

Als een ondernemer zijn onderneming wil verkopen of overdragen is het raadzaam daar tijdig mee te beginnen. Zo'n voorbereiding vergt doorgaans al gauw een jaar of vijf. Het is verstandig al van tevoren na te denken over een reële verkoopopbrengst. Negatieve ontwikkelingen (extern of intern) kunnen het toekomstbeeld aardig in de war schoppen.

Iris Brik

b\_m  
10

# Slimme ondernemer is op z'n toekomst voorbereid

**Goede voorbereiding bedrijfsoverdracht vergt al gauw een jaar of vijf**

Wat maakt een bedrijf interessant voor overname? Zijn dit de klanten, de unieke producten of zit de dienstverlening in een niche markt? En als de onderneming interessant genoeg is, hoe is de interne bedrijfsvoering dan geregeld? Niemand zal een bedrijf met lijken in de kast willen overnemen. De ondernemer zal zijn bedrijf dus ook intern op orde moeten hebben.

De ervaring leert dat kinderen steeds minder genegen zijn in de voetsporen van hun ouders te treden. Vaker moet de beoogde bedrijfsopvolger buiten de familiekring worden gezocht.

## **Schenken onderneming**

Als één van de kinderen de beoogde bedrijfsopvolger is, kan de ouder overwegen de onderneming tijdens leven al dan niet in gedeeltes te schenken. De bedrijfsopvolgingsfaciliteit regelt in dit verband dat maximaal 75% van het ondernemingsvermogen (onder voorwaarden) vrijgesteld wordt van schenkingsrecht. De voorwaarden betreffen onder meer dat de ouder een aanmerkelijk belang in de onderneming moet hebben en dat het om een reële onderneming moet gaan (er mag dus geen sprake zijn van een beleggingsvennootschap). Nadeel van schenken is wel dat er afgerekend moet worden over de stille reserves in de onderneming. Voor een onderneming in de IB-sfeer kan de fiscale claim naar de toekomst worden geschoven, voor de aandelen van de BV geldt deze faciliteit niet. Schenking van aandelen heeft dan alleen zin als er weinig tot geen stille reserves aanwezig zijn en de waarde er pas op termijn uitkomt. Een veel toegepaste constructie is de splitsing van de eigendom van de aandelen, waarbij de ouders de juridische eigendom behouden en de kinderen de economische eigendom verkrijgen al dan niet tegen inbreng van de koopsom. De waarde stijging zit vanaf dat moment bij de kinderen, terwijl de ouders de touwtjes in handen houden. Ouders kunnen daarbij overwegen om 75%

van de aandelen te schenken en het restant te verkopen tegen een koopsom die de kinderen schuldig blijven. Desgewenst kan het restant van 25% vervolgens geheel of gedeeltelijk worden kwijtgescholden.

## **Financiering overdracht**

Als de beoogde opvolger buiten de familiekring komt, is er vaak een financieringsprobleem. Hoe kan deze de aandelen betalen? De potentiële bedrijfsopvolger zal voldoende vermogen achter de hand moeten hebben. Financieren bij een bank is uiteraard ook mogelijk maar doorgaans niet eenvoudig. Zeker met het oog op de kredietcrisis zal lenen naar verwachting duurder en lastiger worden. Banken zullen de opvolger nog kritischer beoordelen en meer zekerheden vragen. Een andere optie is de lening via de onderneming aan te gaan. Hiermee krijgt de verkopende ondernemer zijn koopsom in feite in termijnen uitbetaald. Bij een management buy-in wordt deze constructie nogal eens toegepast.

## **Beleggen verkoopopbrengst**

Als de overdracht van de onderneming aan derden geschiedt, zal de ondernemer hetzij direct, hetzij in termijnen een bedrag in zijn beheer-BV ontvangen (ervan uitgaande dat de aandelen van de werk-BV zijn verkocht en de personal holding in stand blijft). Gaat hij zelf beleggen of laat hij deze gelden voor hem beleggen? En welk rendement op het vermogen heeft hij nodig om zijn plannen na de overdracht te kunnen realiseren? In de loop van de tijd heeft de ondernemer verschillende potten opgebouwd (overwaarde in de eigen woning, tweede woning, beleggingen in privé, kapitaal- en lijfrentepolissen, pensioen in eigen beheer en wat al niet meer). Op zo'n moment komen wij als financieel planner in beeld.

## **Financieel plan**

Tot nu toe hebben we gesproken over een

financieel plan ná de verkoop van de onderneming. Het is echter beter dit in de vijf jaar voorafgaand aan de overdracht al eens in kaart te brengen. Dan wordt zichtbaar welke opbrengst nodig is om straks de nieuwe plannen te kunnen financieren. Als de ondernemer voor zijn pensioen niet alleen van de verkoopopbrengst afhankelijk wil zijn, kan hij in ieder geval nog maatregelen nemen. Onder meer door gebruik te maken van de fiscaal gefaciliteerde oudedagsvoorzieningen of door flexibel te sparen in box 2 of 3. Achteraf zal dit immers niet meer mogelijk zijn. Ons uitgangspunt als financieel planner is daarbij vooral te kijken naar het rendement dat de ondernemer gecorrigeerd voor inflatie werkelijk nodig heeft. Waarom zou hij zijn vermogen immers risicovoller beleggen als hij bij een lager rendement én goed slaapt én al zijn wensen kan vervullen?

### Successieplanning

Voor de ouders zou het uiteraard mooi zijn als ze het vermogen tijdens hun leven volledig op kunnen maken. Maar als het bedrijf voor miljoenen is verkocht kan dat nog wel eens een probleem worden. En de fiscus is in zo'n situatie de lachende derde, want die incasseert over vermogens vanaf circa € 800.000 maximaal 27% bij de langstlevende partner en de kinderen. Wel een beetje zuur. In de aanloop naar een overdracht aan een derde is het raadzaam daar ook eens over na te denken. Onze ervaring is dat ondernemers van rond de 55 of 60 jaar nog lang niet met hun estate planning bezig zijn. Maar als wij ze voorrekenen waar het vermogen naar toe kan groeien wanneer het op latere leeftijd naar de kinderen vererft, zijn ze toch wel bereid zich erin te verdiepen. Door een paar simpele aanpassingen in huwelijkse voorwaarden of testament kan al belasting worden bespaard.

### Overdracht bij overlijden

Ondernemers realiseren zich onvoldoende wat de juridische gevolgen bij overlijden kunnen zijn. Als de ondernemer in gemeenschap van goederen is gehuwd, blijft de helft van de onderneming tot het vermogen van de langstlevende partner behoren. De andere helft zal in de nalatenschap vallen en aan de erfgenamen toekomen. Het overlijden van de ondernemer kan mede hierdoor een behoorlijke impact op het leven van de langstlevende partner, de erfgenamen en de beoogde bedrijfsopvolger hebben. Want wat is de onderneming waard en hoe wordt deze waarde bepaald? Steeds vaker kiezen ondernemers ervoor de wijze van waarden en de waarde van hun onderneming (jaarlijks) in een overeenkomst vast te leggen. De beoogde bedrijfsopvolger zal een reële of zo laag mogelijke prijs willen betalen want hij zal doorgaans de overname moeten financie-

ren. Als hij geen eigen vermogen heeft en financiering lastig is, is het afsluiten van een compagnonsverzekering het overwegen waard. Hiermee kunnen compagnons op elkaars leven het risico van overlijden afdekken. Met de overlijdensuitkering kunnen zij vervolgens de aankoop van de onderneming geheel of gedeeltelijk financieren.

Daarnaast krijgen langstlevende, erfgenamen en bedrijfsopvolger met een aantal belastingen te maken. In de eerste plaats wordt de onderneming bij overlijden geacht te zijn gestaakt danwel worden de aandelen geacht te zijn vervreemd. Dit betekent dat er afgerekend moet worden over de stille reserves in de onderneming (bijvoorbeeld de boekwinst op het bedrijfspand) en de goodwill. Wel kan er gebruik gemaakt worden van de doorschuifregeling, waarmee de fiscale claim naar de toekomst kan worden geschoven. Bij de heffing van successierecht mag met de directe of latente belastingclaim overigens wel rekening worden gehouden.

Voorts wordt er successierecht geheven over de waarde van de onderneming. De bedrijfsopvolger in familiekring kan ook hier gebruik maken van de bedrijfsopvolgingsfaciliteit, waardoor maximaal 75% van het ondernemingsvermogen onder voorwaarden is vrijgesteld. Als er geen sprake is van opvolging in familiekring kan de opbrengst van de onderneming tot een behoorlijke aanslag leiden. De tarieven voor het successierecht lopen van 5% tot 27% voor de partner, kinderen en afstammelingen. Voor broers/zussen en (groot)ouders liggen ze tussen 26% en 53%, voor overige verkrijgers tussen 41% en 68%. Door tijdig huwelijkse voorwaarden aan te passen al dan niet in combinatie met een testament en/of schenkingsplan is een aanzienlijke besparing mogelijk. **b m**

Iris Brik is directeur van Fine Tuning Personal Finance te Rotterdam. Reacties op dit artikel zijn welkom op [info@finetuning.nl](mailto:info@finetuning.nl)

## samenvatting

Als een ondernemer aan een bedrijfsoverdracht denkt, is het raadzaam daar tijdig aan te beginnen. Hij zou zich onder meer moeten afvragen:

- Wanneer wil ik gaan verkopen?
- Wat zal de onderneming opbrengen en wat moet ze opbrengen?
- Aan wie wil ik de zaak overdragen: aan de kinderen of aan een derde?
- Is het inkomen en vermogen voldoende om erna onbezorgd van te kunnen leven?
- Ga ik met de opbrengst zelf beleggen of laat ik beleggen?
- Is het zinvol al met schenken te beginnen?
- Hoe zorg ik ervoor dat de continuïteit van de onderneming bij mijn overlijden zoveel mogelijk wordt gewaarborgd?
- Zijn huwelijkse voorwaarden, testament en schenkingsconstructies goed op elkaar afgestemd?
- Hoe houd ik de fiscus na mijn overlijden zo veel mogelijk buiten de deur?