

NIEUWSBRIEF

DE CFO WINT TERREIN IN DE KMO !

PAGINA 4

NIEUWE WETGEVING INZAKE
AANDEELHOUDERSRECHTEN

PAGINA 5

DE BDO-ONDERNEMERSDAGEN
WAREN EEN GROOT SUCCES!

PAGINA 14

INTERIM MANAGEMENT: ONTWIKKELINGEN EN RECENTE EVOLUTIES



situaties in industriële middelen en beoogde het in hoofdzaak de functies van de algemene directie en/of van de financiële directie tijdelijk in te vullen.

SINDS 2000 ZIJN ER 3 BELANGRIJKE TENDENSEN

TENDENS 1: FUNCTIES

De Belgische interimmanagementmarkt heeft zich naast de functies van de algemene- en de financiële directie geleidelijk opengesteld voor alle leidinggevende functies binnen een onderneming. De klemtoon ligt vooral bij functies in logistiek, R&D/Kwaliteit, productie, personeel en in mindere mate de commerciële en marketingfuncties.

TENDENS 2: SECTOREN

De markt heeft zich geleidelijk geopend voor de non-profitsector en voor de overheidssector, die thans tussen 10 en 15% van de markt vertegenwoordigen. Wat de privésector betreft, blijven de industriële vennootschappen in belangrijke mate een beroep doen op interim managers. Zij kregen echter ook het gezelschap van de dienstverlenende ondernemingen en van de financiële organisaties, alsook van banken en verzekeringen.

TENDENS 3: OPDRACHTEN

De zogenaamde crisisopdrachten vormen nog maar een klein onderdeel van de portefeuille van BDO Interim Management. Meer en meer evolueren onze opdrachten naar het meehelpen bij de groei van een onderneming. Dit door interne groei of via overnames in België en het buitenland. Onze opdrachten dragen

Een toenemend aantal ondernemingen van groot tot klein en uit om het even welke sector doet een beroep op interim managers om het probleem van een tekort aan interne medewerkers op te lossen of om het aanwezige expertisniveau tijdelijk te versterken. Op deze manier wordt het veranderingsproces beheerd en dit zorgt voor stabiliteit in de organisatie.

Interim Management is thans een volwassen concept geworden. Het vraagt een hoog niveau van professionalisme en de volmaakte beheersing van alle stadia van het proces om een maximale toegevoegde waarde te verschaffen.

ONTWIKKELINGEN OP VLAK VAN INTERIM MANAGEMENT

Het concept van Interim Management, dat 20 jaar geleden gelanceerd werd, is sterk geëvolueerd in België. Oorspronkelijk was Interim Management enkel denkbaar in crisis-

INHOUD

- ▶ Interim Management: ontwikkelingen en recente evoluties pagina 1
- ▶ Editio pagina 2
- ▶ IFRS-Nieuws pagina 3
- ▶ De CFO wint terrein in de KMO pagina 4
- ▶ Nieuwe wetgeving inzake aandeelhoudersrechten pagina 5
- ▶ **FAQ:** Wat is de rol van de externe accountant bij de algemene vergadering? pagina 6
- ▶ Kennismanagement – een interne meerwaarde pagina 8
- ▶ Nieuwe Fiscale wetgeving pagina 9
- ▶ Kort fiscaal nieuws pagina 11
 - Het Belgische bankgeheim, een achterhaald begrip?
 - Leveringen af magazijn in kettentransacties: in welke relatie vindt het vervoer plaats?
 - Bijzondere fiscale regimes moeten aantrekken gekwalificeerd buitenlands personeel gemakkelijker maken
 - De DVB publiceert zijn finaal advies over de meerwaarden op aandelen
- ▶ BDO en VBO schrijven brochure over de overdracht van een onderneming pagina 13
- ▶ De BDO-ondernemersdagen waren een groot succes! pagina 14
- ▶ Short News | Agenda pagina 15
- ▶ BDO is permanent op zoek naar nieuw talent pagina 16

EDITO

BEDRIJFSOVERDRACHT EN BELASTINGVRIJSTELLING

In deze Nieuwsbrief krijgt de overdracht van de (familiale) onderneming ruime en terecht aandacht. Iedere ondernemer krijgt immers vroeg of laat te maken met de verkoop of opvolging van zijn bedrijf (ruim een kwart van de bedrijfsleiders acht de kans groot dat deze overdracht zich in de volgende 5 jaar zou voordoen).

De overdracht van de onderneming is een complex, tijdrovend en vaak ook emotioneel gebeuren waarbij tal van aspecten en valkuilen vooraf in kaart moeten worden gebracht. BDO heeft in samenwerking met het VBO een brochure geschreven waarin zowel vanuit een theoretisch als een pragmatisch oogpunt antwoorden worden geformuleerd op de meest voorkomende vragen. Dat deze vragen leven bleek ook uit de ruime opkomst tijdens onze recente BDO-ondernemersdagen, opgebouwd rond het centrale thema van de overdracht.

De overdracht gaat meestal gepaard met de verkoop van de aandelen door de privépersoon waarbij de vraag rijst naar de belastbaarheid van de meerwaarden op die aandelen. Ofschoon reeds tientallen jaren sprake is van de algemene invoering van een meerwaardebelasting op deze transacties, is de wetgeving momenteel vrij "simpel". Een bedrijfsleider kan momenteel zijn aandelen verkopen met volledige vrijstelling van belasting, als die transactie gebeurt "binnen het normaal beheer van het privévermogen". Minder geluk heeft diezelfde bedrijfsleider indien de fiscus "speculatie" aantoont want dan worden diezelfde meerwaarden ineens aan 33% belast.

Het is duidelijk dat de term "normaal beheer", waarvoor geen wettelijke definitie bestaat, vatbaar is voor interpretatie en dus voer voor discussie tussen de belastingplichtige en de fiscus. Vrij recent nog hebben een aantal bedrijfsleiders hun (definitieve) gelijk gehaald voor de rechtbanken van Brussel en Antwerpen (want de fiscus is niet in beroep gegaan). Maar de rechtspraak blijft verdeeld, en in andere gevallen hebben Rechtbanken of Hoven deze meerwaarden toch laten belasten.

Het recente arrest van 6 mei van het Hof van Cassatie brengt helaas ook geen soelaas voor de belastingplichtige. Het Hof meent immers dat het feit dat de verkoper van de aandelen tegelijk bestuurder is van de verkochte vennootschap, een reden kan zijn om de transactie buiten het normaal beheer van het privévermogen te zien en dus toch te belasten aan 33%.

De belastingplichtige kan het belastingvrij karakter van de verkoop voorafgaand aftoetsen bij de rulingcommissie. In deze Nieuwsbrief wordt trouwens het nieuwe "Advies" van de commissie over de taxatie van meerwaarden op aandelen besproken waarbij de rulingcommissie negen criteria hanteert (geïnspireerd op de rechtspraak) om te onderzoeken of er sprake is van normaal beheer van het privévermogen.

De huidige principiële belastingvrijstelling voor meerwaarden op aandelen maakt België zeer aantrekkelijk. Ofschoon regeringsvorming vaak gepaard gaat met berichten over de invoering van een belasting op meerwaarden is dit voornemen niet gebeurd. Het blijft dan ook jammer dat de term "normaal beheer van privévermogen" (basis voor de vrijstelling) sterk uiteenlopend wordt geïnterpreteerd met als gevolg dat de ene bedrijfsverkoop wel en de andere niet wordt belast. Een duidelijke wettelijke zou aan deze ongelijkheid een einde kunnen stellen.

WERNER LAPAGE

werner.lapage@bdo.be

Voorzitter van de redactieraad

dus stelselmatig bij in de versnelling van een veranderingsproces van de onderneming.

RECENTE EVOLUTIES

Sinds het economische herstel vanaf mei 2010 kende het concept van Interim Management een nieuwe duidelijke evolutiegolf. Deze evolutie heeft plaats op drie niveaus:

HET BEROEP WORDT VROUWELIJKER

Wij zijn aangenaam verrast door het toenemende aantal vrouwelijke kandidaten die ons hun CV zenden en die solliciteren naar het beroep van Interim Manager. Terwijl traditioneel vrijwel al onze opdrachten naar mannelijke Interim Managers gingen, stellen wij vandaag vast dat 15% van onze opdrachten worden toevertrouwd aan vrouwen en dat dit percentage blijft stijgen. De desbetreffende opdrachten bij BDO IM betreffen het financiële beheer en het personeelsbeheer, maar uit sommige vrouwelijke kandidaturen die wij ontvangen, blijkt eveneens een deskundigheid in technische beroepen, in projectbeheer en/of logistiek.

DE KANDIDATEN WORDEN JONGER

Ook hier is de evolutie van de jongste maanden heel uitgesproken. Wij ontvangen een toenemend aantal sollicitaties in de leeftijdscategorie van 40 tot 50 jaar. Voorheen situeerden onze kandidaten zich uitsluitend in de leeftijdscategorie van 50 tot 60 jaar. Deze evolutie stemt overeen met de vraag van de markt en dit zet ons aan om onze visie ter zake te herzien.

VOORBEELD:

Voor een grote dienstverlenende onderneming zijn we onlangs gestart met twee directieopdrachten in de domeinen financiën en marketing. Deze opdrachten werden toevertrouwd aan interim managers van 38 en 42 jaar. Dit was enkele jaren geleden waarschijnlijk ondenkbaar.

TUSSENKOMSTEN WORDEN VAKER MULTIDISCIPLINAIR EN/OF DEELTIJDS

Bij deze evolutie neemt BDO Interim Management duidelijk het voortouw. Wanneer in een onderneming een snelle wijziging moet worden doorgevoerd en/of er een belangrijk projectprogramma moet worden beheerd zal dit proces versnellen door de tussenkomst van een team van interim managers, die complementair zijn in termen van expertise.

VOORBEELD 1:

In een grote KMO die actief is in de sector van de hernieuwbare energie, bevelen wij de tussenkomst aan van een gemengd team: een financieel directeur pro rata van 3 dagen per week, gesteund door een burgerlijk ingenieur, gespecialiseerd in kwaliteit en organisatie van de productie, aanwezig pro rata van twee dagen per week.

Deze benadering maakte het ons mogelijk om, met inachtneming van het oorspronkelijke budget gebaseerd op één voltijdse werknemer, het proces om de hulpmiddelen, procedés en procedures op niveau te brengen te versnellen op alle domeinen waar in deze precieze context een verbetering noodzakelijk bleek.

VOORBEELD 2:

Een belangrijke industriële vennootschap uit de metaalsector contacteerde ons met een verzoek om Europese commerciële ondersteuning te zoeken voor 1 jaar. Dit is de tijd die ongeveer nodig is om een permanente verkoopverantwoordelijke in dienst te nemen.

Tijdens de fase voor het analyseren van de behoefte stelden wij een reële behoefte vast om de globale strategie van deze vennootschap te herzien. Zij had tijdens de laatste drie jaar een aanzienlijke groei gekend, zowel via overnames als via interne ontwikkeling. Alvorens de eigenlijke commerciële opdracht te beginnen, hebben wij deze onderneming dus een Interim Manager voorgesteld, gespecialiseerd in industriële strategie, die tijdens enkele werksessies met de voornaamste verantwoordelijken van de onderneming een seminarie van strategische reflecties wist te bezielen en te leiden. De schriftelijke conclusies van dat seminarie hadden betrekking op de transmissie, de visie, het beroep, de vijfjarendoelstellingen, een SWOT-analyse en een actieplan dat onder meer de commerciële benadering omvatte. De deelnemers waren eenparig van oordeel dat deze reflectiefase absoluut noodzakelijk was en voor een onweerlegbare toegevoegde waarde had gezorgd.

PIERRE JACQUET

pierre.jacquet@bdo.be

GUIDO VERHAEGHE

guido.verhaeghe@bdo.be

NICOLE GEUKENS

nicole.geukens@bdo.be

BDO Interim Management

BDO INTERIM MANAGEMENT

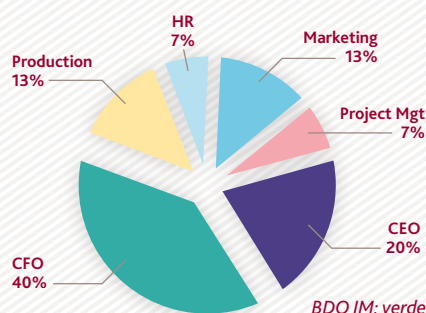
Interim Management wil ondernemingen die worden geconfronteerd met beheersproblemen en/of met een tekort aan interne leidinggevende medewerkers helpen en adviseren via de beschikbaarstelling van een Manager van hoog niveau. Die zal met het statuut van zelfstandige en voor een in de tijd beperkte duur (van 4 tot 18 maanden) operationele verantwoordelijkheden waarnemen in het kader van een duidelijk omschreven mandaat.

Elke opdracht wordt gevolgd door een professionele consultant die wordt afgevaardigd door BDO Interim Management, die zich vergewist van het goede verloop van de tussenkomst en die een perfecte communicatie organiseert tussen de Manager en de onderneming. Deze coaching door een consultant van BDO IM vergemakkelijkt eveneens het beroep op de deskundigheid van de 450 professionals van BDO, die op ieder ogenblik onze Interim Managers en hun klant kunnen adviseren op alle vlakken waarin BDO actief is.

Interim Management omvat behalve het niveau van de Algemene Directie ook alle operationele directiefuncties van de ondernemingen.

BDO IM: Verdeling van de functies in 2011

- Productie 13%
- Human Resources (HR): 7%
- Marketing: 13%
- Project Management: 7%
- Chief Executive Officer (CEO): 20%
- Chief Financial Officer (CFO): 40%



Het toenemend aantal opdrachten dat ons wordt toevertrouwd, toont aan dat Interim Management hoe langer hoe noodzakelijker is voor de ondernemingen die worden geconfronteerd met een tijdelijke behoefte aan versterking op managementvlak. Het leidt geen twijfel dat het concept zich in de loop van de beheerde opdrachten en de evolutie van onze vennootschap verder zal ontwikkelen.

Wij houden u van deze veranderingen beslist op de hoogte.

IFRS-NIEUWS

De site van BDO International - "IFRS News" publiceert geregeld de actualiteit inzake internationale IAS/IFRS-normen.

Daarin vindt u onder andere de agenda van de vergaderingen van de IASB, de voortgang van de normenontwerpen en de samenvattingen van het BDO-standpunt in het kader van de raadplegingen betreffende die ontwerpen, de aan de gang zijnde toenaderingen tussen IFRS en US GAAP, en een overzicht van de werkzaamheden van de EFRAG.

Wij maken u attent op de nieuwe normen die op 12 mei jl. door de IASB werden gepubliceerd:

- o **IFRS 10 "Consolidated Financial Statements"**, die met name het concept van de feitelijke controle behandelt en de consolidatierichtlijnen vervangt van IAS 27 "Consolidated and Separate Financial Statements" en SIC 12: "Consolidation – Special Purpose Entities";
- o **IFRS 11: "Joint Arrangements"** omvat de concepten van gezamenlijke transacties (op het geconsolideerde niveau tot uiting gebracht door het concept van het aandeel van de entiteit in de activa en

passiva) en joint-ventures (die leiden tot de vermogensmutatie); de nieuwe norm vervangt IAS 31 "Interest in Joint Ventures";

- o **IFRS 12: "Disclosure of Interests in Other Entities"**, die de informatie aanvult die moet worden gepubliceerd betreffende de verbonden partijen (geconsolideerde en niet-geconsolideerde entiteiten);
- o **IAS 27: "Separate Financial Statements"**, de eisen op het vlak van individuele financiële staten blijven ongewijzigd;
- o **IAS 28: "Investments in Associates and Joint Ventures"**, gewijzigd om rekening te houden met de wijzigingen die worden veroorzaakt door de IFRS-normen 10, 11 en 12.

U vindt deze informatie op <http://www.bdointernational.com/BDOGCO/website/BDOGCO/website.nsf/pages/IFRSnews>

ALAIN SCHELLEKENS
alain.schellekens@bdo.be
BDO Bedrijfsrevisoren



DE CFO WINT TERREIN IN DE KMO!

Diverse onderzoeken wijzen uit dat de functie van CFO de laatste jaren aan belang wint. Van "financieel directeur" die vroeger vooral gekend was als analytische cijferaar van het bedrijf evolueert de CFO meer naar beslissingsondersteunende taken. Gezien de toegang tot financiering moeilijker werd tengevolge van de economische crisis gaat er veel meer aandacht naar "risk & control" taken, en wordt meer focus wordt gelegd op de financiële planning en het beheer van werkkapitaal.

De CFO, die als kerntaak het verzorgen en interpreteren van betrouwbare, kwalitatieve financiële informatie heeft, besteedt meer en meer tijd aan het plannen en controleren. Enerzijds worden beslissingen beter financieel voorbereid en onderbouwd en anderzijds wordt het prestatie management intensiever opgevolgd door actiepunten te bepalen en bij te sturen. Beslissingen en actiepunten dienen goed (begrijpelijk en overtuigend) te worden gecommuniceerd zowel binnen het bedrijf (andere afdelingen) als aan externen (vb. banken, aandeelhouders,..). De rol van de CFO als het geweten van het bedrijf komt meer naar boven. Zijn/haar kritisch realisme en oriëntatie op de strategie van het bedrijf maakt hem ook tot de Co-piloot van de CEO.

DE KMO BLIJFT ACHTER?

Hoe zit dat bij de kleinere bedrijven, waar geen CFO aanwezig is? Zij worden geconfronteerd met dezelfde uitdagingen en vragen. Maar zij beschikken vaak niet over geautomatiseerde administratieve processen en informatica tools waarover grote bedrijven beschikken om hun financiële informatie te verzorgen! Vaak ziet de ondernemer zich verplicht om zelf

(na zijn zware dagtaak) het financiële plaatje op te volgen. Zijn accountant zorgt ervoor dat alle wettelijke en fiscale vereisten verzorgd worden, maar beperkt zich tot "geschiedschrijving". De realiteit is dat beslissingen vaak gebaseerd zijn op het "buikgevoel" van de ondernemer en dat de "prestatie meting" beperkt is tot de stand van de bankrekening!

De vraag of deze werkwijze geschikt is voor een KMO in volle groei, is retorisch.

BDO EVOLUEERT MEE!

Voor BDO is de KMO sinds jaren een speerpunt. We dragen zorg voor deze klantengroep en willen hun groei verder begeleiden en stimuleren door een oplossing te bieden voor deze problematiek:

- **De ondersteuning bij de opzet van een "plan and control" cyclus**

In lijn met BDO waarden "flexibiliteit en pragmatisme" kunnen we op relatief korte termijn de kwaliteit van de financiële rapportering verbeteren en de basis leggen voor prestatie management en "plan & control" proces.

Op maat van de KMO worden eenvoudige, maar effectieve tools gebouwd om managementbeslissingen te ondersteunen.

- **De accountant wordt adviseur**

De accountant, als analytische cijferaar, zal de rapporten en uitkomsten analyseren en de juiste en correcte adviezen kunnen geven. De focus op het in orde brengen van de wettelijke verplichtingen en fiscale optimalisatie blijft, maar wordt aangevuld met een toekomstgerichte ondersteuning. Belangrijk in onze benadering is dat onze ondersteuning niet "permanent" is. De "plan

and control" cyclus wordt opgezet met de bedoeling om zoveel mogelijk activiteiten door medewerkers van de KMO zelf te laten uitvoeren.

Daarnaast blijft uw BDO CFO "op afstand" de evoluties volgen en is "ad hoc" beschikbaar om op al uw financiële vragen een antwoord te kunnen formuleren.

DE KMO HEEFT EEN GROOT VOORDEEL TROUWENS!

Studies wijzen uit dat een groot voordeel van de KMO ten opzichte van grote bedrijven ligt in het feit dat beslissingen en acties sneller kunnen genomen worden. Er zijn immers minder tussenstappen tussen de analyse en de beslissingsstap: minder afdelingen, minder betrokken mensen,...

Eens goed geïnformeerd door zijn co-piloot kan de CEO zijn plannen efficiënt uitvoeren!

IVO LEMMENS

ivo.lemmens@bdo.be

VINCENT VAN DEN BULCK

vincent.vandebulck@bdo.be

BDO Accountants

Leden van het Center of Competence Reporting & Controlling

BDO ACCOUNTING & REPORTING: EEN BEVESTIGDE STRATEGISCHE BENADERING!

Afgezien van onze "klassieke boekhoudkundige" activiteiten analyseren onze medewerkers hoe langer hoe vaker de cijfers van onze klanten, interpreteren ze en verstrekken adviezen die zijn toegespitst op het toekomstige beheer van de onderneming. Om het groeiende belang van dergelijke activiteiten te ondersteunen werd onze business line Accounting in oktober 2010 herdoopt tot Accounting & Reporting. Tegelijk werd intern een specifiek Center of Competence "Reporting and Controlling" opgericht om deze evolutie te begeleiden en te ondersteunen. Onder de acties die werden ondernomen, citeren wij onder andere een dynamisch opleidingsprogramma ten behoeve van onze medewerkers.

Accountemps, de specialist op het vlak van financieel en boekhoudpersoneel, hield onlangs bij zijn klanten een enquête om hun visie op de functie van boekhouder te analyseren. De conclusies van deze enquête zijn heel duidelijk:

De boekhouder uit het verleden: verwerkt de gegevens en stelt ze voor, leidt de accountantcontroles, beheert de debet- en creditposten, is gericht op het verleden. Men beschouwt hem doorgaans als een eenvoudige "kopiist", die de vroegere situatie vastlegt.

De boekhouder van de toekomst: interpreteert de cijfers, gebruikt de gegevens voor toekomstige extrapolaties, helpt bij de planning, bij de besluitvorming, kijkt naar de toekomst, is een strateeg, een visionair. Hij wordt beschouwd als een "business partner".

We zijn verheugd en trots dat onze visie andermaal bevestigd wordt!

NIEUWE WETGEVING INZAKE AANDEELHOUDERSRECHTEN

Op 18 april 2011 verscheen in het Belgisch Staatsblad de wet betreffende de uitoefening van bepaalde rechten van aandeelhouders van genoteerde vennootschappen ("Wet"). Deze Wet voorziet onder meer in nieuwe regels met betrekking tot de oproeping van en de deelname aan de algemene vergadering.

ACHTERGROND

De Wet is het gevolg van de omzetting van de richtlijn 2007/36/EG van het Europees Parlement en de Raad van 11 juli 2007 betreffende de uitoefening van bepaalde rechten van aandeelhouders in beursgenoteerde vennootschappen. De richtlijn sluit aan op het actieplan van de Europese Commissie om het vennootschapsrecht te moderniseren en de corporate governance in de EU te verbeteren. Een belangrijk deel van de aandelen zijn immers in bezit van aandeelhouders die niet verblijven in de lidstaat waar de vennootschap haar maatschappelijke zetel heeft. De bedoeling is om de informatieverstrekking aan de aandeelhouders te verbeteren en de uitoefening van hun stemrecht aan te moedigen. Deze omzetting van de richtlijn diende in principe uiterlijk op 3 augustus 2009 gerealiseerd te zijn.

TOEPASSINGSGBIED

De Wet heeft een ruimer toepassingsgebied dan de Richtlijn, die voornamelijk de genoteerde vennootschappen beoogde. De Wet breidt een aantal maatregelen die de Richtlijn invoerde voor genoteerde vennootschappen tevens uit naar niet-genoteerde vennootschappen.

INHOUD

De Wet voert een aantal belangrijke nieuwigheden in, voornamelijk met betrekking tot de oproeping en deelname aan de algemene vergadering.

WIJZIGINGEN ALLEEN VAN TOEPASSING OP GENOTEERDE VENNOOTSCHAPPEN

- **Termijn en wijze van oproeping op de algemene vergadering:** de oproepingstermijn voor de algemene vergadering wordt van 24 dagen op 30 dagen gebracht. De termijn voor een nieuwe oproeping, wanneer op de eerste algemene vergadering het vereiste aanwezigheidsquorum niet werd bereikt,

blijft ten minste 17 dagen. Wat de wijze van oproeping betreft, wordt het huidige systeem van oproeping via het Belgisch Staatsblad en een nationaal verspreid blad, aangevuld met een oproeping via media waarvan redelijkerwijze mag worden aangenomen dat ze voor een doeltreffende verspreiding van de informatie bij het publiek in de hele Europese Economische Ruimte kunnen zorgen (nieuw art. 533 W. Venn.);

- **Inhoud van de oproeping tot de algemene vergadering:** de Wet breidt voorts de wettelijke verplichte inhoud van de oproeping uit (nieuw art. 533bis W. Venn.). Zo moet de oproeping onder andere de plaats, de datum en het uur waarop de algemene vergadering zal plaatsvinden vermelden alsook de agenda, de voorstellen tot besluit en een beschrijving van de verschillende mogelijkheden om deel te nemen aan de algemene vergadering en de aanverwante formaliteiten.
- **Recht om onderwerpen op de agenda te plaatsen van de algemene vergadering:** aandeelhouders die alleen of gezamenlijk 3% van het maatschappelijk kapitaal bezitten, hebben voortaan het recht om punten op de agenda van de algemene vergadering te plaatsen. Zij kunnen tevens voorstellen tot besluit indienen met betrekking tot in de agenda opgenomen of daarin op te nemen punten. Dergelijke verzoeken kunnen tot 22 dagen vóór de algemene vergadering schriftelijk worden ingediend en uiterlijk 15 dagen voor de algemene vergadering maakt de vennootschap de aangevulde agenda bekend;
- **Registratie van aandelen:** de Wet maakt het bestaande (optionele) systeem van registratiedatum verplicht voor genoteerde vennootschappen. Om toegelaten te worden tot en te kunnen deelnemen aan de algemene vergadering, dienen de aandelen geregistreerd te zijn. Dit kan hetzij door inschrijving op naam van de aandeelhouder in het register van aandelen op naam, hetzij door een inschrijving op de rekeningen van een erkende rekeninghouder of van een vereffingsinstelling, hetzij door voorlegging van de aandelen aan toonder aan een financiële tussenpersoon en dit op de veertiende dag voorafgaande aan de algemene vergadering (nieuw art. 536 W. Venn.). Daarnaast dient een aandeelhouder door de nieuwe Wet uiterlijk op de zesde dag vóór de datum van de vergadering aan de vennootschap zijn intentie kenbaar te maken om deel te nemen aan de algemene vergadering.

WIJZIGINGEN VAN TOEPASSING OP GENOTEERDE EN NIET-GENOTEERDE VENNOOTSCHAPPEN

- **stemmen op afstand aan de algemene vergadering:** de Wet voorziet in de mogelijkheid voor aandeelhouders van bijvoorbeeld een naamloze vennootschap hun stem uit te brengen voorafgaand aan de algemene vergadering, hetzij per brief, hetzij via elektronische weg indien deze mogelijkheid statutair voorzien is (nieuw art. 550 W. Venn.);
- **elektronische deelname aan de algemene vergadering:** de Wet biedt verder de aandeelhouders de mogelijkheid, indien statutair voorzien, om deel te nemen aan de algemene vergadering via elektronische middelen. Deze mogelijkheid tot elektronische deelname is onder meer voorzien voor de NV (nieuw art. 538bis W. Venn.), voor de BVBA (nieuw art. 270bis W. Venn.) en de CVBA (nieuw art. 382bis W. Venn.);
- **vraagrecht op de algemene vergadering:** de Wet heeft verder modaliteiten omtrent het vraagrecht van de aandeelhouders uitgewerkt. Het vraagrecht kan voortaan zowel mondeling (tijdens de algemene vergadering) als schriftelijk (voorafgaand aan de algemene vergadering) worden uitgeoefend. Deze verduidelijkingen zijn van toepassing op de NV (nieuw art. 540W. Venn.), BVBA (nieuw art. 274 W. venn.), CVBA (nieuw art. 412 W. Venn.), SE (nieuw art. 924 W. Venn.) en SCE (nieuw art. 988 W. venn.);

INWERKINGTREDING

Ingevolge een amendement van de Wet, aangenomen op 5 april 2011 en eveneens gepubliceerd op 18 april 2011, zal de Wet in werking treden op 1 januari 2012. Op die datum moeten de statuten van de vennootschappen, indien en waar nodig, aan de Wet zijn aangepast. Wanneer de statuten van de vennootschap niet voor deze termijn worden aangepast, worden de statutaire bepalingen die strijdig zijn met deze wet voor niet geschreven gehouden en zullen de dwingende bepalingen van de wet van toepassing zijn.

KAREN KEULEERS

karen.keuleers@bdo.be

BDO Juridische Adviseurs



WAT IS DE ROL VAN DE EXTERNE ACCOUNTANT BIJ DE ALGEMENE VERGADERING?

De (externe) accountant bekleedt een belangrijke rol in het vennootschapsgebeuren. Naast het organiseren van de boekhouding, de administratieve begeleiding en advisering van ondernemingen, wordt hij door het Wetboek van vennootschappen belast met een aantal bijzondere opdrachten. Vaak wordt de vraag gesteld of de accountant het recht heeft om de algemene vergadering van de betrokken vennootschap bij te wonen. Op deze vraag kan geen eenduidig antwoord worden geformuleerd. Enerzijds moet rekening worden gehouden met de rechten en verplichtingen die voortvloeien uit het vennootschapsrecht. Anderzijds mogen de deontologische beroepsregels van de (externe) accountant niet in het gedrang komen.

MAG DE ACCOUNTANT AANWEZIG ZIJN OP DE JAARLIJKSE ALGEMENE VERGADERING?

Uit de bepalingen inzake de oproeping tot de algemene vergadering kan worden afgeleid dat niet iedereen mag deelnemen aan de algemene vergadering. In beginsel worden enkel de houders van aandelen, obligaties, warrants en certificaten toegelaten tot de algemene vergadering. Ook de bestuurders of zaakvoerders en de commissaris(sen) worden ertoe uitgenodigd de algemene vergadering bij te wonen.

Hieruit volgt dat de accountant geen automatisch deelnamerecht heeft. De algemene vergadering zal hem hiervoor toestemming moeten verlenen. In de rechtsleer wordt algemeen aangenomen dat deze beslissing bij gewone meerderheid van stemmen kan worden genomen. Deontologisch zijn er geen bezwaren tegen de deelname van de accountant aan de algemene vergadering.

MAG DE ACCOUNTANT AANWEZIG ZIJN OP DE BUITENGEWONE ALGEMENE VERGADERING?

Het Wetboek van vennootschappen belast de externe accountant met de uitvoering van een aantal bijzondere controlemandaten. Indien een vennootschap niet verplicht is een commissaris te benoemen of geen commissaris benoemd heeft, dan kan de externe accountant een bijzondere controle-opdracht toegewezen krijgen ingeval van fusie, splitsing, omzetting, ontbinding, uitgifte van aandelen onder de fractiewaarde en opheffing of beperking van het voorkeurrecht.

Het Wetboek van vennootschappen bepaalt niet uitdrukkelijk dat de externe accountant de buitengewone algemene vergadering mag bijwonen. Dit deelnamerecht wordt evenwel door de rechtsleer afgeleid uit de ratio legis van de deelnameplicht van de commissaris. De externe accountant moet de mogelijkheid krijgen de nodige toelichting te verschaffen bij de door hem opgemaakte verslagen. En omgekeerd moeten de vennoten de gelegenheid krijgen om de externe accountant te 'ondervragen' over zijn bijzonder verslag.

Overeenkomstig de deontologische normen mag de externe accountant met een bijzonder controlemandaat slechts deelnemen aan de buitengewone algemene vergadering indien hij hiertoe uitdrukkelijk door de raad van bestuur wordt verzocht en mits machtiging van de algemene vergadering. Niet-naleving van dit principe kan aanleiding geven tot een deontologische sanctie, maar zal in de regel de geldigheid van de door de algemene vergadering genomen beslissingen niet in het gedrang brengen.

MAG IK MIJ ALS AANDEELHOUDER LATEN BIJSTAAN DOOR MIJN ACCOUNTANT OP DE ALGEMENE VERGADERING?

In vennootschappen waar geen commissaris werd benoemd, heeft elke vennoot een individueel controlerecht. Bij de uitoefening van deze onderzoeks- en controlebevoegdheid kan de vennoot zich laten vertegenwoordigen of bijstaan door een externe accountant.

Over de vraag of de externe accountant in deze hoedanigheid aanwezig mag zijn op de algemene vergadering, bestaat geen eensgezindheid in de rechtsleer. Sommige auteurs menen dat het recht op bijstand ook kan worden uitgeoefend op de algemene vergadering.

Anderen vergelijken zijn controlebevoegdheid met die van een commissaris en komen tot de conclusie dat de externe accountant, in het kader van de onderzoeks- en controlebevoegdheid voor een vennoot, enkel de belangen van de individuele vennoot behartigt. Een commissaris daarentegen is mandataris van de hele vennootschap en moet in die hoedanigheid aanwezig zijn op de algemene vergadering.

De deontologie van de accountant benadrukt dat een externe accountant, die gevraagd wordt om een vennoot bij te staan in de uitoefening van diens individuele onderzoeks- en controlebevoegdheid, moet waken over zijn onafhankelijkheid. Hij mag dergelijke opdracht niet aanvaarden, indien hij in de betrokken vennootschap reeds een (bijzonder) mandaat uitoefent. Voor zover aan deze voorwaarde is voldaan, verzet de deontologie zich niet tegen de aanwezigheid van de accountant op de algemene vergadering.

KAN MIJN ACCOUNTANT MIJ ALS AANDEELHOUDER VERTEGENWOORDIGEN OP DE ALGEMENE VERGADERING?

Aandeelhouders kunnen zich op de algemene vergadering laten vertegenwoordigen. Er zal dan een volmachtdrager handelen in naam en voor rekening van de aandeelhouder-volmachtgever.

Het Wetboek van vennootschappen legt de accountant geen verbod op om op te treden als volmachtdrager voor een aandeelhouder. Naast eventue-

FAQ



ele statutaire beperkingen zijn het echter de deontologische regels die de accountant verbieden deel te nemen aan de algemene vergadering van een vennootschap als gevolmachtigde voor een aandeelhouder. Het stellen van daden van bestuur is immers onverenigbaar met de deontologie van het beroep van accountant.

CONCLUSIE

De accountant van de vennootschap wordt in de meeste gevallen toegelaten op de algemene vergadering. Wel dient de meerderheid van de aandeelhouders hiermee in te stemmen.

De accountant kan tijdens deze algemene vergadering toelichting verschaffen over de goed te keuren jaarrekening en kan antwoorden op vragen van de aandeelhouders.

BART ANTHONISSEN

bart.anthonissen@bdo.be

BDO Accountants

Heeft u vragen met betrekking tot deze rubriek? Aarzel dan niet om een e-mail door te sturen naar het volgende adres : newsletter@bdo.be



KENNISMANAGEMENT – EEN INTERNE MEERWAARDE

BDO is een lerende organisatie. Moderne technologieën geven de professional in onze sector de mogelijkheid steeds sneller in te spelen op de vigerende wetgeving en wijzigende rechtsstelsels en deze informatie overwijd tot bij de klant te brengen. Uiteraard gaat hieraan een heel proces vooraf met een focus op efficiëntie, kwaliteitszorg, pragmatisme en uiteraard ook de nodige integriteit.

Kennis wordt aldus een steeds belangrijker productiemiddel, een collectief en levend proces dat beheerd moet worden. BDO heeft er daarom een kleine twee jaar geleden voor gekozen om een kennismanagementsysteem op te starten voor de business line Tax & Legal Services. Maar wat moeten wij nu precies verstaan onder het begrip "kennismanagement"?

WAT IS KENNIS-MANAGEMENT?

Kennis wordt dagdagelijks op spontane wijze uitgewisseld: je schrijft documenten en je classificeert ze volgens een bepaald systeem, je wisselt ervaringen uit met collega's, je biedt wederzijdse hulp, enz.

Kennismanagement geeft hieraan een vaste structuur en bestaat erin methodes of processen in te voeren om kennis binnen de organisatie te traceren om deze beter te gebruiken en te ontwikkelen. Dergelijke systemen strekken ertoe de juiste informatie tot bij de juiste personen te brengen met het oog op het verhogen van hun rentabiliteit en verbetering van de kwaliteit van hun werk.

PIJLERS VAN HET BDO-KENNISMANAGEMENTSYSTEEM

Kennismanagement is maatwerk: elke organisatie voert de nodige structuren in om te voorzien in haar behoefte aan kennis. BDO Tax & Legal Services steunt haar beleid op een aantal zeer concrete pijlers.

ONZE ORGANISATIE PROACTIEF TRANSFORMEREN

De snel veranderende wetgeving vereist dat wij als organisatie snel mee evolveren in onze markt en onze klanten aan hetzelfde tempo kunnen informeren. Dit vraagt een pragmatische aanpak. Elke medewerker heeft zijn specifieke ervaring en kan deze op zijn beurt openstellen voor anderen. Dit heeft als voordeel dat anderen deze informatie/ervaring eveneens kunnen aanwenden in hun advisering en vervolgens meer kunnen investeren in andere werkzaamheden,

efficiënter kunnen werken en een kwalitatief betere dienstverlening kunnen aanbieden.

Proactief transformeren vereist ook een zekere flexibiliteit van onze professionals: zij dienen immers de informatiebehoefte van de klant in te vullen aan het tempo dat deze laatste aangeeft, zonder afbreuk te doen aan kwaliteit en efficiëntie in tijdsgebonden situaties.

Bovendien is dergelijke transformatie slechts mogelijk wanneer wij voldoende innoveren en investeren in moderne ICT infrastructuur. De mogelijkheden van een "sharepoint" op het gebied van opslagcapaciteit, visualisatie, informatietoegang op verschillende niveaus en het interactief gebruik bieden in dit verband onmiskenbare voordelen.

EENDUIDIGHEID VAN BEHEER

BDO wil bereikbaar zijn voor haar cliënteel. Wij willen onze klanten helpen na te denken over hun toekomst. Dit brengt met zich dat wij dienen te investeren in de professionele ontwikkeling van onze medewerkers, in vaktechniek en in onze interne organisatie die dit alles gestructureerd en vlotter moet laten verlopen.

In een sterk groeiende organisatie als BDO is eenduidigheid van beheer daarom belangrijk voor een integere cliëntenrelatie. Een klant die beroep doet op ons kantoor van Hasselt dient met dezelfde zorg en professionaliteit te worden benaderd als deze die aan het andere uiteinde van het land, bijvoorbeeld bij ons kantoor in Roeselare aanklopt.

KENNISMANAGEMENT = ICT MANAGEMENT

Informatie bevindt zich veelal in onze documenten. Het expliciet maken en codificeren van kennis is een eerste vorm van kennisbeheer. Het uitgangspunt is hier het stockeren of opslaan van documenten. Dit kan onder meer door:

- Het voorzien van de nodige ICT-middelen: e-mail, internet, intranet, sharepoint, databases, elektronische documenten, enz.
- Het opstellen van templates, modellen, formulieren voor het ter beschikkingstellen van gestandaardiseerde informatie;
- Onze werkwijze te definiëren en beschrijven aan de hand van procedures, richtlijnen, handleidingen, work flows, enz.;
- Het delen van documenten die voor ons allen of voor een groep van personen van belang kunnen zijn: voorbeeldadviezen, vakliteratuur, interessante links op het internet, enz.;
- Het opstellen en opdragen van een classificatiebeleid opdat de gewenste informatie vlot traceerbaar zou zijn.

KENNISMANAGEMENT = HUMAN TALENT MANAGEMENT

Kennis en ervaring bevindt zich ook in onze hoofden. Door codificatie alleen zou er belangrijke impliciete kennis dreigen verloren te gaan.

Belangrijk is hierbij dat we:

- Kennis en knowhow identificeren binnen de organisatie;
- Spontaan informatie uitwisselen, doch ook in teams gericht nadenken over meer complexe materie en over onze toekomstvisie. Sociale netwerken, zowel binnen de organisatie als daarbuiten kunnen daarin een belangrijke rol spelen. De kennismanager kan hierbij helpen om mensen met elkaar in contact te brengen;
- Ervoor zorgen dat er tijdig kennisoverdracht is door meer ervaren professionals aan juniors: dit niet alleen met het oog op eventueel verloop binnen de organisatie, doch ook om meerdere aanspreekpunten te hebben voor het beantwoorden van vragen van klanten of van andere medewerkers;
- Zorgen voor een snelle integratie van nieuwe collega's: dit heeft als voordeel dat ze sneller operationeel zijn in de werkdomeinen waarin ze actief zullen zijn.

KENNISMANAGEMENT = EEN KENNISVRIENDELIJKE BEDRIJFSCULTUUR INRICHTEN

Efficiënt kennisbeheer vereist verder ook dat kennisdeling een bedrijfscultuur wordt, het tot stand brengen van een zogenaamde collectieve ambitie. Dit ontwikkelt zich makkelijker wanneer blijkt dat organisatiedoelen en de persoonlijke doelen van de professional met elkaar in overeenstemming gebracht kunnen worden. Wie merkt dat hij interessante informatie uit het kennissysteem kan halen en ziet wat hem dat oplevert, zal ook sneller bereid zijn hierin een eigen bijdrage te leveren. De achterliggende redenering is de volgende: vandaag lever ik informatie op die voortkomt uit bepaald opzoekingswerk of een specifieke ervaring met bijvoorbeeld de belastingautoriteiten en morgen breng jij misschien interessante informatie aan. Elke professionele medewerker beschikt wel over unieke kennis of een specifieke ervaring die met andere gedeeld kan worden. Bovendien neemt de drempelvrees af om wederzijdse hulp te vragen of te bieden. We kunnen leren van elkaar in plaats van individueel. We kunnen de kwaliteit van ons werk toetsen aan dat van anderen en op deze

manier met meer vertrouwen onze klanten bedienen.

Hierin spelen een aantal parameters een belangrijke rol, o.m.:

- De snelheid waarmee informatie beschikbaar is en de middelen die hiervoor ter beschikking gesteld worden;
- Een open communicatie tussen collega's, ook in verticale zin;
- De mate waarin technische vergaderingen voor het bespreken van actualiteiten, dossierbehandeling, enz. georganiseerd worden;
- Het stimuleren van onze professionals tot het opvolgen van actualiteiten in hun werkdomein, het volgen en geven van seminars en opleidingen, het schrijven van publicaties, ...
- Het creëren van kenniscenters: in onze organisatie zijn deze meer gekend als de zogenaamde "Centers of Competence" en diverse "Workgroup Communities".

EVALUATIE, EVOLUTIE EN VERBETERING

Het kennissysteem zou inboeten aan efficiëntie en werkzaamheid als er niet periodiek geëvalueerd zou worden, kritisch gezocht zou worden naar verbetering en evolutie in de ontwikkelde middelen. Dit kunnen we onder meer door:

- Op de hoogte te blijven van de kennisdomeinen waarin we actief zijn en nagaan waarin we nog vooruitgang kunnen maken;
- De kwaliteit van onze werkzaamheden, processen, middelen en methoden te evalueren en daar onze lessen uit te trekken en te bekijken welke mogelijkheden er bestaan voor verbetering.

Dit is niet alleen de taak van de kennismanager, doch van elke professional die bijdraagt tot het kennissysteem.

CONCLUSIE

Kennismanagement is een continu wederkerend proces van observatie van de kennisbehoeften, codificatie, expliciet maken en verspreiden van kennis, evaluatie en vernieuwing. De voornaamste focus is hierbij de organisatiedoelstellingen in overeenstemming te brengen met de individuele doelstellingen (en ontwikkeling) van haar medewerkers. De uitdaging ligt in het ontwikkelen van een collectieve ambitie.

CINDY DE BOCK

cindy.debock@bdo.be

BDO Belastingconsulenten

Knowledge Manager

We may learn on our own, but usually not by ourselves (Harold Jarche)

Deze uitspraak omvat de kern van het kennismanagement. De kennismanager gaat permanent op zoek naar hoe iets geleerd kan worden, als individu of als groep, en wie daarbij kan helpen. Wij leren daarbij over het algemeen op sociale wijze. Het belang van sociale netwerken mag hierin niet worden onderschat.

NIEUWE FISCALE WETGEVING

De wet van 14 april 2011 "houdende diverse bepalingen" gepubliceerd in het Belgisch Staatsblad van 6 mei 2011, is een antwoord van de Belgische regering op de alsmear meer dwingende Europese eisen. Onder druk van Europa voert deze wet in de verschillende materies van het fiscaal recht wijzigingen door. Hieronder een overzicht van de belangrijkste "Europese" wijzigingen.

VERSOEPELING VOOR DEFINITIEF BELASTE INKOMSTEN (DBI-AFTREK)

Om (internationale) dubbelbelasting van dividenden te vermijden worden bij vennootschappen 95 % van de ontvangen dividenden in België vrijgesteld (DBI-aftrek). Dividenden zijn immers al belast bij de uitkerende vennootschap. Het regime van de DBI-aftrek wordt nu op een aantal punten verduidelijkt, telkens met ingang van 1 januari 2011.

DE AARD VAN FINANCIËLE VASTE ACTIVA

Om voor de DBI-aftrek in aanmerking te komen, moeten de dividenden alsook de betrokken vennootschappen (uitkerende en ontvangende) aan enkele criteria voldoen, opgelegd door de Europese Moeder-dochterrichtlijn.

Het dividend mag o.a. niet afkomstig zijn van een belastingparadijs en de ontvangende vennootschap moet minstens gedurende een volledig jaar een deelneming van 10 % of tenminste 2.500.000 EUR aanhouden in de uitkerende vennootschap.

De Belgische wetgever voegde daar echter aan toe dat de aandelen de aard moesten hebben van financiële vaste activa. Aandelen geboekt onder de rubriek "geldbeleggingen" kwamen bijgevolg niet in aanmerking.

Onder druk van de Europese Commissie is deze voorwaarde nu geschrapt. De Commissie was van mening dat hiermee een vereiste werd

opgelegd die de Moeder-dochterrichtlijn niet voorziet.

Als gevolg van deze wijziging komen naast financiële vaste activa ook deelnemingen geboekt als geldbelegging in aanmerking voor de DBI-aftrek. We merken hierbij op dat de rechtbank van eerste aanleg te Brussel in een vonnis deze zienswijze reeds eerder had verdedigd.

DBI-OVERSCHOTTEN

Een DBI-overschot is het deel van de als DBI-aftrek vrij te stellen dividenden, dat men niet heeft kunnen afzetten tegen de winst. Bijvoorbeeld wanneer het vrijgestelde inkomen uit dividenden meer bedraagt dan de winst van de onderneming op het einde van het boekjaar.

Als gevolg van het arrest Cobelfret (C-138/07) van het Europese Hof van Justitie zijn deze DBI-overschotten nu overdraagbaar naar volgende aanslagjaren. De Belgische

wetgeving en ook het aangifteformulier in de vennootschapsbelasting waren al aangepast conform de Europese wetgeving. Maar nu wordt ook uitdrukkelijk in de wet vermeld dat de overdracht openstaat voor alle landen van de EER (naast de EU-lidstaten zijn dit Noorwegen, IJsland en Liechtenstein), waar vroeger enkel werd verwezen naar de EU-lidstaten.

We merken hier volledigheidshalve op dat het standpunt van de Administratie nog soepeler is en in bepaalde gevallen ook overdracht van het DBI-overschot toelaat voor dividenden afkomstig uit landen gelegen buiten de Europese Economische Ruimte.

INTERESTEN

Om interesten als beroepskost te kunnen aftrekken moeten ze o.a. arm's length zijn. Dit betekent dat ze niet hoger mogen zijn dan de op de markt geldende rentevoet.

Deze arm's length beperking geldt o.a. niet wanneer de interesten betaald worden aan welbepaalde financiële instellingen, zoals kredietinstellingen, de Nationale Bank en verzekeringsondernemingen.

Deze ondernemingen moesten vroeger onderworpen zijn aan de Belgische (financiële) reglementering. Dit was naar de mening van de Europese Commissie strijdig met de Europese interne markt. Bijgevolg wordt er nu enkel nog vereist dat die financiële ondernemingen onderworpen zijn aan gelijkaardige wetgeving in een lidstaat van de EER. De lijst met de bedoelde financiële instellingen werd daarom geactualiseerd en uitgebreid met een aantal buitenlandse instellingen in de EER.

De nieuwe wetgeving voorziet daarenboven in een bepaling om misbruiken te voorkomen. Zo speelt de hierboven geschetste arm's length beperking toch (voor interesten betaald aan voormelde financiële instellingen) wanneer de schuldenaar rechtstreeks of onrechtstreeks verbonden is (in de zin van artikel 11 W. Venn. inzake verbonden en geassocieerde vennootschappen) met de financiële instelling aan wie de interesten worden betaald. Dit wil zeggen dat de betaalde interesten desgevallend niet aftrekbaar zijn wanneer zij de marktrente overstijgen.

Deze wijziging is van toepassing op interesten betaald vanaf 1 januari 2011.

ARREST DIJKMAN

In het arrest Dijkman (C-233/09) werd België door het Europese Hof van Justitie veroordeeld wegens de ongelijke fiscale behandeling van roerende inkomsten (interesten/dividenden) afkomstig uit andere EER-lidstaten en geïnd zonder een Belgische tussenpersoon (bv. bank) ten opzichte van de inning van

deze roerende inkomsten bij een Belgische financiële instelling. In de eerste situatie moesten deze roerende inkomsten in het verleden immers altijd worden aangegeven en maakten bijgevolg mee de belastbare basis uit waarop de aanvullende gemeente- en agglomeratiebelasting (AGPB) wordt berekend. Interesten en dividenden die in België worden geïnd zijn onderworpen aan de bevrijdende roerende voorheffing waardoor zij niet moeten aangegeven worden en aan de AGPB ontsnappen.

De nieuwe wet geeft gevolg aan deze veroordeling. Voortaan wordt aldus geen AGPB meer geheven op dividenden en interesten uit beleggingen en investeringen in een andere lidstaat van de EER die aldaar worden geïnd zonder een Belgische tussenpersoon. Wel wordt vereist dat de inkomsten aan de roerende voorheffing zijn onderworpen in de lidstaat waar ze worden geïnd.

De nieuwe aangifte personenbelasting voor aanslagjaar 2011 werd reeds aangepast aan de nieuwe wetgeving. Zo zijn er enkele nieuwe codes opgenomen die het mogelijk maken een onderscheid te maken naargelang de oorsprong van de roerende inkomsten (EER, België, landen buiten EER).

Deze vrijstelling is van toepassing vanaf aanslagjaar 2011.

ZETELVERPLAATSING

België voorziet geen exit-taks wanneer een Europese vennootschap of een Europese Coöperatieve vennootschap haar zetel, d.w.z. de plaats waar de effectieve leiding van de vennootschap zich bevindt, verplaatst van België naar een andere EU-lidstaat.

Dit fiscaal gunstig regime staat nu open voor alle vennootschappen in België. Vennootschappen die hun zetel verplaatsen naar het buitenland zullen bijgevolg niet langer onderworpen zijn aan een exit-taks. Deze vennootschappen ondergaan dus geen belastingheffing meer op de latente meerwaarden en vrijgestelde reserves. Voorwaarde is wel dat deze elementen blijvend in een vaste inrichting worden aangehouden.

Deze nieuwe maatregel treedt in werking vanaf 1 januari 2011.

DIVIDENDEN VAN BELEGGINGSVENNOOTSCHAPPEN

Het verlaagde tarief van roerende voorheffing (15%) op dividenden uitgekeerd door beleggingsvennootschappen (BEVEK, BEVAK en VBS) staat nu ook open voor dividenden van beleggingsvennootschappen van gelijke aard van een andere EER-lidstaat,

"die beantwoorden aan de voorwaarden omschreven in de UNCTIS richtlijn (Richtlijn 85/611/EEG) en in die andere lidstaat de toelating hebben verkregen om hun activiteiten uit te oefenen".

Voor het verlaagde tarief van roerende voorheffing op dividenden van beursgenoteerde vennootschappen waarvan een deel van het kapitaal is ingebracht door een private PRIVAK is niet langer vereist dat de uitkerende vennootschap een binnenlandse vennootschap is. Het verlaagde tarief staat nu open voor alle vennootschappen gevestigd in de EER.

Gelet op het feit dat er in de wet geen specifieke datum van inwerkingtreding is voorzien, geldt dit vanaf 16 mei 2011 (10 dagen na de publicatie in het Belgisch Staatsblad).

E - AANGIFTE

Vanaf aanslagjaar 2012 zal de belastingplichtige die beroep doet op tax-on-web voor zijn aangifte in de personenbelasting het daaropvolgende aanslagjaar geen papieren aangifteformulier meer ontvangen. Wil men toch nog een papieren aangifteformulier ontvangen dan zal men dit zelf op tax-on-web moeten aanduiden.

AANNEMERS

In de inkomstenbelasting dient men, om in aanmerkingen te komen voor bepaalde belastingverminderingen, een beroep te doen op een geregistreerde aannemer voor werken in onroerende staat. Anderzijds wordt in het kader van de bepaling van de belastbare meerwaarden bij de "snelle" verkoop van gebouwen voortaan aanvaard dat de kostprijs van de werken in mindering wordt gebracht, zelfs indien de aannemer niet geregistreerd is.

Nu wordt er, voor werken die vanaf 1 januari 2011 zijn gestart, enkel nog vereist dat deze werken aan de belastingplichtigen wordt gefactureerd. Dit is echter nog maar het begin, de geregistreerde aannemer zal in de toekomst immers verdwijnen uit de Belgische inkomstenbelastingen. De Europese dienstenrichtlijn of beter bekend de "Bolkenstein" richtlijn, die voorziet in een liberalisering van de (Europese interne) markt, laat dit niet langer toe.

WERNER LAPAGE
werner.lapage@bdo.be

SARNE WILLO
sarne.willo@bdo.be

BDO Belastingconsulenten

KORT FISCAAL NIEUWS

Hierna volgen een aantal korte artikels over actuele onderwerpen. De uitgebreide versie van de artikels uit deze rubriek, vindt u op de website van BDO bij [Publicaties/Nieuwsbrieven/Nieuwsbrief BDO](#).

HET BELGISCHE BANKGEHEIM, EEN ACHTERHAALD BEGRIJP?

Het Belgische bankgeheim vindt zijn oorsprong in artikel 318 van het Wetboek der Inkomstenbelastingen, dat bepaalt dat "de Belgische administratie der belastingen niet gemachtigd is om in de rekeningen, boeken en documenten van de bank-, krediet- en andere instellingen inlichtingen in te zamelen met het oog op het belasten van hun cliënten". Aangezien hiervoor geen strafrechtelijke sanctie is voorzien, wordt deze bepaling eerder aanzien als een discretieplicht van de bankier ten opzichte van derden, met inbegrip van de administratie der belastingen. Tot voor kort vormde het Belgische bankgeheim een van de essentiële pijlers waarop de Belgische belastingwetgeving inzake de inkomstenbelasting en meer bepaald inzake roerende inkomsten berustte.

Met de tijd werd de discretieplicht van de bankier ten opzichte van derden, en in het bijzonder ten opzichte van de Belgische belastingadministratie, geleidelijk uitgehold om in fine een heel relatief begrip te worden.

Onder internationale druk is België in het kader van de Europese spaarrichtlijn sinds 1 januari 2010 overgestapt naar het systeem van de informatie-uitwisseling en heeft ons land in deze context uitdrukkelijk de toepassing van artikel 318 van het WIB uitgesloten. Een recente richtlijn van de ECOFIN-Raad van 15 februari 2011 organiseert overigens voor de belastbare tijdperken vanaf 2014 een automatische uitwisseling van de informatie met betrekking tot bepaalde inkomsten.

In België wijzigde de recente "Wet houdende diverse bepalingen" van 14 april 2011 (B.S. van 6 mei 2011) artikel 322 WIB en geeft het Belgische

bankgeheim nog meer de genadeslag. Vanaf 1 juli 2011 zal de Belgische belastingadministratie zich bijgevolg tot de bank van een belastingplichtige kunnen wenden voor zover laatstgenoemde niet (of slechts gedeeltelijk) heeft geantwoord op een verzoek om inlichtingen.

Met deze nieuwe maatregelen lijkt het bankgeheim "made in Belgium" thans bijna volledig te zijn verschrompeld...

FRANÇOISE VERREUX

francoise.verreux@bdo.be

BDO Belastingconsulenten

LEVERINGEN AF MAGAZIJN IN KETTING-TRANSACTIES: IN WELKE RELATIE VINDT HET VERVOER PLAATS?

Euro Tyre Holding BV (hierna 'A'), een Nederlandse vennootschap, verkocht autobanden onder de leveringsconditie 'af magazijn' aan twee in België gevestigde vennootschappen (hierna 'B'). Onmiddellijk verkocht B de goederen, nog voor afhandeling, door aan een andere in België gevestigde vennootschap (hierna 'C'). A ontving een geldig EU btw-identificatienummer van B en beide partijen kwamen contractueel overeen dat het vervoer vanaf het Nederlandse magazijn voor rekening en risico van B kwam. Bij afhandeling van de goederen in het magazijn van A, verstreekte B ondertekende afhaalverklaringen aan A dat de goederen naar België werden vervoerd. A werd pas achteraf ingelicht dat de goederen niet naar B werden vervoerd, maar naar C middels een vrachtwagen, inclusief de chauffeur, die tegen vergoeding ter beschikking werd gesteld door C aan B.

Vindt het vervoer dan plaats in de schakel A-B en kon onderneming A bijgevolg de btw-vrijstelling voor intracommunautaire leveringen toepassen? Deze vraag werd recent gesteld aan het Hof van Justitie.

REDERING VAN HET EUROPESE HOF

Het Hof begint zijn analyse met een herhaling van eerder vastgelegde principes inzake 'kettingverkoop': bij twee opeenvolgende

verkoop (A-B en B-C), waarbij de goederen van onderneming A rechtstreeks worden afgeleverd aan onderneming C, kan het vervoer slechts aan één relatie worden toegewezen (EMAG, C-245/04).

Het Europese Hof steunt zich in de zaak Euro Tyre Holding BV (C-430/09) bijkomend op volgende redenering:

- Om een intracommunautaire levering vrij te stellen van de btw dient onder meer de macht om als eigenaar te beschikken over het goed te worden overgedragen aan de afnemer. B kan deze macht pas overdragen als hij deze eerst zelf van A heeft verkregen. Maar dit impliceert niet noodzakelijk dat het vervoer van de goederen aan de verkoopsrelatie A-B moet worden toegekend; B kan de macht om als eigenaar te beschikken namelijk al hebben overgedragen nog vóór de aanvang van het intracommunautaire transport (in Nederland);
- er dient ook rekening te worden gehouden met het voornemen van B: deze heeft voldoende blijk gegeven om de goederen naar België te willen vervoeren door diens Belgisch btw-identificatienummer mee te delen en afhaalverklaringen te ondertekenen;
- A kan enkel tot aanrekening van de btw gehouden zijn, indien zij op de hoogte zou geweest zijn of had moeten zijn van het feit dat de goederen al werden doorverkocht aan C alvorens deze werden opgehaald in haar magazijn.

Het Hof laat uiteindelijk de beslissing aan de verwijzende rechter om te oordelen of A

heeft voldaan aan haar verplichtingen inzake het bewijs voor de btw-vrijstelling van de intracommunautaire levering.

TOEPASSING IN BELGIË

Het door de Belgische btw-administratie ingenomen standpunt dat bij vervoer door A, het vervoer in elk geval in de relatie A-B zit en bij vervoer door C, het vervoer in elk geval in de relatie B-C zit, is alleszins in lijn met bovenstaande beslissing van het Hof.

Wanneer B instaat voor het vervoer, stelt de Belgische administratie dat men moet kijken naar de contractuele afspraken tussen de partijen en bij opgave door B van een (geldig) btw-identificatienummer uit een andere lidstaat dan België, aanvaardt de Belgische administratie dat men het vervoer in de relatie A-B mag situeren. Ook dit lijkt ons aan te sluiten met de redenering van het Hof.

Conclusie bij dit alles is echter dat bij kettingverkoop een juiste allocatie van het vervoer aan één van de betrokken leveringen essentieel is/blijft.

ERWIN BOUMANS

erwin.boumans@bdo.be

GLADYS CHRISTIAENSEN

gladys.christiaensen@bdo.be

BDO Belastingconsulenten

Leden van het Center of Competence btw

KORT FISCAAL NIEUWS

BIJZONDERE FISCALE REGIMES MOETEN AANTREKKEN GEKWALIFICEERD BUITENLANDS PERSONEEL GEMAKKELIJKER MAKEN

U heeft de berichten in de kranten wellicht ook gelezen: ondanks (de nasleep van) de economische crisis raken vele vacatures voor geschoold personeel niet ingevuld. De verwachtingen zijn dat deze situatie er niet op zal verbeteren wanneer de 'babyboom-generatie' over enkele jaren met pensioen zal zijn. Ook onze buurlanden worden met deze problematiek geconfronteerd en door de internationalisering van de arbeidsmarkt wordt dan ook steeds vaker over de grenzen heen gekeken om de geschikte kandidaten te vinden voor openstaande vacatures. Binnen de Europese Unie worden de hinderpalen bij grensoverschrijdende tewerkstelling voor een groot gedeelte weggenomen: arbeidsvergunningen zijn meestal niet meer noodzakelijk en Europese wetgeving zorgt voor een coördinatie van de opgebouwde sociale zekerheidsrechten en voor een arbeidsrechtelijke bescherming bij internationale opdrachten. Toch is het niet altijd even eenvoudig om personeel vanuit het buitenland aan te werven.

Door de grote verschillen in (para)fiscale druk op lonen in de diverse landen, ook binnen de EU, is het aanvaarden van een opdracht in het buitenland voor een werknemer allerm minst financieel neutraal. Uiteraard zijn werknemers eerder te vinden voor een opdracht in een land met lagere belastingen dan voor een functie in een land dat een hogere belasting kent. Omgekeerd is het voor bedrijven gevestigd in landen waar lonen zwaar worden belast veel

moeielijker om buitenlandse specialisten aan te trekken dan voor bedrijven gevestigd in landen waar de (para)fiscale druk veel lager is.

Bovendien worden werknemers die een opdracht in het buitenland aanvaarden vaak geconfronteerd met extra kosten: verhuiskosten, huisvestingskosten, schoolkosten voor de kinderen, verschil in levensduurte... en verwachten zij een tegemoetkoming van hun werkgever in deze kosten. In de mate dat de terugbetaling van deze kosten als loon zou worden beschouwd en bijvoorbeeld aan een 50% belasting zou onderworpen worden, wordt het prijskaartje voor de onderneming die dergelijke specialist in dienst wenst te nemen bijzonder hoog.

Om de eigen ondernemingen enigszins soelaas te bieden hebben een aantal landen een bijzonder regime uitgewerkt dat de fiscale druk op de lonen van deze buitenlandse specialisten en kaderleden mildert. België kent sedert geruime tijd het "bijzonder aanslagstelsel voor buitenlandse kaderleden en specialisten" en ook de 30%-vergoedingsregeling uit Nederland is zeer gekend. Maar ook onder andere Frankrijk, Oostenrijk, Spanje, Portugal, Denemarken, Zweden en Zwitserland hebben dergelijk bijzonder regime uitgewerkt. Met ingang van 1 januari 2011 heeft trouwens ook het Groothertogdom Luxemburg zijn eigen 'expat regime'.

Deze regimes hebben met elkaar gemeen dat zij – onder bepaalde voorwaarden – een aantal vergoedingen (verhuiskosten, huisvesting, schoolkosten, ...) die door de werkgever aan de buitenlandse werknemers – specialisten die moeilijk of niet op de eigen arbeidsmarkt terug te vinden zijn - worden toegekend niet als een belastbare bezoldiging beschouwen, waardoor deze vergoedingen 'netto' kunnen

worden betaald. De aard van de fiscale gunstmaatregelen en de voorwaarden waaronder werknemers en hun werkgevers van deze regimes kunnen genieten verschillen evenwel grondig van elkaar: zo hebben sommige landen een duidelijke beperking in tijd voorzien, andere landen deden dit niet. Voor de toepassing van sommige regimes is vereist dat de betrokken kaderleden zich effectief vestigen in het land in kwestie, terwijl dit geen voorwaarde is bij andere regelingen. Meestal is voorzien dat de vrijstelling van belasting geldt voor de terugbetaling van kosten die effectief met een factuur kunnen bewezen worden, maar er bestaan ook stelsels die in een forfaitaire terugbetaling voorzien.

Hoe divers deze regimes ook moge zijn, ze kunnen een heel nuttig instrument vormen om de kostprijs onder controle te houden wanneer u het talent dat uw onderneming in dienst heeft internationaal wil ontplooiën of wanneer u de intentie heeft om medewerkers vanuit het buitenland naar België te halen.

Wenst u meer te vernemen over deze fiscale gunstregimes of wil u nagaan of en hoe uw onderneming ervan gebruik kan maken om het juiste personeel aan te trekken of te behouden, kijk dan alvast eens op onze website waar u meer gedetailleerde informatie over deze materie kunt terugvinden.

PETER WUYTS

peter.wuyts@bdo.be

BDO Belastingconsulenten

Lid van het Center of Competence
Employment Tax & Legal Services

DE DVB PUBLICEERT ZIJN FINAAL ADVIES OVER DE MEERWAARDEN OP AANDELEN

Op 22 maart 2011 bracht de Dienst Voorafgaande Beslissingen (hierna "DVB") een advies uit betreffende de belastingheffing van de meerwaarden op aandelen, gerealiseerd door natuurlijke personen

Dit advies geeft de richtlijnen weer waarmee de DVB beoordeelt of een transactie al dan niet onder het normale beheer van het privévermogen valt.

De meerwaarden die door een natuurlijke persoon worden gerealiseerd op aandelen of deelbewijzen die deel uitmaken van zijn privévermogen zijn namelijk niet belastbaar voor zover zij worden gerealiseerd in het kader van het normale beheer van een privévermogen. De vraag rijst bijgevolg wanneer een overdracht van aandelen van deelbewijzen onder het begrip "normaal beheer van een privévermogen" valt.

Het advies van de DVB analyseert twee soorten van transacties, namelijk:

- de verkoop van aandelen: de DVB geeft aan dat, afgezien van de problematiek van de liquiditeitsvennootschappen, de geplande

transactie altijd zal worden onderzocht in het licht van een negental criteria die in de rechtspraak worden aangevoerd, zoals o.m. het bestaan van economische motieven, het complexe of spitsvondige karakter van de transactie, het bedrag van de meerwaarde, ... Ook zal rekening worden gehouden met de evolutie van de rechtspraak betreffende deze criteria;

- de inbreng van aandelen: eveneens op basis van criteria die door de geldende rechtspraak worden bepaald, vermeldt de DVB enkele mogelijke verbintenissen die bij een inbreng zouden kunnen worden aangegaan om de bedoeling van de transactie weer te geven.

Daarnaast haalt de DVB in zijn advies bovendien twee nieuwe elementen aan. Ten eerste laat de DVB weten dat het voortaan alle transacties zal onderzoeken die zijn voorafgegaan aan of die zullen volgen op de transactie ten aanzien waarvan een voorafgaande beslissing wordt gevraagd. In een tweede punt geeft de DVB aan dat de voorafgaande beslissing slechts geldig is voor een periode van een jaar na de datum ervan. De DVB heeft immers vastgesteld dat het gebeurt dat de geplande transacties nog

altijd niet gerealiseerd zijn geruime tijd nadat de voorafgaande beslissing is verkregen, wat vragen doet rijzen bij het concrete karakter van de transactie.

Het standpunt van de DVB dat wil aanleunen bij de jurisprudentiële tendens moet worden beschouwd als een stap voorwaarts naar het verkrijgen van een ruling die meer overeenstemt met de economische realiteit van de transacties en met de juridische en fiscale gevolgen ervan.

FABRICE GROGNARD

fabrice.grognard@bdo.be

ANNE BELLEFLAMME

anne.belleflamme@bdo.be

BDO Belastingconsulenten

BDO

BDO EN VBO SCHRIJVEN BROCHURE OVER DE OVERDRACHT VAN EEN ONDERNEMING

Zowat elk bedrijf wordt in zijn bestaan geconfronteerd met de vraag rond een overdracht. Deze natuurlijke fase in de economische evolutie van een onderneming is bovendien van alle tijden. Toch is het onderwerp van deze brochure brandend actueel.

Een recente kmo-enquête van De Tijd en L'Echo toont aan dat ruim een kwart van de Belgische bedrijfsleiders de kans groot acht dat hun bedrijf binnen vijf jaar wordt verkocht. Daarmee hopen ze hun bedrijf de nodige schaalvergroting te kunnen bieden die nodig is om in een globaliserende wereld te overleven. Een andere belangrijke aanzet tot overdracht is het gebrek aan geschikte opvolgers. Almaar minder bedrijfsleiders willen hun kinderen tot opvolging dwingen. Aangezien België bij uitstek een kmo-land is dat vooral steunt op de kracht van familiebedrijven, gaande van kleinere zelfstandige ondernemers tot grote, beursgenoteerde bedrijven, wacht ons land het komende decennium een ingrijpende golf van bedrijfsoverdrachten. De noodzakelijke vraag van de opvolging of overdracht dringt zich bij heel veel ondernemers op en mag allerminst lichtzinnig worden beantwoord.

Een overdracht is geen bevlieging, maar een weldoordacht proces, dat gemakkelijk over een periode van jaren loopt. Daarbij spelen financiële, fiscale en juridische overwegingen een cruciale rol voor wie onaangename verrassingen wil vermijden. Ze krijgen in deze brochure dan ook terecht de aandacht die ze verdienen. In een puur familiale context, meer nog dan bij een klassieke overdracht, kunnen psychologische en emotionele drijfveren spelen.

Want inderdaad, het bedrijf uit handen geven krijgt in familiaal verband heel vaak een extra dimensie omdat bedrijfsbelangen en familiale voorkeuren met elkaar zijn vervlochten, en zelfs tegengesteld kunnen zijn.

De brochure helpt en begeleidt u bij het uitdagende en boeiende traject van de overdracht. Het is echter niet de bedoeling om alle facetten tot in de kleinste details op 68 bladzijden te bundelen. Daarvoor is de materie te breed en te complex bovendien. Het is wel uitdrukkelijk ons opzet om te focussen op de belangrijkste aandachtspunten en valkuilen waarmee de betrokkenen kunnen worden geconfronteerd. Die theoretische principes toetsen we aan praktijkervaringen van bedrijfsleiders die een overdracht van dichtbij hebben gestuurd of meegemaakt.

Wij zijn ervan overtuigd dat deze brochure u inzicht zal geven in de verschillende fasen en uiteenlopende facetten waarmee een overdracht gepaard gaat. Hopelijk zet ze u aan tot de broodnodige reflectie over de toekomst van uw onderneming. Want een overdracht is een van de meest strategische beslissingen die een ondernemer kan nemen, en de professionele beheersing van het proces dat bij zo'n overdracht hoort, de sleutel tot de succesvolle realisatie ervan.

WERNER LAPAGE

werner.lapage@bdo.be

Voorzitter van de redactieraad



U kunt de brochure verkrijgen op eenvoudig verzoek. Het volstaat een e-mail te sturen naar uw vast aanspreekpunt bij BDO of de brochure te downloaden op de BDO-website.

DE BDO-ONDERNEMERSDAGEN WAREN EEN GROOT SUCCES!

Na een geslaagde editie vorig jaar was het logisch dat de BDO-Ondernemersdagen in 2011 een vervolg zouden krijgen. Dit jaar konden we rekenen op de structurele medewerking van het Verbond van Belgische Ondernemingen (VBO). De BDO-Ondernemersdagen werden traditiegetrouw opgebouwd rond drie themazalen – de familiale ondernemer, de innovatieve ondernemer en de internationale ondernemer.

Het centraal thema “de overdracht van een onderneming” kon heel wat ondernemers

boeien. Dit is immers een onderwerp waar elk bedrijf vroeg of laat mee geconfronteerd wordt. Bovendien spelen financiële, fiscale en juridische overwegingen daarbij een belangrijke rol.

Ruim 500 CEO's, CFO's en zaakvoerders, uit zowel kleine als grote bedrijven, vonden de weg naar de vier locaties. Vooral de sessies met praktijkgetuigenissen werden gesmaakt door de deelnemers.



FACTS & FIGURES

19 mei in Luik – Cercle de Wallonie

- 168 deelnemers
- 1 gastspreker: Bruno Venanzi, CEO van Lampiris
- 4 praktijkgetuigenissen
- 5 standhouders

31 mei in Gent – Auberge du Pêcheur

- 148 deelnemers
- 1 gastspreker: Rudi Thomaes, Gedelegeerd Bestuurder VBO
- 4 praktijkgetuigenissen
- 7 standhouders

26 mei in Nijvel – Le Manoir du Capitaine

- 111 deelnemers
- 1 gastspreker: Philippe Lambrecht, Bestuurder-Secretaris Generaal VBO
- 3 praktijkgetuigenissen
- 5 standhouders

9 juni in Leuven – Faculty Club

- 118 deelnemers
- 1 gastspreker: Daniel Krug, COO Duvel Moortgat
- 3 praktijkgetuigenissen
- 7 standhouders



SHORT NEWS



BDO SLUIT INTEGRATIE-OVEREENKOMST MET COUGAR CONSULTING EN CKP

BDO België is continu in ontwikkeling. In deze context heeft BDO in Oost-Vlaanderen een integratieovereenkomst afgesloten met Cougar Consulting en in West-Vlaanderen met het kantoor Cleppe, Keunen en Partners (kortweg CKP).

Cougar Consulting is momenteel gevestigd in Oostakker en gespecialiseerd in accountancy-diensten en kostprijscalculaties en – analyses. Accountant Patrick Stals is de drijvende kracht achter dit kantoor met 7 medewerkers. Hij heeft een goede reputatie opgebouwd bij zijn cliënten en bij een ruim netwerk van aanbrengrers waaronder de grootbanken. Hij heeft ruim 30 jaar ervaring. Cougar Consulting zal vanaf 1 juli 2011 deel uitmaken van BDO België. Vanaf september 2011 zal deze ploeg van 7 medewerkers ook fysisch integreren in ons kantoor in Gent.

CKP is momenteel gevestigd in Brugge en is gespecialiseerd in revisorale activiteiten. Bedrijfsrevisor Peter Vandewalle is de drijvende kracht achter dit kantoor met 8 medewerkers. Hij is in het bijzonder erkend voor mandaten bij verzekeringsmaatschappijen. Hij heeft ruim 20 jaar ervaring in het vak van audit en is een geboren en getogen West-Vlaming. De volledige CKP-ploeg zal vanaf 1 oktober 2011 deel uitmaken van BDO België. Op 1 januari 2012 zullen zij samen met de andere BDO-collega's werken vanuit onze nieuwe kantoren in het Accent Business Park in Roeselare.

BDO TREKT KRIS SMITS AAN ALS PARTNER VERANTWOORDELIJK VOOR TRANSFER PRICING

Kris Smits werd aangetrokken als nieuwe partner om het transfer pricing team van BDO te leiden. Binnen de Tax & Legal afdeling zal hij vanuit het International Corporate Tax Competence Centre samen met andere specialisten het volledig gamma van transfer pricing diensten verder uitbouwen. Tijdens zijn carrière binnen een Big 4 omgeving was Kris betrokken bij talrijke internationale transfer pricing projecten met als objectief fiscale planning, beheersen van fiscale risico's door middel van documentatie en rulings en doorgedreven transfer pricing controles. Kris heeft jarenlang zowel intern als extern transfer pricing opleidingen en publicaties verzorgd en heeft een uitgebreid netwerk van contacten opgebouwd met beleidsmakers inzake transfer pricing, op nationaal en internationaal niveau.

ALEXANDER VEITHEN VERSTERKT HET CORPORATE FINANCE TEAM VAN BDO

Alexander Veithen vervoegde het Corporate Finance team van BDO als partner in april 2011. Alexander heeft meer dan 10 jaar ervaring in het domein van fusies & overnames. Hij is expert in financiële due diligences, in combinatie met de coördinatie van fiscale-, juridische-, sociale- en operationele due diligences. Ook het ontwerp van het overnamecontract en de onderhandeling er van, alsook de nazorg zoals het advies op vlak van integratie en de realisatie van synergie-effecten, behoren tot zijn competenties. Alexander werkt vanuit ons kantoor in Brussel. Hij is perfect 4-talig en hij zal meehelpen aan de uitbouw van de fusie- en overnameactiviteiten van BDO in België.

BDO STEUNT KOM OP TEGEN KANKER



In de BDO-kantoren werden er verschillende acties ondernomen om geld in te zamelen voor Kom op tegen Kanker (KOTK). Een bakfestijn, een pannenkoekenslag, een croque monsieurbak, een afvalrace, soepbedeling en nog vele andere initiatieven stonden op het programma. Op 20 mei 2011 was er een kantooroverschrijdende quiz. Dit alles bracht 16.392 euro op. Hierdoor konden we met 3 volwaardige teams deelnemen aan de 1000 km voor KOTK.

Enkele BDO-collega's vertellen hoe zij de 1000 km voor KOTK ervaren hebben:

Cindy De Bock: "Het was een stevige rit, met 30°C, een sterke tegenwind en enkele hellinkjes die zorgden voor een extra uitdaging, maar in niets te vergelijken met de strijd die kankerpatiënten dagelijks (en soms tevergeefs) moeten leveren."

Laurens Lindemans: "Voor mij was de 1000km voor KOTK een leuke manier om collega's beter te leren kennen, een leuke sportieve prestatie neer te zetten en mij in te zetten voor het goede doel! Die 125km is achteraf gezien een kleine inspanning naast alle mooie initiatieven die op de verschillende vestigingen zijn genomen om kanker uit deze wereld te bannen."

Bert Gijssels: "zaterdagvoormiddag heb ik 125 km voor mijn rekening genomen. In vergelijking met een slepende ziekte was dit een kleine moeite! Toffe groepssfeer onderweg met soms wel aangrijpende verhalen die je doen beseffen dat (oh cliché) gezondheid toch echt wel het belangrijkste is."

Nick Vertessen: "De prestatie die neergezet is door elke fietser is dus niet te onderschatten. Barre weersomstandigheden als hitte, regen, serieuze wind en onweer hebben de fietsers tot het uiterste gedreven. Maar dit ligt in lijn met de inzet die getoond is bij de inzameling van het geld door alle medewerkers. Knap gedaan. Groeten van een fietser die nog steeds aan het recupereren is."

Jan Vercauteren: "Rit van zondag: na regen komt zonneschijn"

Johan De Cooman: "Het beste bewijs van team-spirit en – geest: 1+1 > 2 Fier dat BDO meer dan 15.000 euro kan ophalen door vrijwillige initiatieven van medewerkers."

Michaël Delbeke: "In tegenstelling tot vorig jaar geen omweg van 20 km en tropische temperaturen! 3 x 250 km op vrijdag door BDO Audit Brussel, een kleine moeite voor een wereld van verschil! Op naar volgend jaar!"

Wim Verbelen: "Het afzien van de voorbijdag was bij het binnenrijden van Mechelen snel vergeten. Dankzij de vele mooie initiatieven hebben wij ons steentje kunnen bijdragen voor dit belangrijke doel. Hartelijk dank voor de geleverde inspanningen!"

AGENDA



FISCALE ONTBIJTSESSIES IN NAMEN, LUIK, CHARLEROI, WAVER EN LASNE

Na het succes van vorige edities, organiseert BDO in 2011-2012 opnieuw een reeks van 8 fiscale ontbijtsessies. BDO doet dit in samenwerking met Accountemps. De fiscale ontbijtsessies starten in oktober 2011 en eindigen in juni 2012. Elke maand wordt een actueel fiscaal thema toegelicht.

Meer informatie over deze ontbijtsessies vindt u op de evenementenpagina van de BDO-website.



BDO IS PERMANENT OP ZOEK NAAR NIEUW TALENT

Momenteel is BDO op zoek naar volgende talenten:

VOOR DE BUSINESS LINE ACCOUNTING & REPORTING

ACCOUNTANCY

- Manager
Kantoor Brussel
- Supervisor
Kantoor Antwerpen
- Senior
Kantoor Lasne, Waver, Brussel
- Semi-senior
Kantoor Brussel
- Assistants
Kantoor Hasselt, Luik

PUBLIC SECTOR

- Supervisor
Kantoor Antwerpen
- Assistant
Kantoor Antwerpen

VOOR DE BUSINESS LINE AUDIT & ASSURANCE

FINANCIAL AUDIT

- Manager
Kantoor Luik
- Senior
Kantoor Antwerpen
- Semi-senior
Kantoor Brussel
- Assistants
*Kantoor Luik, Gent, Namen,
Hasselt, Roeselare, Lasne*

RISK & ASSURANCE SERVICES

- IT Risk & Control Adviser
(semi-senior)
Kantoor Antwerpen

VOOR DE BUSINESS LINE TAX & LEGAL SERVICES

TAX

- Partner
Kantoor Hasselt, Luik
- Manager Tax
Kantoor Brussel, Antwerpen
- Supervisor Corporate Tax
Kantoor Antwerpen
- Senior
Kantoor Waver
- Semi-senior
Kantoor Hasselt
- Ervaren Assistent
Kantoor Hasselt
- Assistants
Kantoor Antwerpen, Waver

LEGAL

- Senior Manager
Kantoor Antwerpen
- Senior
Kantoor Brussel, Gent

VOOR DE BUSINESS LINE SPECIAL ADVISORY SERVICES

CORPORATE FINANCE

- Managers
Kantoor Brussel
- Senior
Kantoor Hasselt

INTERIM MANAGEMENT

- Manager
Kantoor Brussel

Wenst u meer informatie over deze vacatures?: Surf dan naar: <http://jobs.bdo.be>

► Meer info op www.bdo.be

CONTACT

BDO ANTWERPEN

Uitbreidingstraat 66/13

BDO BRUSSELS

The Corporate Village, Da Vincilaan 9 - Box E.6, Elsinore Building

BDO GENT

Axxes Business Park, Guldensporenpark 100 - blok K

BDO HASSELT

Prins Bisschopssingel 36/3

BDO LASNE

Chaussée de Louvain 428

BDO LIÈGE

Rue Waucomont 51

BDO NAMUR-CHARLEROI

Parc Scientifique Crealys, Rue Camille Hubert 1

BDO ROESELARE

Clintonpark, Ter Reigerie 7/3

BDO WAVRE

Ferme des Quatre Sapins, Chaussée de Huy 120A

B-2600 Antwerpen

T. +32 (0)3 230 58 40

bdoantwerpen@bdo.be

B-1935 Zaventem

T. +32 (0)2 778 01 00

bdo Brussel@bdo.be

B-9820 Merelbeke

T. +32 (0)9 210 54 10

bdogent@bdo.be

B-3500 Hasselt

T. +32 (0)11 28 60 60

bdo Hasselt@bdo.be

B-1380 Lasne

T. +32 (0)2 352 04 90

bdolasne@bdo.be

B-4651 Battice

T. +32 (0)87 69 30 00

bdobattice@bdo.be

B-5032 Les Isnes

T. +32 (0)81 20 87 87

bdonamur@bdo.be

B-8800 Roeselare

T. +32 (0)51 26 08 40

bdo roeselare@bdo.be

B-1300 Wavre

T. +32 (0)10 23 89 70

bdo wavre@bdo.be

De opgenomen informatie in deze trimestriële Nieuwsbrief heeft een signalerend en globaal karakter en is niet bedoeld als beroepsmatig advies. Onze adviseurs houden zich ter beschikking om verdere adviezen en acties terzake met u uit te werken. Wenst u deze Nieuwsbrief voortaan ook elektronisch te ontvangen, dan kan u ons contacteren via newsletter@bdo.be. U vindt onze Nieuwsbrief eveneens op www.bdo.be. Ook Frans-, Engels- en Duitstalige versies zijn beschikbaar.

V.U. Werner Lapage, p/a The Corporate Village Da Vincilaan 9 Box E.6 - Elsinore Building - 1935 Zaventem

BDO Services Burg, Ven. CVBA / Soc. Civ. SCRL, a limited liability company incorporated in Belgium, is a member of BDO International Limited, a UK company limited by guarantee, and forms part of the international BDO network of independent member firms. BDO is the brand name for the BDO network and for each of the BDO Member Firms.