

inzicht

EEN INITIATIEF VAN ERNST & YOUNG IN SAMENWERKING MET DE TIJD EN L'ECHO | JUNI 2007

REORGANISATIES 2

De fiscale gevolgen

CONSOLIDATIE 4

Post-acquisitiefusies

DE BTW-EENHEID 6

Voor- en nadelen

HR & EXPATS 7

Wat met de lokale regels?

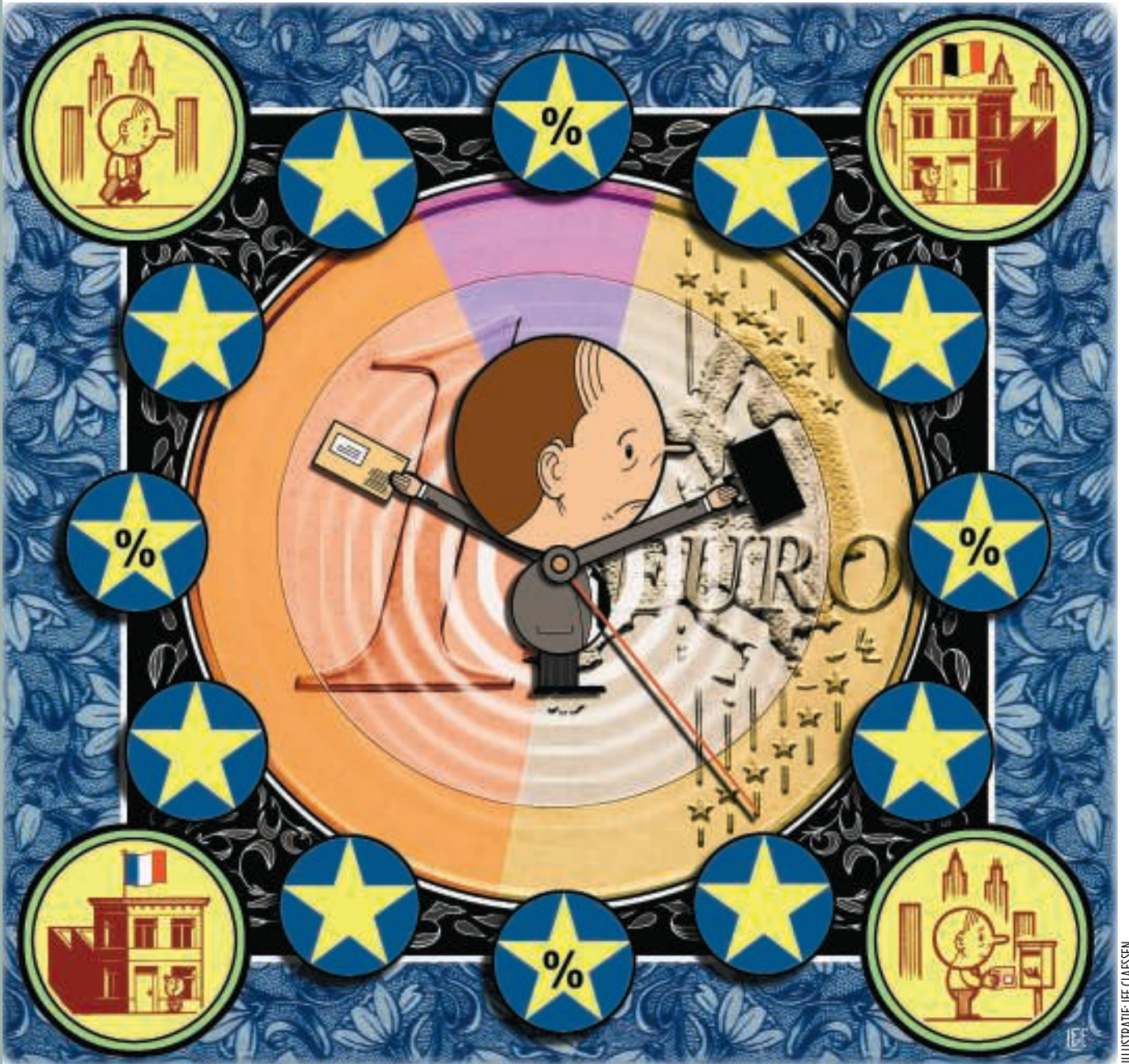
INZICHT: VIER DOSSIERS

15 juni 2007
Internationale trends
in fiscaliteit

21 september 2007
IFRS: evaluatie
1 jaar na datum

30 november 2007
E-accounting en
E-financials in de praktijk

22 februari 2008
Change: het omzetten
van creativiteit in
businessprocessen



ILLUSTRATIE: IEF CLAESSEN

INTERNATIONALE TRENDS IN FISCALITEIT

DE NODEN VAN ONDERNEMINGEN WORDEN STEEDS INTERNATIONALER. OF HET NU GAAT OM INTERNATIONALE HERSTRUCTURERINGEN OF DE GLOBALE MOBILITEIT VAN WERKNEMERS. DAT DWINGT REGERINGEN STEEDS MEER OM HUN NATIONALE REGELGEVING AAN TE PASSES. IN DEZE BIJLAGE BESCHRIJVEN ENKELE SPECIALISTEN VAN ERNST & YOUNG DE BELANGRIJKSTE ONTWIKKELINGEN IN BELGIË, VAAK STILLE MAAR DIEPGAANDE HERVORMINGEN.


EDITORIAAL
Werner HUYGEN
 Partner bij Ernst & Young TAX Consultants

**'ONDERNEMINGEN BESTE-
DEN MEER TIJD AAN HET
MANAGEN VAN DE FISCALE
RISICO'S EN MINDER AAN DE
FISCALE PLANNING.'**

In de aanloop naar de verkiezingen is heel wat inkt gevloeid over de vraag of de belastingdruk nu al dan niet gedaald is tegenover 1999, het jaar van het aantreden van de eerste regering-Verhofstadt. Niemand kan een eenduidig antwoord geven. En dat in een tijdperk dat van een financieel directeur wordt verwacht dat de jaarrekening van zijn onderneming accuraat en transparant is en dat hij de minste fiscale risico's zorgvuldig vertaalt. Een recente, wereldwijde studie van Ernst & Young gebaseerd op enquêtes bij financiële directeuren en directeuren van de belastingafdeling, bevestigt dat de verantwoordelijkheden van de gemiddelde belastingafdeling en de afdeling financiële rapportering aanzienlijk gestegen zijn in vergelijking met 2004.

Deze ontwikkeling gaat hand in hand met de stijgende risico-aversie van ondernemingen. Op veilig spelen is meer dan ooit de boodschap. Ondernemingen besteden meer tijd aan het managen van de fiscale risico's en minder aan de fiscale planning. Een andere uitdaging is de toenemende complexiteit van de fiscaliteit en aanverwante domeinen.

Ook België ontsnapt niet aan die tendensen. Fiscale adviseurs van Ernst & Young Tax Consultants geven in deze bijlage hun inzichten in enkele actuele trends voor ondernemen en fiscaliteit.

Een eerste vaststelling is het toenemende aantal bedrijfsherstureringen. Steeds meer ondernemingen centraliseren bepaalde functies, activa en risico's in één juridische entiteit of locatie. Dergelijke verandering is voor de financieel directeur de aanleiding tot een evaluatie van de juridische groepsstructuur, de transacties tussen de groepsvennootschappen en de bevoorradingsketen. Die analyse brengt talrijke fiscale en 'transfer pricing' aspecten aan de oppervlakte, waarop in een eerste bijdrage wordt ingegaan.

Ook nieuwe wetgeving kan tot een dergelijke evaluatie nopen. Mooie voorbeelden daarvan zijn de invoering van de notionele interestaftrek, de aftrek voor inkomsten uit patenten en de btw- eenheid. Sinds april dit jaar zet de wetgeving inzake btw- eenheid zelfs de gehele btw-wereld op haar kop. Veel ondernemingen bestuderen hoe btw-optimalisatie tot stand kan worden gebracht. Fiscale middens, actief in fusies en overnames, kijken met ongeduld uit naar een fiscale consolidatie voor directe belastingen. Gelukkig leidt ook een nieuwe, flexibele fiscale aanpak van post-acquisitiefusies - waarbij overnemer en overnamedoel samensmelten na een fusie - intussen voor een zalvende hand. De ontwikkelingen op beide domeinen worden toegelicht.

Een laatste bijdrage vestigt de aandacht op de trend van de toenemende mobiliteit van werknemers. Bedrijven hebben nooit zoveel werknemers op vreemde bodem gehad. Maar de complexiteit van dergelijke uitzendingen is nooit groter geweest, zowel op het gebied van fiscaal en sociaal recht als op het gebied van arbeidsrecht. De Belgische ondernemingen die stappen ondernemen om werknemers naar andere landen uit te zenden, zijn gewaarschuwd!

REORGANISATIES & FISCALE GEVOLGEN

BEDRIJFSHERSTRUCTURERINGEN MOEILIJKE OEFENING VOOR OVERHEDEN

BEDRIJVEN GAAN STEEDS MEER BUSINESSGESTUURD HERSTRUCTUREREN. DAARBIJ GEBRUIKEN ZE FISCALITEIT ALS EXTRA DIMENSIE OM DE HERSTRUCTURERING TE OPTIMALISEREN. BEPAALDE LANDEN STAAN DAARBIJ OP DE VOORGROND VANWEGE HUN FISCALE GUNSTMAATREGELEN. ZE SLAGEN ER BIJZONDER GOED IN OM BUSINESS AAN TE TREKKEN TEN KOSTE VAN LANDEN MET EEN TRADITIONEEL BELASTINGREGIME. DAT LEIDT TOT HEVIGE DISCUSSIES EN KRITIEK VANUIT EUROPA.

| HERWIG JOOSTEN & KURT VAN DER VOORDE

Wat zijn de onderliggende drijfveren voor al deze bedrijfsherschikkingen?

Kurt Van der Voorde: 'Die herstructureringen gebeuren veelal omwille van de steeds groeiende concurrentie en de toenemende druk van zich globaliserende leveranciers en klanten in een mondiale economie. Daardoor zijn bedrijven verplicht zich te specialiseren, hun kosten te minimaliseren, de efficiëntie van hun processen te maximaliseren, enzovoort. Bedrijven gaan daarom vaak herstructureren met het oog op een meer centrale controle en centraal management van hun activiteiten.'

Wat zijn de implicaties daarvan voor een lokaal bedrijf?

Herwig Joosten: 'Door de herschikking worden een aantal beslissingsprocessen gecentraliseerd en strategisch beheerd vanuit één punt voor de hele groep. Een groepsonderneming die voorheen lokaal en autonoom functioneerde, wordt na de herstructurering vaak een dienstenleverancier met beperkte functies. Na zo'n herschikking daalt doorgaans de winstgevendheid van het lokale bedrijf en centraliseert de winstgevendheid zich daar waar zich de 'principaal' of 'supply chain company' bevindt. Dat is vaak in jurisdicties die deze winst fiscaal voordelig behandelen.'

Zijn de herstructureringen dan doorgaans fiscaal gemotiveerd?

Van der Voorde: 'Het is in de eerste plaats een business tendens, geen fiscale tendens. Maar bedrijven kijken natuurlijk ook hoe ze hun totale belastingdruk kunnen minimaliseren. Vanuit dat perspectief is het aanpassen van de lokale functionaliteit en risico's heel belangrijk.'

'Als men de winstgevendheid in een bepaalde locatie wil aanpassen, moet men ook aanpassen wat er lokaal gebeurt. Als men enkel op papier zaken verandert, is er geen enkele reden waarom een bedrijf ineens minder winst zou realiseren. Maar daar gaan bedrijven soms een stap te ver, en precies daartegen reageert de fiscus meer en meer.'

Hoe kunnen bedrijven zich voorbereiden op een herstructurering en zich wapenen tegen de fiscus?

Joosten: 'Bedrijven moeten zich heel goed documenteren en zich voorbereiden op een mogelijke controle door de fiscus. Als een herschikking fiscaal gedreven is, mag die kritiek van de autoriteiten verwachten. Het bedrijf moet kunnen aantonen dat de herschikking, en dus de wijziging van functionaliteit en risico's, een zakelijk doel heeft, en dus niet puur fiscaal georiënteerd is.'

'Het moet ook aantonen dat de herschikking effectief ondergaan is op lokaal vlak, zodat men lokaal ook veranderingen ziet. De fiscus aanvaardt niet dat een bedrijf de functionaliteit en de risico's bijvoorbeeld in Zwitserland centraliseert, terwijl er daar te weinig mensen werken om dat risico voldoende goed te beheren. Men kan het risico en het winstpotentieel niet meer in een land centraliseren zonder dat de mensen mee verhuizen die verantwoordelijk zijn voor het beleid van het bedrijf en voor het nemen van de strategische beslissingen.'

De winst in een land, de functionaliteit in een ander land, dat leidt tot fricties?

Joosten: 'Het fiscaal model van een bedrijf moet een weerspiegeling zijn van het business model. De functionaliteit moet meegaan met het risico. Er is de inherente tendens van bepaalde multinationals om winst te lokaliseren in landen waar die winst het meest voordelig belast

COLOFON

Ernst & Young Tax Consultants:
 Werry De Backer,
 werry.de.backer@be.ey.com
 managing partner tax & legal
 Werner Huygen,
 werner.huygen@be.ey.com
 partner transaction tax
 Yves Bernaerts,
 yves.bernaerts@be.ey.com
 partner VAT
 Herwig Joosten,
 herwig.joosten@be.ey.com
 partner international tax services

Kurt Van der Voorde,
 kurt.van.der.voorde@be.ey.com
 senior manager transfer pricing

De Tijd & L'Echo:
 Jean-Paul Bombaerts
 Ellen Cleeren
 Willem De Bock
 Ingrid Helsen
 David Hendrickx

'HET BESTE TEGENGEWICHT
DAT JE ALS OVERHEID
KAN VORMEN TEGEN
ZWITSERLAND IS ERVOOR
ZORGEN DAT JE ZELF
VOLDOENDE ATTRACTIEF
BENT EN VOLDOENDE
MOGELIJKHEDEN BIEDT'



**'DE AUTORITEITEN
ZIJN NIET HAPPIG
OP HERSTRUCTURE-
RINGEN OM FISCALE
REDENEN'**

Herwig Joosten met Kurt Van der Voorde aan tafel: 'De EU heeft een probleem met Zwitserland omdat het wel de voordelen van de EU heeft, maar niet de nadelen.' FOTO: LVA

wordt, maar dan heb je de problematiek van transfer pricing, die multinationals ertoe verplicht om bij het opstellen van hun interne aankoop- en verkooprijzen ('verrekenrijzen'), te doen alsof het onafhankelijke partijen zijn.'

Van der Voorde: 'Door te spelen met die verrekenrijzen kunnen bedrijven bepalen waar de winst van de groep wordt gerealiseerd. Omdat de neiging bestaat de winst te realiseren in het land met de laagste belastingdruk wordt in veel landen daarrond in toenemende mate wetgeving gecreëerd. Tegenover de fiscus moet je de interne prijszetting kunnen rechtvaardigen. Bij een herstructurering moet je dan bepalen welk deel van de winst meegaat met de functies en de risico's. Dat is natuurlijk een moeilijke oefening.'

Veel multinationals verhuizen hun hoofdkantoor naar Zwitserland vanwege het gunstige fiscale klimaat. Hoe reageert de EU?

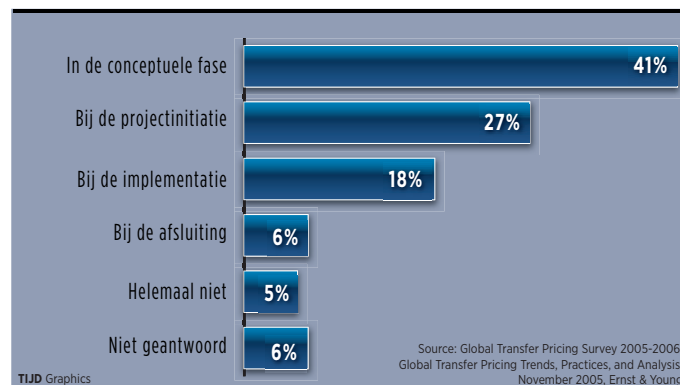
Joosten: 'Binnen de Europese Unie (EU) is er de tendens naar harmonisatie. Maar op basis van het Verdrag van Rome kan elke EU-lidstaat volledig autonoom zijn fiscaal regime bepalen. Er is wat dat betreft geen harmonisatie. Voor een EU-lidstaat is het echter bijzonder moeilijk om een fiscaal regime te creëren om specifieke investeringen aan te trekken, want dat zou betekenen dat het land selectief is en een bepaalde sector of activiteit bevoordeelt. Dergelijke regimes stuiten op kritiek

vanwege de Europese Commissie, want in de EU kan er geen sprake zijn van oneerlijke concurrentie, staatssteun of het selectief ondersteunen van bepaalde sectoren.'

Van der Voorde: 'Binnen de EU bestaat er natuurlijk nog concurrentie tussen de lidstaten, de regimes zijn nog altijd niet geharmoniseerd. Het probleem is dat bepaalde landen een aantal zeer gunstige regimes hebben waartegen je vanuit de EU heel moeilijk kan concurreren.'

Joosten: 'Zwitserland haalt het meeste voordeel uit dat systeem van herstructureringen. Het bevindt zich in het midden van een vrije handelszone met gigantische mogelijkheden en heeft fiscaal gunstige maatregelen. Het slaagt erin investeerders aan te trekken ten

OP WELK OGENBLIK WORDT DE TAX-AFDELING BETROKKEN IN HET BUSINESS CHANGE PROCESS ?



Uit Ernst & Youngs twejaarlijkse Transfer Pricing Survey blijkt dat bij businessherstructureringen in meer dan 40 procent van de gevallen fiscale overwegingen al van in de ontwerpfasen meespelen. Bij meer dan twee derde van de businessherstructureringen zijn fiscalisten betrokken vóór de start van het project.

'DE FISCUS AANVAARDT NIET DAT EEN BEDRIJF DE FUNCTIONALITEIT EN DE RISICO'S CENTRALISEERT WAAR ER TE WEINIG MENSEN WERKEN OM DAT RISICO VOLDOENDE GOED TE BEHEREN'

nadele van de EU. Recentelijk hebben een aantal, voornamelijk Amerikaanse bedrijven, hun Europese hoofdkwartier verhuisd naar Zwitserland. Daardoor daalt de winstgevendheid in de lokale landen ten voordele van Zwitserland, met als langetermijneffect vaak ook een daling van de lokale werkgelegenheid. Dat gaat te ver voor de EU. Zwitserland heeft een competitief voordeel wat bijzonder oneerlijk is volgens de EU-Commissie, net omdat het land alle voordelen heeft van de EU maar niet de nadelen. De Commissie wil nu dat dat soort regimes afgeschaft worden, wat tot heel wat discussies leidt. De paradox is dat door die fiscale harmonisatie te bewerkstelligen de EU minder attractief wordt voor investeerders van buiten de Unie. Als een Amerikaans bedrijf moet kiezen tussen de onzekerheid van een selectief stelsel in bijvoorbeeld België en de zekerheid die Zwitserland biedt omdat het land niet onderhevig is aan die Europese regels, dan is voor dat bedrijf de som vaak snel gemaakt. En gaan de inkomsten natuurlijk allemaal naar Zwitserland. Daartegen wil de EU nu optreden, en vandaar de huidige discussies met Zwitserland.'

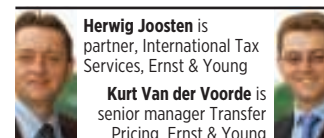
Welke positie neemt België in?

Joosten: 'België heeft de laatste jaren heel veel goede dingen gedaan en is nu beter gepositioneerd dan een aantal jaren geleden. We beginnen ook internationaal opnieuw een reputatie op te bouwen, de inte-

resse voor België is de laatste jaren enorm gestegen. België wordt een meer geducht land, en dat is alleen maar positief.'

'Maar in tegenstelling tot Zwitserland is elke maatregel van de Belgische regering onderhevig aan de kritiek van de Commissie inzake selectiviteit en staatssteun, wat onzekerheid met zich meebrengt voor investeerders. En die onzekerheid wordt manifest uitgespeeld door Zwitserland.'

Van der Voorde: 'Het is een moeilijke evenwichtsoefening voor de overheden. Je moet controleren, maar je mag niet zover gaan dat je dat soort herstructureringen gaat tegenhouden. Want dan belet je dat België kan meespelen in de internationale zakenwereld, dan investeren bedrijven hier niet meer. Je moet streng zijn, maar voldoende flexibel en rechtvaardig om business change toe te laten. Het beste tegenwicht dat je als overheid kan vormen tegen Zwitserland is ervoor te zorgen dat je zelf voldoende attractief bent en voldoende mogelijkheden biedt. Er moet voldoende flexibiliteit zijn. Je moet zorgen voor een goed kader waardoor je bedrijven hier houdt en bijkomende investeringen aantrekt. Daarvoor moet de mentaliteit overal juist zitten.'



Herwig Joosten is partner, International Tax Services, Ernst & Young

Kurt Van der Voorde is senior manager Transfer Pricing, Ernst & Young

FISCALE CONSOLIDATIE

WERNER HUYGEN, PARTNER BIJ ERNST & YOUNG, LICHT KNELPUNTEN BIJ OVERNAME ONDERNEMINGEN TOE



2007 stevent af op een wereldwijd record voor de fusie- en overnamemarkten, met ABN AMRO in de banksector op kop.

FOTO: HH

HOE KAN EEN BEDRIJF ERVOOR ZORGEN DAT DE FINANCIERINGSKOSTEN VERBODEN AAN EEN OVERNAME TEN LASTE VALLEN VAN DE OVERGENOMEN VENNOOTSCHAP? EEN POST-ACQUISITIEFUSIE BIEDT EEN OPLOSSING. TOCH HEEFT ZO'N FUSIE HAAR NADELEN. WERNER HUYGEN, HOOFD VAN DE FISCALE TRANSACTIEGROEP BIJ ERNST & YOUNG, WIJST OP DE KNELPUNTEN, DE NIEUWE TRENDS EN VERHOOPT WETGEVEND INGRIJPEN.

| WERNER HUYGEN

HET MECHANISME VAN FISCALE CONSOLIDATIE CREËERT EEN VRIJERE ECONOMISCHE RUIMTE WAARIN STRATEGISCHE BEDRIJFSECONOMISCHE BESLISSINGEN MINDER WORDEN BEÏNVLOED DOOR FISCALE OVERWEGINGEN.

Het lijkt erop dat 2007 een absoluut recordjaar wordt op de fusie- en overnamemarkt. Eind april, na amper één kwartaal, was de kaap van 2.000 miljard dollar aan overnames al overschreden en dat tegenover 4.000 miljard dollar over heel 2006. Ook Belgische ondernemingen ontsnappen niet aan de wereldwijde fusiedans. Meer dan ooit bestuderen zij binnen- of buitenlandse overnamedossiers of zetten ze zelf activiteiten in de etalage. Bij een overname heeft de

verkoper meestal het heft in handen. Hij bepaalt doorgaans wanneer, waar en aan wie hij zal verkopen. Hij beslist of hij de volledige onderneming of alleen een bepaalde afdeling van de hand zal doen. Tot slot geeft de verkoper de doorslag in de manier waarop hij zijn bedrijf ten gelde maakt: een rechtstreekse verkoop van de activa en passiva (een assetdeal) of een overdracht van de aandelen in zijn bedrijf.

Vanuit fiscaal oogpunt is die laatste optie, althans voor de verkoper, het meest interessant. De verkoper kan in ons land re-

kenen op soepele belastingvrijstellingen voor meerwaarden gerealiseerd bij de overdracht van aandelen.

Maar voor de koper is de overname van aandelen in een vennootschap fiscaal veel minder interessant. Hij verkiest een assetdeal (zie kader). Het belangrijkste nadeel bij een overname van aandelen is dat de koper de goodwill begrepen in de koopprijs van de aandelen, fiscaal niet kan afschrijven. Bovendien kan de koper de financieringskosten niet ten laste van de resultaten van het overnamedoel leggen (debt push

down) en moet hij die dus zelf ten laste nemen.

Voor dat laatste euvel bestaat een oplossing: de zogenaamde post-acquisitiefusie. Concreet gaat de dochter (overnamedoel) op in de moeder (de koper). Een zeldzame keer gaat de moeder in de dochter op. Aan zulke fusies zijn wel twee fundamentele problemen verbonden. Een eerste probleem is juridisch, het tweede is fiscaal van aard.

JURIDISCHE ONZEKERHEID

De juridische onzekerheid vloeit voort uit het feit dat er in de Belgische wetgeving strenge beperkingen bestaan voor een onderneming om financiële bijstand te verlenen aan haar overnemer. De wet verbiedt het overnamedoel middelen voor te schieten, leningen toe te staan of zekerheden te stellen ten behoeve van de koper zodat die laatste makkelijker de controle over het overnamedoel zou kunnen verwerven. De reden voor die beperkingen ligt voor de hand: de Belgische wetgever wilde vermijden dat begeerde bedrijven hun eigen kapitaal zouden uithollen in het voordeel van een derde die de aandelen wil kopen. Door die beperking zijn eminente Belgische juristen nogal terughoudend tegenover een fusie kort na de overname, omdat dat onrechtstreeks neerkomt op het verstrekken van middelen door het overnamedoel aan de overnemer. Bovendien zijn de beperkingen streng gesanctionneerd. De hele transactie kan nietig worden bevonden en de bestuurders riskeren zelfs gevangenisstraffen tot één jaar.

Maar er is hoop dat aan die juridische zorgen een einde komt. De Europese Commissie kwam tot de vaststelling dat het verbod op financiële bijstand van het overnamedoel aan de overnemer te ver gaat en te vaak een hinderpaal vormt bij de financiering van overnamedossiers. Daarom besliste de Commissie het verbod op financiële bijstand te versoepelen.

De versoepeling van het verbod betekent nog niet dat het overnamedoel voortaan een vrijgeleide krijgt om aan de overnemer een lening toe te staan. Er moet nog steeds aan een aantal voorwaarden zijn voldaan. De belangrijkste voorwaarde is dat het overnamedoel zelf over uitkeerbare middelen moet kunnen beschikken. Het verstrekken van financiële middelen moet ook plaatsvinden onder de verantwoordelijkheid van de raad van bestuur. Die moet erop toezien dat de lening wordt toegestaan tegen billijke marktvoorwaarden en na voor-

IN OVERNAMEMEDOSSIEERS

afgaandelijke machtiging van de algemene vergadering.

De versoepeling is neergelegd in een Europese richtlijn van 6 september 2006. In Belgische juridische en fiscale middens wordt gehoopt dat de Belgische wetgeving snel in die zin wordt aangepast.

FISCAAL PROBLEEM

Het fiscale probleem vloeit voort uit de wens van partijen om de fusie op fiscaal neutrale wijze te doen plaatsvinden. Concreet beoogt een fiscaal neutrale fusie de activa en de passiva van het overnamedoel over te brengen naar het vermogen van de overnemer zonder belastingheffing op de latente meerwaarden. Dat zijn meerwaarden die niet in de boekhouding tot uitdrukking zijn gebracht, maar bij een vervreemding van activa van de onderneming aan het licht komen.

Tot voor kort kon dat alleen wanneer de fusie is ingegeven door rechtmatige financiële en economische behoeften zoals het samenvoegen van complementaire activiteiten, het realiseren van synergie of een schaalvergroting. Als uit de feiten bleek dat de schuld van de moeder vennootschap bij een post-acquisitiefusie ten laste van de dochter werd gelegd, moesten de betrokken vennootschappen al heel stevige economische motieven aanvoeren om de fiscale neutraliteit uit de brand te slepen.

De Dienst voor Voorafgaande Beslissingen (de zogenaamde Rulingcommissie) maakte, bij monde van collegelid Véronique Tai, onlangs echter bekend dat ze bereid is post-acquisitiefusies op een ander manier te gaan evalueren. Als de betrokken vennootschappen kunnen aantonen dat er na de fusie een redelijke verhouding bestaat tussen schuld en eigen vermogen, dan zou de Commissie kunnen aanvaarden dat de fusie niet alleen is ingegeven door fiscale motieven. Dat geldt zelfs als de moeder vennootschap een holding is die opgericht is om de aandelen van de overgenomen vennootschap te verwerven! Als alternatief kan men uitgaan van de ratio die geconsolideerd op groepsniveau bestaat of van de ratio die gangbaar is in die specifieke sector.

De Rulingcommissie onderzoekt daarnaast of ze ook andere criteria kan hanteren zoals 'de cashflowtest' of 'de kosten-batentest'. De cashflowtest moet uitwijzen of de rentelasten een redelijk percentage van de bedrijfskasstroom (ebitda) vertegenwoordigen. Een 'kosten-batentest' kwantificeert de bijkomende fiscale voor- en nadelen

die de operatie oplevert. Eventuele voordelen zoals optimalisatie van verliescompensatie of definitief belaste inkomsten (een fiscale aftrek voor ontvangen, reeds belaste dividenden) worden dan vergeleken met eventuele nadelen zoals het wegvallen van een deel van de overgedragen verliezen.

Het spreekt voor zich dat vennootschappen die in de toekomst een rullingverzoek over een voorgenomen post-acquisitiefusie indienen, een grondig businessplan en een realistische projectie van de financiële toestand voor de komende vijf tot tien jaar moeten voorleggen. Als geen van bovenstaande testen

van schuld- en kapitaal financiering. Met die middelen koopt de lokale holding de aandelen van het overnamedoel. Beide vennootschappen formaliseren dan in het betrokken land een lokale fiscale consolidatie waarbij de cijfers van de holding en die van het overnamedoel geconsolideerd worden in één fiscale aangifte. Een post-acquisitiefusie wordt dan overbodig. De verliezen en winsten van de betrokken vennootschappen worden met elkaar gecompenseerd. Voor de overnemer betekent dat dat hij de kosten verbonden aan de financiering van een overname, meteen op het fiscale resultaat van het over-

namedoel kan aanrekenen.

Enkele jaren geleden waren er al ontwerp teksten voorbereid om de fiscale consolidatie in te voeren. Maar de minister van Financiën, Didier Reynders (MR), stelde de fiscale consolidatie uit om budgettaire redenen. De notionele intrestafrek kreeg voorrang.

Toch zijn er veel argumenten die pleiten voor de fiscale consolidatie. Het mechanisme reflecteert perfect de fiscale neutraliteit tegenover een groep van ondernemingen. Het stelsel creëert een vrijere economische ruimte waarin strategische bedrijfseconomische beslissingen minder worden beïnvloed door



Verkopers en overnemers hebben niet dezelfde fiscale belangen.

FOTO: HH

een afdoend resultaat geeft, dan kan de Rulingcommissie toch een positieve rulling afgeven, die afhankelijk wordt gemaakt van een bijkomende kapitalisatie.

FISCALE CONSOLIDATIE

Ondanks de positieve ontwikkelingen voor post-acquisitiefusies, blijft de vraag of België niet beter meteen een stelsel van fiscale consolidatie invoert zoals die al bestaat in Nederland, Luxemburg, Frankrijk, Duitsland, Groot-Brittannië, Zweden en tal van andere Europese landen. Fiscale consolidatie tussen vennootschappen houdt in dat die vennootschappen voor directe belastingen worden beschouwd als één enkele fiscale entiteit.

Bij de overname van aandelen in een buitenlandse vennootschap maken Belgische ondernemingen nu ook al gebruik van de lokale fiscale consolidatie. Het Belgische bedrijf richt dan een plaatselijke holding op met een weloverwogen ratio

ONDANKS DE POSITIEVE ONTWIKKELINGEN VOOR POST-ACQUISITIEFUSIES BLIJFT DE VRAAG OF BELGIË NIET BETER METEEN HET STELSEL VAN DE FISCALE CONSOLIDATIE INVOERT. DAARDOOR WORDEN VENNOOTSCHAPPEN BESCHOUWD ALS ÉÉN FISCALE ENTITEIT.

fiscale overwegingen. De voortschrijdende Europese integratie maakt de invoering ervan zelfs dringender. De afwezigheid van fiscale consolidatie tast het concurrentievermogen van bedrijven in België aan. Het nut van fiscale consolidatie overstijgt de problematiek van 'debt push down'. Een fiscale consolidatie zou bijvoorbeeld veel kopzorgen over de accuraatheid van bestaande verrekenneprijzen tussen Belgische ondernemingen uit de wereld kunnen helpen. Het Belgische model van deconsolidatie wordt internationaal overigens beschouwd als verouderd.

Dat België niet per se afkerig staat tegenover fiscale consolidatie blijkt uit de recente invoering van de btw-eenheid, een eerste stap in de goede richting. ■



Werner Huygen is partner Transaction Tax, Ernst & Young

Waarom kopers in België een assetdeal verkiezen

In de Belgische markt hebben kopers een uitgesproken voorkeur voor een assetdeal, de rechtstreekse aankoop van activa en passiva van een andere vennootschap. Zo'n assetdeal laat de kopers toe de activa en de passiva in de boeken op te nemen tegen de aanschafwaarde en om op die waarde af te schrijven. De koper kan de financieringskosten zoals de rente, de transactiekosten die gepaard gaan met de overname van de activa, en de afschrijvingen dan rechtstreeks in mindering brengen van de winsten die de betrokken activa genereren.

Ook de banken en de kredietverstrekkers geven er de voorkeur aan dat het bedrijf aan wie ze een lening verstrekken, de eigenaar is van de activa die als onderpand voor die lening moeten dienen.

BTW

Het nadeel van een assetdeal is wel dat de koper ook btw (21%) of registratierechten (in Vlaanderen 10%, in Brussel en Wallonië 12,5%) moet ophoesten. Toch kan de koper vaak gebruikmaken van een vrijstelling. De voorwaarde voor zo'n vrijstelling is dat de overgenomen activa en passiva ofwel een divisie (een bedrijfsonderdeel dat technisch zelfstandig kan functioneren) ofwel een gemeenschap van goederen en activiteiten moeten uitmaken.

Volgens de Belgische wetgeving kan de koper ook medeaansprakelijk zijn voor de fiscale schulden van de verkoper. Maar ook hier is een procedure voorzien om die aansprakelijkheid te vermijden.

OVERGEDRAGEN VERLIEZEN

Voor de verkoper daarentegen is een verkoop van activa en passiva niet interessant. Als de verkoper een meerwaarde realiseert op de overgedragen activa, wordt hij belast. Alleen wanneer de verkoper voldoende 'overgedragen verliezen' heeft, kan hij een aanslag vermijden.

Het is ook mogelijk dat de fiscus aan de verkoper een uitstel of een spreiding van belastingheffing over de meerwaarde toestaat. Is de verkoper een fysiek persoon, dan bedraagt het marginaal belastingtarief 50 procent. Is de verkoper een vennootschap, dan bedraagt dat tarief 34 procent. ■

Welke bedrijven komen in aanmerking voor de btw-eenheid?

In principe kunnen alle in België gevestigde groepen van btw-plichtigen, met uitzondering van de vrijgestelde kleine ondernemingen (omzet van minder dan 5.580 euro) en bepaalde landbouwbedrijven, een btw-eenheid vormen. 'Het is niet juist te beweren dat deze mogelijkheid voorbehouden is voor de grote structuren', stelt Yves Bernaerts. 'België zou in dat geval overigens al snel in de problemen komen bij de Europese instanties, die de werking van het Belgische stelsel in november onder de loep nemen. Een van de na te leven basisprincipes is immers de gelijke behandeling van alle btw-plichtigen.'

We merken daarbij op dat er voor alle sectoren ook winst te rapen valt uit het vermijden van de prefinanciering van de btw, en van bijvoorbeeld het wegvallen van de btw-beperkingen in cascade. 'Het onderverhuren van een auto binnen een btw-eenheid leidt niet langer tot een tweede toepassing van de beperking van 50 procent die nu eenmaal inherent is aan dat type operaties', verduidelijkt Yves Bernaerts, die in dat verband een van de essentiële - maar weinig bekende - voordelen van de btw-eenheid in de verf zet: 'De soms stormachtige debatten met de fiscus - die grote gevolgen kunnen hebben - over de kwalificatie van de contracten voor belastbare interne operaties (vrijgesteld van btw of onderworpen aan btw) vallen weg. Indirect draagt dat aanzienlijk bij tot de juridische zekerheid!'

Bernaerts vervolgt: 'Er is ook een punt dat een groot aantal ondernemingen in België interesseert: de btw-eenheid laat toe om verdoken btw uit te vlakken die ontstaat ten gevolge van een operationele onroerende verhuur. Zonder eenheid is dergelijke verhuur normaliter vrijgesteld van btw, wat meestal leidt tot niet-afrekbare btw in hoofde van de verhuurder. Deze niet-afrekbare btw wordt uitgeschakeld van zodra de immo vennootschap, die de gebouwen intra-groep verhuurt, lid wordt van de btw-eenheid waarvan de andere leden-huurders economische activiteiten uitoefenen die recht op aftrek verlenen'.

J-PB.



De btw-eenheid "op zijn Belgisch" wordt in november door de EU nader bekeken.

FOTO: VPM HH

DE BTW-EENHEID LOKT INVESTEERDERS

OP OPERATIES BINNEN EEN GROEP KUNNEN VOORTAAN ZONDER BTW

DE INVOERING VAN DE BTW-EENHEID LEIDT SAMEN MET DE NOTIONELE INTERSTAFTREK TOT EEN VERSTERKING VAN DE CONCURRENTIEPOSITIE VAN BELGIË. DEZE FISCALE MAATREGEL MOET ONS LAND AANTREKKELIJKER MAKEN ALS POTENTIËLE VESTIGINGSPLAATS BIJ BEDRIJVEN. | YVES BERNAERTS

Door de invoering op 1 april 2007 van de btw-eenheid kunnen interne leveringen van goederen en diensten (contractuele operaties binnen een groep van gelieerde ondernemingen) vrijgesteld worden van btw. Het principe van de btw-eenheid houdt in dat btw-plichtigen die gevestigd zijn in België en vanuit juridisch oogpunt onafhankelijk zijn, als een enkele btw-plichtige kunnen worden behandeld als ze financieel, economisch en organisatorisch nauw met elkaar verbonden zijn.

De nieuwe maatregel slaat bijvoorbeeld op een bierproducent (zie infografiek) die bestaat uit een brouwerij, een flesjesleverancier en een etiketteerder. Het geheel van deze bedrijven vormt dan een btw-eenheid - een soort collectieve btw-plichtige - die voortaan slechts één enkele geconsolideerde btw-aangifte moet indienen voor de activiteiten van de verschillende leden en waarin de onderlinge btw-schulden en -vorderingen verrekend zijn.

De invoering van de btw-eenheid leidt samen met de notionele interestafrek tot een versterking van de concurrentiepositie van België. Deze fiscale maatregel moet ons land aantrekkelijker maken als potentiële vestigingsplaats voor servicecentra van groepen van ondernemingen (human resources, IT, boekhouding, consultancy, diverse vormen van outsourcing) die tot nog toe

maar al te vaak naar het buitenland verhuisd werden.

Hoewel het principe van de fiscale eenheid al in 1993 vastgelegd werd in het btw-wetboek, lieten de nodige uitvoeringsbepalingen op zich wachten. Op 8 mei was het dan toch zover, met de publicatie van de programmawet van 27 april 2007 in het Staatsblad van die datum.

Een fundamenteel kenmerk van de btw-eenheid is dat de belastingdiensten optreden als het aanspreekpunt voor de btw-rechten en -plichten van deze collectieve btw-plichtige. De infografiek toont opnieuw de situatie van onze bierproducent in verhouding tot zijn klanten en de belastingadministratie. 'De Belgische wetgever heeft ernaar gestreefd het contractuele netwerk op het niveau van de leden van een btw-eenheid zo weinig mogelijk te verstoren', legt Yves Bernaerts uit, partner bij Ernst & Young Tax

Consultants. 'De derden (klanten en leveranciers) weten niet dat de voorheen individuele btw-plichtige nu een lid van de btw-eenheid geworden is en zetten hun oude contractuele relaties voort alsof er niets veranderd is.'

'De continuïteit blijft op deze manier verzekerd, zonder verstoringen of bijkomende kosten,' vervolgt Yves Bernaerts. 'De ondernemingen waarop de btw-eenheid van toepassing is, zullen dat aspect ongetwijfeld weten te waarderen. Zo kan elk lid van de btw-eenheid blijven communiceren met externe partijen onder zijn oude individuele btw-nummer, zoals het geval was voor de oprichting van de btw-eenheid.'

Een ander voordeel van het systeem is zijn optionele aard in twee domeinen. 'Ten eerste is het in België niet verplicht om een btw-eenheid te vormen, in tegenstelling tot andere lidstaten van de EU', merkt Yves Ber-

naerts op. 'En ten tweede zijn de leden vrijwel volledig vrij om al dan niet in een btw-eenheid te stappen, voor zover de btw-plichtigen met elkaar gelieerd zijn op financieel, economisch en organisatorisch gebied.'

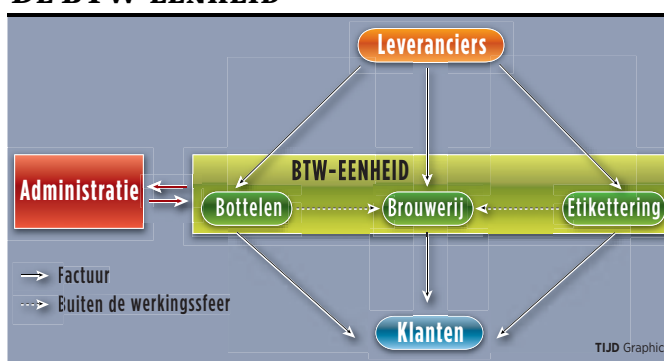
'Wat betreft dat laatste punt moet rekening worden gehouden met een principebeperking. Die houdt verband houdt met de 'regel van 50 procent. Die regel gaat er van uit dat een belastingplichtig lid van de btw-eenheid met een directe participatie van meer dan 50 procent in een andere onderneming, voldoet aan de drie absolute voorwaarden voor participatie (financieel, economisch en organisatorisch). En deze laatste onderneming wordt dan in principe in de btw-eenheid opgenomen. 'Dat vermoeden, dat geldt zolang er geen tegenbewijs geleverd wordt, wordt in cascade toegepast. Het is bijgevolg aangeraden per dochtermaatschappij na te gaan of ze in aanmerking komt', verduidelijkt Yves Bernaerts.

NADELEN

Het is niet zo dat de btw-eenheid niets dan voordelen biedt. Yves Bernaerts somt enkele nadelen op. 'Zo moet de boekhoudkundige organisatie aangepast worden, iets waar vaak heel wat bij komt kijken. In de meeste gevallen zal men gebruik moeten maken van een analytische boekhoudkundige organisatie, wat voor kleinere structuren wel eens een probleem kan zijn.'

In bepaalde gevallen is de voorafgaande analyse voor de oprichting van een btw-eenheid zo complex dat ze aanzienlijke kosten met zich brengt. Sommige organisaties beschikken over de interne middelen om dat te doen. Maar andere, meer bepaald de kleinere bedrijven, zullen een beroep moeten doen op externe consultants. 'De btw-eenheid is een competitief instrument, maar er kan pas gebruik van worden gemaakt na een analyse met simulatie die een nauwkeurige becijfering biedt van de verschillende externe en interne economische activiteiten', bevestigt Yves Bernaerts, voor wie dat voorbereidende werk veel verder reikt dan enkel de btw. 'Het is een diepgaande reflectie over de wijze van functioneren van een groep ondernemingen.'

DE BTW-EENHEID



Yves Bernaerts
is partner VAT,
Ernst & Young

TJJD Graphics

INTERNATIONALE TEWERKSTELLING VERGT AANDACHT EN PLANNING

HUMAN RESOURCES MOET CENTRALE ROL SPELEN IN VOORBEREIDING

WERKNEMERS KRIJGEN IN HET BUITENLAND STEEDS VAKER KORTE OPDRACHTEN. WERKGEVERS BEKOMMERELEN ZICH VAAK MINDER OM DE LOKALE REGELS IN HET LAND VAN TEWERKSTELLING. EEN PLANNING EN EEN KOSTENPROJECTIE MET EEN CENTRALE ROL VOOR DE HR-DIENST DRINGEN ZICH OP.

WERRY DE BACKER

Omdat het aantal kandidaten voor buitenlandse opdrachten van lange duur vermindert en bedrijven aan kostenbeheersing doen, wordt er steeds meer met kortlopende opdrachten gewerkt. Bedrijven kijken daarbij vaak nauwelijks of niet naar de lokale regel- en wetgeving. Men denkt dat de regels dezelfde zijn als in het eigen land of dat de korte duur hen ontslaat van alle lokale regels. Maar steeds meer landen werken ook voor korte verblijven belasting- en andere regels uit, constateert Werry De Backer, managing partner tax & legal van Ernst & Young. Bedrijven die geen oog hebben voor deze trend - en dat zijn er nogal wat - zullen steeds vaker in vervelende situaties belanden.

VERKEERD BETALEN EN BOEKEN

Menig bedrijf weet niet dat een werkende buitenlander in vele landen lokale bescherming via het arbeidsrecht krijgt. Zij verzuimen soms de nodige bedrijfsvoorheffing te storten of betalen te veel in hun land van herkomst. Storingen voor de sociale zekerheid houden vaak geen rekening met het feit dat België niet met alle landen een verdrag heeft of gebeurt onder het verkeerde rechtstelsel. Fiscaal boeken bedrijven de vennootschapskosten ook niet altijd conform de regelgeving. Zij boeken ze ten onrechte helemaal bij hun hoofdkwartier. Dat gaat dan nog maar over het basissalaris en de onkosten. Bedrijven weten vaak nog minder af van wat er bij internationale tewerkstelling toegelaten is inzake variabele beloning zoals aandelenparticipaties of uitgestelde beloning zoals pensioenplannen.

Fiscale en sociale inspecties in steeds meer landen hebben oog voor dergelijke zaken. Ook in België wordt het uitkijken. De Limosa-wet van april 2007 voerde de meldingsplicht in.

STEEDS MEER LANDEN WERKEN BELASTINGSREGELS UIT VOOR KORTE VERBLIJVEN VAN BUITENLANDSE WERKNEMERS

Werkgevers moeten voortaan melden aan welke buitenlanders zij werk bieden. Op die wijze kan de overheid via datamining beter de naleving van het arbeids- en sociaalzekerheidsrecht en de immigratie- en fiscale wetgeving controleren. Bedrijven hebben alle belang bij een goede structuur en organisatie ter zake. Met deze regelgeving pioniert België op een aantal vlakken. Andere landen zullen dit voorbeeld volgen.

DURE VOGELS

Ondertussen moeten de ontwikkelingen land per land goed worden opgevolgd. De regelgeving wijzigt voortdurend, onder meer onder druk van EU- en OESO-doelstellingen, maar niet overal even snel. Bovendien weten werknemers beter dan ooit dat zij schaars zijn, waardoor ze zich duur verkopen. Bedrijven beseffen vaak niet dat een bui-

tenlands project zijn verhoopte rendement niet haalt omdat het onverwachte loon- en arbeidskosten heeft opgelopen. Zodra een project of contract onrendabel is, valt dat nog moeilijk recht te trekken, meent De Backer.

De bedrijven moeten dus vooraf hun huiswerk maken of laten maken. Voor de aanvang van het project verzamelen ze gedetailleerde kennis van de lokale wetten en regels om er optimale beloningspakketten mee uit te tekenen. Deze informatie moet je steeds weer updaten. Elk jaar kan je met nieuwe belastingen te maken krijgen, vooral in landen in volle ontwikkeling. De diverse overheden ontdekken er constant mogelijkheden om meer waarde te halen uit de buitenlandse investeringen die zij aantrekken. Nieuwe fiscale en sociale lasten kunnen bijzonder ingewikkeld zijn. Zo kunnen overheden lasten op werknemers opleggen ongeacht hun statuut in het land van het moederbedrijf. Ook brengt het ontslag van een werknemer soms veel meer verplichtingen met zich mee dan in het thuisland.

PROJECTPLANNING

De ervaring leert dat de werkgever best redeneert en



HR heeft een hele kluit aan buitenlandse tewerkstelling. FOTO: CORBIS

handelt in termen van een zo ruim mogelijke projectplanning met aandacht voor duidelijke kostenprojecties en kostenallocaties, de selectie van de juiste mensen voor de buitenlandse opdrachten en goed gedocumenteerde processen en policies. Uiteraard is de humanresourcesdienst hiervoor het best geplaatst. De dienst moet dan ook vroeg en intensief bij het uittekenen van het project worden betrokken.

Om de fase van de buitenlandse tewerkstelling af te ronden, lezen lokale experts best ieder contract na. Strookt het nog met de verwachtingen van het project? Vergelijk even met vroegere, competitieve con-

tracten en toets de arbeidskosten aan die van de concurrenten.

Om te slagen moet je flexibel zijn. Wees bereid veranderingen aan te brengen om het project duurzaam en rendabel te maken. Met de hulp van de nodige experts kan u verrassingen vermijden en zorgen voor een optimaal evenwicht tussen de naleving van de regels, de beloning van de medewerkers en de rendabiliteit voor het bedrijf, besluit Werry De Backer. ■



Werry De Backer is managing partner tax & legal, Ernst & Young

De Limosa-aangifte concreet

Voor elke werknemer, zelfstandige of zelfstandige stagiair die tijdelijk of gedeeltelijk in België komt werken en die in principe niet onderworpen is aan de Belgische sociale zekerheid, moet sinds 1 april 2007 aangifte worden gedaan van zijn activiteit.

Die aangifte gebeurt:

- voor de start van de activiteit,
- elektronisch via de website www.limosa.be, of via fax,
- door de buitenlandse werkgever of de buitenlandse zelfstandige maar kan ook door de Belgische opdrachtgever.

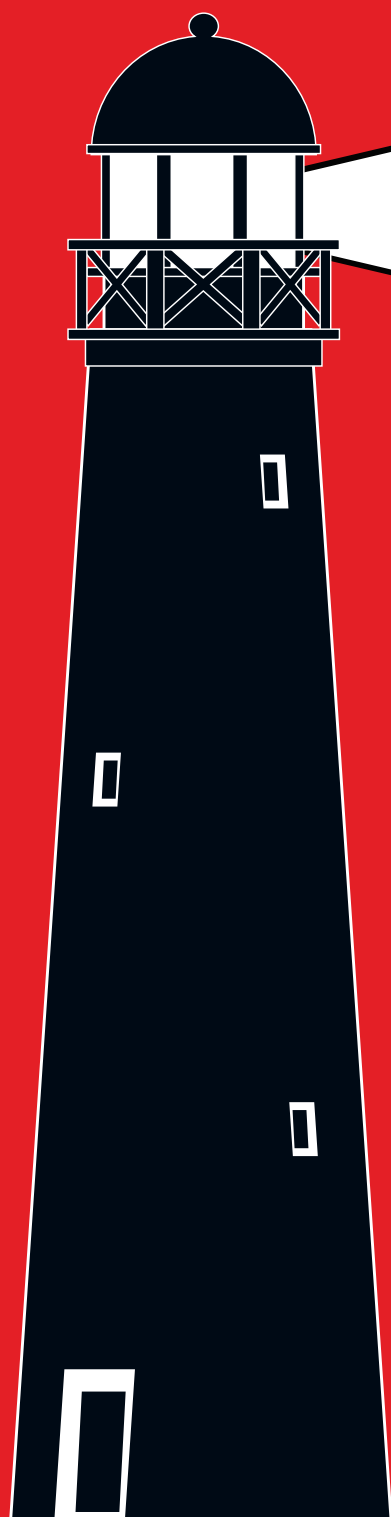
Limosa kent ook een reeks vrijstellingen, zoals:

- tot maximaal vijf werkdagen per kalendermaand voor wetenschappelijke congressen, vergaderingen in beperkte kring en zelfstandige zakenlui en bestuurders van vennootschappen met hoofverblijfplaats in het buitenland die deelnemen aan raden van bestuur en algemene vergaderingen
- dringende herstellingswerken door buitenlands technisch personeel,
- vrachtwagenchauffeurs (tenzij ophalen en leveren beide in België plaatsvinden).

De Limosa-aangifte ontslaat u van een reeks verplichtingen, zoals onder meer het bijhouden van een arbeidsreglement en van een personeelsregister gedurende 12 maanden. Maar het ontslaat u niet van andere verplichtingen zoals verblijfsvergunningen, arbeidsvergunningen of beroepskaarten, of bepaalde arbeidsrechtelijke verplichtingen.

Noteer dat ook in de bouwsector een Limosa-aangifte gedaan moet worden als buitenlandse werknemers tewerkgesteld worden. Voor die sector geldt echter een bijkomende set van verplichtingen. ■

Inzicht in Internationale Trends in Fiscaliteit



**INTEGRITEIT & KWALITEIT &
ONDERNEMERSCHAP &
ERNST & YOUNG**

www.ey.com/be

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do