

De dga komt naar je toe

En, wat dan?



De directeur-groootaandeelhouder (dga) is vennoot, familieman of -vrouw, en ondernemer ineen. Dus moet je hem ook zo benaderen en daar je adviezen op afstemmen, vinden Arnoud Wilod Versprille en Wouter Burgerhart. In de cursus 'Komt een dga bij de notaris...' leggen ze uit hoe je dat doet.

TEKST Tatiana Scheltema | BEELD Roel Ottow

In een steeds verder gespecialiseerde, maar ook krappere adviesmarkt is de doelgroepbenadering de laatste jaren niet weg te denken. Een interessante doelgroep voor het notariaat is de directeur-groootaandeelhouder. Wouter Burgerhart is hoogleraar aan de Rijksuniversiteit Groningen, begeleidt in multidisciplinair verband bedrijfsopvolgingen en adviseert in dat kader op verschillende notariële en fiscale rechtsgebieden. Arnoud Wilod Versprille is notaris bij Olenz Notarissen in Veenendaal, en rekt veel directeur-groootaandeelhouders tot zijn clientèle. Samen geven ze volgende maand een cursus voor leden van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) waarin ze uiteenzetten hoe de notaris juist deze doelgroep het best kan adviseren.

WAANDISCUSSIE

Waarom deze cursus?

Burgerhart: 'Ik denk dat het een mooi moment ervoor is. We hebben jarenlang gezien dat mensen zich gingen specialiseren en dat ze hun praktijk draaiden óf vanuit het onroerend-goedrecht, óf vanuit het vennootschapsrecht, óf vanuit het personen- en familierecht. Men ging heel erg uit van de "loketgedachte". Maar in de huidige adviesmarkt zie je dat een meer generalistische benadering bij maatschappelijke processen in opkomst is. En bedrijfsopvolging is, net als bijvoorbeeld vergrijzing, of het feit dat we steeds meer samengestelde gezinnen krijgen, zo'n maatschappelijk proces. Je ziet al dat belastingadviseurs en accountants hun dienstverlening in de breedte trekken, dus niet meer alleen adviseren over fiscaliteit, maar ook over personen- en familierecht en ondernemingsrecht. Dus moet de notaris dat ook doen,

vanuit zijn expertise. En bedrijfsopvolging is daar bij uitstek voor geschikt omdat daar vaak veel verschillende juridische vraagstukken spelen. De traditionele benadering waarbij je zegt: "Ik heb een akte voor je, alsjeblieft", moet je loslaten. Je moet echt je adviesvaardigheid ontwikkelen, aanboren, blootleggen.' Wilod Versprille: 'Het notariaat heeft vaak de neiging te praten vanuit zijn eigen visie en specialisatie. Wij hebben een onderverdeling gemaakt in verschillende vakgebieden. Maar vanuit de perceptie van de klant zegt dat niet zoveel. Is het zelfs een waandiscussie. Die zegt: "Ik ben klant, ondernemer, getrouwd, en ik heb een vraag." Die vraag raakt vervolgens al gauw alle notariële deelgebieden. De manier waarop de klant iets beleeft en de manier waarop wij het wegzetten, loopt vaak niet in elkaar over. Vanuit die gedachte willen we één soort klant belichten: de directeur-groootaandeelhouder.'

‘Het gaat echt om het ontwikkelen van je adviesvaardigheden’

BLINDE VLEKKEN

Wat maakt de directeur-groootaandeelhouder zo interessant?

Burgerhart: ‘Advisering aan de dga is doorgaans lastiger dan huis-tuin-en-keukengevallen, omdat alles met alles samenhangt. Alleen daarom al kun je als adviseur niet zeggen: “Ik pik er één stukje uit en laat de rest maar zitten.” Het huwelijksvermogensrecht bijvoorbeeld heeft te maken met aansprakelijkheid, maar óók met fiscaliteit. Je kunt dat niet van elkaar scheiden. Neem bijvoorbeeld het huwelijksvermogensrecht en de inkomensbelasting. Deze combinatie leidt een wat ziel-togend bestaan, omdat slechts enkelen er in hun advisering mee bezig zijn. De notaris zegt: “Ik weet eigenlijk onvoldoende van fiscaliteit, maar wél alles van huwelijksvermogensrecht.” De belastingadviseur snapt weer niets van het huwelijksvermogensrecht. En omdat er dus allerlei combinaties van juridische deelgebieden ontstaan, is de kans groot dat er blinde vlekken optreden. Omdat men te veel vanuit de eigen expertise denkt.’

Wilod Versprille: ‘Wat niet betekent dat we moeten verwachten dat de notaris alle vakgebieden tot in detail moet beheersen. Die tijd ligt achter ons, daarvoor is het vak en de specifieke wetgeving te omvangrijk. Bij de behandeling van een dossier van een dga zit ik als specialist ondernemingsrecht aan tafel met een specialist huwelijksvermogensrecht, spelen er onroerendgoedvraagstukken dan moet er overleg plaatsvinden met de accountant of fiscalist en de bank. Dat geeft wel aan hoe moeilijk het is om een dga goed te begeleiden. Daarvoor heb je een procesbegeleider nodig, die van alles een beetje moet

weten. Die moet de problemen signaleren. Vaak is de notaris de plek waar alles samenkomt – of het nou een “kleine” bedrijfsopvolging is, of een groot dossier. De notaris moet zijn handtekening onder de akten zetten en moet dus weten wat er allemaal speelt. Daarmee heeft de notaris een enorme verantwoordelijkheid. Dan is het wel belangrijk dat de notaris voldoende bewust is van de valkuilen in de deelgebieden die niet zijn specialiteit betreffen. Dat maakt de cursus zo belangrijk, maar ook zo leuk omdat deze cursus heel erg gericht is op de praktijk.’

COMPLEX

Aan wat voor soort dilemma’s moet ik eigenlijk denken?

Wilod Versprille: ‘Nou, stel er komen een man en een mevrouw samen, met twee kinderen, op kantoor om advies en één van hen is dga, wat gebeurt er dan als ze gaan scheiden, of één van hen overlijdt? Welke problemen zie je? Welke kun je vermijden, door ze vooraf te benoemen en te beschrijven? Als je als dga bijvoorbeeld niks hebt geregeld voor na je overlijden, moet je veel meer belasting betalen dan als je het goed hebt geregeld. Hierdoor kan zelfs de continuïteit van de onderneming in gevaar komen. Er zijn dus complexe juridische en fiscale vraagstukken, maar ook heel praktische: wie maakt de post open na het overlijden van de dga? Hoe zit het met de kinderen, willen die het bedrijf overnemen, en zo ja: voor welk bedrag? Want als je ergens ruzie over kunt maken, is het wel over de waarde van een bedrijf.’

Burgerhart: ‘Veel adviseurs vergeten vaak dat bij de planning van een bedrijfsopvolging, of estate planning in het algemeen, de keuzes vaak pas kunnen worden gemaakt ná het overlijden. Tegelijkertijd leeft de gedachte nogal eens dat met het overlijden een deel ook al is bevroren. Men denkt dan al klaar te zijn, terwijl de juridische afwikkeling in veel gevallen dan pas begint. Vaak wordt te weinig gebruikgemaakt van de mogelijkheden die bijvoorbeeld het fiscale recht dan nog biedt.

De doorwerking van de keuzes die je tijdens je leven maakt, zijn enorm. Idealiter zorg je er dus voor dat je tijdig voorsorteert, en het na overlijden afmaakt.’

DIEPGANG

Voor wie is de cursus geschikt?

Wilod Versprille: ‘We richten ons niet op de “Zuidas”, maar wel op alle andere kantoren. Die komen de dga immers allemaal tegen. Het kan de bakker op de hoek zijn, maar ook een familiebedrijf met 6.000 werknemers. We zullen zowel de civielrechtelijke als de fiscale aspecten behandelen. Vandaar ook onze samenwerking. Mijn kennis zit in het vennootschapsrecht en bedrijfsopvolgingsfaciliteiten: hoe zorg je dat je niet te veel belasting betaalt bij een bedrijfsopvolging, welke structuren gebruik je daarvoor? Wouter weet heel erg veel van het erfrecht, huwelijksvermogensrecht, fiscaliteit en inkomstenbelasting. Dus samen hebben we de kennis om behoorlijk wat diepgang aan de cursus te geven.’

Burgerhart: ‘Wat we willen overbrengen, is dat je je opstelt als adviseur, de behoefte van de dga inventariseert en probeert oplossingen te zoeken. Het is natuurlijk niet zo dat er één sjabloon is voor een bedrijfsopvolging – iedere situatie is weer anders. Voor mensen in de notariële praktijk is dat vaak een drempel, men denkt: “Het is te complex, te groot, voor welke vraagstukken moet ik een oplossing hebben?” Kant-en-klare oplossingen zijn er niet. Dus het gaat echt om het ontwikkelen van je adviesvaardigheden, in plaats van alleen maar het ontwikkelen van een bepaald kunstje in een bepaald deel van het recht.’ ■

De basiscursus ‘Komt een dga bij de notaris...’ is op 15 april 2014 van 10.00 – 17.00 uur in de Jaarbeurs (5 PE-punten). De verdiepingscursus is op 3 juni 2014 van 10.00 – 17.00 uur in de Jaarbeurs (5 PE-punten). De cursussen zijn afzonderlijk van elkaar te volgen.