



Nextens

KENNISDOCUMENT

**OVERDRACHT FAMILIEBEDRIJF:
ONE HAPPY FAMILY OF EEN TRAGEDIE?
BELANG VAN EEN WAARDERINGSRAPPORT BIJ
DE BEDRIJFSOPVOLGINGSREGELING**

ING. RAIMOND TAKKENBERG ^{RC RAB} – PARTNER OVERNAME EXPERTS

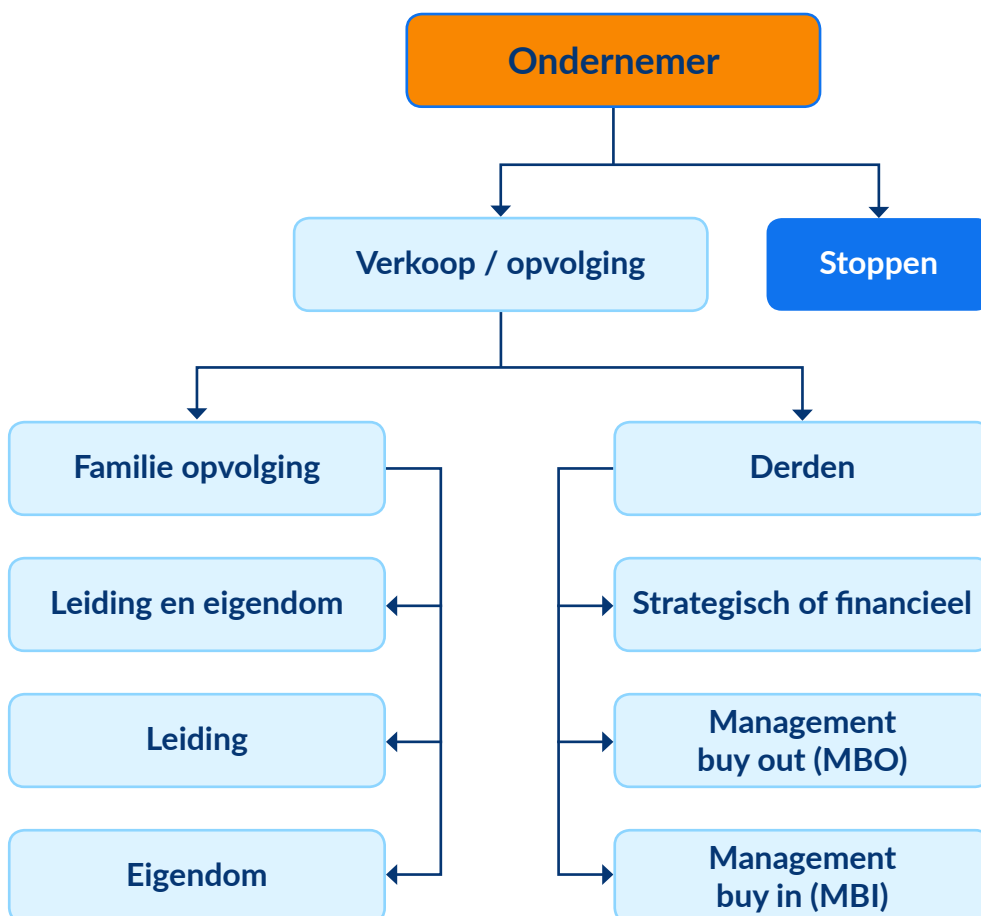


Wat maakt de overdracht van familiebedrijven zo anders en veelal complex? Afgezien van de verschillende emoties die kunnen meespelen, heeft elke overdracht uiteraard ook een financiële en fiscale kant. Hoe kun je deze overdracht in goede banen leiden? Welke fiscale faciliteiten zijn er om de familiale overdracht aantrekkelijk te maken? Hoe voorkom je de valkuilen bij het toepassen van de bedrijfsopvolgingsregeling (BOR)? En welke hoofdrol (of bijrol) speelt de Belastingdienst in dit (familie)verhaal?

Het familiebedrijf vormt de ruggengraat van de Nederlandse economie. Meer dan de helft van alle bedrijven in Nederland vallen binnen de categorie familiebedrijf. Jaarlijks staan duizenden ondernemers voor de vraag of zij hun familiebedrijf overdragen aan de familie, of dat zij hun bedrijf gaan verkopen aan derden. De overdracht van het familiebedrijf is dan ook een actueel, maar vaak ook een heikel thema.

DE KEUZES BIJ DE OVERDRACHT VAN UW BEDRIJF

Een ondernemer heeft bij een overdracht van zijn bedrijf de 'keuze' uit de volgende mogelijkheden:





De verschillende mogelijkheden hebben consequenties voor de familie met betrekking tot:

1. verkoopopbrengst;
2. behoud van de identiteit;
3. betrokkenheid van de oude generatie met de opvolgende generatie.

LAGERE OPBRENGST OF GROTE SPIJT?

Feit is dat – in het algemeen – de verkoopopbrengst bij de overdracht aan familie(leden) lager is dan bij de verkoop aan een derde partij. Aangezien de verkoop aan een derde partij (financiële) onafhankelijkheid oplevert, overweegt dertig procent van de familiebedrijven deze optie serieus. De praktijkervaring leert echter dat zij na verloop van tijd toch vaak ontevreden zijn, of gefrustreerd door de teloorgang van hun bedrijf na de verkoop.

Tip! Begin tijdig aan het opvolgingsproces. Weeg alle opties zorgvuldig af en betrek de familieleden hierbij vroegtijdig. Zoals uit figuur 1 blijkt zijn er diverse scenario's. Bijvoorbeeld eerst alleen de (gedeeltelijke) leiding geven en daarna pas het (gedeeltelijke) eigendom. Dit is een goede manier om de opvolging geleidelijk te laten verlopen, voordat de leiding én het eigendom volledig wordt overgedragen.



VAN JE FAMILIE MOET JE HET HEBBEN

De typische voordelen van een familiebedrijf zijn:

- continuïteit;
- de passie voor de dienst of product;
- het 'ware ondernemerschap';
- een snelle besluitvorming.

Er kleven ook nadelen aan de typische bedrijfsvoering binnen een familiebedrijf. Het management is soms minder bedrijfskundig ontwikkeld, omdat zij vaak uit de eigen gelederen moeten komen. Zij rollen vaak als het ware vanzelf het familiebedrijf binnen, en hebben niet altijd de benodigde kennis en ervaring.

Familiebedrijven gaan daarnaast vaak uiterst loyaal met hun personeel om. Hoogleraar Familiebedrijven en Bedrijfsoverdracht Roberto Flören zegt hierover: "Ze houden hun medewerkers in recessietijd langer vast."



Daarin schuilt echter ook een gevaar, omdat ze door hun hoge mate van loyaliteit soms geneigd zijn hun personeel te lang binnen te houden." Dit brengt uiteraard de nodige (financiële) risico's met zich mee.

COMPLEXE OVERDRACHT

Elk familiebedrijf kan op een punt komen, waarin men besluit het stokje over te geven. Dit kan een complex proces worden.

Tip! Ook al bent u als ondernemer mogelijk nog lang niet klaar met ondernemen, denk toch alvast na over de overname van het bedrijf. Het is aan te raden om al vijf jaar voor de overdracht te beginnen met het regelen hiervan.



Wat maakt dan dat de overdracht van een familiebedrijf anders is dan een overdracht naar een derde partij? Dat komt omdat niet alleen aandacht moet worden geschonken aan de financiële, juridische en fiscale kwesties. In een familiebedrijf zijn diverse andere aspecten nauw met elkaar verweven met betrekking tot de huidige bedrijfsvoering én de familie, namelijk:

- de rol of functie binnen het bedrijf (of juist niet);
- verantwoordelijkheid, bevoegdheid en aansprakelijkheid;
- eigendomsrecht of de mate van toezicht houden.

Minstens zo belangrijk echter, is het borgen van de goede familieverhoudingen. Zo zal men bij een bedrijfsoverdracht binnen de familie oog moeten hebben voor de rollen die de verschillende familieleden kunnen hebben: aandeelhouder, werknemer, directeur of zelfs wel de verhuurder van bijvoorbeeld het bedrijfspand enzovoorts.

FISCALE CLAIMS OP DE LOER

Als een (familie)bedrijf wordt gestaakt, verkocht of geschonken, liggen er diverse fiscale claims op de loer. In basis dient er bij de overdracht van een familiebedrijf ook altijd afgerekend te worden met de Belastingdienst. De overheid vindt het echter niet wenselijk dat een belastingclaim de continuïteit van bestaande ondernemingen bedreigt.

In de wetgeving is daarom een groot aantal fiscale bedrijfsopvolgingsfaciliteiten opgenomen, om de overdracht van de (familie)onderneming fiscaal zo pijnloos mogelijk te laten verlopen. De bedrijfsopvolgingsregeling (BOR) geeft een vrijstelling van 100% over de



waarde van het familiebedrijf van € 1.071.987. Boven deze waarde is een vrijstelling van 83% van toepassing. De belastingdruk komt dan uit op 3,4% (20% erfbelasting over 17%) boven de € 1.071.987.

ZAKELIJK OF NIET?

Zoals eerder aangehaald, is bij overdracht aan familieleden de verkoopopbrengst veelal lager dan aan derden het geval zou zijn geweest. De (emotionele) gunfactor speelt hier een grote rol. De vraag die de Belastingdienst kan gaan stellen, is of deze verkoopprijs wel zakelijk is geweest? Immers, als een bedrijf een waarde heeft van minder dan een miljoen euro, dan hoeft daarover geen schenkbelasting te worden betaald. Van alle waarde boven een miljoen euro is 83 % vrijgesteld.

Het is goed om te weten is dat de waarde van het familiebedrijf bepaald moet worden op het moment dat de aandelen worden overgedragen. Hierbij is het uitgangspunt de 'going concern'-waarde. Dit is de waarde indien het bedrijf op dezelfde voet wordt voortgezet.

DE WAARDEBEPALING

Dé waarderingmethode bestaat niet. Er zijn meerdere methodes om een bedrijf te waarderen. Het zou in het kader van dit artikel te ver gaan om ze allemaal te benoemen.

Drie waarderingmethodes die veel gebruikt worden zijn:

1. discounted cash flow
2. (verbeterde) rentabiliteitswaarde
3. multiples

1. Discounted cash flow methode

Bij de discounted cash flow methode worden toekomstige vrije cashflows (geldstromen waarover de eigenaar kan beschikken zonder dat de continuïteit van het bedrijf in gevaar komt) van de onderneming, contant gemaakt op basis van een disconteringsvoet, zijnde de gewogen gemiddelde kosten van het door een koper geïnvesteerde vermogen.

Van de waarde van de onderneming wordt vervolgens de economische waarde van de schulden afgetrokken, om de economische waarde van het eigen vermogen te verkrijgen. Dit heeft twee voordelen:



deze methode houdt wél rekening met de realistische te verwachten toekomst. Veel waarderingmodellen - zoals (verbeterde) rentabiliteitswaarde en multiples - gaan namelijk uit van het verleden.

Deze methode houdt daarnaast rekening met vrije cashflows in plaats van winst. Hierbij wordt dus rekening gehouden met onder andere mogelijke toekomstige mutaties in investeringen in activa en werkkapitaal).

2. De (verbeterde) rentabiliteitsmethode

De rentabiliteitsmethode is een methode voor bedrijfswaardering, die uitsluitend gebaseerd is op de historische en meest recente winstgevendheid of rentabiliteit van een bedrijf. De uitkomst is de rentabiliteitswaarde van een onderneming. De vermogenspositie (eigen vermogen en lang vreemd vermogen) van het bedrijf wordt niet meegenomen in de waardering.

Om de bovengenoemde bezwaren te ondervangen, wordt de verbeterde rentabiliteitsmethode toegepast. Hierbij wordt gekeken of er eventueel een overschot is aan eigen vermogen in de onderneming. De basis voor de beoordeling daarvan is een zekere solvabiliteit. Een surplus aan eigen vermogen zou dan aan de aandeelhouders kunnen worden uitgekeerd, in de vorm van een dividend. Daarmee hebben zij al onmiddellijk een kasstroom te pakken. Het lijkt dus redelijk om die alvast bij de waarde van het eigen vermogen op te tellen. Dit geldt omgekeerd natuurlijk ook: als er een tekort is aan eigen vermogen, wordt van de aandeelhouders een kapitaalstorting verwacht. Zo werkt dit twee kanten op.

3. De multiples methode

Een derde gangbare methodiek om een onderneming te waarderen is de toepassing van multiples (een marktgebaseerde waardering). Deze methode is toegankelijk en navolgbaar: een breder publiek kan meepraten over de waardering van de onderneming. Keerzijde is dat deze methode vatbaar is voor oversimplicatie en manipulatie. De hierbij algemeen gebruikte vuistregels zijn eenvoudig, maar er kleven ook nadelen aan. Zeker vanuit het perspectief van de koper.



De drie grootste nadelen zijn:

1. Discussie over het begrip nettowinst. Jaarcijfers worden meestal genormaliseerd. Vaak in het voordeel van de verkoper, waarmee de multiple dus wordt losgelaten op opgepoetste cijfers.
2. Vuistregels zijn gebaseerd op historische cijfers. De winst in de toekomst wordt gelijk gesteld aan het gemiddelde van de afgelopen jaren. Maar winsten uit het verleden bieden nu eenmaal geen garantie voor de toekomst. Zeker als de verkoper zeer bepalend is geweest voor het commerciële succes van de onderneming, is het nog maar de vraag of dezelfde winst ook in de toekomst wordt behaald.
3. Vuistregels gaan voorbij aan de specifieke kenmerken van een onderneming. Hoe afhankelijk is het bedrijf van de eigenaar? Zit er veel of weinig vreemd vermogen in het bedrijf? Zijn er op korte termijn grote investeringen nodig?

Voorgaande nadelen spelen vooral voor de koper. Ook voor de verkoper kan een vuistregel echter nadelig uitpakken. Dit speelt vooral bij snel groeiende bedrijven. In het verleden waren de winsten misschien wel laag, omdat het bedrijf nog in de opstartfase verkeerde. Maar de komende jaren, als het bedrijf op stoom komt, zal de winst naar verwachting veel hoger zijn. Een vuistregel houdt met dit toekomstscenario geen of weinig rekening. Dus pakt de waarde te laag uit. Kortom, er kleven nogal wat nadelen aan deze methode.

DE UITEINDELIJKE KEUZE

Welke methode(n) gebruikt zal worden, zal afhangen van het bedrijf, de branche en de intenties van de koper. De keuze waarom een bepaalde waarderingmethode toegepast is (of juist meerdere waarderingmethodes), dient altijd in het waarderingsrapport toegelicht te worden.

KRITISCHE BLIK

De Belastingdienst is de afgelopen jaren steeds kritischer gaan kijken naar bedrijfswaarderingen. De kennis op het gebied van business valuation bij de Belastingdienst is de laatste jaren sterk uitgebreid. Die kennis is gebundeld in het Landelijk Business Valuation Team (LBVT).



Let op In de praktijk is te merken dat de Belastingdienst eenvoudige berekeningen op basis van historische resultaten steeds minder vaak accepteert. De Belastingdienst vraagt dan ook regelmatig om een onderbouwde waardering op basis van een discounted cash flow berekening.



ONDERBOUWDE WAARDERING

Bij het opstellen van een waarderingsrapport kijkt de waardeerder onder meer naar de toekomstverwachtingen van de onderneming, welke risico's eraan kleven en welke rendementen een investeerder verwacht.

Die prognoses en risico's worden gekwantificeerd, om zo uiteindelijk tot een gedegen waardering te komen. Een waardering is derhalve subjectief. Van belang is dat in het waarderingsrapport de solide onderbouwing (waarom een bepaalde keuze is gemaakt) wordt gegeven.

AANDACHTSPUNTEN BIJ DE BOR

In de praktijk komen we vaak 'fouten' tegen bij het opstellen van een waarderingsrapport. Zeker als men gebruik wil maken van de BOR (de Bedrijfsopvolgingsregeling).

Zonder te pretenderen hierbij volledig te zijn, zijn er een aantal aandachtspunten waarmee elk familiebedrijf zijn voordeel kan doen bij het opstellen van een waarderingsrapport. Dit waarderingsrapport dient opgesteld te worden bij een familiale bedrijfsoverdracht, waarbij gebruik wordt gemaakt van de BOR:

1. De aandelen van de onderneming, die overgedragen dient te worden, zijn gecertificeerd en in beheer bij een Stichting Administratie Kantoor (STAK)

Alleen aandelen die door een natuurlijk persoon gehouden worden, komen in aanmerking voor overdracht. In de praktijk betekent dit dat de certificering door de notaris ongedaan dient te worden gemaakt.

2. Verwerking van cumulatieve preferente aandelen

Zeker bij complexe aandeelhouderstructuren kan het zijn dat aan bepaalde aandeelhouders zogenoemde cumulatieve preferente aandelen zijn uitgegeven. Hiermee dient de waardeerder rekening te houden. In het waarderingsrapport dient aangegeven te worden op welke wijze de waarde van de cumulatieve preferente aandelen zijn ingerekend.



3. Waarde van onroerend goed

Onroerend goed staat veelal tegen boekwaarde op de balans van de onderneming. In de waardering is het van belang om uit te gaan van de economische waarde van het vastgoed. Hierbij moet ook nog een onderscheid gemaakt worden tussen operationeel gebonden onroerend goed en niet-operationeel gebonden onroerend goed. Het verschil zit in het risicoprofiel en daarmee samenhangend de disconteringsvoet.

Leestip

Misschien vindt u dit ook interessant:

[Vastgoedonderneming zonder overdrachtsbelasting naar opvolger?](#)



4. Overdracht aandelen van de juiste entiteit

Zoals onder punt 1 aangegeven, komen alleen aandelen die door een natuurlijk persoon gehouden worden, in aanmerking voor de overdracht waarbij gebruik gemaakt wordt van de BOR. Dit kan echter flink fout gaan, waardoor de Belastingdienst op het standpunt kan gaan staan dat er geen gebruik kan worden gemaakt van de BOR. Dit betekent dat het familiebedrijf bij de overdracht niet kan profiteren van de uitgebreide fiscale voordelen van de BOR.

Leestip

Lees hier meer:

[Schenken aan uw kinderen: let op dat u aan de goede persoon schenkt!](#)



5. Welke gewogen gemiddelde vermogenskostenvoet (WACC) is toegepast in de rendementseis?

Een gewogen gemiddelde vermogenskostenvoet is opgebouwd uit twee componenten:

1. de kostenvoet waarin het gewenste rendement op het eigen vermogen tot uiting komt;
2. de kostenvoet van het vreemd vermogen.

De kostenvoet van het eigen vermogen bestaat ook weer uit twee delen:

1. de risicovrije rente (bijvoorbeeld de rentevergoeding voor staatsleningen);
2. de premie voor de risico's die door de verstrekker van het eigen vermogen worden gelopen.

De kostenvoet van het vreemd vermogen is het rentepercentage (gecorrigeerd voor de marginale belastingdruk) over het vreemd vermogen. Hierbij wordt veelal aansluiting gezocht met de financieringsafspraken die een onderneming heeft met zijn financier.



De weging van beide kostenvoeten in de gemiddelde vermogenskostenvoet wordt bepaald op basis van de gewenste verhouding tussen de marktwaarde van het eigen vermogen en de marktwaarde van de schulden.

Dit punt kan tot de meeste discussie leiden met de Belastingdienst. Immers: een hoge WACC zal leiden tot een lagere waardering. Toepassing van een lagere WACC zal juist leiden tot een hogere waardering.

Ook hier is het weer belangrijk om de gehanteerde uitgangspunten goed te beargumenteren. Een essentieel onderdeel is de opbouw van de gehanteerde vermogenskostenvoet. Ook de overige uitgangspunten die aan de waardering ten grondslag liggen (zoals omzetontwikkelingen, kostenontwikkelingen, financieringsbehoefte en investeringsbehoefte) zijn essentieel. Deze uitgangspunten dienen uitgebreid te worden gedocumenteerd in het waarderingsrapport.

DE MORAAAL VAN HET FAMILIEVERHAAL

Aan de overdracht van een familiebedrijf zitten nogal wat haken en ogen. Zowel in financiële, fiscale, maar zeker ook emotionele zin. Het is dus goed om tijdig aan dit proces te beginnen. Het is cruciaal u hierover kundig te laten informeren door een (onafhankelijke) partij, die alle facetten van het proces kan overzien en die samen met de ondernemer de regie kan nemen. Om uiteindelijk te komen tot een succesvolle overdracht naar de volgende generatie (of derde partij).

Tip! Zorg dat het ondernemerstestament goed geregeld is” zegt Ilse Matser, directeur van het Nederlands Centrum voor het Familiebedrijf. „Dit voorkomt dat er onduidelijkheid ontstaat over welke nabestaanden recht hebben op welk erfdeel. Laat je bovendien voorzien van deskundig advies door een accountant, notaris of een gespecialiseerde overnamebegeleider.”



Geschillen met de fiscus worden vaak opgelost met een fiscaal compromis, ookwel een **vaststellingsovereenkomst** genoemd. Weet u hoe zo'n vaststellingsproces in zijn werk gaat? Wat mag hierin wel en wat niet?

Breng uzelf snel op de hoogte