“Zie de waarde van je onderneming als een bonus”

11-06-2018 00:04



Ondernemers regelen het pensioen voor hun medewerkers, maar denken er voor zichzelf vaak te weinig over na. Dat is de ervaring van Hogendoorn. “Veel ondernemers geven aan geen geld in hun pensioen te willen steken. Ze zien liever dat het geld in het bedrijf blijft. Ze veronderstellen dat ze het nu harder nodig hebben, dan voor hun oude dag. De gedachte is vaak dat het bedrijf hun pensioen vormt. Maar dan moet dat bedrijf tegen die tijd wel genoeg waard zijn. Mijn advies is om niet te veel op de waarde van je onderneming bij verkoop te rekenen als pensioenpotje. In de praktijk komt het helaas vaak voor dat het bedrijf minder waard is dan gedacht. Zie de waarde van je onderneming als een bonus waarvan je tijdens je pensioen de leuke dingen doet.”

Op een houtje bijten

“De AOW vormt maar een klein vangnet. Dat is voor de meeste mensen te weinig om goed van te kunnen leven”, legt Hogendoorn uit. “Denk aan zo’n € 15.000 voor een alleenstaande en € 10.000 bruto per persoon bij samenwonenden. Je moet er vermogen naast hebben of een andere inkomstenbron om te voorkomen dat je op een houtje moet bijten. Het voordeel van nu fiscaal gefaciliteerd pensioen opbouwen is dat de

Belastingdienst een deel kan meebetalen. Je betaalt pas inkomstenbelasting over dit inkomen wanneer het pensioen wordt uitgekeerd. Dat tarief is vaak lager dan wanneer je nu inkomstenbelasting zou afdragen. Daarnaast is vermogen dat je voor je pensioen opbouwt vrijgesteld van schuldeisers. Dus stel dat je failliet gaat, dan is je pensioenpotje beschermd. Schuldeisers kunnen daar niet bij. Jij overigens ook niet. Dat is een voordeel, omdat het potje onaangeroerd blijft, maar kan een nadeel zijn als je bijvoorbeeld een grote investering wilt doen."

De opties

Een pensioen is maatwerk. Iedere situatie is anders en Hogendoorn en haar collega's stellen het liefst een financieel plan op waarvan het pensioen één onderdeel is. Marshoek gaat niet voor niets veel verder dan een gewone boekhouder. Grofweg zijn er vier opties om pensioen of een voorziening voor later op te bouwen:

1. Ga – fiscaal gefaciliteerd – banksparen of sluit een lijfrentepolis af. Je geld staat op een rekening waar je niet meer aan kunt komen, pas als je met pensioen gaat komt er een jaarlijks bedrag vrij. Dit is de meest voorkomende oplossing.

2. Ga op je balans een oudedagsreserve vormen. Je reserveert dan een bedrag van de bruto winst voor de toekomst. Als de onderneming beëindigt wordt moet dat bedrag beschikbaar zijn en afgestort worden naar een bank / verzekeraar anders wordt het op dat moment alsnog in één keer als onderdeel van het resultaat belast met inkomstenbelasting. Op papier sparen is een risico, er moeten namelijk wel liquiditeiten tegenover staan op het moment dat de onderneming staakt. Overigens is deze optie alleen beschikbaar voor ondernemers in een eenmanszaak, vennootschap onder firma, CV of maatschap.

3. Los je hypotheek af. Als er op pensioendatum minder woonlasten zijn, hoeft hier ook geen inkomen meer tegenover te staan.

4. Ga sparen of beleggen. Zo creëer je een potje om van te kunnen leven. Stel dat je 25 jaar hebt te overbruggen na je pensioen en je hebt 2000 euro netto per maand nodig, dan moet je 12 x 25 x 2000 = 600.000 euro sparen.

Hogendoorn: "Sta ook stil bij je nabestaanden. Als er morgen iets gebeurt moet de winkel verkocht worden. Kunnen de nabestaanden daarvan leven? Mijn advies voor een goede opbouw van een oudedagsvoorziening is een combinatie van de opties 1, 3 en 4 en begin hier op tijd mee. Je kunt beter tijdens de looptijd van je ondernemerschap elk jaar met kleine stapjes pensioen opbouwen, dan dat je alles ineens op het einde moet ophoesten."

"Mijn pensioen? … tuut tuut tuuuuut"

Ondernemers en hun pensioen. We kunnen bij MIX rondbellen tot we een ons wegen. Maar niemand wil er al te veel over kwijt. Althans niet 'on-the-record'. Geld is sowieso een beladen onderwerp. En pensioen al helemaal. Anoniem wilden een paar ondernemers wel een tipje van de sluier oplichten.

“Ik heb mijn pensioen volgens mij wel goed geregeld”, zegt een winkelier uit de kop van Noord-Holland. “Pensioen in eigen beheer. In mijn holding opgebouwd. Onlangs omgezet in een oudedagsvoorziening. En een levensverzekering ten gunste van de nabestaanden gekoppeld aan dat pensioen.”

‘Morgen toch nog niet?’

Deze ondernemer komt liever niet met zijn naam in MIX. “Omdat geld toch altijd een beetje een beladen onderwerp is.” Hoe hoog het opgebouwde pensioen is, weet hij niet precies. Dat hij dat geld niet op een specifieke bankrekening heeft staan, weet hij wel. “Maar ik ga morgen ook niet met pensioen, toch?”, lacht hij.

Mark Lemson van Formido Burgh Haamstede zei het al eerder in MIX: “Ik hecht geen waarde aan spullen voor mijzelf, maar wilde in de overname van het bedrijf van mijn ouders ook eigenaar worden van het onroerend. Dat is nodig om een gezond plaatje te creëren voor de toekomst. Voor mijn ouders maakt het qua geld niet uit of ze huur krijgen of aflossing en rente.”

‘Ze zien me aankomen’

Soms zie je dat ouders het vastgoed nog houden, weet Lemsom. “Maar uiteindelijk is dat onhandig. Zo ontneem je je opvolgers de kans om ook daar eigen vermogen te creëren en maak je het financiële gat tussen de werkmaatschappij en de vastgoed-entiteit alleen maar groter. Uiteindelijk kun je het dan als ouders helemaal niet meer verkopen, om nog maar niet te denken over de problemen bij plotseling overlijden. Dan had ik bij de bank moeten aankloppen voor een miljoenenlening. Zie je me daar al aankomen? Nee, ik ben blij dat we er samen goed zijn uitgekomen en dat mijn pa me de kans heeft gegund.”

Lagere verkoopprijs slikken

Een ondernemer van een doe-het-zelf-winkel uit het midden van het land verhuurt zijn pand inmiddels aan een ander. Die runt een heel ander soort winkel. “Ik dacht altijd dat mijn winkel mijn pensioen zou vormen. Al was het maar vanuit de waarde van mijn pand.” Na lang zoeken vond hij wel iemand die zijn zaak wilde overnemen. Maar toen bleek dat hij al jaren geen normale huur aan zichzelf had berekend. “Toen we die huur aan de nieuwe eigenaar wel meerekenden, kwam zijn exploitatie niet meer uit. Toen moest ik een lagere verkoopprijs slikken, de overname meefinancieren én een heel lage huur accepteren voor mijn pand. Daarop heb ik de winkel maar uitverkocht en opgeheven. De nieuwe huurder heeft een gezonder business-model en kan zich de huur wél permitteren. Daar leef ik nu van, voor zolang als die huurder blijft.”

‘Vakantie lonkt’

“Ik kocht mijn winkel nét voor de crisis”, zegt een ondernemer die ook liever niet met zijn naam in de publiciteit komt. “Alleen wist ik dat toen natuurlijk nog niet. We moesten alle zeilen bijzetten – ook financieel – maar we hebben het gered. Gelukkig had ik een klein pensioentje lopen vanuit een andere bv. Dat heb ik altijd aangehouden. Da’s maar goed ook, want uit deze winkel kon het even niet komen. Nu trekt het aan en verdienen we weer geld. Al moet ik wel eerlijk zeggen dat het moeite kost om dat in een pensioenpot te stoppen. Want een leuke vakantie lonkt. En de volgende ombouw van de winkel staat alweer op de rol.”

‘Echt vandaag doen’

Nu we het er zo over hebben, besluit deze ondernemer om meteen met zijn accountant af te spreken en het er eens goed over te hebben. “Moet ik echt vandaag nog doen, anders staat er morgen sowieso weer iets anders op de agenda.”

Sparren over pensioen?

Heb jij vragen over jouw pensioen? Zoek je een second-opinion over je situatie? Wil je eens sparren over de mogelijkheden? Jolanda helpt je graag verder. Mail met haar via Jolanda.Hogendoorn@marshoek.nl of bel met 030-6359400.

Redactie MIXpress