



**Frédéric Lievens, vennoot**  
**Steven Keirse, legal consultant**  
**Lievens & Co Consulting**

Corporate Finance  
www.lievens.be  
Wittemolenstraat 47, 8200 Brugge  
De Meeûsquare 35, 1000 Brussel  
J.Ratinckxstraat 5-7, bus 52,  
2600 Antwerpen

**Lievens & Co**

FISCAAL, JURIDISCH & FINANCIËEL ADVIES

# PROFESSIONELE ASSOCIATIES

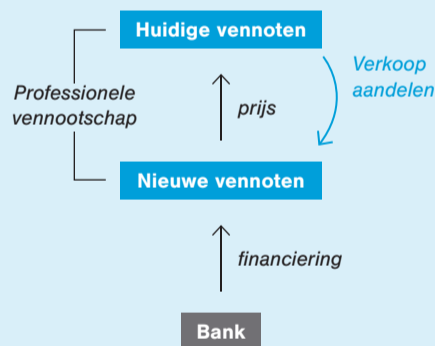
## Toetreding/uitreding vennoten is maatwerk

Vroeg of laat wordt elke professionele vennootschap in de dienstensector geconfronteerd met de vraag om nieuwe vennoten op te nemen en/of om bestaande vennoten te laten uittreden.

### Verkoop aandelen

Veelal is een verkoop van een deel van de aandelen aan de nieuwe kandidaat-vennoot de meest voor de hand liggende denkpiste. Vanuit het perspectief van de overlatende vennoten is dit fiscaal aantrekkelijk gezien in de personenbelasting onder bepaalde voorwaarden nog steeds de mogelijkheid bestaat om meerwaarden op aandelen belastingvrij te realiseren.

Schematisch ziet deze transactie eruit als volgt



In de praktijk botst deze schijnbaar eenvoudige oplossing vaak aan tegen praktische en financiële bezwaren:

#### Financiering

Indien de kandidaat-vennoot de overname van aandelen financiert via een banklening, zal de terugbetaling van deze lening dienen te gebeuren via een dividendpolitiek. Dit is evenwel niet altijd opportuun:

- Indien de nieuwe vennoot toetreedt via een eigen holdingvennootschap, moet hij/zij minstens over 10% beschikken. Zoniet zijn dividenden (alsook eventuele latere meerwaarden) belastbaar in de vennootschapsbelasting.
- Dividenden moeten pro rata het aandeelhouderschap uitgekeerd worden. Indien de bestaande (niet-verkopende) vennoten natuurlijke personen zijn, is op hun dividend 30% roerende voorheffing verschuldigd.

De financierbaarheid is een dealbreker als de nieuwe kandidaat-vennoten aan het begin van de professionele loopbaan staan en nog niet voldoende eigen vermogen hebben opgebouwd.

#### Financiële drempel

Indien de professionele vennootschap over niet bedrijfsgebonden activa beschikt (bv. een gebouw, overtollige cash of andere) zijn deze activa mee vervat in de waarde van de aandelen. Dit betekent dat de kandidaat-vennoot hiervoor zal moeten meebetalen om volwaardig vennoot te worden, wat een bijkomende financiële drempel vormt.

Een oplossing kan erin bestaan om voorafgaandelijk deze activa te onttrekken, bv. door uitkeringen of door een partiële splitsing.

#### Vrijstelling meerwaarde normaal beheer?

Voor een belastingvrije realisatie van een meerwaarde in de personenbelasting is vereist dat de transactie kadert in normaal beheer van privévermogen. Volgens een (weliswaar betwistbaar) standpunt vermeld in de meest recente jaarverslagen van de rulingcommissie is deze voorwaarde niet vervuld indien de vennootschap over overtollige cash beschikt. Volgens dit standpunt zou deze cash voorafgaandelijk uitgekeerd dienen te worden (mits inhouding van roerende voorheffing).

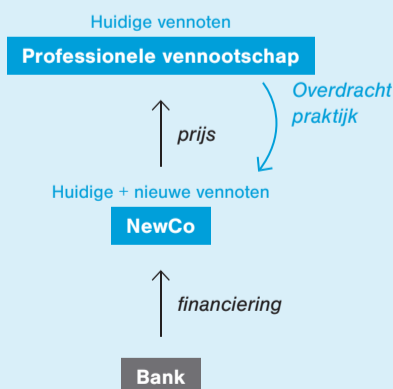
### Overdracht goodwill aan NewCo

Een alternatief bestaat erin om samen met de kandidaat-vennoten een nieuwe vennootschap op te richten (NewCo). De oprichting kan gebeuren met een beperkt aanvangsvermogen.

Daarna verkoopt de professionele vennootschap haar handelsfonds (goodwill praktijk) aan deze NewCo. Op die manier gebeurt de financiering van de overname door de NewCo. De NewCo kan de overnameprijs rechtstreeks afbetalen met de cashflow uit de activiteit.

Voor de nieuwe vennoten heeft dit als voordeel dat zij met een relatief lage inleg kunnen toetreden. Daartegenover staat dat de NewCo in de eerste jaren een belangrijk deel van haar ondernemingswinst zal aanwenden om de huidige (historische) vennoten te vergoeden voor de overdracht van hun praktijk (goodwill).

Schematisch ziet deze transactie eruit als volgt



Bij overdracht van een handelsfonds (goodwill) is de meerwaarde belastbaar in de vennootschapsbelasting (tarief 25%) in hoofde van de verkopende vennootschap. Daartegenover staat evenwel dat de overnemende vennootschap NewCo zal kunnen afschrijven op de overnameprijs, waardoor zij op langere termijn een zelfde bedrag aan belastingen kan besparen. Op die manier heffen de beide

effecten elkaar op (weliswaar slechts op termijn gezien de besparing in hoofde van NewCo gebeurt a rato van de afschrijvingen).

Een optimalisatie is mogelijk indien u opteert voor een variabele prijs. In dat geval zal de meerwaardebelasting niet onmiddellijk verschuldigd zijn in hoofde van de verkoper, maar enkel naarmate ze zeker en vaststaand is. Een courante techniek bestaat er in om een variabele prijs te definiëren aan de hand van een formule op de omzet of marge die de overnemer (NewCo) zal realiseren in de eerste 4 à 7 jaar.

In dat geval wordt de definitieve "vaststelling" van de overnameprijs (en dus ook de belastbaarheid van de meerwaarde) gespreid in de tijd.

Los van het fiscale aspect biedt deze werkwijze voor de toetreders meer zekerheid en comfort. Door de overnamesom af te stemmen op effectief gerealiseerde cijfers (in plaats van op historische omzetten) is de financiële haalbaarheid quasi gegarandeerd, wat niet het geval is bij een prijszetting op basis van historische omzetten (met dien verstande dat ook het omgekeerde mogelijk is, nl. als de cijfers in de toekomst beter zouden zijn dan de actuele prognoses, zal de overnemer finaal een hogere overnamesom betalen dan op basis van de initiële waardering).

In dit scenario verkrijgt de oude professionele vennootschap een tegoed op NewCo. Zij kan deze tegoeden aanwenden om zelf te beleggen en te investeren (bv. in onroerend goed). Zij kan er ook voor opteren om liquidatiereserve aan te leggen teneinde in vereffening te gaan om de cash uit de overname op een fiscaal vriendelijke manier te onttrekken (momenteel 10%).

### Aandachtspunten NewCo

#### VVPRbis-tarief latere uitkering

In principe zal de NewCo in aanmerking komen voor het VVPRbis-tarief in de roerende voorheffing (RV). Dit houdt in dat dividenden vanaf het derde boekjaar na de oprichting uitgekeerd kunnen worden aan een tarief van 15%. Voor het VVPRbis-tarief gelden o.m. volgende voorwaarden:

- het moet gaan om nieuwe aandelen gecreëerd sinds 1 juli 2013;
- de aandelen moeten op naam staan;
- het mogen geen preferente aandelen zijn;
- het moet gaan om een inbreng in geld;
- het kapitaal (indien van toepassing) moet volstort zijn op het ogenblik dat het dividend wordt toegekend;
- de vennootschap moet een kleine vennootschap zijn in het jaar van de uitgifte van de nieuwe aandelen;
- de aandelen moeten ononderbroken in volle eigendom behouden worden door de inbrenger;

- er geldt een "wachtermijn" vooraleer dividenden kunnen uitgekeerd worden aan een lager tarief. => In het boekjaar van oprichting en het eerste boekjaar na oprichting bedraagt het tarief 30% RV, vanaf het tweede boekjaar na oprichting bedraagt het tarief 20% RV, vanaf de daaropvolgende boekjaren bedraagt het tarief 15% RV.

#### Juridische implementatie

De overdracht van een handelsfonds kan gebeuren met een onderhands contract. Een dergelijk contract is evenwel niet tegenstelbaar aan derden. Dit betekent dat alle lopende contracten niet automatisch blijven doorlopen. Dit kan in sommige sectoren problematisch zijn.

Het Wetboek van Vennootschappen en Verenigingen voorziet daarom (facultatief) in een geregleerde procedure "overdracht van bedrijfstak" die voor gevolg heeft dat alle rechten en verplichtingen van rechtswege overgaan. Deze procedure veronderstelt een notariële akte en een voorstel tot overdracht dat minstens 6 weken voorafgaandelijk aan de overdracht dient neergelegd te worden op de griffie van de ondernemingsrechtbank.

### Conclusie

De verkoop van aandelen is voor vennoten in een professionele associatie op korte termijn een fiscaal aantrekkelijke manier om de intrade van een nieuwe vennoot te realiseren.

In de praktijk blijkt de financiering van een dergelijke transactie evenwel niet evident, wat druk zet op de prijs die een kandidaat-overnemer kan betalen voor de aandelen.

Het alternatief, overdracht van goodwill (handelsfonds) aan een nieuwe vennootschap, laat toe om de financiering te monteren op het niveau van deze NewCo (in plaats van op het niveau van de individuele toetreders).

Het is noodzakelijk om financiële overwegingen voor de beide partijen en mogelijke optimalisaties op langere termijn in balans te leggen om tot een win-win te komen tussen alle partijen.