

Vandelanotte *news*

**VANDELANOTTE BEGELEIDT
OVERNAMES VAN A TOT Z**

*"In 6 maanden tijd was
de verkoop rond"*

**NIEUW FINTECHBEDRIJF
AI-GUST OPGERICHT**

*Artificiële intelligentie
voor nog beter advies*

**VASTGOED OVERDRAGEN
IN VENNOOTSCHAPSVORM**

*Wat zijn de
fiscale gevolgen?*



INHOUD

VANDELANOTTE NEWS
JAARGANG 9 • EDITIE 3
OKTOBER 2022

07

De meerwaarde van uw managementrapportering wanneer u uw bedrijf wil verkopen

10

Vastgoed overdragen in vennootschapsvorm

13

Vandelanotte richt fintechbedrijf op met BDO België en Van Havermaet

14

Intellectuele eigendom: bescherm wat van u is

16

Competitief én betaalbaar verlonen, een utopie?

18

VDL in de kijker

19

Agenda & contact



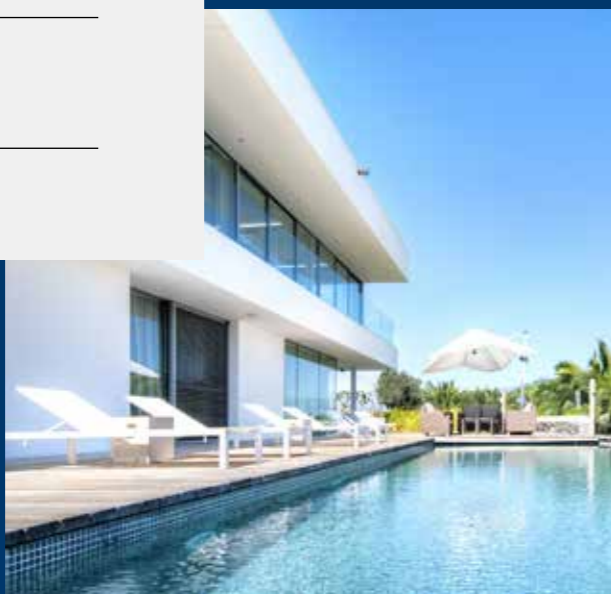
04

Vandelanotte begeleidde Dierik Vermeir van A tot Z



Hoe beïnvloedt de rente de waarde van uw onderneming?

08



12

Buitenlands KI: wat is de impact op taxatie in België?

Optimism is a moral duty

In onze vorige editie schreef ik over het belang van een organisatie om zich aan te passen aan onzekere omstandigheden. Ondertussen zijn zowel de energieprijzen als de algemene inflatie verder gestegen, lopen de tekorten op de begroting verder op en worden de eerste van onze klanten helaas gedwongen om hun productie (al dan niet gedeeltelijk) stil te leggen. Alles wijst erop dat de impact van deze oorlog en energiecrisis vele malen groter zal zijn dan deze van de coronacrisis. Een recessie lijkt onvermijdelijk. Maar ook, of misschien zelfs nog meer in moeilijke tijden, blijft het adagium "Optimism is a moral duty" van de wetenschapsfilosoof Karl Popper relevant. Want ook in moeilijke tijden betekent ondernemen soms moeilijke beslissingen nemen en keuzes maken met de hoop op een betere toekomst.

En er zijn wel degelijk zaken die we kunnen doen met het oog op die toekomst. Als de energiecrisis iets duidelijk heeft gemaakt, is het dat innovatie essentieel is om de wijzigende uitdagingen aan te gaan. Innovatie alleen volstaat echter niet. Het is belangrijk om nieuwe technologie, producten of merken ook effectief te beschermen om zo de vruchten van de onderzoeksinspanningen te kunnen plukken. Verder in dit nummer leest u hoe u dit kunt doen.

Iedere crisis biedt ook kansen. Voor ondernemingen met een gezonde balans en reserves kan een crisis ook het moment zijn om zich te versterken via overnames. Zoals u verder zal lezen, leiden stijgende rentes en moeilijkere marktomstandigheden namelijk tot lagere overnameprijzen. Maar ook andere vormen van samenwerkingen tussen verschillende partijen kunnen helpen om de toekomst met meer vertrouwen tegemoet te gaan. Door resources en investeringen samen te brengen, kan in sommige gevallen immers een grotere hefboom gecreëerd worden.

Dat is één van de redenen waarom Vandelanotte ook in uitdagende tijden blijft inzetten op verdere groei. De integratie met het familiale auditkantoor Callens, Pirenne, Theunissen & Co is daar een voorbeeld van. Door het samengaan wordt Callens-Vandelanotte Bedrijfsrevisoren het grootste onafhankelijke revisorenkantoor in België, waardoor we u nog beter zullen kunnen bijstaan. Ook de oprichting van AI-GUST, samen met sectorgenoten BDO en Van Havermaet, moet ons toelaten om samen meer te kunnen realiseren dan alleen. Door de data en kennis van die 3 partijen te bundelen, beschikken we over een grotere basis, waarop we via artificiële intelligentie analyses kunnen maken om zo nóg proactiever advies te kunnen geven.

Hopelijk brengt dit nummer u inspiratie voor nieuwe ideeën om de toekomstige uitdagingen met optimisme tegemoet te gaan. Veel leesplezier!

Nikolas Vandelanotte





ALSIC

- » Opggericht in 1997
- » Studie- en softwarebureau
- » Actief in de niche van de binnenvaart
- » Kantoor in Gent

VANDELANOTTE BEGELEIDDE DIERIK VERMEIR VAN A TOT Z

“In 6 maanden tijd was de verkoop rond”

Na 25 jaar heeft Dierik Vermeir zijn bedrijf ALSIC overgelaten. Een grote stap, maar dankzij de begeleiding van Vandelanotte kon hij die met een gerust gemoed zetten. Vandelanotte stond in voor de waardebeoordeling, de zoektocht naar een geschikte overnemer én de juridische afhandeling van de transactie.

Dierik Vermeir richtte in 1997 ALSIC op, een engineering- en adviesbureau met focus op supply chain management. De onderneming is gespecialiseerd in binnenvaart. Dierik geeft een voorbeeld: “Als een schipper van A naar B vaart, moet die passeren door sluisen en onder bruggen. Wij optimaliseren het traject op basis van allerlei data. Als een schipper zich op 2 uur varen van de sluis bevindt, maar pas over 3 uur versast kan worden, krijgt hij via onze software het advies trager te varen, om energie te besparen en de CO₂-uitstoot te verminderen.” Naast Dierik en zijn echtgenote werken er in het bedrijf 21 personeelsleden.

“De applicatie die we ontwikkeld hebben voor de Vlaamse Waterweg, zal nu uitgerold worden in 13 landen. Een fantastisch resultaat, maar dat betekent ook dat we moeten investeren, zowel in extra mensen als in een lokaal kantoor in Oost-Europa.” ALSIC staat dus op een kantelpunt, en dat terwijl Dierik intussen de 60 gepasseerd is. “Mijn dochters hebben geen interesse om het bedrijf over te nemen. We wisten dus dat we op een bepaald moment op zoek zouden moeten naar een overnemer.”

Stroomversnelling

Dierik gaf zichzelf daarvoor nog een 2 à 3 jaar, maar het proces kwam door een samenloop van omstandigheden in een stroomversnelling terecht. Naast het binnenhalen van dat Europees project, kreeg hij immers ook een vraag van een potentiële overnemer. “Ik ben daarmee naar Tom Vermeersch gestapt, onze accountmanager bij Vandelanotte. We hebben altijd al een heel goed contact gehad. Tom wist dat we over een aantal jaar de zaak wilden overlaten.”

“ZO’N VERKOOP IS MENTAAL EEN MOEILIJK PROCES. JE HEBT NIET ALLEEN TECHNISCHE ONDERSTEUNING NODIG, MAAR OOK EEN KLANKBORD.”

Dierik Vermeir



“EEN ONDERNEMER BOUWT JARENLANG AAN ZIJN BEDRIJF; DE VERKOOP IS DE KERS OP DE TAART. WIJ WILLEN ER VOOR ONZE KLANTEN DAN OOK HET BESTE UIT HALEN.”

Veerle Buyl

Het toeval wil dat Vandelanotte net op dat moment sterker was gaan inzetten op overnamebegeleiding en het zoeken naar overnemers. “We hebben daarvoor vorig jaar Nico Daminet aangeworven, die veel ervaring heeft op het vlak van overnames”, zegt Veerle Buyl, als venoot verantwoordelijk voor de afdeling Corporate Finance. Nico en Tom gingen in gesprek met Dierik. “Ik stond toen voor de keuze om de mogelijkheden verder te verkennen, of om toch nog enkele jaren te wachten”, zegt hij. Hij besloot om verder te gaan, maar met een belangrijke voorwaarde: dat de continuïteit verzekerd kon worden, zowel voor de klanten als voor de medewerkers. “Tegelijk was het mijn keuze om niet verder te participeren als aandeelhouder en om de overdrachtsperiode te beperken in de tijd; er moest dus ook een nieuwe CEO gezocht worden.”

In enkele weken tijd had Vandelanotte 4 kandidaat-overnemers gevonden. “Meestal zetten we het bedrijf eerst in de etalage via een ‘information memorandum’, een bedrijfsprofiel met een beschrijving van de sterktes en zwaktes van de onderneming en de nodige cijfers. Daarmee stappen we naar potentiële overnemers”, duiden Veerle en Tom. “Maar doordat ALSIC zo’n mooi bedrijf is, hebben we eigenlijk die fase deels kunnen overslaan.”

Na enkele gesprekken met kandidaat-overnemers over de prijs én de andere condities, evolueerde de longlist naar een shortlist, waaruit uiteindelijk één partij weerhouden werd. Veerle legt uit: “In die fase gaat de verkoper veelal een exclusiviteit aan. Dan begint de *due diligence*, de technische kant van het proces. Het zogenaamde boekenonderzoek waarbij adviseurs van de koper nagaan of de aangeleverde informatie correct is. Daarna volgt de juridische fase, waarin de contracten worden afgehandeld. In eerste instantie de verkoopovereenkomst, maar daarnaast ook vaak andere contracten zoals het managementcontract, leningscontracten, huurovereenkomsten, etc. Het hele proces wordt afgesloten met de closing: de effectieve aandelenoverdracht.”

Verkoopsklaar

Vandelanotte heeft alle expertise in huis om een over te laten bedrijf te waarderen, een geschikte overnemer te zoeken, de onderhandelingsgesprekken te voeren én daarna alles juridisch en

administratief af te handelen. Voor Dierik was die A-tot-Z-aanpak een grote meerwaarde. “Zo’n verkoop is mentaal een moeilijk proces. Je hebt niet alleen technische ondersteuning nodig, maar ook een klankbord. Voor mij was het enorm belangrijk en waardevol dat ik hiervoor bij Vandelanotte terecht kon.”

In dit geval was het proces in een half jaar tijd afgerond. Dat had niet alleen te maken met de kwaliteit van ALSIC en de expertise van de tegenpartijen, maar ook met het feit dat het bedrijf eigenlijk al verkoopsklaar was. “Daar hebben we de afgelopen jaren aan gewerkt. Dankzij onze rapportering wisten we aan welke punten we extra aandacht moesten schenken. Het is een tip voor elke ondernemer: hoe beter uw bedrijf voorbereid is op een overname, hoe meer tijd u bespaart tijdens de transactie”, zegt Tom. Veerle vult aan: “Dankzij onze betrokkenheid kennen we de waardedrijvers van onze bedrijven. Die zijn bepalend voor de latere verkoopprijs. Een ondernemer bouwt jarenlang aan zijn bedrijf; de verkoop is de kers op de taart. Wij willen er voor onze klanten dan ook het beste uit halen”, besluit ze.



Nico Daminet, Dierik Vermeir, Veerle Buyl en Tom Vermeersch.

De meerwaarde van uw managementrapportering wanneer u uw bedrijf wil verkopen

U wilt als ondernemer uw bedrijf verkopen? En er zijn reeds enkele potentiële kopers? Dan spreekt het voor zich dat er vraag komt naar uw historische en actuele financiële cijfers. Al te vaak zien we dan dat er in Excel een ‘dump’ wordt aangeboden van de balans- en resultatenrekeningen. De geïnteresseerde partijen gaan op dat moment zelf aan de slag met de cijfers en vragen nadien heel vaak nog extra informatie op om tot een bepaalde waardebeoordeling te komen.

Maakt u zelf al gebruik van een financiële rapporteringstool? Dan kan het volstaan om die gedeeltelijk open te zetten voor de geïnteresseerde koper. U bepaalt zelf tot welk niveau van detail u de andere partij toegang geeft.

Het delen ervan brengt een aantal voordelen met zich mee. Ten eerste laat u op deze manier professionalisme en inzicht in uw eigen cijfers zien. Ten tweede kan de analyse van de cijfers veel vlotter verlopen, aangezien verschillende analyses en ratio's al in uw rapportering zijn opgenomen. Veelal laten rapporteringstools ook toe om normalisaties die de tegenpartij aanbrengt in te voeren. Een normalisatie is een correctie van kosten en/of opbrengsten die geen deel uitmaken van de feitelijke bedrijfsvoering op de nettowinst. Tot slot kan diezelfde rapportering ook nuttig verder gebruikt worden na de verkoop. Zeker wanneer u nog (even) aan boord blijft binnen het bedrijf en er een earn-outclausule werd opgenomen.

Voorschot op uw tweede pensioenpijler

Bouwt u via een groepsverzekering of VAPZ een aanvullend pensioen op? Dan betekent dit dat het spaarbedrag geblokkeerd staat tot de opname van uw pensioen. Als uitzondering op de regel kunt u voor de financiering van uw vastgoedproject wel reeds een deel van het gespaarde bedrag opvragen.

Het maximale bedrag dat u kunt opnemen hangt af van de verzekeraar, maar ligt meestal tussen 60% en 70%. Het opgenomen bedrag moet worden gebruikt voor investeringen in privé onroerend goed. Het voorschot kan gebruikt worden voor een aankoop, een verbouwing of voor verfraaiingswerken. Zelfs de vervroegde terugbetaling van een hypotheek krediet komt in aanmerking. Het pand waarin wordt geïnvesteerd kan de eigen woning zijn, maar ook een opbrengsteigendom komt in aanmerking. Enige vereiste is dat het onroerend goed zich in de Europese Economische Ruimte bevindt.



—Frederik Arnauw



—Willem De Boek

Hoe beïnvloedt de rente de waarde van uw onderneming?

Sinds enige tijd kleuren de beurzen rood, heerst er hoge inflatie en stijgt de rente zienderogen. Allemaal parameters die een rechtstreekse invloed hebben op de waardering van uw onderneming. We lichten de impact op elk van de meest gehanteerde waarderingmethoden graag toe.

Bij de **discounted cash flow** methode wordt de waarde van een onderneming bepaald door het geld dat de onderneming in de toekomst zal verdienen. Om de huidige waarde van de verwachte toekomstige vrije kasstromen te bepalen, worden die geactualiseerd op basis van een gewogen gemiddelde kapitaalkost, ook WACC genoemd. De WACC wordt berekend door de kost van het eigen vermogen en van het vreemd vermogen, te wegen naar het aandeel dat elk type vermogen heeft in de kapitaalstructuur van het bedrijf.

De kost van het vreemd vermogen stemt overeen met de rente op externe financiering. Stijgt de rente? Dan stijgt bijgevolg de kost van het vreemd vermogen. Dit leidt tot een hogere actualisatievoet, wat resulteert in een lagere waarde.

De kost van het eigen vermogen is gelijk aan het verwacht rendement van de aandeelhouders. Als de aandeelhouders hun verwacht rendement daarbij baseren op een theoretisch model, zorgt de stijging van de rente voor een hogere rendementseis en dus een lagere waarde. Vooral groeibedrijven zijn rentegevoelig, gezien hun kasstromen verder in de toekomst liggen.

De **marktvergelijkende benadering** vergelijkt de waarde van een vennootschap met de prijzen die zijn betaald voor overnames en/of de beursnotering van vergelijkbare ondernemingen. Daarbij wordt er een multiple toegepast op de EBITDA, EBIT of omzet. Bij een terugval van de economische vooruitzichten zien we de multiples vaak dalen met een lagere waarde tot gevolg.

Op de **substantiële waarde** (of gecorrigeerd netto actief) heeft een rentewijziging weinig tot geen gevolgen.

“VOORAL GROEIBEDRIJVEN ZIJN RENTEGEVOELIG, GEZIEN HUN KASSTROMEN VERDER IN DE TOEKOMST LIGGEN.”

De impact van **macro-economische wijzigingen** op de waarde van een onderneming mag niet onderschat worden. Naast eerder vermelde effecten wordt ook overnamefinanciering duurder, waardoor overnames mogelijk uitgesteld worden. Daardoor daalt de vraag en bijgevolg ook de overnameprijzen.

Bijkomend stellen consumenten en ondernemingen hun aankopen en investeringen vaak uit vanwege duurdere leningen en stijgende kosten door hoge inflatie. Daardoor kan de groei van een onderneming afzakken en kan dat aanleiding geven tot een lagere waarde.



Wanneer vastgoed in een patrimoniumvennootschap zit en u dat vastgoed wilt vervreemden, zijn er 2 mogelijkheden. Ofwel wordt het vastgoed verkocht ('asset deal'), ofwel worden de aandelen verkocht ('share deal'). De laatste optie veronderstelt dan wel dat men alle onroerende goederen die de vennootschap aanhoudt, wenst te verkopen aan dezelfde koper. We zoomen in op de fiscale gevolgen.

Vastgoed overdragen in vennootschapsvorm

Wat zijn de fiscale gevolgen?

1 ASSET DEAL

Bij de verkoop van assets zullen notariskosten en registratierechten verschuldigd zijn (12% in Vlaanderen, 12,5% in Brussel en Wallonië). Verder zal eventueel een meerwaarde gerealiseerd worden die belast wordt in de vennootschapsbelasting (25%). Na de verkoop blijft in wezen dan een lege vennootschap over. Als er besloten zou worden de meerwaarde uit te keren via dividenden naar een natuurlijk persoon-aandeelhouder, dan is er 30% (of het verlaagd tarief van 15%) roerende voorheffing van toepassing. Ten aanzien van de koper zal het aangekochte vastgoed (althans ten bedrage van de waarde van de gebouwen) afgeschreven kunnen worden.

2 SHARE DEAL

Worden de aandelen verkocht? Dan is er geen tussenkomst van de notaris vereist en zijn er ook geen registratierechten verschuldigd. Wordt een meerwaarde gerealiseerd op de verkoop van die aandelen? Dan is die in de meeste gevallen vrijgesteld van belasting. De aangekochte aandelen zullen niet afgeschreven kunnen worden door de koper.

Goed onderzoek doen

Is de keuze voor een share deal dan een no-brainer? Nee, veel is afhankelijk van de prijs die onderhandeld wordt voor de aandelen. Voor aandelen zal men immers meestal minder betalen dan voor het onroerend goed op zich. Bij een aandelentransactie realiseert de verkoper geen meerwaarde op het vastgoed en is er dus ook geen meerwaardebelasting verschuldigd. Maar uiteindelijk is het wel een latente belasting voor de koper. Als de koper later het vastgoed verkoopt, zal die wel de vennootschapsbelasting moeten betalen op de meerwaarde. De koper koopt dus als het ware vastgoed met een toekomstige belastingschuld aan verbonden en zal dit in mindering willen brengen van de aankoopprijs.

Bij een aandelentransactie is het ook belangrijk een goed onderzoek te doen van de vennootschap (*due diligence*), om na te gaan welke lijken eventueel nog uit de kast kunnen komen die de



“IS DE KEUZE VOOR EEN SHARE DEAL EEN NO-BRAINER? NEE, VEEL IS AFHANKELIJK VAN DE PRIJS DIE ONDERHANDELD WORDT VOOR DE AANDELEN.”

waarde van de aandelen beïnvloeden. Een vennootschap kan immers hangende geschillen hebben en eventuele (latente) fiscale of sociale schulden.

Het is belangrijk voorzichtig te zijn bij dergelijke transacties. In sommige situaties zou de fiscus kunnen trachten de verkoop van de vennootschap te herkwalficeren in de verkoop van het onderliggend onroerend goed. Met alle nadelige gevolgen van dien: meerwaardebelasting, registratierechten of eventueel btw. Zeker in het geval dat een onroerend goed zou zijn ingebracht in een vennootschap, waarna de aandelen dan worden verhandeld. Of als een projectvennootschap wordt opgericht voor de specifieke oprichting en verkoop van een gebouw. Hoe dan ook mag het wezenlijke doel van de transactie niet bestaan uit het vermijden van belastingen. Elke aandelen- of vastgoedtransactie moet dus concreet beoordeeld worden, rekening houdend met haar specifieke kenmerken.



—Dries Torreele

Buitenlands KI: wat is de impact op taxatie in België?

Eind februari 2021 werd een nieuwe regeling ingevoerd waarmee de wetgever een einde wenst te maken aan de ongelijke behandeling van buitenlandse en Belgische onroerende goederen. In dit artikel vertellen we u er graag meer over.

Elk buitenlands onroerend goed krijgt een kadastraal inkomen (KI) toegekend. Dat wordt berekend op basis van de waarde van het onroerend goed. De KI's van de buitenlandse onroerende goederen liggen echter beduidend hoger dan die van de Belgische, doordat er stelselmatig een andere berekeningswijze wordt gebruikt.

Uw buitenlands onroerend goed wordt belast in het buitenland en vrijgesteld in België. U zou daaruit kunnen afleiden dat de hoogte van het KI niet belangrijk is, maar dat is helaas niet het geval. Het KI wordt meegenomen voor het bepalen van uw gemiddelde aanslagvoet en wordt daarna vrijgesteld. Door een hoger KI stijgt uw gemiddelde aanslagvoet, waardoor de kans bestaat dat u vanaf inkomstenjaar 2021 meer belastingen moet betalen.

Alleen voor natuurlijke personen

De nieuwe regelgeving is uitsluitend van toepassing op natuurlijke personen. Een eventuele oplossing zou dus kunnen zijn om uw buitenlands onroerend goed aan te kopen via uw vennootschap. In dat geval moet er echter wel met andere zaken rekening worden gehouden. Elk land bepaalt zijn eigen regels. Dat wil zeggen dat er, afhankelijk van de ligging van het onroerend goed, sprake kan zijn van een voordeel alle aard bij eigen gebruik, jaarrekening in het buitenland, etc.

Vragen?

Onze specialisten helpen u graag verder bij het structureren van uw aankoop in het buitenland.



—Stephanie Vanmarcke

Vandelanotte richt fintechbedrijf op met BDO België en Van Havermaet

Bij Vandelanotte blijven we innoveren. Samen met sectorgenoten BDO België en Van Havermaet hebben we AI-GUST opgericht, een fintechbedrijf dat data uit alle mogelijke bestaande boekhoudsoftwarepakketten en andere bronnen bundelt en er dan artificiële intelligentie (AI) op loslaat. Door de algoritmes van AI-GUST kunnen we nóg beter financiële adviezen, trends en benchmarks formuleren voor u en uw onderneming.

Financiële gegevensverwerking en accounting gebeuren anno 2022 al vaak op digitale wijze. Maar de data zitten in veel gevallen verspreid over verschillende softwarepakketten en andere systemen. Daarnaast worden de financiële en boekhoudkundige gegevens nog weinig gebruikt als basis voor interessante inzichten over de bedrijfsvoering of trends om ondernemingen sterker te maken voor de toekomst. Op die problematiek zal AI-GUST een antwoord bieden. Het AI-platform zal bijvoorbeeld snel kunnen berekenen wat de impact van een nieuwe wet of Europese regel is op het compliancebeheer van

bedrijven. Het bekijkt ook of de kosten, bijvoorbeeld voor energie, van een onderneming in lijn liggen met spelers uit dezelfde sector. AI-GUST maakt de job van accountant op die manier aantrekkelijker.

Financieel databeheer standaardiseren en ontginnen

Bedrijven die de SaaS-software van AI-GUST zullen gebruiken, kopen meer dan een softwarelicentie. Ze zullen deel uitmaken van een grotere community. Hoe meer accountants, softwareleveranciers en financiële experts aansluiten, hoe performanter het AI-platform wordt. Daarom

besloten de zwaargewichten uit de financiële dienstverlening, BDO België, Van Havermaet en Vandelanotte om AI-GUST samen op te starten. De 3 partners staan bovendien open om extra spelers te laten toetreden. Er is geen gevaar voor concurrentie: gedeelde data worden geanonimiseerd en op een beveiligde manier in het datawarehouse opgeslagen.

AI-GUST heeft niet de bedoeling om bestaande fintech applicaties zelf opnieuw te bouwen, ook al heeft het bedrijf daarvoor de expertise in huis. De fintechspeler van BDO, Van Havermaet en Vandelanotte integreert ze en biedt ze op een neutrale, onafhankelijke manier, digitaal aan in een steeds groeiend ecosysteem. “De partners die aansluiten bij of connecteren met AI-GUST versterken hun innovatievermogen door het delen van kennis. Samen kunnen ze oplossingen aanreiken voor heel complexe, financiële uitdagingen waarvoor geen enkel bedrijf of organisatie alleen de middelen, laat staan de kracht, heeft”, zegt Hein Vandelanotte, managing partner van Vandelanotte.

De maatschappelijke zetel van AI-Gust komt in Leuven, om vlot computerwetenschappers, data-ingenieurs, frontend-ontwikkelaars en software-ingenieurs aan te trekken. Binnen het jaar rekent AI-GUST op een tiental medewerkers.



Meer weten?



Intellectuele eigendom: bescherm wat van u is

In een steeds sneller veranderende wereld staat u als ondernemer vaak voor de uitdaging om u continu aan te passen. Vernieuwend uit de hoek komen, kan een belangrijk concurrentievoordeel met zich meebrengen en zo de groei van uw onderneming waarborgen. Tijdens het creatieve proces wordt vaak veel aandacht besteed aan de financiering en de commercialisering van uw innovatie, terwijl de bescherming ervan pas in een later stadium aandacht krijgt. U denkt bij uzelf: "Mijn idee is toch van mij?". Niet altijd, want een idee alleen valt niet te beschermen.

Intellectuele eigendomsrechten beschermen enkel concrete uitwerkingen. Een methode om pakjes efficiënter te leveren is op zich niet beschermd, maar de uitwerking ervan in een softwareapplicatie kan wel auteursrechtelijke bescherming genieten. Vanaf de uitwerking is de bescherming via intellectuele eigendomsrechten mogelijk en dat is ook het ogenblik waarop het best al maatregelen worden genomen. U heeft bijvoorbeeld een innovatief idee

"HET IS BIJZONDER BELANGRIJK OM AL BIJ DE EERSTE STAPPEN ADVIES IN TE WINNEN OVER DE MOGELIJKHEDEN OP HET VLAK VAN BESCHERMING VAN UW INTELLECTUELE RECHTEN."



voor een applicatie en u schakelt een softwareontwikkelaar in, omdat u zelf geen programmeur bent. Weet dat de intellectuele rechten op de software niet automatisch uw eigendom zijn, maar contractueel moeten worden overgedragen?

Of u heeft een baanbrekend product uitgevonden en stelt op een beurs vast dat er heel wat interesse voor is, waardoor u mogelijk een commercieel interessant product in handen heeft. Weet dan dat de termijn voor een juridische octrooibescherming reeds loopt en dat u snel zal moeten handelen, als u nog bescherming wilt bekomen.

Het is ook mogelijk dat geen van de bestaande intellectuele rechten een oplossing bieden om uw innovatie te beschermen, of dat u er bewust voor kiest om bijvoorbeeld geen octrooi aan te vragen als doelgerichte bedrijfsstrategie.

"VOOR EEN HEEL AANTAL INTELLECTUELE EIGENDOMSRECHTEN IS ER VOORZIEN IN FISCALE STIMULANSMAATREGELEN."

Dan kan er tegenwoordig toch een verregaande bescherming verkregen worden via de bescherming van bedrijfsgeheimen. Maar ook hier blijft het van uiterst belang om tijdig een geheimhoudingsovereenkomst af te sluiten en de nodige maatregelen te nemen om uw innovatie te beschermen. Het is bijzonder belangrijk om al bij de eerste stappen advies in te winnen over de mogelijkheden op het vlak van bescherming van uw intellectuele rechten.

Fiscale stimulans

Ten slotte geven we ook nog mee dat de bescherming van uw intellectuele

eigendomsrechten niet alleen belangrijk kan zijn vanuit economisch, strategisch of concurrentieel oogpunt. Voor een heel aantal intellectuele eigendomsrechten is er voorzien in fiscale stimulansmaatregelen ter bevordering van onderzoek & ontwikkeling en innovatieve bedrijfsvoering. Zo is er bijvoorbeeld voor octrooien of auteursrechtelijk beschermde software de aftrek voor innovatie-inkomsten in de vennootschapsbelasting. Via die fiscale aftrek kan u 85% van uw netto innovatieve inkomsten in mindering brengen van de belastbare basis.



—Evelien Callewaert



Competitief én betaalbaar verlonen, een utopie?

Loonkosten swingen de pan uit en de strijd om de nodige arbeidskrachten te vinden woedt desondanks onverminderd door. De sollicitant kan kiezen waar hij terecht kan en stelt dan ook zijn eisen qua loonpakket op basis van zijn individuele noden en waarden. Hoe zorgt u ervoor dat u als werkgever daaraan op betaalbare wijze tegemoet kunt komen? Wij geven u enkele tips & tricks.

Elke (potentiële) werknemer heeft zijn eigen wensen en eist meer dan ooit dat zijn werkgever dat voor hem mogelijk maakt. Maar met de huidige stijgende loonkosten is dat voor de meeste werkgevers een onhaalbare kaart. Daarom stellen wij voor om een individualiseerbaar verloningspakket op te nemen.

Cafetariaplan

Door een cafetariaplan op te stellen, kunt u zelfs de meest veeleisende (potentiële) werknemer tegemoetkomen in zijn of haar persoonlijke verwachtingen. Het budget dat de individuele werknemer te spenderen heeft, kan samengesteld worden op diverse manieren: inruil van bonussen, percentage van het brutoloon, in één pot plaatsen van diverse voordelen of gewoon een bijkomend budget dat wordt voorzien door de werkgever. Vervolgens maakt u als werkgever de keuze waar u wenst op in te zetten. Daarbij zullen ook de strategie en missie als ondernemer een rol spelen.

- Wenst u actief in te zetten op **duurzaamheid**? Dan zal er eerder gekozen worden om

de werknemers de keuze te laten tot de aanschaf van een (elektrische) fiets. Een andere belangrijke pijler binnen duurzaamheid zijn opleidingen. Naast de bestaande **opleidingen** binnen de onderneming, kunt u uw werknemers ook de kans bieden om duurdere opleidingen te volgen die erop gericht zijn zich persoonlijk te ontwikkelen, ongeacht of dat noodzakelijk gerelateerd is aan hun huidige functie.

- Werken uw medewerkers vaak van thuis uit? Dan kan u hen faciliteren in de aankoop van het nodige **IT- en kantoor materiaal**, van

bureaustoel tot computerscherm. Of houden uw medewerkers van de nodige **tech gadgets**? Dan kunt u hen via het cafetariaplan de nieuwste laptop of smartphone aanbieden.

- Is uw medewerker eerder op zoek naar een **betere work-life balance**? Dan verkiest hij misschien wel wat bijkomende verlofdagen.
- Tot slot denken ook heel wat werknemers na over hun **financiële situatie na hun carrière**. Om pensioensparen te stimuleren kan ook worden voorzien in een terugbetaling van hun gedane stortingen.

En wat als dat allemaal niet hoeft voor uw medewerker? Dan laat u dat budget gewoon uitbetalen hetzij via het loon, hetzij via een warrantenplan. Makkelijk, toch?

“MET EEN CAFETARIAPLAN KUNT U ZELFS DE MEEST VEELEISENDE (POTENTIËLE) WERKNEMER TEGEMOETKOMEN.”



— Anneleen Wydooghe

VANDELANOTTE IN DE KIJKER



We verwelkomen meer dan 20 nieuwe starters!

De eerste week van het schooljaar stond traditiegetrouw terug in het teken van onze startersdagen. Op 1 september mochten we meer dan 20 enthousiastelingen verwelkomen en hen laten kennismaken met hun nieuwe job, werkplek en collega's. De dag nadien konden ze alle collega's nog beter leren kennen op ons zomerfeest. Na 4 interessante startersdagen, waarin ze leerrijke workshops hebben gevolgd en de 'Vandelanotte vibes' hebben gevoeld, stonden ze te springen om aan het echte werk te beginnen. We wensen hen veel succes toe!



Vandelanotte bundelt krachten met Callens, Pirenne, Theunissen & Co

Vandelanotte en Callens, Pirenne, Theunissen & Co, de twee oudste familiebedrijven uit de accountancy- en auditsector, versmelten. De afdeling wordt vanaf nu Callens-Vandelanotte. "Wij zijn enorm vereerd dat Callens, Pirenne, Theunissen & Co integreert in onze groep. We vormen de perfecte match, niet alleen vanwege onze geschiedenis, maar ook dankzij de gedeelde visie en filosofie", aldus Nikolas Vandelanotte. Dankzij deze krachtenbundeling verwelkomen we 80 nieuwe medewerkers en 2 nieuwe vennoten: Philip Callens en Ken Snoeks. Dat maakt dat we intussen met meer dan 540 medewerkers zijn.

Bye bye summer!

Op vrijdag 2 september zwaaiden we de zomer uit tijdens ons jaarlijks zomerfeest. Deze keer vond het feest plaats in de tuinen van de Kristallijn in Gent. Het was dé ideale gelegenheid om alle collega's terug te zien en de nieuwelingen onder ons te laten proeven van een echte Vandelanotte party. Er werd gezongen, gelachen en gedanst. Van een prachtige zomeravond gesproken!



AGENDA

— 10 oktober 2022

Voorafbetalingen (VA 3) om een belastingvermeerdering te vermijden (datum indien boekjaar volgens kalenderjaar).

— 17 oktober 2022

Uiterste indieningsdatum aangiften vennootschapsbelasting, BNI-vennootschappen en RPB aanslagjaar 2022, met balansdata van 31 december 2021 t.e.m. 28 februari 2022.

— 20 oktober 2022

Btw-aangifte en IC-listing voor de maand september of voor het derde kwartaal 2022. Eenmalig uitstel verleend tot 25 oktober, met uitzondering van de betaling. Indien aanvraag tot terugbetaling: aangifte uiterlijk op 24 oktober indienen.

— 28 oktober 2022

Uiterste indieningsdatum voor mandatarissen van de aangifte personenbelasting aanslagjaar 2022, na uitstel (de initiële indieningsdatum was 30 september 2022).

— 10 november 2022

Uiterste indieningsdatum aangifte niet-inwoners aanslagjaar 2022 op papier.

— 21 november 2022

Btw-aangifte en IC-listing voor de maand oktober.

— 25 november 2022

Uiterste indieningsdatum aangifte niet-inwoners aanslagjaar 2022 via Tax-on-web of via mandataris (Tax-on-web).

— 15 december 2022

Per aangetekende brief aanvraag indienen om vanaf 1 januari 2023 de vrijstellingsregeling te kunnen genieten (omzet vermelden van de eerste drie kwartalen en omzetraming vierde kwartaal).

— 20 december 2022

- Btw-aangifte en IC-listing voor de maand november.
- Voorafbetalingen (VA 4) om een belastingvermeerdering te vermijden (datum indien boekjaar volgens kalenderjaar).

— 20 januari 2023

Btw-aangifte en IC-listing voor de maand december of voor het vierde kwartaal 2022.

CONTACT

Vandelanotte Aalst

Gentse Steenweg 55
9300 Aalst
053 72 95 00

Vandelanotte Brugge

Torhoutse Steenweg 250
8200 Brugge
050 39 28 75

Vandelanotte Geel

Nijverheidstraat 13
2260 Geel
03 320 97 97

Vandelanotte Lasne

Ch. de Louvain 420
1380 Lasne
02 351 40 30

Vandelanotte Rijsel (FR)

130 B. de la Liberté
59000 Lille
056 42 52 22

Vandelanotte Antwerpen

Posthofbrug 6/4
2600 Berchem
03 320 97 97

Vandelanotte Brussel

Esplanade 1/85
1020 Brussel
02 427 44 53

Vandelanotte Gent

Bijenstraat 22
9051 St.-Denijs-Westrem
09 381 51 81

Vandelanotte Roeselare

Beversesteenweg 255/A
8800 Roeselare
051 24 24 44

Vandelanotte Brecht

Gemeenteplaats 31
2960 Brecht
03 313 85 68

Vandelanotte Doornik

Avenue de Maire 111
7500 Doornik
069 22 64 95

Vandelanotte Kortrijk

Pres. Kennedypark 1A
8500 Kortrijk
056 43 80 60

Vandelanotte Zele

Nachtegaalstraat 8/w5
9240 Zele
052 21 85 07

Colofon

'Vandelanotte News' is een magazine van Vandelanotte.

Ontwerp en realisatie: Capone.be

Interview: Capone.be

Fotografie: Reiner Van Wontergem

Druk: Drukta

Verantwoordelijke uitgever: Nikolas Vandelanotte,
Vandelanotte, Pres. Kennedypark 1A, 8500 Kortrijk

Nog meer weten over Vandelanotte?

Surf naar onze website www.vandelanotte.be.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt worden door middel van druk, fotokopie, online publicatie of op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande toestemming van de uitgever.

✉ contact@vdl.be

🌐 www.vandelanotte.be

☎ +32 56 43 80 60

📘 facebook.com/vandelanotteacc

🌐 linkedin.com/company/vandelanotte

📷 instagram.com/vandelanotte.be

