

# Privé or not privé?

BIJ VEEL ONDERNEMERS lopen zakelijk en privé door elkaar. Wat zijn de consequenties hiervan bij de verkoop van het bedrijf?

**V**rijwel iedere ondernemer doet het, de een wat meer dan de ander: kosten die eigenlijk privé zijn boeken op 'de zaak'. Het kan variëren van een etentje met het gezin of een bonnetje van de Makro tot de aanschaf van 'kantoor'-meubilair of een autootje voor dochterlief. Zolang de fiscus er niet achterkomt, drukken deze extra kosten de winst en hoeft de ondernemer minder belasting te betalen.

Echter, op het moment dat de eigenaar zijn bedrijf wil verkopen, wordt hij geconfronteerd met de keerzijde. De winst is al die jaren op papier lager geweest dan hij feitelijk was, en omdat de koopsom vaak is gebaseerd op de winst, zal een koper in eerste instantie minder bieden voor het bedrijf dan het feitelijk waard is. Als een bedrijf een winst maakt van 500.000 euro en een koper is bereid om vijfmaal de winst te betalen, dan bedraagt de koopsom 2,5 miljoen euro. Wordt jaarlijks voor 10.000 euro aan privé-kosten ingeboekt, dan daalt de winst naar 490.000 en zal de koper nog maar 2,45 miljoen willen betalen. Dit is een verschil van 50.000 euro en is veel meer dan het belastingvoordeel dat de ondernemer ooit heeft genoten door te sjoemelen met privé-uitgaven.

Zo zwart-wit is de praktijk natuurlijk niet. Voor dat een ondernemer zijn bedrijf in de etalage zet, zal

hij zijn jaarcijfers oppoetsen, het zogeheten 'normaliseren'. Dit houdt in dat de officiële jaarrekening wordt gecorrigeerd voor incidentele en abnormale kosten, zodat de koper een jaarrekening voor ogen krijgt die representatief is voor de situatie ná de overname. Bijvoorbeeld advieskosten die de verkoper maakte voor het verkopen van zijn onderneming zijn slechts eenmalig, hebben niets van doen met de normale bedrijfsvoering en worden om die reden weggelaten uit de genormaliseerde jaarrekening. Ook de omzet kan worden genormaliseerd, bijvoorbeeld als door een brand een half jaar productie in rook is opgegaan.

Over dit soort zaken zullen verkoper en koper het gauw eens zijn. Maar het is duidelijk dat een verkoper er baat bij heeft om zoveel mogelijk kosten als 'abnormaal' te betitelen, zodat ze uit de verlies- en winstrekening verdwijnen, de winst hoger wordt en daarmee ook de waarde van het bedrijf. De belangen van de koper zijn juist tegengesteld, want hij is gebaat bij een zo laag mogelijke papieren winst. Dit spanningsveld kan tot de nodige discussies leiden tussen koper en verkoper, met name waar het gaat om de privé-uitgaven. Een verkoper kan wel beweren dat vijftig procent van de etentjes een privé-karakter had, maar hoe moet hij dit aantonen? En hoe kan hij



bewijzen dat de computerapparatuur en de kantoor-meubels waarop al een paar jaar is afgeschreven, eigenlijk voor hem thuis waren en niet voor de zaak? Wie verkoopplannen heeft, moet zich dit terdege realiseren. Een voordeeltje op korte termijn – overigens illegaal en met het risico op een navordering van de fiscus – kan op langere termijn weleens ongunstig uitpakken.

#### **Pensioen, stamrecht en rekening-courant**

Wie zijn bedrijf wil verkopen, doet er goed aan enkele jaren voor de beoogde overdrachtsdatum zijn bedrijf verkoopklaar te maken. Een belangrijk onderdeel daarbij, althans bij een aandelentransactie, is het opschonen van de balans van de te verkopen werkmaatschappij. Zodat daar geen posten meer op staan die betrekking hebben op de ondernemer persoonlijk. Op de balans staat vaak een rekening-courantverhouding met de *personal holding* van de ondernemer en ook een pensioenvoorziening en een stamrechtverplichting komen vaak voor.

Dit opschonen dient twee doelen. Allereerst wil de koper een schoon bedrijf kopen en geen verwevingen hebben met de oude eigenaar als hij het bedrijf eenmaal in bezit heeft. Hij zal er bijvoorbeeld weinig voor voelen om verantwoordelijk te zijn voor het uit-

betalen van het pensioen van zijn voorganger. De verkoper op zijn beurt zal het niet prettig vinden om voor datzelfde pensioen afhankelijk te zijn van de koper: als deze het bedrijf failliet laat gaan, kan hij fluiten naar zijn oudedagsreserve. In die zin is het beter om de pensioenopbouw in de holding of in een aparte pensioen-BV onder te brengen, want dan speelt dit probleem niet. Toch wordt de pensioenvoorziening vaak in de werkmaatschappij opgebouwd en dat is niet onlogisch. De dotaties aan het pensioenpotje zijn fiscaal aftrekbaar, waardoor de belastingdruk in de werkmaatschappij afneemt en er dus meer financiële armslag is. In de holding is vaak geen omzet waarvan de dotatie kan worden afgetrokken, waardoor er weliswaar een compensabel verlies ontstaat, maar geen directe verbetering van de cashflow.

Voor het stamrecht geldt min of meer hetzelfde. Dit is een verplichting van de BV aan de ondernemer in privé. Vaak kiezen mbi-kandidaten ervoor om de gouden handdruk die ze van hun werkgever ontvangen niet meteen af te rekenen met de fiscus, maar als stamrecht onder te brengen in een BV zodat ze uitsluitend van belastingbetaling genieten en het volledige bedrag als werkkapitaal kunnen inzetten. Omdat de stamrechtverplichting persoonsgebonden is, zal ook deze van de balans moeten worden gehaald. Dat kan

# Het kan zomaar voorkomen dat er voor tonnen aan verplichtingen op de balans staat, die alle te maken hebben met de ondernemer persoonlijk

door het stamrecht uit te keren aan de ondernemer (die dan dus moet afrekenen met de fiscus) of door de verplichting over te laten nemen door de personal holding van de ondernemer. In beide gevallen zal een onafhankelijke deskundige, bijvoorbeeld een actuaaris, de hoogte van de verplichting moeten vaststellen.

Tot slot is de rekening-courantverhouding tussen werkmaatschappij en holding een veel voorkomende 'vervuilende' factor op de balans. Door dividenduitkeringen kan in de holding een aardig kapitaal zijn opgebouwd, terwijl de werkmaatschappij juist om financiële middelen verlegen zit. In zo'n geval ligt het voor de hand dat de werkmaatschappij geld leent bij de holding in de vorm van een rekening-courant.

Kortom, het kan zomaar voorkomen dat er voor tonnen aan verplichtingen op de balans staat, die alle te maken hebben met de ondernemer persoonlijk. De bankrekening van de onderneming is vaak niet toereikend om deze schulden direct af te lossen en daarmee de balans op te schonen. In theorie zou de ondernemer een banklening kunnen afsluiten om deze verplichtingen te financieren. De praktijk leert echter dat -als er voldoende goodwill in het bedrijf zit- de verkoopsom wordt aangewend om deze verplichtingen in te lossen. De koper betaalt bijvoorbeeld twee miljoen, de verkoper gebruikt hiervan direct vier ton voor het aflossen van eerdergenoemde verplichtingen, waarna de koper een schoon bedrijf geleverd krijgt.

## Het bedrijfspand

Een vraag die als eerste opkomt bij de aanschaf van een bedrijfspand is of het zakelijk of privé moet worden gekocht. Als je een pand in privé-bezit hebt en dit verhuurt aan derden, dan geldt dit pand als vermogen en is het belast in box 3. In dat geval is de huur vrijgesteld van belasting, maar moet wel 1,2% vermogensrendementsheffing over de waarde van het pand worden betaald. Over een pand met een waarde van 400.000 euro betaal je dan 4800 euro per jaar belasting. Echter, de verhuur van een privé-pand aan de eigen BV is niet belast in box 3, maar in box 1. Bij hetzelfde pand, met een huursom van – stel – 40.000 euro, zou de belasting in box 1 (tegen 52%) uitkomen op 20.800 euro: een verschil van liefst

16.000 euro. De fiscus wil hiermee voorkomen dat in de BV de huur tegen het volle tarief wordt afgetrokken, terwijl daar slechts een geringe belastingbetaling in box 3 tegenover staat. Dit leidt ertoe dat in veruit de meeste gevallen een zakelijke aankoop fiscaal beter uitpakt dan een privé-aankoop.

Tot de belastingherziening van 2001 was privé-aanschaf vaak aantrekkelijker, vandaar dat veel oudere ondernemers hun bedrijfspand wel privé in bezit hebben. Dit kan vervelende consequenties hebben op het moment dat het bedrijf wordt verkocht. Veel ondernemers houden het pand bij voorkeur in bezit om het vervolgens te verhuren aan de koper. Maar als de koper erop staat ook het pand erbij te kopen, zal de verkoper moeten afrekenen met de fiscus, omdat de waardeverhoging van het pand belast is in box 1. Bij een waardeverhoging van 200.000 euro betekent dat een extra kostenpost (tegen 52%) van 104.000 euro.

Bij een zakelijk bedrijfspand kan zich iets soortgelijks voordoen, maar dan vooral als de koper het pand *niet* wil kopen. Het komt vaak voor dat iemand de aandelen van een BV overneemt, maar het bijbehorende pand niet wil of kan kopen. Als dit pand in de over te nemen werkmaatschappij is ondergebracht, zal het pand uit de BV moeten worden gehaald en dus moeten worden overgedragen aan een andere rechtspersoon. Dit is kostbaar, want allereerst is de winst op het pand (de taxatiewaarde minus de boekwaarde) belast tegen 25,5% vennootschapsbelasting. Daarnaast zal veelal ook 6% overdrachtsbelasting moeten worden betaald over de koopsom. Dat loopt al gauw in de tienduizenden euro's.

Om te voorkomen dat deze kosten optreden, brengen veel ondernemers hun pand onder in een aparte vastgoed-BV. De wet biedt de mogelijkheid om een pand zonder extra kosten te verplaatsen van de werkmaatschappij naar deze vastgoed-BV. Echter, om deze structuurwijziging goedgekeurd te krijgen, hanteert de fiscus een termijn van drie jaar. Dit is in het leven geroepen om snelle fiscale reparaties te voorkomen. Op het moment dat zich een koper aandient, is het dus te laat om nog fiscale reparatiewerkzaamheden uit te voeren. Het is daarom altijd raadzaam om vooruit te denken.