

Associaties

Inleiding

Beroepsbeoefenaars in vrije beroepen bundelen regelmatig hun krachten in een associatie. Het gaat dan vooral om notarissen, advocaten, accountants, revisoren,...

Definitie Een associatie is een vereniging van personen, organisaties of staten, vooral met een economisch doel. Men levert bewust een deel van zijn autonomie in.

De redenen om te associëren zijn uiteenlopend, evenals de wijze waarop.

Men treedt toe tot een associatie omwille van het efficiënter gebruik van middelen, om een jongere collega in staat te stellen vlotter toe te treden tot een bepaalde sector of om wie aan het einde van zijn carrière staat de gelegenheid te bieden geleidelijk uit te stappen.

De wijze waarop een associatie gevormd wordt, kan eveneens verschillen. Men kan zich beperken tot louter contractuele afspraken, een middelen vennootschap oprichten of kiezen voor een volwaardige professionele vennootschap.

Elk samengaan impliceert ook de mogelijkheid om uiteen te gaan indien de samenwerking niet meer vlot, indien de pensioenleeftijd is bereikt of om een andere reden. Dit moet dan wel steeds expliciet vermeld worden in de samenwerkingsovereenkomst.

Hoe verloopt de samenwerking?

De wijze van samenwerking bepaalt de structuur van de associatie. Het gaat van contractuele afspraken, die geen rechtstreeks gevolg hebben op het persoonlijke vermogen, tot zeer geformaliseerde structuren, die binnen een vennootschap plaatsvinden en aanleiding geven tot een eigen vermogen van de associatie. .

We onderscheiden drie belangrijke polen van samenwerkingsvormen: contractuele afspraken, een middelenvennootschap en een professionele vennootschap.

Contractuele afspraken

Een contractuele afspraak is de minst verregaande vorm van samenwerking. Men bundelt de krachten om een bepaald doel te bereiken, maar daar houdt de samenwerking op. De partijen doen geen enkele financiële inbreng. De afspraken hebben geen rechtstreeks gevolg op het persoonlijke vermogen van de betrokken

personen, behoudens verdeling van opbrengsten (of kosten).

Het beoogde doel kan divers zijn: gezamenlijke aankopen, wachtdiensten, informatie-uitwisseling, het gezamenlijk inhuren van een advocaat voor een gemeenschappelijk probleem, etc. Het hoeft niet schriftelijk en zelfs niet formeel mondeling uitgedrukt te worden. De samenwerking op zich (voorbeeld gezamenlijk aankopen) getuigt van een contractuele band.

Een middelenvennootschap (kosten – associatie)

Het doel van een middelenvennootschap is het verschaffen van de nodige middelen voor de uitoefening van het beroep. Men deelt middelen die nodig zijn voor de uitoefening van het beroep, maar de inkomsten blijven eigen.

Deze vorm van samenwerking is meer geformaliseerd. Men maakt gebruik van een vennootschap om bepaalde lasten, investeringen te spreiden.

Deze formule van samenwerking is nuttig voor de aankoop van beroepslokalen en duurdere machines, het gemeenschappelijke gebruik van personeel (gemeenschappelijke secretaresse) en administratieve diensten. De materiële kosten, die nodig zijn voor de beroepsuitoefening, worden gedeeld. De verdeling gebeurt op basis van een omslagsleutel (d.w.z. dat de kosten via een vooraf afgesproken methodiek verdeeld worden, voorbeeld: werkelijk gebruik, forfaitaire verdeelsleutel).

De eventuele inkomsten van de middelenvennootschap worden eveneens verdeeld onder de vennoten.

Een professionele vennootschap

Een professionele vennootschap is de meest verregaande vorm van samenwerking. De apotheek wordt in de vennootschap ingebracht. De uitbating gebeurt in naam en voor rekening van de vennootschap. Het doel van de vennootschap is de uitoefening van het beroep zelf. Alle inkomsten komen de vennootschap toe. De vennoten ontvangen een bezoldiging en/of een deelname in de winst.

Welke vennootschapsvorm is te verkiezen?

Om de juiste associatievorm te kiezen is het belangrijk te weten wat men juist wil bereiken, op welke wijze en binnen welk kader. Duidelijke afspraken maken goede vrienden en kunnen uiteindelijk leiden tot de keuze voor een vennootschap. Men moet de baten tegen de lasten afwegen en het geschikte “vehikel” voor het beoogde doel kiezen.

Het belangrijkste huiswerk is voor de deelnemers aan de associatie. Zij bepalen het soort samenwerking en hoe vrijblijvend de afspraken zijn. Vervolgens kan de adviseur (accountant, boekhouder,...) op basis van deze informatie en enkele gerichte vragen de juiste vorm en modaliteiten kiezen. Hoe concreter het idee, hoe juister de associatievorm.

In tabel 1 en 2 vindt u een overzicht van de diverse vennootschapsvormen. Het type vennootschap bepaalt mee de noodzakelijke formaliteiten, de aansprakelijkheden, het type belasting en het minimum aantal vennoten. We onderscheiden vennootschappen met beperkte en met onbeperkte aansprakelijkheid. Daarnaast zijn er ook nog vennootschappen zonder rechtspersoon en met onbeperkte aansprakelijkheid.

We zullen voor de belangrijkste types een aantal criteria vergelijken

Verklarende woordenlijst

BVBA =	Besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid
NV =	Naamloze vennootschap
Com. VA	Commanditaire vennootschap op aandelen (zeer vergelijkbaar met een NV)
CVBA	Coöperatieve vennootschap met beperkte aansprakelijkheid
VOF	Vennootschap onder firma
CVOA	Coöperatieve vennootschap met onbeperkte en hoofdelijke aansprakelijkheid
GCV	Gewone commanditaire vennootschap
Neerlegging NBB	(Verplichte) Neerlegging jaarrekening bij de Nationale Bank van België
Authentiek	Authentieke akte wordt verplicht verleden voor de notaris

Tabel 1 Vennootschappen met beperkte aansprakelijkheid Tabel 2 Vennootschappen met onbeperkte aansprakelijkheid

	BVBA	NV	CVA
Minimum aantal vennoten	Eén	Twee	Drie
Verbintenis vennoten	Beperkt tot inbreng	Beperkt tot inbreng	Beperkt tot inbreng
Vorm oprichtingsakte	Authentiek	Authentiek	Authentiek
Minimum kapitaal	18 550 EUR	61 500 EUR	18 550 EUR
Minimale volstorting	6 200 EUR	61 500 EUR	6 200 EUR
Financieel plan	Vereist	Vereist	Vereist
Effecten	Op naam	Naam of toonder	Naam
Bestuur	1 of meer	2 of 3	1 of meer

Boekhouding	Volledig	Volledig	Volledig
Fiscaliteit	Vennootschapsbel	Vennootschapsbel	Vennootschapsbel

Jaarrekening	Neerlegging NBB	Neerlegging NBB	Neerlegging NBB
	VOF		CVOA
Minimum aantal vennoten	2		3
Verbintenis vennoten	Onbeperkt en hoofdelijk		Onbeperkt en hoofdelijk (***)
Vorm oprichtingsakte	Onderhands		Onderhands
Minimum kapitaal	Geen minimum		Geen minimum
Minimale volstorting	-		-
Financieel plan	Neen		Neen
Effecten	Geen of op naam		Op naam
Bestuur	Vennoten of Zaakvoerders		1 bestuurder
Boekhouding	Vereenvoudigd (*)		Dubbele boekhouding
Fiscaliteit	Vennootschapsbel		Vennootschapsbel
Jaarrekening	Geen neerlegging (**)		Geen neerlegging (**)

(*) op voorwaarde omzet < 498 787 EUR (**) uitzondering is mogelijk (***) aansprakelijkheid stille vennoot beperkt tot inbreng

Vennootschappen met onbeperkte aansprakelijkheid en zonder rechtspersoonlijkheid

Het gaat dan om de maatschap, de tijdelijke handelsvennootschap en de stille handelsvennootschap.

Definitie

De maatschap is een vereniging met een burgerlijk of handelsdoel die geen rechtspersoonlijkheid heeft.

De tijdelijke handelsvennootschap is een vennootschap zonder rechtspersoonlijkheid, die zonder een gemeenschappelijke naam te voeren, één of meer bepaalde handelsverrichtingen tot doel heeft.

De stille handelsvennootschap is een vennootschap zonder rechtspersoonlijkheid waarbij één of meer personen een belang nemen in de verrichtingen van één of meer anderen die in eigen naam optreden.

Belangrijk

Deze vennootschappen vertonen een wezenlijk verschil met de voorbeelden uit tabel 1

en 2: ze hebben **geen rechtspersoonlijkheid**. Dit houdt in dat ze voor de fiscus transparant zijn en dat hun opbrengsten belast worden in de personenbelasting. De normen zijn beperkt voor dit type vennootschappen. De vormvoorwaarden stemmen eerder uit de behoefte om een begin van bewijs te hebben dan uit een wettelijke verplichting. Het bestaan van de vennootschap kan geheim blijven voor derden.

Wat is de juiste associatievorm voor u?

Op deze vraag bestaat geen eenduidig antwoord. De “geknipte associatievorm” vergt maatwerk.

In de praktijk stelt men helaas vaak vast dat er overhaast gekozen wordt voor een bepaalde relatie, al dan niet geformaliseerd. Men gaat er dan van uit dat de samenwerking wel zal blijven duren en tot ieders tevredenheid zal blijven evolueren. Het is de premisse bij elk huwelijk, maar ook daar zien we dat de realiteit anders is. Om bij een huwelijk de onzekerheden te beperken, is een huwelijkscontract noodzakelijk en kan men zich laten bijstaan door deskundigen. Dat geldt ook voor de samenwerkingsvorm die u wil officialiseren.

Volgende overwegingen moeten zeker ter sprake komen:

1. Wat willen de partijen samen doen of bereiken?

Partijen moeten weten wat ze samen willen bereiken en wat de bijhorende risico's en verplichtingen zijn. Dit impliceert dat iedereen goed elkaars einddoel kent.

2. In welke vorm gaat men samenwerken?

Indien partijen weten wat ze willen doen, moeten ze overwegen hoe formeel dat moet verlopen. Partijen die samen aankopen, zijn doorgaans niet geneigd om daarvoor een aparte vennootschap op te richten.

3. Wat met de aansprakelijkheid?

Zijn er aan de gemeenschappelijke activiteit risico's verbonden die het nodig maken om de individuele aansprakelijkheid te beperken?

Indien men samen aankoopt en iedereen draagt voor zijn deel bij in de factuur zijn er weinig risico's. De behoefte aan een rigide figuur zoals een vennootschap is beperkter. Indien men echter gezamenlijk een meer risicovolle activiteit opricht (voorbeeld engageren van personeel), kan het vrijwaren van de aansprakelijkheid wel van belang zijn.

4. Is er een verschil in kostprijs?

Er is een wezenlijk verschil in kostprijs en wat de formaliteiten betreft.

Een los samenwerkingsverband op basis van een (geschreven contract) kost quasi niets. De baten worden belast in de personenbelasting.

Een vennootschap met beperkte aansprakelijkheid heeft een instapgrens (= begin kapitaal) en de terugkerende formaliteiten zijn ook niet kosteloos (boekhouding, jaarrekening, fiscaliteit).

Het is een samenwerkingsvorm die bepaalde regels moet respecteren en die men niet van vandaag op morgen kan stopzetten.

5. Hoe worden de baten / lasten verdeeld?

Men moet contractueel stipuleren hoe de baten en opbrengsten verdeeld worden. Dit kan zeer eenvoudig zijn. Twee partijen kopen samen producten aan om een gunstige prijs te bedingen. Zij nemen elk de door hun gewenste hoeveelheid producten af en verdelen de baten en de lasten evenredig.

De oefening kan echter veel complexer zijn. Stel dat beide personen werken in dezelfde vennootschap. Partij één is commercieel sterk en verzorgt de klantenrelaties en de uitbouw van de onderneming. Partij twee is administratief sterker en behartigt het papierwerk. Dit vraagt 's avonds heel wat extra tijd. Op welke basis wordt het inkomen van beide personen bepaald? Blijven zij even goede vrienden als partij twee meer uren moet doen als partij één? In de apotheek kan men moeilijker meten wie wat juist gedaan heeft. Dit is in andere sectoren eenvoudiger (voorbeeld advocaten kunnen het aantal dossiers of het aantal gefactureerde uren als criterium gebruiken).

Een bijkomende oefening is de verdeling van de opbrengst van de associatie nadat alle baten en lasten verrekend werden. Dit kan een eenvoudige oefening zijn. Maar wat als de associatie niet rendabel is of wanneer de ene partij vindt dat de andere partij misbruik maakt van de goederen in de associatie?

6. Spelen andere partijen ook een rol?

Wettelijke beperkingen en verplichtingen hebben een invloed op de vorm van de associatie. Verder kunnen derden (banken, leveranciers) bijkomende waarborgen vragen waardoor de vorm bezwaard wordt of het type (beperkte aansprakelijkheid) uitgehoud (bijvoorbeeld: kredieten verstrekt aan de associatie).

7. Hoe het einde voorbereiden?

Men moet bij het aangaan van de associatie eveneens het einde van de samenwerking regelen. De reden om de samenwerking stop te zetten hoeft niet steeds negatief te zijn maar heeft ook te maken met het doel dat werd bereikt, de leeftijd,... Dat is zeker belangrijk als men voor de meest uitgebreide vorm van samenwerking kiest (samen een apotheek uitbaten). 'Wie krijgt de licentie bij het einde van de associatie' geeft al direct de complexiteit van het vraagstuk aan.

Conclusie

Uit het voorgaande blijkt dat een “associatie” nuttig kan zijn, maar dat men niet over één nacht ijs mag gaan. Laat u tijdig bijstaan door deskundige adviseurs om de moeilijkste punten uit te werken. Laat u ook niet afschrikken door de aangehaalde aspecten, de mogelijkheden van de associatie zijn veelal buiten het bereik van het individu.