

# Bakermat

magazine over accountancy, fiscaliteit,  
audit en juridisch advies

 **BAKER TILLY  
BELGIUM**

accounting - auditing - consulting

Driemaandelijks magazine, editie 3, jan/feb/maart 2013



## Benoît & Michel Liégeois (Café Liégeois) “EFFICIËNTE SAMENWERKING”

**Onze afdeling in Luik • Successieplanning • Btw-gunstregime  
Overdracht familiebedrijf • Buitenlandse kaderleden  
Fiscale voordelen • Rol commissaris ondernemingsraad**



## INTRO

Beste relatie,

U leest nu de derde editie van ons magazine 'Bakermat'. In 2013 verschijnen er nog 3 andere edities.

Hiermee informeren wij u over actuele onderwerpen in onze vakgebieden. Aan de hand van interviews met onze klanten lichten wij u graag onze uitgebreide dienstverlening toe.

Wenst u meer informatie over één van de onderwerpen? Contacteer dan uw dossierbeheerder.

Bent u nog geen klant? Kom eens met ons praten. Misschien kunnen we u meer inzicht geven in uw bedrijf. Accounting, auditing en consulting : het is meer dan zomaar cijfers.

Tot snel,

het team van Baker Tilly Belgium.

### Interview met **Benoît & Michel Liégeois**



### Onderzoeksproject succesieplanning

6

### Overdracht familiale onderneming

7

### Belastingstelsel buitenlandse kaderleden

8

### Btw-gunstregime kleine ondernemingen

9

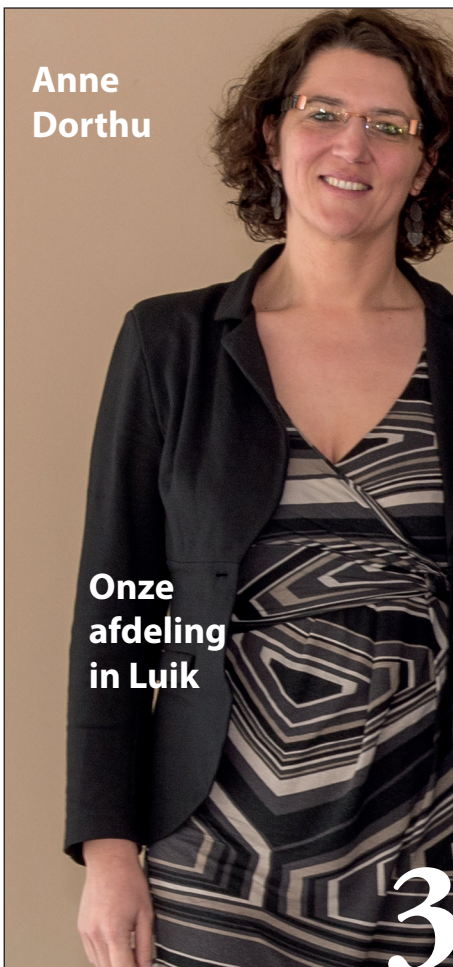
### Fiscale voordelen onderzoek en ontwikkeling

10

### Rol commissaris ondernemings- raad

11

### Anne Dorthu



### Onze afdeling in Luik

3

## COLOFON

Bakermat is 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](http://www.bakertillybelgium.be)

Concept, vormgeving, interviews, foto's,  
drukkerij en mailhandling :  
[www.demarketeer.be](http://www.demarketeer.be)

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

## Afdeling Baker Tilly Belgium in Soumagne/Luik

# Anne Dorthu : “Een volledige dienstverlening voor de Waalse markt”

Sinds 2006 maken Joseph Dorthu en zijn dochter Anne deel uit van Baker Tilly Belgium. Het dienstverlenende bedrijf inzake boekhouding, bedrijfsrevisoraat en fiscaliteit maakte een snelle groei door. In 2008 verhuisden ze naar de huidige vestiging in Soumagne, in de buurt van Luik. Momenteel werkt een team van 10 medewerkers op de Waalse markt voor zowel lokale klanten als internationale klanten uit het netwerk van Baker Tilly International.

**“Onze kracht zit in het direct contact van de dossierbeheerder met de klant.”**

Anne Dorthu leidt het team van bedrijfsrevisoren, boekhouders/accountants, backoffice en stagiaires. Zelf is ze bedrijfsrevisor die verschillende mandaten bekleedt. Anne is als partner van SOWACCESS ook een experte in het valoriseren van bedrijven voor overnames. Ze voert tevens juridische expertises uit voor de rechtbank. Joseph Dorthu is bedrijfsrevisor en boekhouder/accountant. Hij is ook handelsrechter bij de Rechtbank van Koophandel van Verviers.

Anne Dorthu : “We kunnen nu onze klanten meer diensten aanbieden dan

toen we nog geen deel uitmaakten van Baker Tilly Belgium. De backoffice is uitgebreid. Onze generalisten, die zelf ook consultingwerk doen, kunnen rekenen op de specialisten die in Aalst, Melle, Berlare én in het internationale netwerk zitten. Zeker voor de audit-klanten is dat internationale netwerk belangrijk.

En als een Vlaams bedrijf een vestiging in Luik opent, dan werken we daarvoor uiteraard samen met onze Vlaamse collega's.”

“Onze core business is de familiale KMO. We bekleden verschillende mandaten als commissaris. Maar ook de kleine boekhoudklanten worden goed verzorgd. Iedereen krijgt een volledige dienstverlening aangeboden.”

**“De familiale KMO is onze core business.”**

“Onze kracht zit in het direct contact van de dossierbeheerder met de klant. Die krijgt niet elk jaar een nieuwe contactpersoon, maar wordt nauw opgevolgd door een medewerker die het dossier grondig kent. We staan bewust dicht bij de klant. Snel en flexibel reageren is onze kwaliteit,” benadrukt Anne Dorthu. ■





# Benoît & Michel Liégeois (Café Liégeois)

## Efficiënte samenwerking met Baker Tilly Belgium

Café Liégeois, het familiale koffiebedrijf uit Luik, werkt sinds 2004 samen met het team van Anne Dorthu, de afdeling van Baker Tilly Belgium in Soumagne. Het is een typisch groeibedrijf in de Luikse regio. Anne Dorthu is de commissaris van de SA Café Liégeois. Zoals U verder kunt lezen in dit interview gaat de dienstverlening van de commissaris verder dan het loutere controleren. De toegevoegde waarde van de commissaris wordt in hoge mate geapprecieerd. Door hun groei heeft de koffiebrander hieraan grote behoefte. Het internationale netwerk waartoe Baker Tilly Belgium behoort komt hieraan tegemoet.

“De voorbije jaren is een uitgebreide samenwerking gegroeid.”

Michel Liégeois : “Toen mijn broer Benoît en ik het koffiebedrijf in de jaren '90 overgenomen hebben, zijn we naast het lanceren van nieuwe producten, ook beginnen structureren en investeren in groei. Daardoor waren we klaar voor de revolutie op de koffiemarkt aan het begin van deze eeuw : de komst van de ”coffeepads”. Om zo een groei in een vrijgemaakte markt in goede banen te kunnen leiden, heb je externe en objectieve hulp nodig. Die vonden we bij Baker Tilly Belgium.”

“Sinds 2004 werken we samen met Anne Dorthu als commissaris. Vroeger hield ik mij zelf bezig met de boekhouding en de balans. Door de aanhoudende groei was daar steeds minder tijd voor. Het ogenblik brak aan om een interne boekhouddienst op te zetten en dan wordt de controle door een revisor heel leerrijk en constructief. De samenwerking is positief. Een goedgekeurde balans geeft een zeker en goed gevoel, maar is zeker niet het einde.”

“De voorbije jaren is er een uitgebreidere samenwerking ontstaan. We kregen door onze groei behoefte aan dienstverlening op meerdere domeinen. Omdat Dorthu deel uit maakt van de groep Baker Tilly Belgium en het internationale netwerk Baker Tilly International, konden ze daar op inspelen. Iets wat onze vorige adviseur niet kon,” aldus Michel Liégeois.

“Ieder jaar krijgen we een lijst met aanbevelingen van Baker Tilly Belgium.”

Benoît Liégeois : “Elk jaar krijgen we een lijst met aanbevelingen van Baker Tilly Belgium, die ook opgevolgd worden. Ze kijken na welke procedures niet goed lopen of kunnen verbeterd worden. Het team van Anne Dorthu werkt regelmatig en goed samen met onze eigen interne financiële afdeling. Het zijn vaak de kleine dingen die het verschil maken. We hebben nog nooit het gevoel gehad dat het werk niet goed was.”



“Ondanks onze huidige positie op de koffiemarkt willen we toch een familiaal bedrijf blijven. We hebben geen behoefte aan extern kapitaal. We blijven investeren met eigen middelen op een leefbare manier. Om het risico te beperken en de toekomst veilig te stellen, adviseert Baker Tilly Belgium ons eveneens qua structurering van de vennootschappen. Het vastgoed bijvoorbeeld zal in een aparte vennootschap ondergebracht worden. Ook met een familiale regeling hebben ze ons geholpen,” besluiten Benoît en Michel Liégeois. ■

### Facts & figures Café Liégeois

- opgericht in 1955 in Luik
- familiebedrijf, 2de generatie
- vestigingen in Battice (hoofdzetel), Brussel en Differdange (Luxemburg)
- 100 medewerkers
- 30 miljoen € omzet (waarvan 40% export)



# Café Liégeois : een familiebedrijf met smaak

Café Liégeois is ontstaan in de jaren '50 uit Charles Liégeois' passie voor koffie. Deze koffiebrander met visie heeft in de jaren '90 zijn 'savoir-faire' aan zijn zonen Michel en Benoît overgedragen. Zij zetten vandaag de familietraditie met evenveel enthousiasme verder. Na meer dan een halve eeuw heeft Café Liégeois zich als 'Meesterbrander' op het internationale niveau weten te vestigen, zonder de liefde voor het product te verliezen, wat het kenmerk is van de ambachtsman. Het bedrijf ontleent zijn kracht aan het feit dat de aandelen in familiehanden zijn, waardoor het onafhankelijk is van andere concerns.

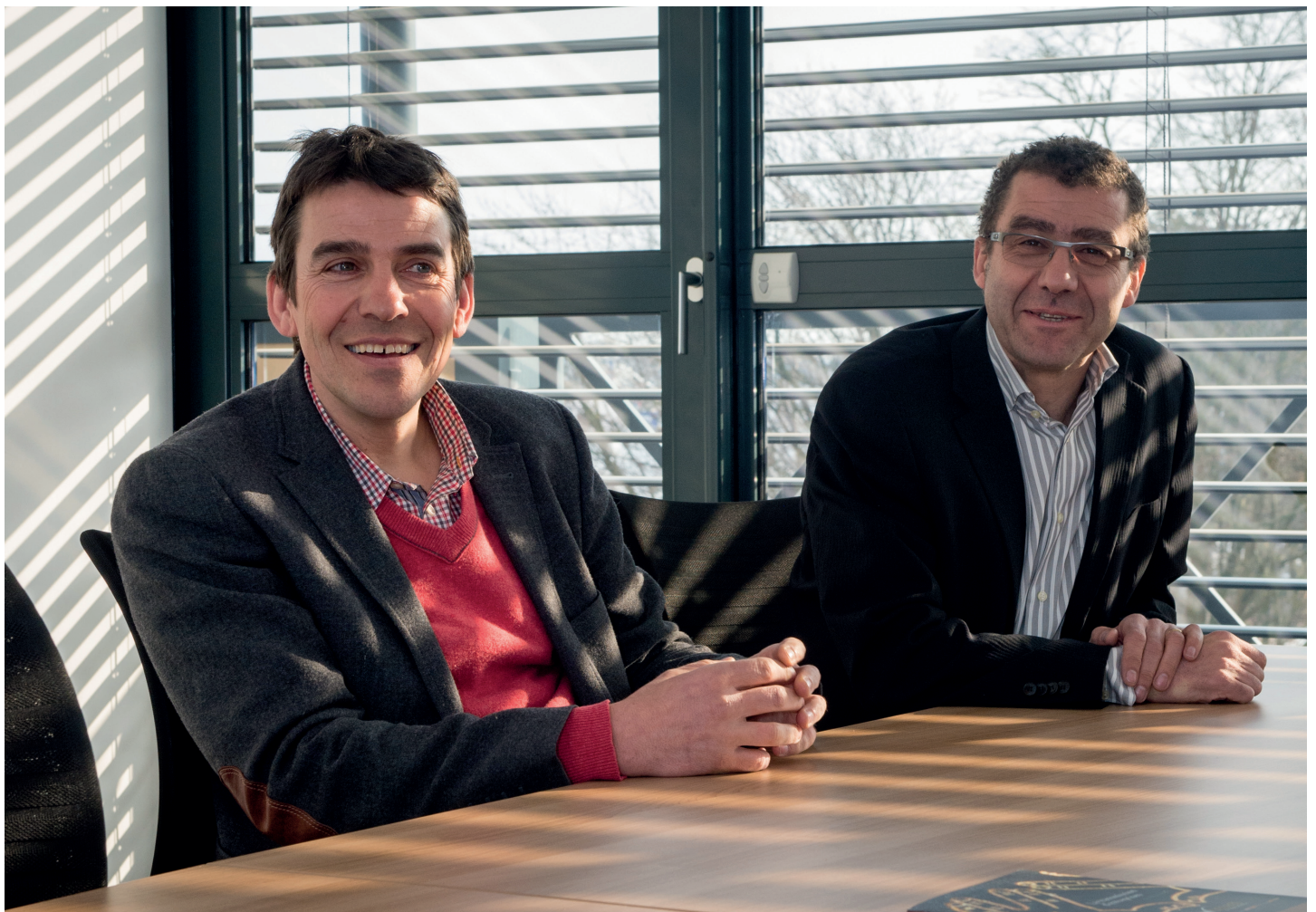
## Complete service

Koffie branden en distribueren vertegenwoordigt 60% van de bedrijfsactiviteiten van Café Liégeois, waar elke maand 350 ton koffie gebracht wordt om te worden gebrand. Om zijn aanbod volledig te maken, verpakt het ook suiker en melk. Omdat Café Liégeois een eigen drukkerij bezit, is het autonoom op het gebied van verpakkingen. Tegelijkertijd heeft het bedrijf een belangrijke handelsactiviteit ontwikkeld. Het verzorgt de logistiek en de klantenservice voor het plaatsen en onderhouden van koffie- en espressoapparaten zowel voor professionals als voor particulieren. Het zorgt ook voor de levering van diverse toebehoren in de rand (dranken, snacks, accessoires, services...) voor professionals en grootkeukens. Door dit uitgebreide aanbod kan Café Liégeois zich erop beroemen een complete service aan zijn klanten te leveren.

Het bedrijf exporteert ook naar Rusland, de VS en diverse Europese landen: de export is goed voor 40% van de omzet, die momenteel op groepsniveau ongeveer 30 miljoen euro per jaar bedraagt. De bedrijfszetel van Café Liégeois bevindt zich sinds 1992 in Battice in de regio Luik. Op een oppervlakte van ongeveer 9000 m<sup>2</sup> bevinden zich de administratieve gebouwen, werkplaatsen en magazijnen. Er zijn twee extra bedrijfszetels voor de distributie van Café Liégeois-producten en diensten : de dochteronderneming Paulista SA in Brussel, en Luxsucré SARL in het Luxemburgse Differdange.

## Actief in de hele koffieconsumptieketen

Café Liégeois distribueert zijn producten aan restaurants, cafés en hotels; via de distributiesector, als huismerk (private label) of als het merk Café Liégeois; aan grootkeukens, overheidsinstanties en bedrijven... Het bedrijf is op die manier actief in de hele keten van de koffieconsumptie.





## Neemt u ook deel?

# Internationaal onderzoeksproject successieplanning

*Denkt u eraan om in de nabije toekomst uw onderneming over te dragen aan de volgende generatie? Of wilt u de onderneming van uw ouders overnemen?*

Wat zijn de factoren die u bij deze overdracht het meest belangrijk vindt? In de meeste gevallen staat gelijkberechtiging van de kinderen bovenaan de prioriteitenlijst. Maar dit is niet altijd even makkelijk te realiseren, vooral niet als het opgebouwde vermogen overwegend bestaat uit de aandelen van een succesvolle onderneming (waarin mogelijks één van de kinderen werkt). Wilt u als overlater nog een rol kunnen spelen in de dagelijkse leiding van de onderneming of wenst u de aandelen over te dragen met behoud van een zekere controle? Uiteraard moet dit avontuur ook financieel haalbaar zijn voor de overnemer. Hoe kan u vermijden dat de overdracht aan één of meerdere kinderen aanleiding geeft tot spanningen binnen de familie? Kortom, wat zijn de succesfactoren voor een optimale overdracht van het bedrijfsvermogen naar de volgende generatie?

Eén ding is duidelijk: ieder mens, overlater én overnemer, is het product van zijn ervaringen en zijn omgeving, en zal in gelijkaardige situaties andere prioriteiten stellen. Communicatie hierover tussen alle betrokkenen is van groot belang om met een gerust gemoed aan een volgende fase van uw leven te beginnen. Hierbij kan het nuttig zijn om open te staan voor ervaringen van anderen. Tegelijkertijd kan uw ervaring voor anderen een waardevolle bron van inzicht zijn.

Zoals u misschien reeds opmerkte via onze website, neemt Baker Tilly Belgium deel aan een wereldwijd onderzoeksproject dat samen met de andere le-

den van het Baker Tilly International netwerk wordt uitgevoerd rond het onderwerp successieplanning. Het perfecte platform dus om toegang te geven én te krijgen tot de ingrediënten van een geslaagde overdracht of overname.

**Het onderzoek werd verlengd : deelnemen is eenvoudig en kan nog tot 19 april 2013.**

Ga naar <https://www.research.net/s/BTISuccessionSurveyDutch> om toegang te krijgen tot de Nederlandstalige vragenlijst. Dit zal ongeveer 15-20 minuten van uw tijd in beslag nemen.

Eens de vragenlijst is ingevuld, zal u volledig vrijblijvend een kopie kunnen downloaden van de "Succession Planning Guide" van Baker Tilly International.

Midden 2013, wanneer het onderzoek is afgerond en de resultaten zijn geanalyseerd, kan u een kopie ontvangen van het rapport, met hierin informatie omtrent de bevindingen van het onderzoek, aangevuld met een high-level analyse en commentaren van de onderzoekers om u meer inzicht te geven over de uitdagingen van successieplanning in België, met mogelijkheid tot regionale en internationale vergelijking.

We danken u alvast voor uw deelname aan dit onderzoek.

Aarzel niet om uw contactpersoon bij Baker Tilly Belgium te contacteren indien u vragen heeft over dit onderzoeksproject of over uw specifieke successieplanning. ■





# Wanneer en hoe begint u eraan?

# Overdracht van uw familiale onderneming

*Het Belgisch economisch landschap wordt gekenmerkt door familiale bedrijven. U heeft als ondernemer uw bedrijf opgericht en jarenlang het beste van uzelf (en uw familie) gegeven om het bedrijf uit te bouwen tot een succesvolle KMO. U nadert het moment waarop u eraan begint te denken om de fakkel door te geven, omwille van leeftijd of omdat u wordt geconfronteerd met onenigheid in de familie. Ook marktevoluties kunnen u doen besluiten dat de toekomst van het bedrijf niet meer binnen de familie ligt.*

Dan is het moment gekomen om na te denken over een overdracht van de familiale onderneming.

“Bezint eer je begint” is hier een toepasselijk spreekwoord want “de fakkel



**overdragen” is een complex proces.** Een overdracht is zoals een puzzel met 1.000 stukjes die in elkaar moeten passen. Om inzicht te krijgen in het leggen van deze puzzel, is het nuttig om drie grote fasen te onderscheiden: de pre-overnamefase, de overnamefase en de post-overnamefase. Een overname heeft tijd nodig, soms meerdere jaren. Tijdig beginnen is dus de boodschap.

**Bij de voorbereiding (“pre”)** van de overdracht van een familiale onderneming dient u in eerste instantie na te denken wie een potentiële overnemer kan zijn. Vaak wensen de familiale aandeelhouders het familiaal karakter van het bedrijf te behouden en is de eerste optie een overdracht naar de volgende generatie. Indien deze optie niet haalbaar is, is het alternatief een overdracht aan een derde, buiten de familie. De prijs en andere overdrachtsmodaliteiten zullen verschillend zijn, naargelang de keuze die gemaakt wordt. Bij de voorbereiding dient men steeds in het achterhoofd te houden dat een familiebedrijf overlaten geen louter rationeel proces is. In meer of mindere mate zullen emoties altijd een rol spelen. Bij overdracht van een familiebedrijf naar een derde staat een bedrijfsleider als het ware zijn kind af. De bedrijfsleider wil dan ook graag zekerheid over de continuïteit van het bedrijf. Bovendien moet hij ook nadenken over de invulling van de tijd die zal vrijkomen na overdracht.

**De ervaring** leert ons dat aan de voorbereidende fase van een overnameproces vaak te weinig aandacht wordt besteed. Ondoordachte beslissingen in de voorbereidende fase of de dingen wat op zijn beloop laten, kunnen onbewust valkuilen doen ontstaan die zwaar wegen in het verdere verloop van een overdracht. Zo bijvoorbeeld kan het fiscaal kostenplaatje van een overdracht zwaar negatief beïnvloed worden door handelingen die in de voorgaande jaren werden uitgevoerd doch niet met de nodige aandacht werden bekeken en voorbereid.

Het is van primordiaal belang om reeds bij de voorbereiding van het overnameproces beroep te doen op **goede adviseurs**. De meeste familiale bedrijven moeten hiervoor beroep doen op externe deskundigen aangezien ze in hun eigen bedrijf niet over de vereiste competenties beschikken. In de openevolgende fasen van het overnameproces zullen verschillende specialisaties vereist zijn. De overdrager – bedrijfsleider of familie – zal evenwel de draaischijf blijven om – in samenwerking met de externe deskundigen – een succesvolle overdracht van een familiebedrijf, al dan niet naar de volgende generatie, te realiseren. ■

## DE ESSENTIE

De fakkel overdragen van een familiaal bedrijf is een complex proces dat de nodige tijd vraagt. De ervaring leert dat – ten onrechte – te weinig aandacht wordt besteed aan de voorbereidende fase. Spijtig want een goede voorbereiding is reeds het halve werk!

Wenst u hierover meer te weten, neem dan contact op met uw dossierbeheerder bij Baker Tilly Belgium.



**Anne Roucourt**  
Legal Partner



**Liesbeth Gordts**  
Senior Legal Counsel



# Bijzonder belastingstelsel voor buitenlandse kaderleden in België

*Als hart van Europa, is België een aantrekkelijke uitvalsbasis voor internationale bedrijven. Naast de centrale geografische ligging en gunstige verbindingswegen, zijn de hoogopgeleide en meertalige arbeidskrachten die België heeft, een bijzondere troef die multinationals er toe aanzet om in België te investeren.*

Maar internationale bedrijven zijn zich ook bewust van de vrij hoge fiscale en sociale kost die tewerkstelling van personeel in België met zich meebrengt. Teneinde buitenlandse bedrijven aan te moedigen om toch in België te investeren, heeft België in het verleden reeds een aantal fiscale en sociale steunmaatregelen in het leven geroepen om deze kost (gedeeltelijk) tegemoet te komen.

Zo heeft België sinds 1983 een fiscaal voordelig belastingstelsel uitgewerkt voor buitenlandse kaderleden die tijdelijk in België werken waardoor zowel het buitenlands kaderlid als zijn werkgever van een aantal belangrijke fiscale

(en sociale) voordelen kunnen genieten met als gevolg dat de totale loonkost in hoofde van de werkgever (sterk) zal dalen.

In deze fiscaal woelige tijden, speelt de personeelskost des te meer een belangrijke factor of een bedrijf al dan niet wil investeren in België. Daarom lichten wij hierna het speciaal belastingregime voor buitenlandse kaderleden kort toe en zetten wij de belangrijkste voordelen en voorwaarden op een rijtje.

## Voordelen expat statuut

De twee belangrijkste voordelen waar een buitenlands kaderlid met het speciaal statuut kan van genieten, zijn de volgende:

- Zij worden enkel belast op hun beroepsinkomsten gerelateerd aan prestaties op Belgisch grondgebied. Bezoldigingen die betrekking hebben op →



## DE ESSENTIE

Door de toenemende globalisering komt internationale tewerkstelling meer en meer voor. Indien de juiste keuzes worden gemaakt, kunnen zowel de werkgever als de werknemer van belangrijke fiscale voordelen genieten. Eén van de belangrijke fiscale gunstregimes in België inzake internationale mobiliteit is het bijzonder belastingstelsel voor buitenlandse kaderleden die in België komen werken.

Wenst u hierover meer te weten, neem dan contact op met uw dossierbeheerder bij Baker Tilly Belgium.



**Sarah Vanderlinden**  
Tax Counsel



**Yves Coppens**  
Individual Tax Partner



→ hun beroepsreizen buiten België, worden niet opgenomen in de belastbare basis. Dit is de zogenaamde 'travel exclusion'.

- Bepaalde vergoedingen die zij ontvangen naar aanleiding van hun tewerkstelling in België, worden beschouwd als kosten eigen aan de werkgever en zijn bijgevolg vrijgesteld van belastingen én sociale zekerheid. Op basis van een berekeningswijze opgelegd door de fiscus, kan er maximaal 11.250 EUR voor gewone kaderleden en 29.750 EUR voor onderzoekers en coördinerende functies worden vrijgesteld van belasting en sociale zekerheidsbijdragen (zowel werknemers- als werkgeversbijdragen).

Daarnaast voorziet het speciaal statuut er ook in dat buitenlandse kaderleden fiscaal steeds als niet-inwoners van België worden beschouwd, waardoor al hun persoonlijke inkomsten zoals interest- en dividendinkomen niet belastbaar zijn in België.

Om te kunnen genieten van dit speciaal statuut, dienen het buitenlands kaderlid én de werkgever aan een aantal voorwaarden te voldoen. Zo zal onder meer moeten kunnen worden aangetoond dat het buitenlands kaderlid zijn persoonlijke en economische linken met zijn thuisland behoudt.

De werkgever op zijn beurt moet ofwel een Belgische onderneming zijn die deel uitmaakt van een internationale groep ofwel een dochtervennootschap, een filiaal of een vaste inrichting van een buitenlandse onderneming die deel uitmaakt van een internationale groep. Ook erkende coördinatiekantoren van een internationale groep of een wetenschappelijk onderzoekscentrum komen in aanmerking. Derhalve dient er een aanvraagdossier te worden ingediend. Op basis van dit aanvraagdossier, zal de belastingadministratie beslissen of het buitenlands kaderlid al dan niet in aanmerking komt.

#### **Wijziging standpunt RSZ**

De regeling met betrekking tot buitenlandse kaderleden is sinds 1983 ongewijzigd gebleven. Toch heeft de RSZ onlangs een nieuw standpunt ingenomen en heeft zij de sociale zekerheidsvrijstelling uitgebreid. Deze nieuwe maatregel is van toepassing vanaf inkomstenjaar 2012. ■



## Verruiming toepassingsgebied btw-gunstregime kleine ondernemingen

# Nieuwe mogelijkheden

*Kleine ondernemingen waarvan de jaaromzet een bepaald bedrag niet overschrijdt kunnen genieten van een btw-vrijstelling voor alle leveringen en diensten die zij verrichten. Tevens worden zij ontheven van tal van btw-formaliteiten.*

Momenteel kunnen slechts heel kleine ondernemingen en bepaalde verenigingen op deze wijze ontsnappen aan de administratief zware btw-plicht. Immers, wenst men vandaag de dag van dergelijk gunstregime gebruik te maken dan kan dit enkel indien de maximale jaaromzet niet hoger is dan 5.580 EUR. Door het feit dat deze drempel zo laag is blijft een groot deel van het doelpubliek in de kou staan.

Hier komt binnenkort verandering in. Europa heeft aan België toestemming gegeven om het drempelbedrag te verhogen naar 25.000 EUR.

De effectieve inwerkingtreding vereist wel nog een akkoord binnen de regering over de invoering ervan alsook over de datum van inwerkingtreding.

Op dit ogenblik wordt 1 juli 2013 naar voor geschoven als startdatum.

De nieuwe regeling opent alleszins deuren voor startende kleine zelfstandigen en zelfstandigen in bijberoep alsook voor tal van lokale sport- en culturele verenigingen waarbij een belangrijke administratieve vereenvoudiging zal kunnen worden doorgevoerd. ■



**Wim De Pelsmaeker**  
VAT Partner

# Te weinig gekend bij KMO's

# Fiscale voordelen voor onderzoek en ontwikkeling

*Belgische ondernemers zijn gekend voor hun gedrevenheid, technische kennis en vooruitstrevendheid. Steeds op zoek naar verbetering van hun product, steeds bereid om te zoeken naar doelgerichte oplossingen voor specifieke vragen van klanten.*

Dit is reeds jaren dé kracht van onze innovatieve ondernemers. Dat deze innovatieve inspanningen sinds jaren ondersteund worden door onze regionale en federale regeringen met belangrijke fiscale voordelen, gaat nog aan te veel ondernemers voorbij. Deze voordelen worden in de toekomst nog belangrijker én beter toegankelijk voor onze KMO's. Niet van toepassing voor uw onderneming? Mogelijks wel!

Een voorbeeld : na het luisteren naar praktische problemen die een veelzijdige klant ondervindt bij het gebruik van uw product, gaat u aan de slag met een aantal gespecialiseerde werknemers, uw professionele ervaring en de wil om te slagen. Na doorgedreven onderzoek, grondig en veelvuldig testen, heeft u een oplossing gevonden op maat van de klant. Uw klant is tevreden, en met wat geluk kan u deze toepassing gebruiken voor verbetering van andere producten. Deze toepassing is nog niet op de markt, is vooruitstrevend en innovatief en kan u een belangrijk concurrentieel voordeel opleveren. En in vele gevallen dus ook een fiscaal voordeel, want eigenlijk heeft u samen met de betrokken medewerkers aan onderzoek en ontwikkeling gedaan. Hieronder een greep uit de fiscale gunstmaatregelen voor onderzoek en ontwikkeling.

Sinds jaren kunnen Belgische ondernemingen beroep doen op een **gedeelte van de vrijstelling van bedrijfsvoorheffing** voor werknemers die (mee)werken aan onderzoek en ontwikkeling. Deze stimulans bestaat erin dat 75% van de ingehouden bedrijfsvoorheffing voor deze werknemers niet moet worden doorgestort aan de fiscus. Er is zelfs voorzien om de vrijstelling van doorstorting van bedrijfsvoorheffing op te trekken naar 80%. Dit geld kan worden gebruikt voor de verdere uitbouw van de onderneming, er worden immers geen voorwaarden opgelegd inzake besteding van de som niet doorgestorte bedrijfsvoorheffing. Ondanks de toekomstige verhoging naar 80%, blijven de voorwaarden ongewijzigd. Deze hebben vooral betrekking op het diploma van de betrokken werknemers. Wel zal meer controle worden uitgeoefend om erop toe te zien dat enkel de ondernemingen die echt aan onderzoek en ontwikkeling doen van deze maatregel kunnen genieten.

Wanneer u het product van uw onderzoek, of in aanloop naar het verhoopt resultaat, de kosten van uw onderzoek (materiaalkosten, loonkosten en be-

paalde indirecte kosten) wil activeren op de balans van uw vennootschap, kan u onder bepaalde voorwaarden aanspraak maken op een ander belastingvoordeel, dat van **de investeringsaftrek of het belastingkrediet voor milieuvriendelijke investeringen voor onderzoek en ontwikkeling**. De investeringsaftrek houdt in dat uw onderneming een fiscale aftrek kan genieten op de geactiveerde kosten voor onderzoek en ontwikkeling. Hiermee dient wel met de nodige zorg te worden omgesprongen, aangezien het niet aangewezen is om de waarde van de activa op balans artificieel op te blazen. Het belastingkrediet resulteert in hetzelfde fiscaal voordeel, maar laat een onderneming die het belastingkrediet gedurende 5 jaar niet heeft kunnen opnemen toe dit bedrag terug te vorderen van de fiscus. Indien u in een sector actief bent waar pas na vele jaren onderzoek effectief resultaat kan worden verwacht, zal dergelijke *cash in* zeer welkom zijn.

**Deze maatregelen zijn toegankelijk voor alle mogelijke sectoren : van textiel over industrie, medische toepassingen tot de IT-sector, enz...** Ook wanneer het onderzoek en de ontwikkeling ervan niet het gewenste resultaat hebben, blijft men de ontvangen voordelen behouden.

Werd een product of procedé ontwikkeld dat innovatief is, kan het de moeite lonen om uw kennis of product te beschermen via een patent of octrooi. De winsten die u dan kan toewijzen aan het gebruik van uw patent of het in gebruik geven van uw gepatenteerde vinding, kunnen dan onder bepaalde voorwaarden worden vrijgesteld tot 80%. Dit noemt men **de aftrek voor octrooi-inkomsten**.

Zo kan u het effectieve tarief vennootschapsbelasting op deze inkomsten beperken tot 6,8% (in plaats van 33,99% of het verlaagd tarief vennootschapsbelasting). De voorwaarden zijn onder andere dat u binnen uw onderneming moet beschikken over een "onderzoekscentrum". Aan deze voorwaarde wordt nu gesleuteld om deze fiscale incentive meer toegankelijk te maken voor KMO's die niet over een afzonderlijke onderzoeksafdeling beschikken. Niets dan goed nieuws dus...

Tenslotte nog dit : het spreekt vanzelf dat deze fiscale voordelen onderworpen zijn aan een aantal strikte voorwaarden en aan specifieke formaliteiten. Advies inwinnen bij een raadgever die u met kennis van zaken kan begeleiden is dus geen overbodige luxe. De eerste stap ligt echter bij uzelf en bestaat erin na te gaan of binnen uw onderneming aan onderzoek en ontwikkeling wordt gedaan. Bij twijfel, praat erover met uw fiscaal adviseur. ■

## DE ESSENTIE

Veel te weinig ondernemers doen beroep op de fiscale voordelen die verbonden zijn aan onderzoek en ontwikkeling. Al te vaak wordt gedacht dat deze maatregelen enkel toegankelijk zijn voor grote ondernemingen of voor onderzoek in laboratoria. Niets is minder waar. In de toekomst worden deze voordelen nog belangrijker én beter toegankelijk voor onze KMO's.

Wenst u hierover meer te weten, neem dan contact op met uw dossierbeheerder bij Baker Tilly Belgium.



Leen Wille  
Tax Counsel



Tanja De Decker  
Tax Partner



# Intermediaire rol werkt constructief

## De rol van uw commissaris in de ondernemingsraad

*Sinds de fundamentele hervorming van het bedrijfsrevisoraat via de wet van 21 februari 1985, kreeg de bedrijfsrevisor eveneens een rol toebedeeld in de werking van de ondernemingsraden. Ook in ondernemingen met een ondernemingsraad die de wettelijke criteria voor het aanstellen van een commissaris niet overschrijden, moet toch een bedrijfsrevisor aangesteld worden. Dit komt natuurlijk niet zo vaak voor.*

De aanstelling van de commissaris of bedrijfsrevisor, gebeurt steeds op voorstel van het bestuursorgaan, waarna de ondernemingsraad haar akkoord over die kandidatuur moet geven. Bij de aanstelling van een commissaris zal uiteindelijk de algemene vergadering van aandeelhouders de benoeming moeten goedkeuren. De aanvaardingsprocedure in de schoot van de ondernemingsraad dient steeds te gebeuren met een dubbele meerderheid, waarmee bedoeld wordt enerzijds een meerderheid in de ondernemingsraad zelf en anderzijds een meerderheid binnen de werknemersafgevaardigden.

De financiële en economische informatie (EFI) te verstrekken aan de leden van de ondernemingsraad werd bij wet omschreven en vastgelegd. Het gaat over een KB dat reeds dateert van 27 november 1973 en nadien nog aanpassingen heeft gekend door andere wetgeving zoals de boekhoudwet van 17 juli 1975 en de wet op de hervorming van het bedrijfsrevisoraat van 21 februari 1985.

De voormelde informatieplicht omvat vier luiken: de basisinformatie (om de vier jaar te verstrekken bij de installatie van de nieuwe ondernemingsraad); de jaarlijkse informatie (met actualisatie van de basisinformatie); de periodieke informatie (minstens om de drie maanden) en de occasionele informatie (in geval van uitzonderlijke of belangrijke gebeurtenissen).

### Welke taken heeft de bedrijfsrevisor nu?

De Centrale Raad voor het Bedrijfsleven weerhield reeds in 1972 de aanbeveling om bij de hervorming van het bedrijfsrevisoraat een rol weg te leggen voor de bedrijfsrevisor. De revisor moet een soort bruggenhoofd spelen tussen de bedrijfsleiding en de werknemers. Zijn of haar rol bevat een certificerende taak over de door het management aan de ondernemingsraad vrijgegeven informatie. Concreet betekent dit:

1. Verslag uitbrengen over de jaarrekening en het jaarverslag.
2. Getrouwheid en volledigheid certificeren van de EFI, in het bijzonder de (bijgewerkte) basisinformatie, de jaarlijkse informatie en de schriftelijke

samenvatting van de periodieke en desgevallend occasionele informatie verstrekt gedurende het voorbije jaar.

### 3. Toelichtingen geven bij deze EFI.

Het is duidelijk de bedoeling van de wetgever om deze opdracht niet louter als een certificeringstaak te beschouwen, maar daar ook een soort didactische en pedagogische taak aan toe te voegen. Het is daarom ook logisch dat de bedrijfsrevisor verplicht is om op zijn minst de ondernemingsraad waarop de EFI besproken wordt bij te wonen. Dit belet niet dat hij op uitnodiging ook andere ondernemingsraden kan bijwonen op vraag van het bestuursorgaan of wanneer de meerderheid van de werknemersafgevaardigden hierom verzoekt.

Bovendien heeft de wetgever in de mogelijkheid voorzien dat hij eveneens op uitnodiging van de werknemers de voorbereidende vergaderingen met de werknemersdelegaties (vaak bijgestaan door de specialisten van de vakbond) moet bijwonen. Dit alles vergt soms een heel delicate evenwichtsoefening in onafhankelijkheid tussen de werknemers en het management door wie hij of zij betaald wordt.

Wat de verslaggeving betreft zal de bedrijfsrevisor in zijn attestatie een aantal "onthoudende" verklaringen opnemen met betrekking tot niet verifieerbare gegevens, zoals prognoses en evoluties naar de toekomst en budgetten. Het kan ook voorkomen dat bepaalde extracomptabele gegevens en ratio's niet altijd controleerbaar zijn en dan niet worden opgenomen in de informatiebundel.

Vanuit de praktijk kunnen we concluderen dat bij de bestuursorganen van sommige ondernemingen de terughoudendheid tegenover de ondernemingsraad uit vrees voor conflicten of bemoeienissen meestal ongegrond is. Integendeel, de intermediaire rol van de bedrijfsrevisor werkt zeker constructief en wakkert een sfeer van vertrouwen aan. De wetgever heeft deze informatieplicht en de controle hierop zo gewild en verplicht, maar dit hoeft niet noodzakelijk een polarisering van de relaties tussen werkgevers en werknemers tot gevolg te hebben. Als de relaties vertroebelen zal het zeker niet omwille van de gecertificeerde EFI zijn.

Het moet wel gezegd dat wat betreft de financiële en economische informatieverstrekking aan de ondernemingsraden, bovendien dan nog gecertificeerd door de auditor van de onderneming, België al lang koploper is binnen Europa. ■

## DE ESSENTIE

Uw jaarlijkse ondernemingsraad, waar de jaarrekening wordt besproken, staat mogelijks voor de deur. Uw bedrijfsrevisor heeft hier een bijzondere taak. Hij kan u helpen de financiële en economische informatie op een bevattelijke manier over te brengen.

Wenst u hierover meer te weten, neem dan contact op met uw dossierbeheerder bij Baker Tilly Belgium.



**Wim Waeterloos**  
Partner/Bedrijfsrevisor



**BAKER TILLY  
BELGIUM**

accounting - auditing - consulting

Baker Tilly Belgium is de merknaam van een groep vennootschappen die gespecialiseerd zijn in boekhouden, accountancy, fiscaliteit, audit, bedrijfsrevisoraat, advies, consultancy en professional services. De groep heeft vestigingen te Aalst, Berlare, Gent (Melle) en Luik (Soumagne) en een 100-tal medewerkers. We hebben de nodige slagkracht voor een optimale dienstverlening via multidisciplinaire teams, maar zijn tegelijkertijd kleinschalig genoeg om persoonlijk maatwerk te bieden. De kwaliteit en de kracht van een internationale speler, én de persoonlijke aanpak en prijs van een lokale speler: dat is Baker Tilly Belgium.

**niet zomaar cijfers**

**inzicht in  
uw bedrijf**

[www.bakertillybelgium.be](http://www.bakertillybelgium.be)

 an independent member of  
**BAKER TILLY  
INTERNATIONAL**