



Meijburg & Co
Tax & Legal

Houd rekening met de fiscale gevolgen van ondernemen

Deel 5: de voortzettingseis

Als een familiebedrijf vererft of geschonken wordt, moet er inkomstenbelasting en erf- of schenkbelasting betaald worden. Als het bedrijf binnen de familie wordt voortgezet, biedt de bedrijfsopvolgingsregeling (BOR) uitkomst: (een deel van) de waarde wordt dan door de Belastingdienst vrijgesteld. Maar dan moet wél aan een aantal voorwaarden worden voldaan. Een daarvan is de voortzettingseis voor uw bedrijfsopvolger(s).

Minstens vijf jaar voortzetten

De voortzettingseis – de naam verradt het al – houdt in dat de nieuwe aandeelhouders het bedrijf voortzetten. Voor ten minste vijf jaar. **Maarten Merkus**, partner bij KPMG Meijburg & Co (Meijburg), snapt de gedachte achter die eis, maar is het niet eens met de starre toets die daaraan ten grondslag ligt. En toch: de wetgever schrijft die voor, dus moeten zijn cliënten eraan voldoen om niet de volle mep aan belasting te betalen.

Voortzetten zoals verkregen

“De korting die de BOR geeft, is bedoeld om de continuïteit van een familiebedrijf te waarborgen,” vertelt Merkus, “dus vanzelfsprekend is het niet de bedoeling dat de nieuwe generatie de aandelen direct na de overdracht van de hand doet.”

Bedrijfsopvolgingsregeling special:

Dit interview, waarin de voortzettingseis centraal staat, is onderdeel van een serie over de bedrijfsopvolgingsregeling.

De volgende onderwerpen komen hierin aan bod:

- dienstbetrekkingseis
- bezitsperiode
- ondernemingsvermogen
- huwelijkse voorwaarden

Kijk op meijburg.nl/bor voor meer informatie.



De vijfjaarstermijn is een absolute toets en dus *all or nothing*

De regels schrijven echter voor dat een bedrijf gedurende die periode van vijf jaar niet alleen niet verkocht, maar ook niet veranderd mag worden. Merkus: “Je moet het bedrijf dus voortzetten in de vorm hoe je het krijgt. Dat is een criterium dat in mijn ogen veel te star wordt getoetst en waarbij Nederland in vergelijking met andere landen uit de pas loopt.”

Een praktijkvoorbeeld

Merkus maakt het probleem inzichtelijk aan de hand van twee praktijkvoorbeelden. “Een cliënt van mij, een familiebedrijf, heeft onder zijn holding drie bedrijven die veel raakvlakken, maar ook een paar verschillen hebben. De overdracht vond plaats met toepassing van de BOR, dus met korting. De nieuwe aandeelhouders wilden graag doorgroeien, maar om dat mogelijk te maken, wilden ze één business verkopen en de opbrengst investeren in de andere twee. Een economisch gedreven transactie. Ik vind dat men in zo’n situatie geen straf zou moeten krijgen voor die korting in het verleden, maar daar denkt de fiscus anders over. Als u binnen vijf jaar een van de bedrijven verkoopt, zegt de Belastingdienst: u hebt het bedrijf zoals u het hebt gekregen niet voortgezet, dus moet u voor een deel alsnog belasting betalen.”

Nóg een praktijkvoorbeeld

Het kan nog extremer, stelt Merkus. “De nieuwe aandeelhouders van een familiebedrijf in fossiele energie vinden dat maar niets. Ze willen verkopen om iets nieuws te starten. Dat kan dus niet. Althans, dat is strijdig met de huidige voortzettingseis. Ik vind het volkomen terecht dat de Belastingdienst een slot op

de achterdeur heeft zodat de BOR niet wordt misbruikt, maar de regeling zou voldoende ruimte moeten bieden voor economische veranderingen. Ik vind dat ondernemerschap gestimuleerd moet worden: continuïteit van ondernemen en niet zozeer van het bedrijf zelf. Maar dat is mijn mening en die wordt tot op heden niet gedeeld door de wetgever.”

Uitbreiden of veranderen

De ruimte voor discussie die er is, weet Meijburg feilloos te vinden. Merkus: “In het kader van de voortzettingseis zit die ruimte in de vraag: wanneer is het voortzetten, wanneer is het uitbreiden en wanneer is het echt veranderen? Uitbreiden kan zonder de eis in gevaar te brengen, veranderen dus niet. Stel, je neemt een retailketen met twintig winkels over van je ouders en koopt van de winst een eenentwintigste winkel. Dat mag. Maar als je de helft van de winkels verkoopt om iets nieuws te beginnen, zegt de fiscus: jammer, maar helaas.”

Strategisch verkopen of herinvesteren

Om te voorkomen dat een familie fiscaal de mist ingaat, houden Merkus en zijn collega's de plannen nauwlettend in de gaten. “We zitten natuurlijk niet aan het stuur. Wij adviseren en uiteindelijk moet de familie beslissen, maar als de vijfjaarstermijn loopt en er staat een verkoop of herinvestering op stapel, is het fiscaal het aantrekkelijkst om de onderhandelingen te rekken. Het is een heel absolute toets: ‘all or nothing’. Na vier jaar en 364 dagen ben je de hele faciliteit kwijt, een dag later kun je met het bedrijf doen en laten wat je wilt.”



Een ondernemer zou zich moeten laten leiden door economische motieven en niet door een fiscale faciliteit



Het komt ook regelmatig voor dat Meijburg al jaren eerder aan de bel trekt. “Ter illustratie: iemand vertelt mij dat er voor de komende vijf jaar geen plannen zijn, maar dat in het meerjarenplan wél rekening wordt gehouden met een verkoop of acquisitie. Dan is het mijn taak als adviseur om voor te stellen de overgang van de aandelen naar voren te halen, zodat de vijfjaars-termijn nu al gaat lopen. Dus wij adviseren over de fiscale gevolgen van het ondernemen en hoe je de timing daarop aan kunt passen.”

Een handigheid die Merkus zelf overigens ongewenst vindt. “Een ondernemer zou zich moeten laten leiden door economische motieven en niet door een fiscale faciliteit. Daarom ben ik ook voorstander van het versoepelen van de criteria, dat scheelt veel geknutsel.”

Complexe materie

Opvolging is en blijft het meest emotionele onderwerp binnen familiebedrijven. “Je kunt het maar één keer doen en er zijn veel facetten die een rol spelen. Zijn de ouders eraan toe? Zijn de kinderen eraan toe? Het omvat zó veel meer dan fiscaliteit, maar als over een paar dagen in de krant staat dat de BOR wordt afgeschaft, staat mijn telefoon roodgloeiend. ‘Maarten, kan ik nog iets doen?’ Dan moet ik tegen die mensen

zeggen: ‘Sorry, je had drie jaar geleden moeten beginnen om te voldoen aan de dienstbetrekkingseis.’”

Alle wetgeving is superingewikkeld en de BOR zeker. Merkus: “Er zijn genoeg belastingadviseurs die er niet eens aan beginnen; bang om hun vingers te branden. Niets mis mee, in tegenstelling tot mensen die zich eraan wagen en fouten maken. Ik heb mensen tegenover me gehad die dachten alles goed voor elkaar te hebben, maar niets was minder waar. Bij Meijburg heb ik veel collega's die de materie allemaal tot in de puntjes beheersen. Omdat het een groot kantoor is, hebben we veel ervaring met uiteenlopende casussen in huis. Waarmee gaat de fiscus akkoord, waarmee niet? Waar zit de speelruimte? Elke familie heeft een ander verhaal. Het is complex en veelomvattend, dus het is raadzaam om de bedrijfsopvolging niet op de lange baan te schuiven.”

Plan een vrijblijvend adviesgesprek

Benieuwd of uw familiebedrijf klaar is voor een fiscaal efficiënte overdracht met de BOR? Bespreek het vrijblijvend met **Maarten Merkus** in een oriënterend adviesgesprek. Of doe onze online assessment voor familiebedrijven via: meijburg.nl/fb-assessment



Maarten Merkus

Partner KPMG Meijburg & Co

T: 088 90 91337

E: merkus.maarten@kpmg.com

© 2021 Meijburg & Co is een Nederlandse maatschap van besloten vennootschappen, staat ingeschreven in het Handelsregister onder nummer 53753348 en is aangesloten bij de wereldwijde KPMG organisatie van onafhankelijke entiteiten verbonden aan KPMG International Limited, een Engelse private company limited by guarantee. Alle rechten voorbehouden.