

ONDERNEMERS

UP2DATE

De partiële splitsing Waardecreatie door proactief handelen

Op sleutelmomenten in het bestaan van een onderneming (bv. de verhuis naar een ander bedrijfsgebouw, een bod van derde partij, de intrede van de volgende generatie, ...) blijkt dat het bedrijfsvermogen niet altijd optimaal gestructureerd is om de uitdagingen het hoofd te bieden.

Eens het bewuste "sleutelmoment" is aangebroken, is het vaak te laat om nog de ideale reorganisatie door te voeren. Het loont dan ook om uw bedrijf **proactief** "future proof" te structureren om de toekomst met de grootste flexibiliteit tegemoet te gaan.

In dit verband is een partiële splitsing een interessant instrument om uw onderneming voor te bereiden op de toekomst én om extra aandeelhouderswaarde te creëren.

Situatie

Ondernemers bouwen doorheen de jaren vaak een mooi vermogen op binnen hun (exploitatie)vennootschap in de vorm van "overtollige" activa die op zich niet noodzakelijk zijn voor de bedrijfsvoering, bijvoorbeeld vastgoed en liquiditeiten.

Dit opgebouwde vermogen binnen de exploitatievennootschap heeft echter ook enkele belangrijke nadelen:

1. Ondernemingsrisico: de "overtollige" activa blijven volledig blootgesteld aan het ondernemingsrisico. In tijden van crisis loont het om uw opgebouwde vermogen af te schermen van het ondernemingsrisico want vanuit economisch standpunt is het niet opportuun om al uw eieren in één mand te leggen.

2. Suboptimale overnameprijs: in principe hebben de "overtollige" activa een verhogend effect op de waarde van uw onderneming. Een eventuele latere overnemer (hetzij de volgende generatie, hetzij een derde), zal evenwel zelden bereid zijn om de volle prijs te betalen voor overtollige activa. In het geval van bedrijfsvastgoed is 1+1 vaak meer dan 2 indien dit vastgoed zich in een aparte vennootschap bevindt.

In de praktijk gebeurt de waardering van operationele ondernemingen aan de hand van het verwachte rendement (geraamd op basis van parameters zoals de EBITDA vermenigvuldigd met een multiple). De "multiple" in dergelijke formules weerspiegelt de rendementsverwachting van de overnemer. Gezien de rendementsverwachting voor een exploitatie (bv. 15% à 20%) significant hoger ligt dan de rendementsverwachting op onroerend goed (bv. 5%), zal de marktwaarde van het onroerend goed op basis van dergelijke waarderingsformules niet volledig tot uiting komen.

Bijgevolg zal u doorgaans een hogere totaalprijs kunnen bedingen indien het bedrijfsvastgoed zich in een aparte vennootschap bevindt, dan wanneer u alles in één pakket aan één zelfde partij dient te verkopen.

3. Flexibiliteit bij een overname: bij de instap van een derde partij in de vennootschap (bv. management / key personeel, de volgende generatie of een externe overnemer) is het vaak niet de bedoeling van de partijen dat zij mee participeren in het bedrijfsvastgoed. Bovendien kan de overnameprijs te hoog oplopen door de aanwezigheid van deze activa. Door de ont koppeling van de exploitatie en het vastgoed (of andere activa) blijven alle opties open.

Oplossingen

1. Verkopen/uitkeren

Indien last minute moet gehandeld worden, is een verkoop van de "overtollige" activa vaak nog de enige mogelijkheid. Dit zal het geval zijn indien een overnemer bijvoorbeeld geen interesse heeft

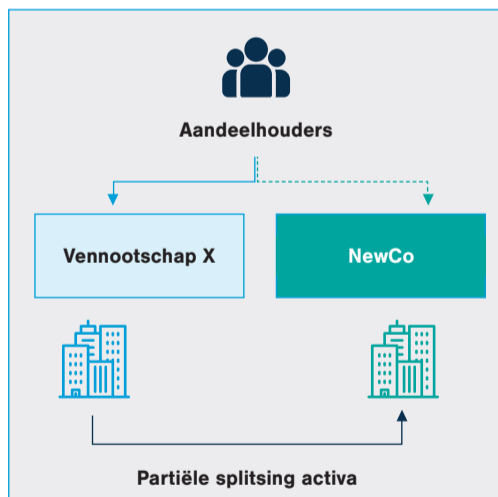
Voorbeeld: Vennootschap X heeft een onroerend goed met een (markt)waarde van 1.000.000 EUR, een boekwaarde van 200.000 EUR en 500.000 EUR aan liquide middelen. Teneinde 1.500.000 EUR aan "overtollige" activa te onttrekken aan Vennootschap X is er een totale belastingdruk van 690.000 EUR verschuldigd (zie hieronder) + boekwaarde.

Belastingdruk	Belasting
Belasting op meerwaarde (25%): (1.000.000 EUR - 200.000 EUR) x 25%	-200.000 EUR
Registratiebelasting (te betalen door Koper): 1.000.000 EUR x 10%	-100.000 EUR
Roerende voorheffing (30%) op dividend: (1.500.000 EUR - 200.000 EUR) x 30%	-390.000 EUR
Totaal	-690.000 EUR

in het bedrijfspand. Dergelijke verkoop heeft een belangrijke fiscale impact: gerealiseerde meerwaarden worden onderworpen aan de vennootschapsbelasting (25%) en een uitkering van een dividend van de gerealiseerde middelen is onderworpen aan roerende voorheffing (30%).

2. Partiële splitsing

Een alternatief voor een verkoop van de niet-target activa is een partiële splitsing. Bij een partiële splitsing van Vennootschap X worden activa en passiva afgesplitst naar een nieuwe of bestaande vennootschap. De aandeelhouders van Vennootschap X krijgen daarvoor aandelen van deze nieuwe of bestaande vennootschap.



Op deze wijze kan het vastgoed van de vennootschap (en eventuele andere activa) afgesplitst worden van de exploitatievennootschap naar een nieuwe patrimoniumvennootschap.

Onder strikte voorwaarden is het mogelijk om deze partiële splitsing **belastingvrij** door te voeren.

De belangrijkste voorwaarde is dat de transactie niet als één van de hoofddoelen **belastingfraude of belastingontwijking** heeft. M.a.w. is de transactie voornamelijk gedreven door zakelijke (niet-fiscale) motieven. Aangezien deze voorwaarde onderhevig is aan een ruime appreciatiemarge, is het in de praktijk opportuun een rulling aan te vragen bij de Rulingdienst teneinde rechtszekerheid te verkrijgen omtrent het belastingvrije karakter van de voorgestelde transactie.

Bij een rullingaanvraag maakt de Rulingdienst steeds voorbehoud omtrent de mogelijke toepassing van antimisbruikbepalingen ten gevolge van verrichtingen die niet werden omschreven in de aanvraag, zoals bijvoorbeeld een latere overdracht van de aandelen van één van de gesplitste vennootschappen.

Partiële afsplitsing onroerend goed gevolgd door aandelenverkoop

Indien het op het ogenblik van de rullingaanvraag reeds de bedoeling is de aandelen van één van de afgeslankte vennootschappen nadien te verkopen, dan gaat de Rulingdienst in principe geen positieve beslissing afleveren en gaat zij uit van een hoofdzakelijk fiscaal motief. De verkoper zal namelijk een belangrijk fiscaal voordeel realiseren (zie punt 1: verkopen / uitkeren) indien een belastingvrije partiële splitsing gevolgd wordt door een belastingvrije meerwaarde op aandelen.

Ondanks de verkoopintentie kan de Rulingdienst case by case toch een positieve rulling afleveren maar zal ze een wederbeleggingsvergoeding van de verkoopprijs ('heroriëntering') vereisen van de verkopende aandeelhouders, waarbij deze verplicht worden de verkoopprijs duurzaam te herbeleggen binnen een bepaalde termijn.

Bij de verkoop van **alle aandelen** (100%) is de algemene regel dat er steeds een wederbeleggingsverplichting is vereist.

Bij een verkoop van een **gedeelte van de aandelen** wordt niet altijd een wederbeleggingsverplichting opgelegd, maar hiervoor is steeds een sterk onderbouwd en bedrijfseconomisch verhaal vereist. Uit de rullingpraktijk is er al dan niet een wederbeleggingsverplichting opgelegd aan de verkoper, onder meer bij de cases in het schema hieronder.

Partiële splitsing onroerend goed zonder een geplande aandelenverkoop

Indien het niet de bedoeling is om een aandelenoverdracht te realiseren na de partiële splitsing kan de transactie hoofdzakelijk plaatsvinden op basis van zakelijk overwegingen zoals afsplitsen van het ondernemingsrisico, familiale planning,



Frédéric Lievens & Dries Bertrem
Lievens & Co Consulting

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

Lievens & Co

FISCAAL, JURIDISCH & FINANCIËEL ADVIES

doorontwikkeling van een activiteit, centraal beheer van activa, oplossing in het kader van verdeeldheid tussen de vennoten etc.

De rullingdienst zal echter steeds voorbehoud maken in haar beslissing voor een latere eventuele aandelenoverdracht op basis van de fiscale antimisbruikbepaling indien later zou blijken dat er eenheid van opzet was.

Conclusie

Indien u in het verleden (een deel van) uw vermogen hebt opgebouwd binnen de exploitatievennootschap, biedt de partiële splitsing een interessante mogelijkheid om dit opgebouwde vermogen te scheiden, zonder fiscaal afgestraft te worden. Een dergelijke belastingvrije transfer van het opgebouwde vermogen vergt echter een grondige analyse waarbij u rekening dient te houden met alle specifieke feiten en de evoluerende rullingpraktijk en rechtspraak.

De timing van dergelijke reorganisatie blijkt van cruciaal belang. Als er reeds concrete plannen voor een (gedeeltelijke) overdracht van uw aandelen op til zijn, kan de Administratie veronderstellen dat er hoofdzakelijk fiscale motieven zijn voor dergelijke herstructurering.

Om dit te vermijden is het noodzakelijk om proactief tewerk te gaan. Door tijdig een masterplan op te stellen over de structurering van uw bedrijfsvermogen en de weg die u hiermee inslaat, bereidt u het bedrijf voor op toekomstige uitdagingen en onverwachte opportuniteiten.

Geen wederbeleggingsverplichting	Wél wederbeleggingsverplichting
Familiale planning waarbij de ouders nog steeds actief blijven bij het dagelijks bestuur van de vennootschap	De verkoper wordt minderheidsaandeelhouder en beschikt niet meer over de controle van de vennootschap
Overname van de ene vennoot door één van de andere bestaande aandeelhouder(s)	De verkoper geeft te kennen dat hij binnen enkele jaren zijn werkzaamheid volledig zal stoppen
Intrede van een derde partij waarbij de bestaande aandeelhouder(s) nog steeds de meerderheid behouden	De hoge leeftijd van de verkoper doet vermoeden dat overdracht van de overige aandelen niet lang meer zal duren
Intrede key personeel waarbij de bestaande aandeelhouder(s) nog steeds de meerderheid behouden	