

Vervolg van pagina 5

# Financier een bedrijf alsof 't een pizza is

## Crowdfunding

Banken lenen niet meer zo makkelijk geld, ook niet aan ondernemers die een bedrijf willen overnemen.

Als je andere financiers vindt, wil de bank wél weer meedoen.

Door Joost Ramaer

**E**en accountant met een kleine maar bloeiende praktijk wilde er onlangs mee stoppen. Hij had een goede opvolger gevonden, maar die kreeg de financiering niet rond. De overnameprijs was ongeveer 500.000 euro. De Rabobank wilde niet meer dan vier ton krediet verlenen. De resterende ton van de draagprijs was gebaseerd op de goodwill: de meerwaarde die de accountant had gecreëerd door een klantenbestand en een goed lopende onderneming op te bouwen. Uiteindelijk ging de overname toch door. De opvolger kreeg die ton namelijk - binnen 48 uur - gefinancierd bij GeldVoorElkaar.nl, een platform voor crowdfunding voor ondernemers.

Crowdfunding is niet meer synoniem aan goede doelen of nieuwe en vaak innovatieve bedrijven. Ook bedrijfsovernames vormen een groeimarkt, zegt Edwin Adams (45), medeoprichter en directeur van GeldVoorElkaar.nl. „Die hebben wij er ook graag bij, want zulke bedrijven hebben een historie die zich laat aflezen aan de jaarcijfers. Dat beperkt het risico voor de geldschieters. Met beginnende bedrijfjes is het altijd maar afwachten, ze floppen vaak.”

Sinds de kredietcrisis doen banken moeilijk over kleine kredieten. Maar die houding verandert als de geldvrager zelf andere financiers regelt. „Pizzafinanciering”, noemt Adams dat. „Verschillende partijen nemen een taartpunt voor hun rekening.”

Ook voor ondernemers die willen stoppen is crowdfunding een uitkomst, zegt Willem Smeets. Hij is partner van Horlings, een accountancy- en belastingadviesbedrijf dat vooral werkt voor het midden- en kleinbedrijf. „Stoppen doe je meestal door je bedrijf te verkopen”, zegt Smeets, specialist in bedrijfsbeëindigingen. Ofwel: „Fusies en ruzies.” „De koper moet al gauw een paar ton neertellen en dat gaat niet zonder externe financiering. Die komt steeds vaker tot stand via webplatforms die geldschieters en geldvragers bij elkaar brengen. Het is echt een trend.”

GeldVoorElkaar.nl is het op één na grootste platform voor crowdfunding in Europa, na het Britse Crowdcube. Sinds de start, begin 2011, groeit de website hard. Dit jaar is er voor 20 miljoen euro aan financiering verzorgd, tot bedragen van een half miljoen euro per lening. Volgend jaar zal dat 50 miljoen zijn, verwacht Adams. De site heeft een vergunning van de AFM.

Geldleners betalen 249 euro voor de onlinepublicatie van hun kredietaanvraag plus een eenmalige *success fee* van 2 tot 5 procent als zij het gevraagde bedrag bij elkaar krijgen. Behalve goedkoper is GeldVoorElkaar vooral ook veel sneller dan de grote banken: in één geval kreeg de site een financiering rond binnen vijf minuten en achttien seconden.

De bulk van het Nederlandse bedrijfsleven bestaat uit eenmanszaken, firma's en bv's met een paar tot enkele tientallen werknemers en een omzet van een paar ton tot enkele tientallen miljoenen euro's. Horlings bedient overwegend bedrijven met tien tot vijftig man personeel. De meeste klanten van het kantoor behoren tot de ongeveer 200.000 zogenoemde directeur-grotaandeelhouders (DGA's) die Nederland telt. Zij hebben hun bedrijf ooit opgericht of overgenomen, runnen het en zijn eigenaar van alle of een meerderheid van de aandelen.

Als die DGA's willen stoppen, doen ze dat bijna nooit door hun bedrijf daadwerkelijk te beëindigen. „Liquideren kost veel geld”, zegt Smeets. Nog afgezien van de kater om het licht te moeten uitdoen in een bloeiend bedrijf dat je zelf hebt opgebouwd. „Je moet een sociaal plan opstellen voor je personeel en het huurcontract voor het bedrijfspand afkopen. Het enige lichtpunt is dat die kosten fiscaal aftrekbaar zijn. Liquidaties komen eigenlijk alleen voor bij Nederlandse filialen van multinationals.”

Gedwongen bedrijfsbeëindiging, doordat de ondernemer voortijdig overlijdt, komt veel vaker voor. De meestal onvoorbereide erfgenamen betreden vervolgens een financieel mijnenveld.

## Lamborghini

DGA's werken bijna altijd met een moeder-bv, de Persoonlijke Holding (PH), die eigenaar is van één of meer werkmaatschappijen waarin de eigenlijke onderneming is ondergebracht, bekend als operationele bv's (OBV). Eenmanszaken en firma's zijn 'fiscaal transparant': de bedrijfswinst wordt opgeteld bij het inkomen van de ondernemer, die daarover inkomstenbelasting betaalt. Hoe meer hij verdient, hoe hoger het tarief, dat oploopt van 33 tot 52 procent. Een OBV daarentegen kan belastingvrij dividend uitkeren aan een moeder-bv, mits de moeder minstens 5 procent van de aandelen in de operationele bv's bezit. Daarnaast kan de directeur-aandeelhouder in de moeder-bv pensioen opbouwen.

Maar wat voor een ondernemer voordelig is, hoeft dat niet te zijn voor de erven. Eerst moeten zij de waarde die in de moeder-bv is opgebouwd aan zichzelf uitkeren. In principe betalen zij daarover een belasting van 25 procent - nog altijd aantrekkelijker dan de progressieve tarieven voor de inkomstenbelasting. Maar daar komen de successierechten nog bovenop. Ook de pensioenreserve kan voor problemen zorgen. Als de overledene daaruit geld heeft geleend om een Lamborghini te kopen, kan de fiscus afrekening eisen over de gehele pensioenpot, inclusief de Lamborghini-lening, wgens oneigenlijk gebruik - en wel tegen het hoogste inkomstenbelastingtarief plus een reviserende van 20 procent. Als grondslag geldt de 'commerciële waarde' van de pensioenreserve. Die is vaak twee keer zo hoog als de werkelijke waarde. Een pensioenreserve van vijf ton wordt dan gewaardeerd op een miljoen en leidt tot 520.000 euro IB plus twee ton reviserende. Smeets vindt die uitkomst onrechtvaardig: „Zij moeten belasting betalen over bedragen die de ondernemer nooit heeft mogen aftrekken.” Als dat geld niet in de bv zit, moeten de erven maar zien waar zij het vandaan halen.

Ook bij een echtscheiding moet de pensioenreserve worden geliquideerd. Een potje van vijf ton zal de ondernemer moeten delen met zijn ex. De fiscus beschouwt dat als een 'vrijval', af te rekenen tegen IB-tarief. Dat kan de ondernemer alleen voorkomen door voor zijn ex een pensioenpolis te kopen bij een commerciële verzekeraar. Maar die rekent met een fictief rendement van 1 of 2 procent, terwijl de fiscus het opgebouwde pensioenvermogen afrekenet volgens een fictief rendement van 4 procent. In dit rekenvoorbeeld is het gevolg dat het pensioen voor de ex de scheidende ondernemer vijf ton kost, terwijl haar helft in zijn pensioenreserve slechts 250.000 euro groot is.

## Zelfhulp

Het draait bij een bedrijfsbeëindiging niet om het verdienen van zoveel mogelijk geld, benadrukt Smeets herhaaldelijk. „Een veel belangrijkere vraag is: Heb ik een goeie opvolger?” Maar feit is dat bijna alle opvolgingskwesities uiteindelijk in geld zijn uit te drukken. Bekwame mensen die willen stoppen, laten vaak bedrijven na die een paar ton tot een paar miljoen waard zijn. „Vóór 2008 kwam dat geld zo op tafel”, zegt Smeets. „Bedrijven kopen was sexy. Ondernemers konden gemakkelijk cashen, want de banken financierden alles.”

De crisis maakte ruw een einde aan dat feest. „Of het nou gaat om een ton of om tien miljoen, voor het regelen van een krediet maakt een grote bank intern vijf- tot achtduizend euro aan kosten”, zegt Edwin Adams van GeldVoorElkaar.nl, zelf voormalig bankier bij ABN Amro en ING. „En dus gaan grote banken voor grote kredieten. Kleinere ondernemers komen niet meer aan de bak.” Banken willen wel weer meedoen als de geldzoeker andere financiers weet te vinden. Daar ligt een mooie taak voor GeldVoorElkaar.nl en een snel groeiend aantal andere webplatforms. Adams: „Wij werken veel goedkoper dan grote banken. Wij brengen geldvragers en geldschieters bij elkaar en verzorgen hun betalingsverkeer. De rente bepalen zij zelf, onderling.” GeldVoorElkaar trekt veel ondernemers die de kosten van hun financiering proberen te beperken. Adams: „Een bank vraagt bijvoorbeeld 10 procent. Dan proberen ondernemers via ons een krediet te regelen voor 8 procent.” Dat lukt steeds vaker: „Bij ongeveer 90 procent van de kredietaanvragen die wij op onze site publiceren, komt het gevraagde bedrag ook inderdaad op tafel.”

Willem Smeets is blij met deze ontwikkeling. „Zelfhulpers springen in het gat dat de banken achterlaten. Op internet ontstaan netwerken van mensen die elkaar aan geld helpen. De ondernemers zijn niet langer afhankelijk van één bank, en de geldschieters kunnen hun risico's beter spreiden.”