

Bakermat

magazine over accountancy, fiscaliteit,
audit en juridisch advies

 **BAKER TILLY
BELGIUM**

accounting - auditing - consulting



Driemaandelijks magazine, editie 11, januari-februari-maart 2015

**Carel van Goch & Karel Poelmans (Swiss Sense)
“BAKER TILLY BELGIUM ONTZORGT ONS”**

**Guy Neukermans : nieuwe M&A partner
Handelshuur - Salary split - Btw verbouwingswerken**

Bakermat

Een uitgave van Baker Tilly Belgium.
V.u. : Wim Waeterloos
Collegebaan 2C, 9090 Melle
Kareelstraat 120-124, 9300 Aalst
Kerkveld 17, 9290 Berlare
Keizer Kareellaan 584, 1082 Brussel
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 & 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.



**BAKER TILLY
BELGIUM**

accounting - auditing - consulting

Handelshuur

2

Fiscale optimalisatie
2de verblijf

3

Swiss Sense:
testimonial

4

Btw
verbouwingswerken

6

Guy Neukermans:
nieuwe
M&A partner

7

Handelshuur Benut de door de wet toegestane onderhandelingsmarge

De locatie waar een ondernemer een winkel wil openen, wordt in eerste instantie bepaald door strategische en commerciële overwegingen. Eens de geschikte winkelruimte is gevonden zal worden bekeken of de ondernemer de handelsruimte wil of kan kopen, of dat wordt geopteerd voor een huur. Als huurder heeft de ondernemer de handelshuurwet die de huurder in belangrijke mate beschermt. Een kandidaat-huurder mag evenwel niet uit het oog verliezen dat de wet voor een aantal aspecten toelaat dat wordt afgeweken van de wet om de huurovereenkomst beter te laten aansluiten bij de concrete situatie. Op die manier kan vaak een nog grotere bescherming bekomen worden.

Meestal moet de winkelruimte worden aangepast aan het concept van de ondernemer. Daarenboven moeten soms wettelijk verplichte aanpassingen gebeuren omwille van de activiteit. Voor dergelijke werken zal normaal de toestemming van de verhuurder nodig zijn. Het is mogelijk om te onderhandelen over wie welke kosten zal dragen. Bovendien is het aan te raden om bij aanvang reeds vast te leggen wat het lot van de uitgevoerde werken zal zijn bij het einde van de huur. Moeten de uitgevoerde werken worden verwijderd of blijven ze behouden? Is de eigenaar een vergoeding verschuldigd aan de huurder indien hij de werken die op kosten van de huurder zijn uitgevoerd, wenst te behouden? Als huurder is het eveneens van belang om te bekijken of de gewenste werken, geen grote herstellings- of onderhoudswerken zijn die eigenlijk door de verhuurder moeten worden uitgevoerd en betaald.

Ook al biedt de handelshuurwet een redelijke bescherming aan de huurder, moet de huurder er zich van bewust zijn dat er aan zijn huur beperkingen in de tijd zijn. Het is niet ondenkbaar dat de verhuurder de mogelijkheid eist om de huur vervroegd te beëindigen om zelf of door een naast familielid een handel in de winkelruimte uit te baten. De ondernemer mag ook niet uit het oog verliezen dat het de verhuurder ten allen tijde vrij staat om de handelsruimte te verkopen. In dat verband kan overwogen worden om een voorkooprecht voor de huurder af te spreken in de overeenkomst.

In vele gevallen zijn er nog andere overeenkomsten die in het kader van de uitbating worden gesloten, die een impact kunnen hebben op de huurrelatie. We denken hier niet alleen aan financieringsovereenkomsten, maar bijvoorbeeld ook aan een samenwerkingsovereenkomst met een leverancier/distributeur/franchisegever die zware investeringen oplegt aan de uitbater/huurder. Op dat ogenblik is de zekerheid hebben via de huurovereenkomst dat er een lange termijn kan gehuurd worden een belangrijk punt. Een ondernemer moet dus alle aspecten van de huurverhouding in kaart brengen. Het onderhandelen van de afspraken en het uitschrijven van de juiste teksten die de afspraken tussen partijen correct, volledig en duidelijk weergeven is dan ook erg belangrijk om niet voor verrassingen te staan in de loop van de huur of op het einde ervan. ■ **Ann Gobien**

Tweede verblijf

Fiscale optimalisatie? Ja, maar...

De beurs Second Home is weer achter de rug. Naar jaarlijkse gewoonte werd Baker Tilly Belgium gevraagd een presentatie te verzorgen omtrent de fiscale aspecten van de aankoop van een tweede verblijf. Fiscale optimalisatie (heden ten dage heeft men het beter over het nuttig aanwenden van fiscale stimuli) is uiteraard belangrijk en scheelt vaak een slok op de spreekwoordelijke borrel. In bepaalde situaties slaagt men er zelfs in om de jaarlijkse kosten, inherent aan een eerste of tweede verblijf, te ondervangen door de fiscale stimuli optimaal te benutten.

Het verstand komt met de jaren. Dit is niet anders bij fiscalisten. De jeugdige drang om de aankoop van onroerend goed of de overdracht van het vermogen naar de volgende generatie louter vanuit fiscaal perspectief te bekijken

hun spaargeld op dit ogenblik niet rendeert overwegen zij een tweede verblijf aan te kopen. Hun dochter is minderjarig dus heeft het wellicht weinig zin om haar reeds bij de aankoop te betrekken.

Voor Jan en Annemie is de situatie vrij eenvoudig. Bij overlijden van Jan (en in de hypothese dat er geen testament werd opgemaakt) komt het vruchtgebruik van zijn nalatenschap toe aan Annemie en erft Elien, hun minderjarig dochtertje, de naakte eigendom van de nalatenschap van haar vader. Indien dit de betrachting was van Jan en Annemie is er uiteraard geen probleem maar misschien hadden Jan en Annemie het zo niet begrepen en was het geenszins de bedoeling dat bij overlijden van één van beide hun minderjarig dochtertje reeds mede-eigenaar zou worden van hun gezinswoning, het tweede verblijf en hun roerend vermogen. Of

menwonenden is wettelijk geen enkel vangnet voorzien en is de situatie dus nog benarder.

*“Anticipeer vandaag
op de zorgen
van morgen”*

Als we er dan nog bij vertellen dat (behoudens de gezinswoning) de kinderen de omzetting van het vruchtgebruik kunnen vragen dan hoeven we er wellicht geen tekeningetje bij te maken.

De conclusie is eenvoudig.

Bij de aankoop van een onroerend goed zijn twee vragen van wezenlijk belang :

1. Wat bij ... (inkomensverlies, overlijden...) en stemt dit overeen met mijn wensen/betrachtingen?
 2. Hoe kunnen we het bovenstaande zo goed mogelijk (fiscaal) concretiseren?
- Of hoe u reeds op de “zorgen voor morgen” vandaag op een, voor u, gepaste wijze kan anticiperen.

Het Estate Planning team van Baker Tilly Belgium staat u daarom graag bij met raad en daad om de juiste vragen te stellen en de door u aangereikte antwoorden in een gepaste oplossing te gieten met aanwending van de juiste fiscale stimuli! ■



heeft dan ook vrij snel plaats moeten ruimen voor een aantal belangrijke levensvragen. Wat als... en hoe kan ik hierop anticiperen?

Veel voorkomend voorbeeld

Nemen we het voorbeeld van Jan en Annemie, 8 jaar gehuwd onder het wettelijk stelsel zonder huwelijkscontract- en fiere ouders van een schattig dochtertje Elien. Gelet op het feit dat

misschien is dat schattig dochtertje bij overlijden van Jan reeds aan het puberen of is de verstandhouding met de schoonzoon, die ondertussen de familie heeft vervoegd, niet optimaal.

Waren Jan en Annemie samenwonend dan was de bescherming van de langstlevende onder hen zelfs beperkt tot het vruchtgebruik op de gezinswoning en de huisraad. Voor feitelijk sa-



Natalie Meersman
Tax / Estate Planning



Dany De Decker
Tax Partner

Karel Poelmans & Carel van Goch (Swiss Sense) over samenwerking

“Baker Tilly Belgium ontzorgt ons”

Swiss Sense is een Nederlandse retailketen (boxsprings, matrassen, bedtextiel en accessoires). Het familiebedrijf werkt voor de audit en de controle van de jaarrekening van de 8 Belgische vestigingen met Baker Tilly Belgium in Melle. Voor fiscaal en juridisch advies voor de Belgische markt doet Swiss Sense eveneens een beroep op Baker Tilly Belgium. Ook met de Nederlandse en Duitse afdelingen van Baker Tilly International werkt Swiss Sense samen. Het internationale netwerk van Baker Tilly biedt duidelijk voordelen voor deze multinational.

Karel Poelmans (COO) en Carel van Goch (CFO) van Swiss Sense: “De dienstverlening van Baker Tilly Belgium geniet onze volle tevredenheid. Onze vaste contactpersoon Jan Smits geeft professioneel en persoonlijk advies. Door zijn grote kennis van het vakgebied weet hij duidelijk waarover hij praat. Onze belangen worden goed behartigd. Hij is een echte ‘mensen-mens’.”



No-nonsense

“De samenwerking verloopt in een no-nonsense sfeer,” legt CFO Carel van Goch uit. “De administratie en boekhouding van de Belgische bvba verloopt helemaal vanuit ons hoofdkantoor in het Nederlandse Uden. We hebben immers geen kantoor in België. Toch levert dit zaken doen ‘op afstand’ met Baker Tilly Belgium geen probleem op. Voor de besprekingen komt Jan Smits naar Uden. Het werk achter de schermen gebeurt in het kantoor in Melle bij Gent. Zij rapporteren aan Nederland.”

Karel Poelmans, verantwoordelijk voor de operationele en commerciële zaken van Swiss Sense: “In onze financiële administratie werken 8 mensen. In onze hele organisatie hebben we een uniforme manier van werken. Niet alleen in de productie, maar ook in de financiële afdeling. Nochtans dient de verslaggeving in Nederland en België anders te gebeuren. Jan Smits en zijn team regelen de correcte Belgische aanpak. Ze zorgen dat we voldoen aan de wettelijke spelregels in België.”

*“Onze belangen worden
goed behartigd.”*

Toegevoegde waarde

“Baker Tilly Belgium levert nog meer toegevoegde waarde,” aldus CFO van Goch. “Ook strategisch, via fiscaal en juridisch advies, denken ze met ons mee. Ze doen steeds een juridische toetsing van bv contracten of documenten van onze huis-advocaat. Qua transfer pricing worden de nodige overeenkomsten opgemaakt door Baker Tilly Belgium.”

“De medewerkers van Baker Tilly Belgium doen veel nuttig werk achter de schermen. We hoeven ons daar niet druk over te maken. Ontzorgen, dat is wat ze voor ons doen,” besluiten Karel Poelmans en Carel van Goch. ■



Swiss Sense : familie Diks beddenmakers sinds 1918

De Nederlandse familie Diks is een beddenspecialist met bijna 100 jaar ervaring. Sinds 1918 fabriceren zij bedden in het Brabantse Uden. Vanaf 2004 zijn ze bekend onder hun huidige naam Swiss Sense.

Hun boxsprings, matrassen, bedtextiel en accessoires zoals nachtkastjes en bijmeubelen worden verkocht in ruim 60 winkels en via een online webshop waarop u uw eigen boxspring kunt samenstellen. In een paar stappen doorloopt u de configurator met als eindresultaat een boxspring die aansluit op uw wensen en behoeftes.

Sfeer, inspiratie en beleving komen samen in de nieuwe Swiss Sense flagshipstores in Nederland (Amsterdam, Heerlen, Rotterdam en Breda) en in de Duitse plaatsen Langenfeld en Ludwigsburg.

Een groot deel van hun producten produceren ze in hun eigen fabriek. De hele keten wordt zelf beheerd. Meer dan 800 medewerkers werken bij Swiss Sense op het hoofdkantoor en distributiecentrum in Uden, in de eigen fabriek en in winkels verspreid over Nederland, België en Duitsland.

Door het vermijden van de tussenhandel kunnen ze hun producten voordeliger aanbieden dan de concurrentie.

Het bedrijf heeft expansieplannen in Vlaanderen en Brussel.

Een brok geschiedenis

De grondlegger van de beddenmakers was Piet Diks, grootvader van de huidige 3e generatie. Piet Diks startte in 1918 met de productie van matrassen, die opgebouwd werden uit stro en omgeven door een juten omslag. Door verdere ontwikkeling van de spiraalbodem en vraag vanuit de markt was het een logische stap om metalen bedden te produceren, waar rond 1939 mee gestart werd. In de tachtiger jaren werd een fabriek geopend voor de productie van MDF-bedden. Er werden steeds nieuwe technieken geïntroduceerd wat resulteerde in een compleet aanbod op het vlak van slapen : ledikant, bodem en matras.

www.swissense.be



Ouderdomsvereiste verlaagd tarief wijzigt in 2016

Btw op verbouwwerken

De ouderdomsvereiste voor de toepassing van het verlaagd btw-tarief bij werken in onroerende staat aan privé-woningen verhoogt begin volgend jaar van vijf naar 10 jaar. Voor verbouwwerken aan woningen die momenteel vijf jaar of iets ouder zijn wordt het bijgevolg opgeschieten. Mischien is dat net de bedoeling?

Van vijf naar tien jaar...

Verbouwwerken, of meer algemeen werken in onroerende staat, aan woningen die hoofdzakelijk voor privé-bewoning worden gebruikt vallen in principe onder het normale btw-tarief van 21%. De zaak is anders wanneer de eerste ingebruikname van de woning ten minste vijf jaar

ken uitgevoerd aan het privé-gedeelte of, indien het privé-gedeelte groter is dan de helft van de woning, op werken aan de gehele woning (bv. dakwerken, voegwerken, elektriciteitswerken, schilderwerken in de ganse woning, ...).

... vanaf 1 januari 2016

In uitvoering van het regeerakkoord heeft de regering besloten om de ouderdomsvereiste voor de toepassing van het verlaagd btw-tarief met ingang van 1 januari 2016 te verhogen van vijf naar tien jaar. Om de ouderdom van de woning te bepalen, moet enerzijds rekening worden gehouden met de datum van de eerste ingebruikneming en anderzijds met het tijdstip van de verschuldigheid van de btw.

Werd bijvoorbeeld een woning in gebruik genomen in oktober 2009 en zullen werken worden uitgevoerd in februari 2016, dan zal het verlaagd tarief van 6% niet langer gelden. Dit is in casu wel het geval voor werken uitgevoerd (en/of betaald) in 2015 of nog, in dit voorbeeld, voor werken uit te voeren vanaf oktober 2019.

“Extra stimulans voor de bouwsector”



Het feit dat de nieuwe maatregel pas in 2016 wordt doorgevoerd betekent alvast een extra stimulans voor de bouwsector.

Overgangsmaatregelen

Indien de btw op deze werken opeisbaar wordt vóór 1 januari 2016, dan zal in principe de ouderdomsvereiste van vijf jaar nog van toepassing zijn, tenzij er sprake zou zijn van rechtsmisbruik. Het btw-tarief bedraagt in dat geval nog steeds 6% indien de geplande werken aan de woning in de loop van 2015 worden voltooid en/of betaald. Gebeurt de voltooiing van de werken en de betaling pas in 2016, dan zal hierop het normale btw-tarief van 21% toepasselijk zijn.

Het is de bedoeling dat de administratie in de loop van dit jaar nog de nodige toelichting zal geven in verband met de in acht te nemen overgangsmaatregelen.

Wordt dus ongetwijfeld nog vervolgd.

aan de werken voorafgaat. In dat laatste geval is, onder bepaalde voorwaarden, het verlaagd btw-tarief van 6% toepasselijk.

Dit is ook het geval voor woningen die deels beroepsmatig worden gebruikt wat betreft wer-

ken uitgevoerd aan het privé-gedeelte of, indien het privé-gedeelte groter is dan de helft van de woning, op werken aan de gehele woning (bv. dakwerken, voegwerken, elektriciteitswerken, schilderwerken in de ganse woning, ...).



Wim De Pelsmaeker
VAT Partner

Guy Neukermans : de nieuwe M&A partner van Baker Tilly Belgium

“Overnemer vinden voor bedrijf van onze klanten is nu volwaardige dienstverlening”

Baker Tilly Belgium blijft zijn rangen versterken. De consultancy-afdeling verwelkomt als nieuwe Partner Guy Neukermans, die het team verveegt als M&A Partner (fusies & overnames). Guy Neukermans zal als M&A Partner de eigenaars en bedrijfsleiders van KMO's persoonlijk adviseren en begeleiden bij de verkoop van hun onderneming, vanaf de beslissing tot verkoop, tot en met de realisatie van de gewenste transactie; of bij de overname (aankoop) van een andere onderneming; of bij het verder uitwerken en de realisatie van hun groeistrategie. Hiermee biedt Baker Tilly Belgium een volwaardige Corporate Finance dienstverlening aan.

Guy Neukermans heeft een ruime ervaring in de begeleiding van de KMO en het familiebedrijf in alle aspecten van hun bestaan, vanaf de oprichting van de vennootschap tot en met de regeling van de opvolging of overdracht, mogelijke fusies of overnames en het opzetten van financieringsstructuren voor investeringsprojecten. Guy zal actief zijn binnen het multidisciplinaire team (juristen, fiscalisten, revisoren, waarderingsexperten, ...) van Baker Tilly Belgium.

Guy is Master in Financieel Management van Ondernemingen en heeft meer dan 35 jaar ervaring in de financiële sector bij de Generale bank, Fortis en BNP Paribas Fortis, waar hij diverse functies uitoefende en projecten stuurde waarbij de financiële link naar de bedrijfswereld telkens erg nauw was.

Waarom start Baker Tilly Belgium een M&A departement op?

Guy Neukermans : “Baker Tilly Belgium is aanwezig bij alle belangrijke momenten in het leven van het bedrijf en zijn bedrijfsleider-aandeelhouder. Van bij de opstart tot en met de beslissing om het over te laten, zij het binnen de familie of de overdracht naar derden. Baker Tilly Belgium is al decennia lang erkend door zijn klanten, de bedrijfswereld én de financiële wereld als een bijzonder competente organisatie op alle vlakken, weze het accountancy, revisoraat, audit, consultancy, tax, legal en waardering. De opstart van dit M&A departement maakt de cirkel rond en zal er nu voor zorgen dat ook de zoektocht naar een potentiële overnemer van de vennootschap van onze klanten een volwaardig aspect van de globale dienstverlening van Baker Tilly Belgium wordt.”

Welke rol speelt een deal advisor van Baker Tilly Belgium bij een overname?

“Elke overdracht is een project van lange duur, waarin heel wat partijen een rol spelen: de aandeelhouders, het management, gespecialiseerde advocaten, boekhouders en revisoren, kandidaat-kopers en hun adviseurs, en ga zo maar door. Ik wil eerst en vooral nog eens onderstrepen dat een klant die een beroep doet op Baker Tilly Belgium al de nodige

know how in één organisatie terugvindt : boekhoudkundig, fiscaal, juridisch, revisoraat, waardering, enz. Dit is een enorm voordeel voor de verkoper. Het is mijn taak ervoor te zorgen dat alles te coördineren, te zoeken naar de juiste potentiële koper(s) en te zorgen dat dit proces vlot verloopt en voor de klant uitmondt in een optimale deal,” legt Guy Neukermans uit.

Wat houdt uw toegevoegde waarde concreet in?

Neukermans : “In de eerste plaats kritisch en strategisch meedenken met de klant, te beginnen bij de ratio achter de beslissing én tegelijk te ondervinden in hoeverre het emotionele speelt. Ik wil een aantal pertinente vragen aan hem of haar voorleggen. Deze vragen beantwoorden is lang niet altijd vanzelfsprekend. Onze klant-verkoper zal hier in mij een challenger vinden om deze vragen te beantwoorden. Daarna starten we het verkooptraject op.”

“In een eerste fase verzamelen we alle relevante data over de onderneming: cijfers, contracten met leveranciers en klanten, werknemers, fiscale gegevens, enz. Die bundelen we in een uitvoerig informatiepakket, dat voor een kandidaat-koper alle noodzakelijke gegevens bevat om een investeringsbeslissing te kunnen nemen. Dit is een heel belangrijke fase én een heel belangrijk document want het zal de potentiële koper ook een inzicht geven in de realistische prognoses voor de komende jaren. Daarmee gaan we potentiële kopers benaderen. Het bewaken van de confidentialiteit is hierbij essentieel. Zo verlopen alle initiële contacten op basis van een anoniem bedrijfsprofiel, en laten we geïnteresseerde partijen een vertrouwelijkheidsverbintenis ondertekenen vóór ze het informatiepakket ontvangen.”

“Baker Tilly Belgium maakt deel uit van een groot internationaal netwerk en kan dus ook, indien nodig en/of door u gewenst, buiten België kijken. Iedereen werkt volgens de strikte normen en waarden die Baker Tilly International kenmerken,” besluit Guy Neukermans. ■



**Guy Neukermans :
de nieuwe M&A partner van
Baker Tilly Belgium**

**“Overnemer vinden voor
bedrijf van
onze klanten
is nu
volwaardige
dienst”**

