

Op Kop BV



Prospectus

**Ifv Taks shelter voor
startende ondernemingen**

1. Over taks shelter voor startende ondernemingen

Vlaanderen AGENTSCHAP INNOVEREN & ONDERNEMEN

AANMELDEN ELOKET ONDERNEMERS

VLAIO

Nieuws Events Ondernemersverhalen Blog Publicaties Over ons VLAIO Netwerk

Informatie, begeleiding & advies Subsidies & financiering

Subsidies & financiering > Subsidiedatabank >

Tax Shelter voor startende ondernemingen

Download als PDF Laatst gewijzigd op 3 jun 2024 (Alle wijzigingen)

Particulieren kunnen een belastingvermindering bekomen in de personenbelasting van 30 of 45% indien zij rechtstreeks nieuwe aandelen verwerven van een startende vennootschap of via een crowdfundingplatform (rechtstreeks of onrechtstreeks via een financieringsvehikel). Ook indien zij onrechtstreeks deze aandelen verwerven is een belastingvermindering van 30% mogelijk: via nieuwe rechten van deelneming op naam in een openbaar startersfonds of private startersprivak, die op hun beurt investeren in aandelen van startende vennootschappen.

Een kleine vennootschap kan via deze fiscale maatregel maximaal € 500.000 ophalen. Deze maatregel werd uitgebreid met de [Tax Shelter voor scale ups](#), gericht op groei-bedrijven van minstens 4 jaar oud. De investeerders kunnen maximum € 100.000 per persoon en per jaar via deze Tax shelter en de Tax shelter voor start ups investeren.

Samengevat

Voor wie
micro & kleine vennootschappen ≤ 4 jaar

Voor wat
aandelenparticipatie (rechtstreeks en onrechtstreeks) van max. € 100.000 door particulieren per jaar

Belastingvermindering
van 45% (micro-vennootschap) of 30% (kleine vennootschap) afhankelijk van de investeringswijze

Wie komt in aanmerking als investeerder

Wie komt in aanmerking

De investeerder is een rijksinwoner (onderworpen aan de personenbelasting) of een niet-rijksinwoner (onderworpen aan en geregulariseerd in de belasting van niet-inwoners, natuurlijke personen).

Ook de familieleden van de oprichters en de werknemers van de onderneming kunnen dit fiscaal voordeel verkrijgen als ze in de startende onderneming investeren.

Wie is uitgesloten als investeerder

Deze maatregel kan in principe geen voordeel geven aan bedrijfsleiders voor de investeringen in de vennootschap waarin zij rechtstreeks of onrechtstreeks hun activiteit van bedrijfsleider uitoefenen.

2. Over Op Kop

‘Op kop’ is de nieuwe vennootschap achter de dameswielerploeg ‘Proximus-Cyclis UCI Women Cycling Team’. Het team is zowel actief in het veldrijden als op de weg. Het team behoort nu tot het Continentale niveau maar wil doorgroeien naar Procontinentaal niveau, waardoor het de garantie heeft op deelname aan alle topwedstrijden. Om dat te kunnen doen moet het team versterkt worden: naast de huidige kern met o.m. teamkapitein Loes Sels (zilver BK Gravel '24), Lisa Van Belle (selectie Olympische Spelen NL) en Amber Arnouts (provinciaal kampioen tijdrijden), zullen vanaf volgend crosseizoen ook Anna Kay (Brits kampioen CX) en Francesca

Baroni (Italiaans kampioen CX) het team vervoegen. Verregaande onderhandelingen met nog een ander toptalent zijn lopende. Ook de omkadering wordt verder uitgebouwd.

Probleem versus oplossing

Het klassieke sponsoringmodel staat onder druk. Sponsors zijn niet meer bereid om zomaar te financieren in ruil voor een vage hoop op visibiliteit. Bovendien is er in het Belgische vrouwenwielrennen slechts één echte internationale topper: Lotte Kopecky is 1ste in de UCI-ranking, de volgende Belgische staat op 78 (in tegenstelling tot het mannenwielrennen met 9 renners in de UCI top 50).

Onze ambitie is om gebruik te maken van de 'Kopecky-boom': jonge meisjes beginnen nu massaal te 'koersen' en de eerste Belgische talenten zullen over enkele jaren kunnen meedraaien met de top op voorwaarde dat zij professioneel worden begeleid en kunnen meedraaien in een kwalitatieve ploeg die het vooralsnog moet doen met buitenlandse (sub)toppers. Onze ploeg dus.

Uiteraard moet daarom het budget worden verhoogd. Maar anders dan bij de meeste wielerteams wordt ons team gerund als een bedrijf dat ook winst moet maken en niet louter van pure klassieke sponsoring afhangt. Vandaar de 10 inkomstenpijlers die hieronder worden toegelicht.



3. Over het businessconcept

De start-up Op Kop heeft een sluitend businessplan dat reeds deels in uitvoering is. Het bestaat uit tien inkomstenbronnen:

1. Klassieke sponsoring

Naast de huidige 'Gold sponsors' (Proximus en Cyclis) hebben we reeds 2 nieuwe sponsors aangetrokken én zijn we in verregaande onderhandelingen met een nieuwe grote naamssponsor. Eén van de huidige 'Bronze sponsors' heeft reeds toegezegd 'Silver Sponsor' te worden. Voortaan zullen we minutieus bijhouden welke impact we hebben in de media: hoeveel TV-minuten halen we, in welke geschreven pers en sociale media duiken we op, ... Die data zullen we op maandelijkse basis aan onze sponsors rapporteren teneinde hen aan te tonen welke 'reclamewaarde' ze halen voor hun geld.

2. Crowdfunding via taks shelter

Deze oproep tot crowdfunding moet ons vooral in staat stellen over meer liquiditeit te beschikken én ons team tot een ruimere community uit te bouwen, met ook een degelijke jeugdwerking. Ouders die normaliter fors moeten investeren in het materiaal van hun koersende dochter, kunnen dit via onze vennootschap doen en 45% recupereren via een belastingkorting. Uiteraard willen we ook supporters en zelfs derden die weinig met wielrennen aantrekken door het garanderen van een mooie return op hun investering.

De verworven fondsen moeten dienen om de onderstaande pijlers te helpen realiseren. Bij elke pijler wordt vermeld waarvoor de crowdfunding dan nodig is. Voor de pijlers 1, 6, 7, 9 en 10 is de crowdfunding uiteraard niet nodig.

3. Verkoop van 2de hands fietsen en wielen

Onze fietsenleverancier levert fietsen en materiaal aan kostprijs in ruil voor visibiliteit. Daardoor kunnen wij deze zelfs na 2 jaar gebruik verkopen aan een hogere waarde dan de inkoopprijs. De crowdfunding wordt gebruikt om de aanschaf van fietsen en materiaal te dekken, de winst op de verkoop ervan moet mede zorgen voor dividend.

4. Wielerevents voor en bij bedrijven

Bedrijven kunnen ons team 'inhuren' voor een wielereinitiatie als teambuilding of klantenevent, al dan niet gekoppeld aan een heuse wedstrijd. Zo wordt voorafgaand aan de TV-cross in Hamme een 'crossinitiatie' aangeboden aan bedrijven.

Om van deze pijler een succes te maken zullen we samenwerken met specifieke 'eventbureau's' maar ook moeten investeren in publiciteitscampagne's hierrond. De crowdfunding wordt gebruikt om die communicatie te financieren, de winst op de verkoop van de service moet mede zorgen voor dividend.

5. Verkoop reizen ifv buitenlandse wedstrijden

De ploeg gaat jaarlijks op stage in Spanje en neemt daarnaast deel aan tal van buitenlandse rittenkoersen (Ronde van Bretagne, Ronde van de Ardèche, ...). Reisbureau Delathauwer verzorgt reispakketten aan kostprijs (in ruil voor visibiliteit), die wij dan verkopen aan ouders en sympathisanten.

Uiteraard moet voor de reservatie een voorschot betaald worden. De crowdfunding wordt daarvoor gebruikt, de winst op de verkoop van de reizen moet mede zorgen voor dividend.

6. Opzetten van jeugdfietskampen

Tijdens de zomervakanties zetten we ism de jongerenorganisaties van ziekenfondsen (Krunsj en Joetz) jeugdkampen op rond het thema 'wielrennen' waarbij wij zorgen voor het fietsluik, in ruil voor een vergoeding door de jongerenorganisatie. De zomerkampen voor 2025 zijn reeds vastgelegd.

Dit initiatief kost ons niets (materiaal en vrijwilligers zijn beschikbaar, overige kosten liggen geheel bij de jongerenorganisaties. de opbrengst moet mede het dividend voor de investeerder garanderen.

7. Bijdrage niet-profrensters

Sommige rensters presteren (mogelijks voorlopig) onvoldoende om een profcontract te bekomen. Zij kunnen toch ervaring opdoen in onze structuur, in ruil voor een bijdrage waar enige marge op zit ten gunste van de ploeg.

De kosten voor deze pijler zitten reeds vervat in pijler 3.

8. Aanbieden stages aan buitenlandse ploegen

De meeste wedstrijden voor dames vinden plaats in België en Nederland. Wij nodigen buitenlandse ploegen daarom uit om tijdens het wegseizoen hier te verblijven, mee te trainen met onze ploeg en deel te nemen aan wedstrijden. Veel van die ploegen hebben een flink budget en talentvolle rensters, maar geen accommodatie of know-how. Die service leveren wij tegen betaling. Er is reeds concrete interesse van het Hong Kong – team.

Uiteraard moet voor de reservatie van het verblijf een voorschot betaald worden. De crowdfunding wordt daarvoor gebruikt, de winst op de verkoop van deze service moet mede zorgen voor dividend.

9. Verkoop van gadgets (T-shirts)

Wiel-T-shirts zijn 'hot'. Wij brengen onze eigen lijn op de markt 'Cycling to the top': gepersonaliseerde T-shirts met het profiel van een col die de klant heeft opgefietst en daarboven de slogan 'Nailed it !'

Er wordt geen voorraad aangelegd, de bestelling wordt pas doorgezet naar de leverancier na betaling van de klant. De opbrengst moet mede het dividend voor de investeerder garanderen.

10. Interim-werk semi-profrensters

Onze niet voltijdse profs worden ism met onze HR-partner flexibel ingezet buiten het wielerseizoen. Het team/de vennootschap ontvangt hiervoor een commissie.

Dit initiatief kost ons niets, de opbrengst moet mede het dividend voor de investeerder garanderen.

4. Nood aan en voordeel van de crowdfunding

Om alle bovenstaande pijlers te kunnen uitbouwen, begroten wij de nood aan crowdfunding op zo'n 350.000 €. De nodige 60 fietsen (2 per renster) kosten elk 2.500 € of samen 150.000 €. Een paar reservewielen kost 500 € per paar en dus 30.000 €. Kledij wordt begroot op 50.000 €. Voor communicatie trekken we zo'n 50.000 € uit. De overige 70.000 € moet beschouwd worden als werkingsreserve om over voldoende liquiditeit te beschikken om bvb, de reservaties voor de reizen te financieren.

Investeren in onze vennootschap, in onze ploeg, geeft u uiteraard een zéér aantrekkelijk fiscaal voordeel van 45% op het ingebrachte kapitaal. Als u als privé persoon bvb 1000 € investeert, trekt u volgend jaar reeds 450 € terug van de belastingen (op voorwaarde dat u zoveel belastingen betaalt uiteraard). De aangekochte aandelen blijven in principe hun waarde behouden. De winst die de vennootschap boekt wordt als dividend uitgekeerd. U moet uw aandelen minstens 4 jaar behouden, maar kan ze daarna terug aan de vennootschap verkopen (of aan derden).

De investering is uiteraard niet geheel risicovrij (het gaat om aandelen, niet om een spaarrekening met staatsgarantie), maar het businessmodel is opgebouwd uit 10 inkomstenpijlers die het risico dus minstens spreiden. De oprichters/managers van het bedrijf hebben ervaring als zaakvoerder én met deze specifieke markt.

Door aandeelhouder te worden maakt u ook meteen deel uit van een echte community die u dagelijks in de sportwedstrijden kan volgen. De volgende keer dat u naar de Ronde van Vlaanderen voor dames kijkt en één van onze rensters mee in de ontsnapping of op het podium ziet, zal u trots kunnen stellen dat u mee sleutel van dit succes bent.

5. Vrouwenwielrennen zit in de lift

De vennootschap werkt in een omgeving van sportbeleving en businessevents.

Vrouwenwielrennen zit enorm in de lift qua populariteit en visibiliteit.

Ter voorbereiding van onze 'go to market' lieten we door de VUB een studie maken over onze case: 'Vrouwenwielrennen anno 2024 - Postgraduaat Sportmanagement'. (zie bijlage) Daaruit blijkt dat de kijkcijfers voor vrouwenwielrennen in de voorbije vijf jaar vervijfvoudigden. Ze zitten intussen op 75% van de kijkcijfers bij het mannenwielrennen, niettegenstaande de uitzendtijden op minder gunstige ogenblikken vallen (voor of na de mannen). Daartegenover staat dat de budgetten voor vrouwenwielploegen op slechts 1/20ste liggen van deze van mannenploegen. De conclusie is dan ook dat de return van een investering in vrouwenwielrennen véél hoger is in vergelijking met mannenwielrennen. Sterker nog, vrouwenwielrennen geeft van alle sporten de hoogste return inzake budget versus visibiliteit.



6. Over het Op Kop Team

Bestuurders

- Alex Polfliet
Alex Polfliet is een zakenman die uit de energiesector komt maar als ex-renner ook steeds gepassioneerd bleef door de koers. Hij is een 'serial entrepreneur' die naast zijn studiebureau Zero Emission Solutions ook aan de wieg stond van de jongerenorganisatie Vlaamse Scholierenkoepel en succesvolle start-ups onder taks shelter: Denderstroom, KVOlt, Odapower en Knettergent. Hij is een creatieveling en organisator, die erover waakt dat in een onderneming of organisatie steeds de tering naar de nering wordt gezet. Die expertise neemt hij mee naar Op Kop.
- Geert Smets
Geert Smets is specialist en professional inzake sportsmarketing. Hij verdiende zijn strepen als drijvende kracht achter de groei van STVV, de voetbalploeg van Sint Truiden. Hij is zaakvoerder van zijn eigen sportsmarketing bedrijf SMB Organisation en bouwde een enorm netwerk uit aan sportminded CEO's. Hij heeft ervaring mbt wielrennen als commercieel leider van het destijdse Donkers Koffie. Die expertise neemt hij mee naar Op Kop.

- Eddy Vanbunder
Eddy Vanbunder is als ploegleider al tientallen jaren een vast waarde in het wielrennen. Hij heeft tonnen ervaring in het managen van een wielerploeg, het opzetten van wielervedstrijden en -events, het onderhandelen met materiaalleveranciers, etc. Hij kent dus deze 'markt' als geen ander. Die expertise brengt hij mee naar Op Kop.

Vrijwilligers

Naast bovenstaande oprichters/bestuurders bestaat het kader van het team nog uit een 20-tal vrijwilligers: 1 adjunct-ploegleider, 1 trainer, 1 ploegdokter, 1 kinesiste, 1 nutritioniste, 1 sportpsychologe, 4 mechaniciens, 1 chauffeur, 1 PR-verantwoordelijke en een 10-tal 'niet-medische verzorgers' (die instaan voor de bevoorrading onderweg). Deze vrijwilligers ontvangen een onkostenvergoeding.

Dit team zal uiteraard spontaan uitbreiden als het team nog sterker wordt.

Partners

Naast onze bestuurders en vrijwilligers kunnen we ook beroep doen op diverse materiaalponsors die hetzij geheel gratis, hetzij tegen een kleine vergoeding materialen en accommodatie ter beschikking stellen. Het gaat hierbij o.m. over: Ridley die de fietsen aan pure productiekostprijs levert, Alpha Motorhomes die ons 4 mobilhomes ter beschikking stellen, de Blauwe Hoeve te Zwijndrecht waar de rensters verblijven tussen wedstrijden in, aannemer Franky Polfliet die een camionette ter beschikking stelt, kledisponsors, etc.

7. Over het businessplan en de bijhorende risico's

Het businessplan bestaat uit 10 pijlers, die leiden tot risicospreiding. Mogelijks lukt de uitbouw van één van de pijlers minder of niet, maar wordt die dan gecompenseerd door de onderschatte groei van een andere pijler.

Belangrijk in deze is dat géén van de pijlers dominant is en dus het voortbestaan van de vennootschap niet staat of valt met het succes van één van de onderdelen. Een vernieuwend onderdeel van de businesscase is de organisatie van de jeugdfietskampen ism bestaande jeugdorganisaties. De vraag naar die kampen is enorm, de wachtlijsten zijn lang. De kans dat dit onderdeel niet goed zou scoren is dan ook héél gering.

Een belangrijk onderdeel van de businesscase is de verkoop van tweedehandsfietsen en materialen. De ervaring leert dat de fietsen en materialen aan dermate scherpe prijs kunnen worden aangekocht (door productsponsoring en aankoop in grote hoeveelheid) dat ze na twee jaar gebruik nog steeds met winst kunnen worden verkocht.

De klassieke sponsoring hangt uiteraard af van de visibiliteit op TV en andere media. Wat 'social media' betreft hebben we dat zelf in de hand en de rensters worden zéér actief aangepord om zichzelf en de ploeg letterlijk in de kijker te zetten. TV-visibiliteit hangt af van de kwaliteit van de rensters. Ook daar doen we aan risicospreiding: beter een aantal subtoppers dan één absolute topper die door een kwetsuur kan uitvallen. We hebben momenteel een tiental rensters die top

tien kunnen rijden (en af en toe winnen) dus vangen we een onbeschikbaarheid van één renster makkelijk op.

8. Hoe kan u van dit taks shelter voordeel genieten?

U kan aan deze crowdfunding met fiscaal voordeel deelnemen door 100 per gewenst aandeel € (met een maximum van 100.000 €) te storten op **rekening nummer BE54 8940 0017 0297 van Op Kop BV** met duidelijke vermelding van uw naam, adres, emailadres en de mededeling 'aandelen Op Kop'. U ontvangt kort daarna een aandeelhoudersattest ter bevestiging. Dit attest moet u bij uw volgende belastingaangifte als bijlage toevoegen om van het 45% belastingvoordeel te kunnen genieten. U kan uw investering pas na 4 jaar terug opvragen. U ontvangt jaarlijks van ons de bevestiging dat u nog steeds aandeelhouder bent. Dat document houdt u bij mocht de fiscus daarom vragen.

