een overdracht van een algemeenheid van goederen, van een bedrijfsafdeling of van een handelsfonds ook zonder BTW of registratierecht.

Een aandelenoverdracht daarentegen zal geen BTW of registratierechten opeisbaar maken. Het organiseren van de overdracht van een onroerendgoed vennootschap via een aandelenoverdracht kan echter in bepaalde gevallen geherkwalificeerd worden als een rechtstreekse verkoop van het onroerend goed. Verder moet een overnemer die de aandelen aankoopt van een vennootschap met overgedragen fiscale verliezen er in de meeste gevallen van uit gaan dat deze verliezen zullen verloren gaan. Op deze wijze wilde de wetgever de handel in verliesvennootschappen aan banden leggen. Al bestaan op deze regel ook uitzonderingen als aan bepaalde voorwaarden is voldaan…

Fiscale risico's en garanties

Een overname van aandelen veronderstelt dat de koper alle risico's van de overgenomen vennootschap meeneemt. Fiscale (en andere) risico's die aan het licht kwamen naar aanleiding van de due diligence, moeten ofwel worden meegenomen bij de bepaling van de koopprijs ofwel in de garanties die de verkoper geeft aan de koper. Fiscale latenties op activa van de vennootschap worden meestal gedeeld tussen koper en verkoper via de aandelenprijs.

Bij een verkoop van bedrijfsactiva als één geheel samen met het cliënteel zal de overnemer tot op zekere hoogte mee aansprakelijk zijn voor de fiscale of sociale schulden van de verkopende onderneming. Daarom kan de overdrager best gevraagd worden de specifieke certificaten te bezorgen, waarin de betrokken instanties bevestigen dat er geen fiscale of sociale schulden openstaan.

Hoe de deal best wordt gestructureerd moet blijken in de loop van het overnameproces. In functie hiervan zal ook het fiscale plaatje stap voor stap vorm krijgen. Professioneel advies vanaf de beginfase zorgt ervoor dat uw wensen en noden in praktijk uitgevoerd kunnen worden zonder onnodige fiscale of juridische verrassingen. ■

Marc De Munter
Tax Partner

Corporate Finance team Baker Tilly Belgium blijft zich versterken

Het Corporate Finance team van Baker Tilly Belgium is volop aan het groeien om de fusie- en overnamedossiers professioneel te blijven begeleiden. In januari 2018 startte **Quentin Van de Vondel** en deze zomer vervoegden **Gilles Vanderstuyft** en **Magali Vermeersch** het team. Het dynamische team staat in voor de allround-begeleiding van Belgische KMO's inzake overname, waardering, kapitaalsverhoging t.e.m. de juridische afhandeling. Ook voor advies inzake schuldherschikking, familiale aandelenoverdracht en groeifinanciering kan u bij Corporate Finance terecht.

Over de nieuwe aanwinsten
Quentin behaalde een Master in Financieel Management aan de Vlerick Business School en ging nadien aan de slag bij BDO, waar hij gedurende twee jaar corporate finance-ervaring opdeed vooraleer hij de overstap maakte naar Baker Tilly Belgium. Gilles en Magali behaalden respectievelijk een Master in Financieel Management aan de Vlerick Business School en een Advanced Master in Financial Markets aan de Solvay Brussels School. Beiden vervoegden het team meteen na het vervolledigen van hun studies.

De versterking komt er om aan de verwachtingen te blijven voldoen van een zowel toenemende als recurrente klantenbasis van strategische kopers, MBI-kandidaten, investeringsfondsen en verkopende aandeelhouders. ■