



Ondernemersdossier

Bedrijfsoverdracht



1. INHOUDSOPGAVE



1. INHOUDSOPGAVE	2
2. INLEIDING	3
3. DE VOORBEREIDING	4
3.1 Stel jezelf enkele belangrijke vragen	4
3.2 Maak gebruik van gunstregimes	5
3.3 Kies voor een interessante structuur	7
3.3.1 De Maatschap	7
3.3.2 Stichting Administratiekantoor (STAK)	9
4. DE TRANSACTIEPERIODE	11
5. TIJD VOOR NIEUWE DINGEN	12
5.1 Welk type ondernemer bent u?	12
5.2 Vermogensgroei	13
5.3 Private Equity	13
5.3.1 Soorten Private Equity	13
5.3.2 Hoe investeren in Private Equity?	14
5.3.3 Risico's van investeren in Private Equity	14
5.4 Filantropie	15
5.4.1 Maak een "geefplan"	15
5.4.2 Kies de geschikte manier van schenken	16



2. INLEIDING

Een bedrijf beginnen is een prachtige periode. Gezonde spanning. Heel veel zin. De geur van succes. Maar na de oprichting gaat een bedrijf door vele verschillende fases. Een ware levenscyclus, getekend door sleutelmomenten waarbij er belangrijke beslissingen moeten worden genomen. Als ondernemer moet je niet enkel bij de opstart van je bedrijf belangrijke knopen doorhakken. Dit proces zet zich voort doorheen de gehele levenscyclus van een bedrijf en wordt gekenmerkt door een aantal belangrijke sleutelmomenten. Eén van deze sleutelmomenten is het – gedeeltelijk of geheel - overdragen van je bedrijf.

in dit dossier vind u een overzicht van de belangrijkste aandachtspunten wanneer u erover denkt uw bedrijf over

te dragen; Waar houdt u bijvoorbeeld best rekening mee wanneer één van uw kinderen beslist mee in het bedrijf te stappen? Of bent u opzoek naar een externe bedrijfspartner om uw professionele grenzen te verleggen? Misschien bent u wel klaar om het bedrijf volledig over te dragen? En wat doet u vervolgens met het vrijgekomen vermogen?

Onze experts zien vaak dezelfde vragen en problematieken terugkomen wanneer u beslist uw bedrijf over te dragen en staan u graag bij in uw zakelijke én privé uitdagingen die hiermee gepaard gaan.



*Bent u benieuwd naar wat ABN AMRO voor u en uw onderneming kan betekenen?
Neem vrijblijvend contact met ons op voor een verkennend gesprek.*

[Klik hier](#) of scan de QR code.





3. DE VOORBEREIDING

Het speelt misschien al enkele jaren in uw hoofd. U bent klaar voor een nieuwe stap. U droomt ervan om uw bedrijf te laten groeien, internationaal, maar heeft hiervoor momenteel niet het nodige kapitaal. Of u wenst wat meer tijd vrij te hebben voor uw passies en uw familie, en ziet uw zoon als opvolger. Wie weet wenst u volledig afstand te nemen van uw bedrijf en de volgende jaren al reizend door te brengen. Een grote stap dient zich aan. Maar vooraleer u écht een nieuw hoofdstuk kunt aansnijden, dient u goed na te denken: hoe zie ik de toekomst van mij bedrijf en hoe is mijn bedrijf gestructureerd. Deze zaken zullen namelijk van groot belang zijn voor de keuzes die u maakt doorheen het proces van bedrijfsoverdracht.

3.1 STEL JEZELF ENKELE BELANGRIJKE VRAGEN

België is een land van familiebedrijven. Van alle bedrijven in België die personeel tewerkstellen is maar liefst 77% in familiale handen. De familiale aandeelhouders van 25% van deze bedrijven denken na over een overdracht binnen de vijf jaar¹.

Een familiebedrijf vormt een unieke combinatie van de uitdaging van het ondernemen en familiale relaties. Dit is een complex gegeven waarbij goed samenwerken de sleutel vormt tot succes. Om inzicht te krijgen in de samenwerking binnen uw familiebedrijf, hebben wij een aantal vragen verzameld die kunnen helpen om deze samenwerking in kaart te brengen. Dit is immers ook van groot belang bij de overdracht van het bedrijf, waar het niet alleen gaat om de juridische en fiscale aspecten, maar ook op emotioneel vlak. Heldere afspraken maken is essentieel. Het vastleggen van deze afspraken op papier, bijvoorbeeld in een familiecharter, kan van groot belang zijn en conflicten achteraf vermijden. Een overzicht van enkele belangrijke vragen die men zich moet stellen binnen een familiebedrijf, alvorens het bedrijf (gedeeltelijk) over te dragen.



Familieprofiel

- ▶ Worden de belangrijke beslissingen binnen het familiebedrijf samen besproken of niet?
- ▶ Weet elk familielid wat er gaande is binnen het bedrijf, welke de toekomstplannen zijn?
- ▶ Heeft iedereen een stem in de zakelijke beslissingen?
- ▶ Willen we allemaal dezelfde richting uit?

Bestuur van het bedrijf

- ▶ Zijn er externen deel van een raad van toezicht?
- ▶ Word er op regelmatige basis een ondernemingsplan opgesteld?
- ▶ Is er een bezoldigingsbeleid?
- ▶ Bestaat het management van het bedrijf uit mensen met de juiste competenties?

Opvolging binnen het bedrijf

- ▶ Is er een vastgelegde procedure die de opvolging regelt?
- ▶ Is er een timing voor de overdracht naar de volgende generatie vastgelegd?
- ▶ Kan de bedrijfsactiviteit blijven groeien in de toekomst?
- ▶ Zijn er afspraken inzake de vererving, overdracht, verkoop van de aandelen binnen het bedrijf?
- ▶ Bij een onverwacht overlijden van de huidige eigenaars van het bedrijf: zijn er voldoende financiële middelen of verzekeringen om de zaak te kunnen overnemen en alle kosten en belastingen te kunnen dragen?
- ▶ Bij een onverwacht overlijden van het huidige management: is er een plan voorzien dat het bedrijf kan draaiende houden?

¹ Bron: Belgian Family Business Network, mei 2019.



Daar het familiebedrijf vaak het resultaat is van jarenlange inspanningen van de oprichter is de overdracht ervan, zowel binnen de familie als aan een externe partij, geen eenvoudige stap. Het is geen beslissing die men eenvoudig neemt. Het proces wordt uitgerold in stappen en dit vraagt tijd. Het is belangrijk om duidelijke afspraken te maken en af te bakenen omtrent de concrete wensen en doelstellingen van alle partijen.

De overdracht van het bedrijf kan door schenking of verkoop gebeuren. Gezien het belang van de familiebedrijven binnen de Belgische economie werden gunstregimes uitgewerkt in geval van schenking of bij vererving van een familiale vennootschap of onderneming². Een aantal voorwaarden dienen te worden vervuld, waarbij de voornaamste de voortzetting van een economische activiteit is. In geval van een verkoop van het familiebedrijf, zowel binnen de familie als extern, is een correcte waardering van cruciaal belang. Uw private banker en het Wealth Solutions Team staan u hier graag in bij.



3.2 MAAK GEBRUIK VAN GUNSTREGIMES

Sinds 1 januari 2012 geldt er in het Vlaamse Gewest een nieuwe regeling voor overdrachten van familiale ondernemingen en vennootschappen. De bedoeling van deze nieuwe regeling is om familiale aandeelhouders actief aan te zetten om tijdens hun leven reeds na te denken over hun opvolging. Om dit te stimuleren bestaat er een vrijstelling van schenkbelasting voor het schenken van deze familiale ondernemingen en vennootschappen. Mocht een familiale aandeelhouders voor hij kan schenken overleden zijn, dan bestaat er een verlaagd tarief in erfbelasting. De vererving in rechte lijn en door partners (echtgenoten, wettelijke samenwoners en feitelijke samenwoners die reeds meer dan 1 jaar samenwonen en een gezamenlijke huishouding voeren) is onderworpen aan een verlaagd eenvormig tarief van 3% en deze tussen alle andere aan 7%.

Komt uw onderneming in aanmerking voor een vrijstelling van het schenkingsrecht? Of heeft u recht op een verlaagd tarief in erfbelasting? Om recht te hebben op deze gunstregimes moet uw onderneming aan bepaalde voorwaarden voldoen.

Wordt vrijgesteld van het schenkingsrecht / wordt vererfd aan een verlaagd tarief³:

- ▶ De schenking / vererving van de volle eigendom, de blote eigendom of het vruchtgebruik van activa die deel uitmaken van een familiale onderneming. Hierbij worden de onroerende goederen die hoofdzakelijk voor bewoning aangewend of bestemd worden uitgesloten van het gunstregime.
- ▶ De schenking / vererving van de volle eigendom, de blote eigendom of het vruchtgebruik van de aandelen van een familiale vennootschap met zetel van werkelijke leiding in een van de staten van de Europese Economische Ruimte⁴ op voorwaarde dat de aandelen van de vennootschap op het ogenblik van de schenking / vererving voor ten minste 50%⁵ van de stemrechten vertegenwoordigen en in volle eigendom toebehoren aan de schenker / erflater en zijn familie.

² De voorwaarden zijn (licht) verschillend afhankelijk van het Gewest waar de schenker zijn woonplaats heeft.

³ Bron: Vlaamse Codex Fiscaliteit. Enkel van kracht wanneer de schenker woont in het Vlaams Gewest.

⁴ Europees Economische Ruimte = Europese Unie en Noorwegen, IJsland en Liechtenstein.

⁵ De vereiste participatie die stemrechten vertegenwoordigt wordt verlaagd tot 30% als de schenker en zijn familie ofwel samen met één aandeelhouder en zijn familie volle eigenaar zijn van minstens 70% van de aandelen van de vennootschap; of samen met twee andere aandeelhouders en hun familie volle eigenaar zijn van minstens 90% van de aandelen van de vennootschap.



De aandelen die toebehoren aan rechtspersonen komen niet in aanmerking om samengeteld te worden met de aandelen die toebehoren aan de schenker / erflater.

Onder familiale vennootschap wordt verstaan een vennootschap die de uitoefening van een nijverheids-, handels-, ambachts- of landbouwactiviteit of van een vrij beroep tot doel heeft en uitoefent. Als de vennootschap hieraan niet beantwoordt, maar minstens 30% van de aandelen houdt van minstens één directe dochtervennootschap die aan die voorwaarde beantwoordt en die haar zetel van werkelijke leiding heeft in een van de staten van de Europese Economische Ruimte, wordt ze ook beschouwd als een familiale vennootschap. Dit houdt dus in dat holding met een directe participatie in een actieve dochtervennootschap in aanmerking kunnen komen voor dit regime, ten belope van deze participatie.

Vennootschappen die geen reële economische activiteit hebben, worden uitgesloten van de vrijstelling van schenkbelasting / het verlaagd tarief van erfbelasting. Er geldt een vermoeden dat de vennootschap geen reële economische activiteit uitoefent wanneer uit de balansposten van de goedgekeurde jaarrekening van minstens een van de drie boekjaren die voorafgaan aan de datum van de authentieke akte van schenking cumulatief blijkt dat (i) de bezoldigingen, sociale lasten en pensioenen een percentage uitmaken dat gelijk is aan of lager is dan 1.5% van de totale activa en (ii) de terreinen en gebouwen meer dan 50% uitmaken van het totale actief. De begiftigde kan het tegenbewijs leveren en bewijzen dat de vennootschap wel een reële activiteit uitoefent. De bedoeling is om zuivere patrimonium-vennootschappen uit te sluiten van het gunstregime.

De vrijstelling van schenkbelasting is daarnaast alleen van toepassing als de schenking van de aandelen van de vennootschap wordt vastgesteld bij authentieke akte en een reeks verplichte vermeldingen worden opgenomen in de schenkingsakte. De schenking moet in ieder geval door een Belgische notaris voltrokken worden. Binnen de 7 dagen na de schenking dienen bewijsstukken (zoals kopieën van de jaarrekeningen indien de zetel niet in België ligt, het aandeelhoudersregister,...) ingediend te worden bij de Vlaamse Belastingdienst. Het is ook mogelijk om vooraf een "testattest" aan te vragen bij VLABEL, zodat men weet of men aan het gunstregime zal kunnen schenken.

Het verlaagd tarief van erfbelasting is dan weer enkel van toepassing wanneer in de aangifte van nalatenschap uitdrukkelijk om de toepassing ervan verzocht wordt en bovendien de nodige informatie gevoegd wordt zoals kopieën van de jaarrekeningen van de laatste 3 jaren (indien de zetel niet in België ligt), het aandeelhoudersregister, gecoördineerde statuten, etc.

Ook belangrijk: de vrijstelling / het verlaagd tarief wordt echter alleen behouden als onderstaande voorwaarden vervuld zijn én blijven **in de periode van 3 jaar** na de datum van de authentieke akte van de schenking:

- ▶ Voor de familiale onderneming:
 - De activiteiten moeten ononderbroken verder gezet worden.
 - De onroerende goederen van de onderneming die met het verminderd tarief werden overgedragen, mogen niet hoofdzakelijk tot bewoning worden aangewend of bestemd.
- ▶ Voor de familiale vennootschap:
 - De familiale vennootschap blijft een reële activiteit hebben.
 - De activiteit wordt ononderbroken voortgezet en voor elk van de drie jaar wordt een jaarrekening opgemaakt en in voorkomend geval gepubliceerd.
 - Er wordt geen eigen kapitaalvermindering of daling van het vermogen doorgevoerd.
 - De zetel van de werkelijke leiding van de vennootschap wordt niet overgebracht naar een staat die geen lid is van de Europese Economische Ruimte.

Er is dus een hele hoop regelgeving waarmee men rekening moet houden wanneer men beroep wil doen op bepaalde gunstregimes omtrent schenking en vererving van uw onderneming. Onze experts staan u graag bij met de juiste ondersteuning voor uw specifieke noden.



3.3 KIES VOOR EEN AANGEPASTE STRUCTUUR

Een andere belangrijke factor waar u best rekening mee houdt bij het gedeeltelijk of volledig overdragen van uw familiebedrijf, is de structuur van uw vermogen en uw onderneming. In functie van de persoonlijke situatie en doelstellingen kan het aangewezen zijn om gebruik te maken van een controlestructuur. Een maatschap of stichting administratiekantoor zijn mogelijk te overwegen. Hieronder vindt u enkele belangrijke voordelen van deze structuren.

3.3.1 De Maatschap

Voor de successieplanning van roerend vermogen door middel van een maatschap wordt doorgaans op twee manieren tewerk gegaan: ofwel wordt eerst vermogen geschonken, waarna de begiftigden het vermogen inbrengen in de maatschap ofwel wordt de maatschap eerst opgericht waarna de deelgerechtigdheden worden geschonken. In dit laatste geval zal de schenking steeds door een notaris moeten worden voltrokken. Een maatschap is een vennootschap zonder rechtspersoonlijkheid, die in de praktijk functioneert als een vrijwillige onverdeeldheid. Aangezien de bepalingen van de vennootschapswet grotendeels van aanvullend recht zijn, kunnen de statuten naar wens worden opgesteld, mits er minstens 2 maten zijn.

- **Persoonsgebonden karakter**

De maatschap heeft een uitdrukkelijk persoonsgebonden karakter. Dit houdt in dat iemand de vennootschap met de specifieke medevennoten (bijvoorbeeld de echtgenoot en de kinderen) wenst aan te gaan. Dit heeft als gevolg dat de delen of deelgerechtigdheden die elke maat krijgt, niet overdraagbaar zijn. In de statuten van de maatschap kan echter worden bepaald hoe men van deze niet-overdraagbaarheid kan afwijken. Door haar persoonsgebonden karakter eindigt de maatschap overeenkomstig de vennootschapswet bij het overlijden, het kennelijke onvermogen of bij de onbekwaam verklaring van een maat. De statuten kunnen hiervan echter uitdrukkelijk afwijken. Alle deelbewijzen van de maatschap zijn op naam, zodat een schenking van de delen of deelgerechtigdheden van een reeds opgerichte maatschap niet bij wijze van een belastingvrije handgift zal kunnen geschieden, doch steeds notarieel zal moeten geschieden.

- **Grote statutaire vrijheid**

Vermits de meeste wettelijke bepalingen met betrekking tot de maatschap van aanvullend recht zijn, hebben de maten een grote vrijheid om statutair een regeling op maat uit te werken. Vooral de mogelijkheid om het zaakvoerderschap, en bijgevolg de controle over het in de maatschap ingebrachte vermogen quasi naar eigen wens in te vullen, vormt één van de belangrijkste elementen van het succes van de maatschap als controlevehikel in het kader van een successieplanning.

- **Discretie**

Er moeten geen specifieke oprichtings- of publicatieformaliteiten worden nageleefd bij de oprichting. Er dient evenmin een jaarrekening te worden neergelegd. Wat wel moet is het voeren van een dubbele boekhouding indien de omzet meer dan 500 000 EUR bedraagt per boekjaar. Daarenboven wordt de maatschap fiscaal transparant behandeld, zodat wij kunnen stellen dat de maatschap een discreet controlevehikel is.

Een maatschap wordt ook beschouwd als een onderneming (zoals, bijv. een BV). Elke maatschap moet daarom dus ook een ondernemingsnummer aanvragen en verliest bijgevolg haar anonimiteit. Bovendien moeten alle deelgenoten die rechtstreeks of onrechtstreeks minstens 25% van de aandelen of de stemrechten bezitten vermeld worden in het UBO⁶-register. Dit moet ook jaarlijks bevestigd worden.

- **Beperkte kostenstructuur**

Uit de elementen die de maatschap een discreet karakter verlenen, volgt dat de maatschap een relatief goedkoop instrument is.



⁶ UBO = Ultimate Beneficial Owner, uiteindelijk begunstigde



- **Geen rechtspersoonlijkheid**

De maatschap heeft geen rechtspersoonlijkheid, zodat het ingebrachte vermogen geen eigen leven leidt en de maatschap in se niet onderworpen is aan de vennootschapsbelasting⁷.

- **Onafzetbare zaakvoerder**

De maten kunnen vrij bepalen hoe de maatschap zal bestuurd worden. Bepalen zij daaromtrent niets, dan wordt elke maat van rechtswege zaakvoerder. In de context van een successieplanning met controlebehoud is dit uiteraard niet de bedoeling. Bijgevolg kunnen de statuten bepalen dat persoon A de statutaire zaakvoerder is (in de praktijk meestal beide of één van de ouders). De statutaire zaakvoerder is onafzetbaar – aangezien voor een statutenwijziging unanimititeit zal vereist zijn en de statutaire zaakvoerder in de praktijk minstens één stem zal behouden) tenzij hij zware tekortkomingen zou plegen in het kader van zijn beleid. Bovendien kan statutair een vervangende zaakvoerder worden aangesteld voor het geval de zaakvoerder zou komen te overlijden.

Het valt tenslotte aan te raden om in de statuten een opsomming op te nemen van de daden van beheer en beschikking die de zaakvoerder(s) met betrekking tot het in de maatschap ingebrachte vermogen mogen stellen.

- **Van bepaalde of onbepaalde duur**

De maatschap kan voor bepaalde of onbepaalde duur worden opgericht. Indien de maatschap voor onbepaalde duur wordt aangegaan, dient ermee rekening gehouden te worden dat elke maat te allen tijde de maatschap eenzijdig kan opzeggen zonder wettige reden. Bijgevolg wordt de maatschap in de praktijk quasi altijd opgericht voor een bepaalde duur, bijvoorbeeld tot aan het overlijden van de langstlevende van de ouders. Toch kan een maatschap niet eeuwigdurend zijn. Om te vermijden dat de maatschap van rechtswege zou ontbonden worden indien één van de maten zou overlijden of onbekwaam of kennelijk onvermogen zou worden verklaard, kunnen de statuten voorzien in een verblijvingsbeding (waarbij de maatschap wordt voortgezet door de andere maten) ofwel in een voorzettingsbeding (waarbij de maatschap wordt voortgezet doordat de erfgenamen van de maat in kwestie in diens plaats komen).

Fiscale gevolgen?

De maatschap wordt het vaakst gebruikt als planningsinstrument voor roerend vermogen. Wanneer onroerend goed wordt ingebracht, zal er namelijk in regel altijd registratierecht verschuldigd zijn. De fiscale gevolgen van het onderbrengen van roerend vermogen in een maatschap kunnen als volgt worden samengevat:

Bij oprichting is enkel een onderhands geschrift vereist, dat niet verplicht registreerbaar is. Indien de oprichtingsakte toch vrijwillig ter registratie wordt aangeboden, dan is enkel het algemeen vast recht van 50 EUR verschuldigd. Enkel wanneer de inbreng als onrechtstreekse schenking kan worden gekwalificeerd zal bij een vrijwillige registratie schenkingsrecht verschuldigd zijn (wat in het Vlaams Gewest 3% bedraagt tussen partners en in rechte lijn en 7% tussen anderen). De Dienst Voorafgaande Beslissingen in fiscale zaken aanvaardt trouwens uitdrukkelijk in een aantal beslissingen dat de inbreng van roerende goederen valt onder het normale beheer van een privévermogen van een goede huisvader en geenszins speculatieve doeleinden dient, zodat geen belastbaar divers inkomen wordt gegenereerd.

Tijdens de werking is de maatschap, bij gebrek aan rechtspersoonlijkheid, niet onderworpen aan de vennootschapsbelasting. De maten worden belast op hun aandeel in de door de maatschap gegenereerde inkomsten.

Bij ontbinding van de maatschap is evenmin registratierecht verschuldigd, tenzij er spontante registratie volgt van de opgestelde akte. In dit geval is het algemeen vast recht van 50 EURO verschuldigd. In de mate dat de ontbinding van de maatschap binnen het normaal beheer van een privévermogen kadert, is er evenmin enig impact op het vlak van de inkomstenbelastingen.

⁷ De vennoten worden onderworpen aan de personenbelasting in verhouding tot hun deel van de maatschap.



3.3.2 Stichting Administratiekantoor (STAK)

Naast de interessante structuur van de maatschap is er ook nog de mogelijkheid om te kiezen voor certificering van effecten doormiddel van de stichting administratiekantoor (STAK). De certificering van aandelen is de verrichting waarbij een eigenaar zijn aandelen in volle eigendom overdraagt aan een specifieke entiteit, het administratiekantoor, dat daarvoor certificaten uitdeelt aan de overdrager. De certificaten vertegenwoordigen de economische waarde van het aandeel, terwijl de bestuurs- en zeggenschapsrechten (juridische eigendom) die aan de aandelen verbonden zijn worden uitgeoefend door het administratiekantoor. Dit heeft de verplichting om alle vermogensvoordelen die de bestanddelen voortbrengen onmiddellijk door te storten aan de overdrager, die dus certificaathouder is geworden.

Deze techniek wordt vaak gehanteerd om de continuïteit en het besloten karakter van een onderneming te verzekeren naar de volgende generaties toe. De familiale aandeelhouder draagt zijn aandelen over aan een administratiekantoor, waarvan hij bestuurder wordt. Aangezien het administratiekantoor de zeggenschapsrechten over de aandelen uitoefent, behoudt de bedrijfsleider de controle over het familiebedrijf. Hij kan vervolgens de ontvangen certificaten schenken aan zijn kinderen, desgevallend met voorbehoud van vruchtgebruik.

Gereguleerde certificering

Naar Belgisch recht is momenteel enkel certificering mogelijk van effecten, uitgegeven door een BV of NV. De vorm van de aandelen is zonder belang. Er kunnen enkel certificaten op naam of in gedematerialiseerde vorm worden uitgegeven. Aandelen op naam moeten steeds worden ingewisseld tegen certificaten op naam. Doorgaans wordt één aandeel geruild voor één certificaat, maar deze verhouding kan anders zijn. De wet vereist dat het administratiekantoor een rechtspersoon is, doch niet noodzakelijk een Belgische rechtspersoon. Veelal wordt hiervoor een Nederlands stichting-administratiekantoor of een Belgische private stichting gehanteerd. Het Nederlands stichting-administratiekantoor laat een soepele invulling toe van een bestuur dat volledig autonoom functioneert. Er zijn geen leden of aandeelhouders. De Belgische private stichting is ook soepel in organisatie van het bestuur, heeft geen economische eigenaar en wordt uitsluitend gereguleerd overeenkomstig de door de stichter opgemaakte statuten.

De verhouding tussen administratiekantoor en certificaathouder worden geregeld in de certificeringsovereenkomst (in Nederland administratievoorwaarden genaamd). De invulling van de certificeringsovereenkomst wordt grotendeels aan de contractuele autonomie overgelaten.



Wat neemt men op in de overeenkomst?

- De modaliteiten inzake de overdracht van de opbrengst door de emittent aan de certificaathouder.
- Een regeling inzake de werkingskosten van de emittent
- Het vastleggen van de regels inzake de uitoefening van het stemrecht door de emittent in de onderliggende vennootschap
- De voorwaarden inzake de royeerbaarheid (omwisseling) van de certificaten in aandelen, waarbij de wet bepaalt dat bedingen betreffende de niet-omwisselbaarheid beperkt kunnen zijn tot een bepaalde tijd.
- De voorwaarden inzake de overdraagbaarheid van certificaten
- De werking van het bestuur binnen de schoot van de emittent.

Niet- gereglementeerde certificering

Alle andere effecten dan effecten uitgegeven door een BV of NV, en anderzijds ook andere goederen zoals een effectenportefeuille, kunstwerken, vorderingen, ... kunnen gecertificeerd worden. In dat geval spreekt men van niet-gereglementeerde certificering. Naar Nederlands recht kunnen alle soorten van goederen worden gecertificeerd, zowel roerende als onroerende, lichamelijke als onlichamelijke.

Fiscale behandeling

Er wordt algemeen aangenomen dat de STAK met rechtspersoonlijkheid een sterker controlevehikel is. Mits bepaalde voorwaarde voldaan zijn, is de STAK fiscaal transparant, net zoals de maatschap.

Door de certificering wordt de juridische eigendom losgekoppeld van de economische eigendom: de STAK wordt dan juridisch eigenaar van de overgedragen deelbewijzen. De rechten van de certificaathouders (de kinderen) worden beperkt tot de economische rechten, zijnde het recht op inkomsten. De combinatie van een schenking met de oprichting van een maatschap en/of STAK biedt de schenker de mogelijkheid om de continuïteit en het behoud van de holding binnen de familie veilig te stellen.

Kaaimantaks: let op voor de zeer verreгаande gevolgen!

In 2015 werd de Kaaimantaks ingevoerd. Deze werd in 2017 nog aangescherpt maar ook in 2024 kwamen er enkele belangrijke wijzigingen. De bedoeling van de taks was steeds op belastingontwijking via landen met een lage belastingvoet, zoals de Kaaimaneilanden, tegen te gaan. Het is een zogenaamde 'doorkijk' belasting. Dat betekent dat het de achterliggende personen in België belast alsof ze die inkomsten zelf rechtstreeks hadden verkregen. De fiscus kijkt als het ware door de constructie die werd opgezet. Maar daar stopt het niet! Naast de doorkijkregeling worden uitkeringen van de juridische constructie in hoofde van de begunstigde behandeld als dividenden, waarop mogelijk 30% belasting verschuldigd is (hetzij via inhouding roerende voorheffing, hetzij via aangifte in de (rechts) personenbelasting). Een complexe set aan regels moet evenwel een dubbele heffing vermijden. Eén ding is zeker: de Kaaimantaks is ingewikkeld, en men dient vanaf kalenderjaar 2024 rekening te houden met een aantal belangrijke nieuwigheden. Ontdek de laatste wijzigingen [hier](#).





4. DE TRANSACTIEPERIODE

Een bedrijf overdragen is doorgaans een emotionele periode. Niet omdat het om geld gaat, al speelt dat natuurlijk een rol. Het is vooral het gevoel van loslaten wat zorgt voor veel emoties. Of u uw bedrijf nu volledig overdraagt door verkoop aan derden of u neemt een externe investeerder onder de arm: je moet in zeker zin 'loslaten'. Je sluit iets af. Eerst is er de periode van opbouw, van groei, van energie. Daarna volgt de periode waarin wordt toegewerkt naar de overdracht, naar verkoop. Het afsluiten van die fase is voor veel ondernemers lastig. Sommige ondernemers hebben zelfs spijt na verkoop, omdat ze zich lieten meeslepen door een prachtig bod maar nadien in een zwart gat zijn gevallen. Gelukkig zijn er ook ontzettend veel positieve verhalen. Ondernemers die met plezier bouwden, toen verkochten en vervolgens genoten van hun passies en familie. Of hun geld en kennis inzetten voor de maatschappij. Of juist weer helemaal opnieuw begonnen. De 'serial entrepreneur' is inmiddels ook een bekende geworden in de Belgische economie: ondernemers die keer op keer iets opbouwen en daarna hun belang verkopen om elders opnieuw op te duiken met alwéér een nieuw bedrijf. De nieuwe generaties ondernemers staat eerder open voor verkoop dan voorgaande generaties ondernemers. Vroeger bleven de meeste bedrijven zolang mogelijk in familiale handen. De jonge ondernemers van vandaag vinden het inmiddels normaal om te onderzoeken of een bedrijf in een bepaalde fase, soms al vrij snel, niet beter verkocht kan worden. Maar of een ondernemer nu continuïteit als belangrijkste doelstelling hanteert of focust op een vroege exit, de periode van overdracht is op zijn minst boeiend en in vele gevallen ronduit spannend.

In het vorige hoofdstuk hadden we het uitgebreid over de voorbereidingsperiode. Tijdens deze fase stelt de ondernemer zich belangrijke vragen: wat wil ik voor mijn bedrijf, wat wil ik voor mijn vermogen en hoe kan ik gestructureerd te werk gaan. Wil je je bedrijf in zijn geheel overdragen aan een derde partij? Dan neemt deze

voorbereidingsperiode gemiddeld twee tot vijf jaar in beslag. Zeker wanneer het bedrijf al lang bestaat en de oprichter/eigenaar toewerkt naar een exit omdat hij of zij volledig stopt met werken. Is dat niet het geval dan is de aanlooptijd korter. Maar bedrijven moeten nu eenmaal 'klaargemaakt' worden voor verkoop. Dat betekent dat de bedrijfsvoering geoptimaliseerd wordt, zodat de resultaten zo goed mogelijk zijn. Parallel daaraan begint de zoektocht naar ideale partners. In het verleden ging het dan vooral om strategische kopers. Vaak concurrenten uit het vakgebied. Inmiddels zijn het ook vaak financiële kopers. Of er wordt gekeken naar een combinatie van een financiële koper, bijvoorbeeld in de vorm van private equity en een strategische koper. Tijdens die voorbereidende periode kan de ondernemer ook langzaam toegroeien naar het idee dat de onderneming verkocht gaat worden. Het grote nadenken over het leven ná de overdracht kan beginnen. Want: hoe ziet het leven er dan uit?

Voor alle ondernemers ziet de transactieperiode er anders uit. Sommigen dragen het bedrijf geheel of gedeeltelijk over van ouder op zoon of dochter. Anderen kloppen bij een grotere branchegenoot aan en nog anderen gaan dan weer voor een verkoop aan internationale speler. Een kopende partij, de verkopende partij, veel adviseurs, de bank, de accountant, waardebeoordelaars, ... Het is een komen en gaan van specialisten aan tafel. In deze fase heeft de ondernemer al wel mentaal een knop omgedraaid. De verkoop staat vast. Daar wordt nog nauwelijks aan getwijfeld. Maar nu het zover is en allemaal specialisten – voor wie dit dagelijkse kost is – zich over de materie buigen, neemt de spanning toe. Het onderhandelen. Het praten over de mensen in het bedrijf die u nog dagelijks achterlaat. Of met wie u nog wel blijft werken omdat u zelf nog een tijdje aanblijft. Het geld, niet te vergeten. Allemaal facetten die deze fase ingrijpend maken en in sommige gevallen ook stresserend kunnen zijn. En dan is plots de eindstreep echt in zicht en worden de handtekeningen gezet bij de notaris. De zaak is verkocht. Een nieuw tijdperk breekt aan.

Er komt veel kijken bij het overdragen van uw bedrijf. Het is dan ook van groot belang om zich goed te laten begeleiden tijdens dit proces. Bij ABN AMRO MeesPierson België staan onze experts voor u klaar. Neem contact op voor een vrijblijvende afspraak.

[Klik hier of scan de QR code.](#)





5. TIJD VOOR NIEUWE DINGEN

Opluchting? Of een periode van groot gemis? Hoe voelen ondernemers zich in het eerste jaar na de overdracht van hun 'kindje'? Wie jarenlang in de wereld van ondernemers vertoeft, ziet de verschillende types. Sommige ondernemers die een volledige exit maakten glijden ogenschijnlijk moeiteloos een volgende levensfase in, de periode als pensionado. Anderen missen het ondernemen zo hard dat ze een nieuw project opstarten. Om te bepalen wat je nu precies wil gaan doen na je bedrijfsoverdracht is het belangrijk om goed stil te staan bij wat je met deze nieuwe levensfase wil doen. Zo kan je ook bepalen op welke manier je het vrijgekomen vermogen zal inzetten.

5.1 WELK TYPE ONDERNEMER BENT U?

Bij ABN AMRO MeesPierson België onderscheiden we doorgaans 6 verschillende types ondernemers: de pensionado, de adviseur, de charity vermogende, de investeerder, de serial-entrepreneur en de belegger. Herkent u zich in één van volgende beschrijvingen?

- **De pensionado**

Sommige ondernemers die hun bedrijf verkopen zijn echt toe aan een volgende fase. Er is vrij besteedbaar vermogen. U wilt gaan genieten van het leven en wil bijvoorbeeld gaan rijden. En er is (eindelijk) voldoende tijd voor interesses, familie, vrienden, kinderen of kleinkinderen.

- **De adviseur**

Helemaal het ondernemersleven loslaten? Voor u is dat lastig. Iedereen mag dan zeggen dat u het goed hebt gedaan als ondernemer en dat u het bedrijf met een gerust hart kunt loslaten; zelf wilt u nog wel even doorgaan. Dus wordt u adviseur in één of meerdere bedrijven. En daar zitten ze vaak écht op uw expertise te wachten.

- **De charity-vermogende**

Het ondernemen achter u laten, dat kan natuurlijk ook. Maar er zijn wel andere zaken waar u, geheel in ondernemersstijl, uw tanden in kunt zetten. Niet een klein beetje geld steken in een goed doel. U kiest liever voor een professionele aanpak. De tijd is voorhanden, de middelen zijn er. U wilt graag iets terug geven én professioneel bezig blijven.

- **De investeerder**

U wenst niet langer kapitein van het schip te zijn. Maar investeren in veelbelovende bedrijven, dat is dan weer wel interessant. Het is een uitdaging, want als investeerder adviseer je wel, maar je neemt niet de beslissingen.

- **De serial-entrepreneur**

Bedrijf verkocht? Het nieuwe project dient zich al aan. En zelf staat u opnieuw aan het roer. Een bedrijf overdragen is voor dit type ondernemer dus een tussenstap. Tijdens het tekenen bij de notaris zijn uw gedachten al bij het nieuwe bedrijf. Een bedrijf dat binnen enkele jaren ook weer wordt verkocht.

- **De belegger**

Geld moet renderen. Zo was het toen het kapitaal nog in het bedrijf zat. Zo is het nu nog, nu het vermogen is vrijgekomen bij de verkoop. Dat geld kan belegd worden om rendement te maken, dat in de buurt komt van het rendement dat het opleverde binnen uw inmiddels verkochte bedrijf. Beleggen kan interessant zijn. Dit type ondernemer verdiept zich erin en vindt een nieuwe passie. Als brengt beleggen natuurlijk steeds een risico met zich mee, en kunt u (een deel van) uw inleg verliezen.

Wilt u het vrijgekomen vermogen investeren als belegger? BIJ ABN AMRO MeesPierson hebben wij een waaier aan beleggingsproducten. Neem contact op met één van onze experts voor een vrijblijvende afspraak. Wij zoeken graag met u mee naar de beleggingsoplossing die het beste bij uw specifieke situatie past.

Klik hier, scan de QR code. of contacteer Xavier Piqueur Senior wealth planner, op +32 9 242 22 02 / xavier.piqueur@be.abnamro.com





5.2 VERMOGENSGROEI

Welk type ondernemer u ook bent, u wil het vrijgekomen vermogen natuurlijk verder laten groeien. Zo stelt u uw toekomst veilig, en die van uw kinderen en kleinkinderen. Hoe u hiermee verder gaat hangt natuurlijk af van uw persoonlijke situatie. Van belang hierbij is ook dat er niet halsoverkop wordt beslist. Het is belangrijk de tijd te nemen om goed je wensen in kaart te brengen. Van jezelf en van je kinderen. Zo kan je ervoor kiezen om het familievermogen samen te houden en als geheel te laten groeien. Je kan in dat geval kiezen voor een hoog rendement over een lange beleggingshorizon. Maar in een ander geval kan je het vermogen bijvoorbeeld ook aanwenden als inkomstenbron voor jezelf of voor één van de kinderen. Daarnaast kan je er ook voor opteren om te investeren in (ESG) beleggingen, vastgoed, roerende investeringen, private equity fondsen of filantropie. De mogelijkheden zijn legio. Wat u in ieder geval nodig heeft is een plan. Bij ABN AMRO MeesPierson België denken we graag met u mee voor oplossingen en structuren, vertrekkend vanuit uw persoonlijke doelstellingen.

5.3 PRIVATE EQUITY

Private Equity wint tegenwoordig enorm aan populariteit. Via dergelijk vehikel belegt u in niet-beursgenoteerde bedrijven. Het is een strategie die gezien dient te worden als aanvulling op een gediversifieerde portefeuille, aangezien het potentieel hogere rendement gepaard gaat met een hoog risico en een laag liquiditeit. Deze illiquiditeit is één van de belangrijkste waargenomen risico's bij het overwegen van Private Equity als een activaklasse om in te beleggen, wegens het feit dat deze beleggingen moeilijk verkoopbaar zijn vooraleer de beleggingshorizon volledig is verstreken.

Deze langetermijninvestering (meer dan 10 jaar) kan men als onderneming kiezen om diverse redenen, waarvan enkele voorbeelden hieronder worden opgesomd:

- Ontwikkeling van nieuwe producten en technologieën
- Om de balansstructuur te versterken
- Om het werkkapitaal te laten stijgen

Door als belegger te kiezen om te investeren via Private Equity wordt er een periode deelgenomen in bedrijven om een concreet groeiplan te realiseren en deze ondernemingen naar een volgende levensfase te brengen. Wanneer dit groeiplan voltooid is, wordt de Private Equity investering verkocht en realiseert de belegger zijn rendement.



5.3.1 Soorten Private Equity

Elke onderneming doorloopt verschillende levensfasen en bij elk van deze fasen hoort een eigen Private Equity strategie. Het spectrum varieert van risicovolle startups tot relatief defensieve investeringen in volwassen ondernemingen.

- **Durfkapitaal ('Venture Capital')** zijn investeringen in jonge bedrijven die financiering zoeken om zich te ontwikkelen (early-stage). Hierdoor dragen deze investeringen doorgaans een hoger risico, maar potentieel ook een hoger rendement.
- **Ontwikkelingskapitaal ('Growth Capital')** focust zich op ondernemingen met een hoog groeipotentieel. Deze bedrijven zoeken extra geldmiddelen om verdere groei mogelijk te maken, waarbij het verworven ontwikkelingskapitaal hen bijvoorbeeld toelaat om een extra filiaal in het buitenland te openen, een overname te doen of hun productiecapaciteit te verhogen.
- **Kapitaaloverdracht ('Buy-out')** is een strategie waarbij volwassen en winstgevendende bedrijven worden uitgekocht. Via een meerderheidsbelang vindt vaak een herziening van de bedrijfsstrategie en/of operationele activiteiten plaats.

Bij het kiezen van een strategie en bijgevolg ook bij het kiezen van een onderneming om in te investeren, is het van essentieel belang voldoende informatie te verzamelen over de onderneming.



5.3.2 Hoe investeren in Private Equity?

Vanwege de significant hogere instapniveaus bij Private Equity ten opzichte van traditionele beleggingsfondsen is investeren in Private Equity niet mogelijk als directe investering voor de meeste particuliere beleggers. Als oplossing hiervoor kunt u investeren in fondsen die het geïnvesteerde kapitaal op hun beurt spreiden over een mandje van zo'n 10 tot 20 veelbelovende bedrijven. Hierdoor wordt het risico gekoppeld aan een individuele onderneming beperkt.

Een andere variant is investeren in fondsen van Private Equity fondsen. In dit geval wordt het geïnvesteerd kapitaal verdeeld over verschillende Private Equity fondsen, zodat de geldmiddelen van de belegger een grotere reikwijdte van bedrijven bereiken via de onderliggende aandelen in de fondsen. Dit betekent een hogere mate van diversificatie en extra risicospreiding. Om de volledige potentie van Private Equity voor portefeuille diversificatie te realiseren, is het raadzaam om geleidelijk een Private Equity portefeuille op te bouwen die gespreid is over verschillende Private Equity fondsen, strategieën en regio's. Wanneer men overweegt een investering te doen in een dergelijk fonds, lijkt het ons cruciaal om het fiscaal regime vanuit een Belgische bril in kaart te brengen. In praktijk is dit vaak geen eenvoudige klus gezien het amalgaam aan rechtsvormen die er bestaan, alsook de internationale context waarin dergelijke fondsen opereren. We benadrukken dat het voor de investeerder in private equity belangrijk is om de analyse niet te beperken vanuit een financieel of beleggingstechnische invalshoek, maar ook het fiscale kader vanuit een Belgische bril helder te krijgen. Daarenboven is het cruciaal om ook te achterhalen in welke mate de fundmanager tegemoet kan/wil komen om u als investeerder de noodzakelijke info te verschaffen teneinde uw Belgische fiscale verplichtingen na te komen. Bij gebrek aan medewerking vanwege de fundmanager is een zwaardere taxatie niet uitgesloten.

5.3.3 Risico's van investeren in Private Equity

- **Liquiditeitsrisico**

Investeren in Private Equity vereist een beleggingshorizon van 10 jaar of langer, met een gemiddelde kapitaalverplichting van 5 tot 7 jaar. Door deze lange looptijd is het belangrijkste risico van Private Equity het gebrek aan liquiditeit, aangezien het product zeer moeilijk of zelfs niet verhandelbaar is gedurende die periode.

- **Marktrisico**

Het marktrisico hangt af van de bedrijven of fondsen waarin geïnvesteerd wordt. Wanneer deze in waarde dalen, daalt uw belegging ook in waarde. Daarnaast bestaat het risico dat de fondsmanager investeert in ondernemingen die hun groei doelstellingen niet halen of niet tijdig kunnen worden verkocht. Om deze reden is het aanbevolen om te spreiden over meerdere bedrijven en/of fondsen. Als belegger is het ook essentieel om voldoende en accurate informatie te verzamelen over de ondernemingen waarin geïnvesteerd wordt om onaangename verrassingen te vermijden.

- **Wisselkoersrisico**

Een wisselkoersrisico treedt op wanneer het Private Equity fonds in een vreemde munt uitgedrukt wordt of wanneer er wordt belegd in onderliggende activa die in een vreemde munt noteren. Als de waarde van deze vreemde munt daalt, bestaat het risico dat u minder ontvangt in uw basismunteenheid dan de oorspronkelijke inleg.

- **Tegenpartijrisico**

Het risico dat een tegenpartij binnenin een Private Equity fonds niet in staat is om zijn verplichtingen na te komen.

- **Renterisico**

Het risico op schommelingen in de waardering van geïndexeerde producten of producten die verbonden zijn aan rentevoeten.

- **Groeimarktrisico**

Het is mogelijk dat opkomende of minder ontwikkelde landen met meer structurele, economische of politieke uitdagingen te maken krijgen dan ontwikkelde landen.

Ontdek [hier](#) alles over Private Equity. Is Private Equity iets voor u?
Neem contact op en onze experts kijken graag naar uw persoonlijke situatie tijdens een vrijblijvende afspraak.

[Klik hier](#) of scan de QR code.





5.4 FILANTROPIE

U kunt er ook voor kiezen een deel van uw vermogen of winst uit de bedrijfsoverdracht te besteden aan filantropie. Het kan gezien worden als een volgende stap of een nieuw begin, waarmee u niet alleen uw visie voor de toekomst vormgeeft, maar ook een positieve bijdrage levert aan de gemeenschap. Dat kan via een geefplan. Zo'n plan helpt op een proactieve manier te achterhalen welke goede doelen of projecten bij u passen. Vervolgens kunt u kijken welke juridische mogelijkheden er bij u passen, van een eenmalige gift tot de oprichting van een eigen stichting, elk met hun eigen fiscaliteit-

5.4.1 Maak een "geefplan"

Bij het schenken aan goede doelen raden wij u aan een "geefplan" in te vullen. U kunt hiermee heel concreet uw doel vaststellen. Dit plan helpt u op een proactieve manier te achterhalen welke goede doelen of projecten van goede doelen bij u passen. Geeft u met meer mensen een gezamenlijke gift? Vul dan samen met hen het donatieplan in en denk met elkaar na over een aantal vragen. Wat houdt u bezig en welke thema's vindt u belangrijk? Is er iets dat u graag anders ziet in de wereld? Wat maakt u boos of juist blij als u het nieuws leest? Over welke problemen maakt u zich zorgen? Heeft u positieve ervaringen met het ondersteunen van bepaalde goede doelen? Via een geefplan brengt u alles duidelijk in kaart. Om het plan vorm te geven dient u zichzelf enkele belangrijke vragen te stellen.

Op welke thema's wilt u zich richten en wat wilt u ondersteunen?

Het is het belangrijk na te denken over wat u wilt ondersteunen. Wilt u zich inspannen voor het behoud van culturele objecten? Wilt u educatie wereldwijd toegankelijk maken voor kinderen? Of wilt u bijvoorbeeld de dierenpopulatie in stand houden? Onderstaande thema's helpen u een antwoord op deze vraag te vinden. Heeft u een brede interesse en vindt u veel thema's belangrijk? Een voorbeeld van enkele mogelijke thema's zijn: armoedebestrijding, gezondheidszorg, kunst & cultuur, mensenrechten, muziek, natuur, milieu, dieren, Belgische samenleving, onderwijs, noodhulp, etc. De lijst is lang en wij raden aan 2 tot maximum 4 thema's te kiezen.

Voor wie wilt u iets doen?

Het is belangrijk te bepalen welke doelgroep(en) u wilt bereiken met uw gift. Wie of wat wilt u helpen met uw steun? Voorbeelden zijn: kinderen in een kwetsbare situatie, vluchtelingen, musea, natuurgebieden, eenzame ouderen, geweldslachtoffers, beschermde diersoorten, mensen met een chronische ziekte etc.

Op welke regio wilt u zich richten?

Waar in de wereld wilt u een verschil maken? Het kan zijn dat u graag iets terug wilt doen in uw eigen buurt. Of dat de situatie van straatkinderen in Zuid-Amerika u erg heeft aangegrepen tijdens uw reis. U kunt er natuurlijk ook voor kiezen om u niet te beperken tot een bepaalde regio. Maar, hoe duidelijker uw focus, des te effectiever u kunt schenken.

De bovenstaande vragen hebben u geholpen keuzes te maken over het thema, de doelgroep en de regio. Per thema kunt u ook een probleem of aandachtsgebied aangeven waarop u zich wilt richten. Denk bij het thema gezondheidszorg bijvoorbeeld aan kankeronderzoek voor kinderen in België. Of bij het thema dierenwelzijn aan de bescherming van neushoorns in Zuidelijk Afrika.

Welk verschil wil u maken?

Om het doel en het beoogde resultaat samen te brengen, kunt u uw missie formuleren. In één tot drie zinnen beantwoordt uw missie de vragen: Waar ga ik mij op richten? Wat ga ik doen? Hoe ga ik het doen?

Een missie is de basis voor uw schenkingsstrategie en is meestal eenvoudig, proactief en kort. In uw missie legt u vast op welke aandachtsgebieden en/of doelgroepen u zich richt en welke specifieke activiteiten er volgens u moeten plaatsvinden om de problemen aan te pakken of zelfs op te lossen. Richt u zich op verschillende thema's, dan kunt u voor elk thema een missie schrijven.

Een voorbeeld kan zijn: Bijdragen aan het beschermen van natuur, met focus op het regenwoud, door het ondersteunen van projecten die zich richten op het beschermen van het regenwoud en die de lokale bevolking een toekomst bieden door het trainen in ecotoerisme en duurzame exploitatie van bossen.



Wat is de aanpak van de goede doelen die u wilt steunen?

Goede doelen verschillen onderling ook wat werkwijze betreft. Zo kan een probleem op verschillende manieren worden aangepakt. Dit kan zijn door directe diensten, bewustwording, onderzoek of lobbyen voor een betere wetgeving. Wilt u bijvoorbeeld huiselijk geweld tegen vrouwen tegengaan? Dan kan het ondersteunen van een vluchthuis een 'directe dienst'-aanpak zijn. Een andere aanpak zou kunnen zijn: onderzoek steunen naar de oorzaak van geweld tegen vrouwen en oplossingen bieden om het probleem te verminderen. Om bewustwording en zelfstandigheid te versterken kunt u ook projecten ondersteunen die vrouwen helpen hun leven weer op te bouwen. Als laatste kan met lobbyen bij de (lokale) overheid het probleem hoger op de politieke agenda komen. Ook kan het goed zijn om verschillende aanpakken te combineren voor een nog beter resultaat. Het belangrijkste is dat u zich verdiept in welke aanpak echt werkt.

Welk budget wilt u inzetten?

Om vast te stellen hoeveel geld u kunt en wilt besteden, helpt het om te inventariseren hoeveel u op dit moment totaal schenkt. Na deze inventarisatie kunt u beslissen of u dit een te klein, een juist of een te groot bedrag vindt. Bent u tevreden over uw huidige bedrag? Of kunt u en wilt u meer geven? Deze overweging helpt u te beslissen welk bedrag u in de toekomst wilt geven. Dat kan een percentage zijn van uw inkomsten, een percentage van uw vermogen of bijvoorbeeld een vast bedrag. Misschien wil u pas geven ná uw overlijden: in dat geval kan u bij legaat nalaten. Indien u woont in het Vlaams Gewest, zal het goede doel géén erfbelasting betalen op hetgeen zij ontvangt uit uw nalatenschap.

5.4.2 Kies de geschikte manier van schenken

Eens u uw geefplan heeft vormgegeven kan u onderzoeken via welke manier u wenst te schenken. Er zijn namelijk verschillende structuren waarvoor u kunt kiezen die elk gepaard gaan met verschillende fiscale gevolgen.

Eenmalige gift

Indien u een eenmalige gift doet (van minimaal 40 euro), kunt u genieten van een belastingvermindering 45 % van het werkelijk gestorte bedrag. Dit dient op een attest vermeld te worden door het goede doel. Het totale bedrag van de giften waarvoor vermindering wordt verleend mag nooit meer bedragen dan: ofwel 10 % van het totale netto-inkomen, ofwel 408.130 euro (aanslagjaar 2025, inkomsten 2024). Enkel erkende instellingen kunnen een dergelijk attest uitreiken⁸.

Fonds op naam

U richt een Fonds op Naam op binnen de Koning Boudewijnstichting, hetzij bij leven, hetzij bij testament. U bepaalt zelf de naam en doelstelling van het fonds. Dit fonds kiest projecten voor een goed doel en zal deze financieel ondersteunen.

Het fonds heeft een bepaald project tot doel. In de Raad van Bestuur zetelt u als oprichter en na uw overlijden een aangeduide persoon, iemand van de KBS en een expert binnen het project dat u wenst te steunen. De KBS helpt om deze expert te vinden.

Een fonds wordt opgestart vanaf 75.000 EUR en blijft bestaan zolang er voldoende budget is om haar doel te realiseren en zolang het te financieren project bestaat. Uw fonds binnen de KBS kan naast haar filantropisch doel nog bijkomstig een last voor u persoonlijk vervullen, zoals het coördineren van zorg wanneer dit nodig zou zijn, samen met uw (zorg)volmachthebber.



⁸ Het gaat om instellingen die ofwel uitdrukkelijk opgenomen zijn in de wet, ofwel erkend zijn door de Minister van Financiën.



Stichting

U kan ook een eigen stichting oprichten, die een specifiek goed doel zal ondersteunen. De oprichting dient notarieel of bij testament te gebeuren.

Belangrijk is voldoende (start)kapitaal te voorzien zodanig dat de stichting haar doelen kan vervullen en leefbaar is. Het vermogen van de stichting dient om een belangeloos doel na te streven in het kader van één of meer welbepaalde activiteiten. De stichting mag rechtstreeks noch onrechtstreeks enig vermogensvoordeel uitkeren of bezorgen aan de stichters, de bestuurders of aan andere personen, behalve voor het belangeloos doel dat in de statuten is bepaald. De stichting dient minimaal één bestuurder te hebben.

Er bestaan zowel private stichtingen, als stichtingen van openbaar nut. De stichting van openbaar nut moet een van de zeven in de wet opgesomde doeleinden hebben, die gericht zijn op de verwezenlijking van een werk van filantropische, levensbeschouwelijke, religieuze, wetenschappelijke, artistieke, pedagogische of culturele aard. De private stichting mag een ander doel hebben, dat belangeloos dient te zijn (zoals de zorg voor een kind met een beperking).

Fiscaal gezien wordt uw schenking of legaat aan een stichting voordelig belast. Afhankelijk van het Gewest gelden verschillende tarieven.

De private stichting is ook interessant om een planning voor zorgkinderen te organiseren. De stichting heeft dan tot doel om de zorg voor het kind te organiseren en te financieren. Zo bent u verzekerd dat de zorg voor het kind doorgaat ook na uw overlijden. In deze stichting wordt het bestuur dan door vertrouwenspersonen en eventueel ook uw andere kinderen verzekerd. De statuten werken de volledige zorg uit.

Testament

Bij testament kan u nalaten aan een goed doel. Indien u woont in het Vlaams Gewest, zal het goede doel géén erfbelasting betalen op hetgeen zij ontvangt uit uw nalatenschap.

Afhankelijk van uw concrete wensen en de grootte van het te bestemmen vermogen, dient een gepaste keuze gemaakt te worden. Het Wealth Solutions team is ter beschikking om samen met uw adviseur u te begeleiden bij het maken van deze keuze.

