

/relaties bouwen
/waarde creëren

Liefdestest

5 mogelijke uitkomsten van de Liefdestest

/mth

In het leven van iedere ondernemer zijn er **twee mogelijke scenario's**:

1. Je leeft lang en moet zorgen dat je wat overhoudt voor later;
2. Je leeft kort en moet zorgen voor de continuïteit van je gezin en bedrijf.

In de Liefdestest onderzoeken we de **tweede** situatie. Je valt weg als ondernemer. En dan? Kan het gezin door? Hoe gaat het met je bedrijf? Alle feiten en omstandigheden van dit moment halen we door dit treurige scenario heen. Op basis van de wet- en regelgeving van dit moment levert dit een nieuwe situatie op. Zowel financieel, sociaal als organisatorisch.

Deze nieuwe situatie -benaderd vanuit een '**worst case**'- bespreken we met jou en jouw partner. In deze whitepaper deel ik alvast **vijf mogelijke uitkomsten van de Liefdestest**. Uitkomsten die we in de praktijk veel hebben gezien.

1. 'De vent is de tent'

Sommige bedrijven zijn zo zwak als de sterkste schakel. Als jij die sterkste schakel zelf bent dan heb je eigenlijk een probleem.

- Hoe gaat het bedrijf zonder jou verder?
- Wat doen de financiers, leveranciers, medewerkers, opdrachtgevers en de klanten?

In de praktijk maakten wij meerdere malen mee dat een ondernemer, na de Liefdestest, is gaan investeren in **de tweede lijn** binnen het bedrijf. Zodat het bedrijf in feite zonder de ondernemer zelf, in ieder geval een tijdje, door kan. Dat **verhoogt** bovendien de **waarde van het bedrijf** indien het verkocht moet worden. Daar profiteer je als ondernemer natuurlijk ook van als je wel lang leeft. Waarde creëren in een onderneming is iets dat onafhankelijk staat van de ondernemer. In de horeca is dit bijvoorbeeld een veel voorkomend issue. Zorg dat dit gezegde dus niet van toepassing is!

2. De zakenpartner

Ondernemen samen met je zakenpartner kan geweldig **effectief** zijn. Wat hij/zij goed kan is voor jezelf misschien een zwak punt. **Samen optrekken** om een mooi bedrijf op te bouwen is dan een must. Jij **focust** bijvoorbeeld op sales en je partner op financiën.

De Liefdestest leidt soms tot nieuwe inzichten in het **samenwerkingsverband**. Bij je eigen overlijden zullen jouw nabestaanden in onderhandeling moeten met je zakenpartner. Dat is niet erg prettig. De zakenpartner gaat misschien wel het **standpunt** innemen dat er nu direct zware tijden aankomen. Hoe kan je man/vrouw dat nu toetsen? Ineens is de financiële positie van je gezin helemaal afhankelijk van de zakenpartner.

- Krijgen jouw naasten wel een eerlijke prijs voor de helft van het bedrijf?
- Hoe is de zeggenschap eigenlijk geregeld als dit gebeurt?
- Hoe gaat het nu met eventuele kinderen in het bedrijf? Wordt er voortgezet?
- Zijn er fiscale mogelijkheden? →

Hierover **in gesprek** gaan met je **zakenpartner** en samen weten hoe iedereen in dit scenario moet handelen is essentieel. We maken van alles mee in deze situatie als uitkomst van de test.

Van twee partners die met hun eigen onderdeel van het bedrijf door zijn gegaan, tot aan het afsluiten van een overlijdensrisicoverzekering op elkaars leven. In dat geval kan de voortzettende ondernemer de nabestaanden van de ander soepel uitkopen met de verzekeringsopbrengst en kan het bedrijf gewoon door. Wel zo prettig voor de werknemers en hun gezinnen. Ook constructies waarbij de zeggenschap als aandeelhouder en de zeggenschap als directie van elkaar gescheiden (ook na overlijden) zien we veelvuldig als uitkomst.

/relaties bouwen
/waarde creëren

3. Oei, afrekenen

Cash is king

/mth

Sommige ondernemers hebben al best goede zaken gedaan. Veel vermogen **opgebouwd**.

Als je dan als ondernemer wegvalt geeft dat vaak complexe situaties. Een stevig bedrijf met veel **waarde**. Soms ook met veel **vastgoedbeleggingen**.

Bij verkoop van het bedrijf komt er geld vrij om de **niet onaanzienlijke heffing** te kunnen opbrengen. Waarom moeten de nabestaanden zoveel betalen? Door het overlijden gaat de belastingwet er in feite vanuit dat je als ondernemer je b.v./bedrijf hebt verkocht voor de waarde in het economisch verkeer. Dat kan behoorlijk gedoe opleveren. Wat is dan die waarde? In overleg met de belastingdienst moet de **waarde** worden bepaald. Het is makkelijker te bepalen als het bedrijf daadwerkelijk wordt verkocht. Maar dat kan wel even duren. →

Het vastgoed dat niet gebonden is aan het bedrijf willen de nabestaanden wellicht als belegging aanhouden. In dat geval is het wel handig als er **cash** voorhanden is of makkelijk verkrijgbaar is. Immers over de meerwaarde van dit vastgoed is bij je overlijden in principe eerst **inkomstenbelasting** verschuldigd (26,9%).

Daarna is over het restant nog eens maximaal 20% **erfbelasting** verschuldigd bij de erfgenamen. Een belastingdruk van meer dan 40%!

Het kan zijn dat hierdoor vastgoed verkocht moet worden om de belasting te kunnen betalen. Dat kan bijzonder slecht uitkomen. Bijvoorbeeld als je op dit moment in de winkelpanden of kantoorpanden zit. Je hebt liever tijd. Houd nu dus rekening met dit scenario door wel **cash** aan te houden. Ook al rendeert dat misschien niet zo lekker.

4. Bedrijfsopvolging

Veel Liefdestesten monden uit in een serieus gesprek over bedrijfsopvolging. Het is een logisch thema, want bij **vererving** van een bedrijf levert het voortzetten van het bedrijf soms aanzienlijke **belastingbesparingen** op. Daarnaast is het een prachtige **voortzetting** van het familiekapitaal.

De fiscale faciliteit die je daarvoor nodig hebt staat bekend als de **bedrijfsopvolgingsfaciliteit**. Als een erfgenaam het bedrijf voortzet na je overlijden kan deze specifieke erfgenaam gebruik maken van een **fikse belastingvrijstelling** als hij of zij tenminste vijf jaar de onderneming voortzet. Bij situaties waarin een compagnon in het spel is - of broers of zussen in een familiebedrijf - is het bijzonder belangrijk dat je hierover **goede afspraken** maakt. Want als je nabestaanden verplicht zijn het bedrijf te verkopen (aan je broer of zus) na overlijden dan valt deze enorme gunstige faciliteit weg. De belastingdruk van 40% (zie punt drie hiervoor) kan **teruglopen** naar nul dankzij de bedrijfsopvolgingsregeling. Regel het! →

Als de bedrijfsopvolging gaande is, of nog gaat spelen, bespreken we vaak naar aanleiding van de Liefdestest de zogenaamde **5% variant**. Senior draagt het bedrijf over aan junior maar houdt het pand in zijn eigen b.v. De huuropbrengst levert een mooie oude dag op. Bij overlijden kan bovendien het vastgoed van senior nog als ondernemingsvermogen worden bestempeld, zodat het voldoet aan de voorwaarden van de **bedrijfsopvolgingsregeling**.

Over het vastgoed is dan dus circa **40% minder heffing** verschuldigd. Daarvoor is nodig dat senior voor 5% blijft participeren in het bedrijf dat hij wil overdragen aan de volgende generatie. Een mooie win-win voor zowel het lang leven scenario als het kort leven scenario. Bovendien is de **continuïteit** geregeld.

5. Huwelijksgemeenschap

In de praktijk hebben we al mogen meemaken dat een ondernemer besloot om zijn geliefde te **trouwen** na het doen van de Liefdestest. Misschien niet zo romantisch maar er zijn soms genoeg **financiële en praktische** aanleidingen.

Gehuwd zijn levert voor het **erfrecht** een duidelijke lijn op richting de kinderen. Die erven in dat geval veelal een vordering op de langstlevende. Daarnaast kunnen **huwelijkse voorwaarden** nog wel eens worden herzien door de test. Als je op voorwaarden bent gehuwd dan kan zijn dat de ondernemer veel vermogen heeft en de echtgeno(o)t(e) weinig vermogen. Bij overlijden van de een is er dan mega veel belasting verschuldigd. Terwijl bij de ander niets is verschuldigd.

Betreft het een B.V. met veel aanwezig vermogen? Dan is de mogelijke **inkomstenbelastingclaim** al direct 26,9 % van de waarde. Deze heffing kun je simpel voor de helft voorkomen door in gemeenschap van goederen te trouwen. Dan is immers de nalatenschap direct gehalveerd bij overlijden van de ondernemer. Uiteraard is er dan ook heffing verschuldigd bij het overlijden van de partner.

Tenslotte treffen we steeds meer situaties aan met een '**tweede leg**'. Een ondernemer met een ex geliefde, kinderen uit zowel het eerste als het tweede huwelijk en een complexe visie op wie wat hoort te krijgen na overlijden. Dan moet je het hoofd koel houden ten aanzien van je laatste wil. Die moet dan **erg goed geregeld** zijn. Want in dergelijke situaties lost niks zich zomaar vanzelf op.

Doe de Liefdestest!

Tot zover deze kleine greep uit tal van mogelijke situaties die zich voor kunnen doen bij een ondernemer die zomaar ineens wegvalt. Een **gesprek** hierover voeren aan de hand van de feitelijke situatie van dit moment. Dat is de **Liefdestest**.

Als je het belangrijk vindt om een goed beeld van dit scenario te hebben en zaken echt goed te regelen dan ben je het eigenlijk verplicht aan je gezin en bedrijf om dit scenario zo nu en dan onder ogen te zien. Het geeft een mooi inzicht in hoe je er nu werkelijk voor staat.

Kan ik jou hierbij helpen? Neem dan vrijblijvend contact met mij op.



Olaf ten Hoopen



o.ten.hoopen@mth.nl



06 55 12 10 84