

Monoloog of dialoog?

Advies bij het verdelen van inkomen en vermogen voor zelfstandigen met een persoonlijke relatie in de landbouw en verblijfsrecreatie

Greet Overbeek
Joke van den Hoek
Gabe Venema

Projectcode 62449

December 2000

Rapport 7.00.04

LEI, Den Haag

Het LEI beweegt zich op een breed terrein van onderzoek dat in diverse domeinen kan worden opgedeeld. Dit rapport valt binnen het domein:

- Wettelijke en dienstverlenende taken
- Bedrijfsontwikkeling en concurrentiepositie
- Natuurlijke hulpbronnen en milieu
- Ruimte en Economie
- Ketens
- Beleid
- Gamma, instituties, mens en beleving
- Modellen en Data

Monoloog of dialoog?; Advies bij het verdelen van inkomen en vermogen voor zelfstandigen met een persoonlijke relatie in de landbouw en verblijfsrecreatie

Overbeek, Greet, Joke van den Hoek en Gabe Venema

Illustraties: Tineke Weber

Den Haag, LEI, 2000

Rapport 7.00.04; ISBN 90-5242-626-0; Prijs f 38,- (inclusief 6% BTW)

66 p., fig., tab., bijl.

Een onderzoek op basis van interviews met adviseurs in de land- en tuinbouw en verblijfsrecreatie naar de wijze waarop zij inkomen en vermogen onder partners met een persoonlijke relatie verdelen. Trouwen op huwelijkse voorwaarden en het oprichten van vennootschappen zijn populair in de landbouw en verblijfsrecreatie. Daardoor wordt inkomen en vermogen tussen mannen en vrouwen vaker individueel verdeeld.

Bij het verdelen van inkomen zijn fiscale overwegingen doorslaggevend. Als in de huwelijkse voorwaarden is afgesproken om inkomsten te verrekenen, speelt de financieel adviseur een belangrijke rol of en hoe dit gebeurt. Onroerende zaken staan in de landbouw op naam van de ondernemer, (vrouwelijke) partners krijgen weinig onroerende zaken. In de verblijfsrecreatie worden onroerende zaken vaker in eigendom van de onderneming ingebracht. Adviseurs zien eigenaren van een onderneming als hun cliënt. In de landbouw zijn dit bijna altijd mannen, in de verblijfsrecreatie zijn dit vaker mannen en vrouwen samen. Aanbevolen wordt om voorbeeldmodellen voor goede praktijken op te stellen en meer aandacht te schenken aan de financiële doelen van zowel de ondernemers als hun partners voor de langere termijn.

Bestellingen:

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: publicatie@lei.wag-ur.nl

Informatie:

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: informatie@lei.wag-ur.nl

© LEI, 2000

Vermenigvuldiging of overname van gegevens:

- toegestaan mits met duidelijke bronvermelding
- niet toegestaan



Op al onze onderzoekopdrachten zijn de Algemene Voorwaarden van de Dienst Landbouwkundig Onderzoek (DLO-NL) van toepassing. Deze zijn gedeponeed bij de Kamer van Koophandel Midden-Gelderland te Arnhem.

Inhoud

	Blz.
Woord vooraf	7
Samenvatting	9
1. Inleiding	13
1.1 Aanleiding en doelstelling van het onderzoek	13
1.2 Achtergrond	15
1.3 Onderzoeksvragen en methoden	21
1.4 Inhoud van het rapport	22
2. Mogelijkheden tot beloning en vermogensvorming	23
2.1 Inleiding	23
2.2 Huwelijksgoederenregime	23
2.2.1 Huwelijkse voorwaarden	23
2.2.2 Gemeenschap van goederen	25
2.2.3 Huwelijksgoederenregime en economische zelfstandigheid	26
2.3 Ondernemingsvormen	27
2.3.1 Eenmanszaak	28
2.3.2 Personenvennootschap	29
2.3.3 Besloten Vennootschap	32
2.4 Samenhang huwelijksgoederenregime en ondernemingsvormen	33
2.5 Conclusies	34
3. Advies bij financiële overeenkomsten	35
3.1 Inleiding	35
3.2 Adviseurs en hun cliënten	35
3.3 Verdeling van inkomen en vermogen	36
3.3.1 Inleiding	36
3.3.2 Verdeling via de ondernemingsvorm	38
3.3.3 Verdeling via huwelijkse voorwaarden	41
3.4 Wijzingen in overeenkomsten	43
3.5 Conclusies	45
4. Aandacht voor individuele advisering	46
4.1 Inleiding	46
4.2 Rol van de financieel adviseur	46
4.3 Rol van cliënten	50
4.4 Visie van adviseurs op individualisering binnen overeenkomsten	52
4.5 Conclusies	53

	Blz.
5. Slotbeschouwing	54
Literatuur	59
Bijlagen	
1 Geïnterviewden	61
2 Vragenlijst	62

Woord vooraf

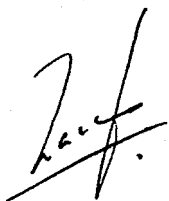
In juridische overeenkomsten worden inkomen en vermogen vaker verdeeld. In navolging hiervan groeit in de landbouw en verblijfsrecreatie de aandacht voor de rol van vrouwelijke zelfstandigen hierin. Op verzoek van het ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij en de belangenorganisaties zijn twee onderzoeksprojecten uitgevoerd. Dit onderzoeksproject *Monoloog of Dialoog?* richt zich op de rol van adviseurs bij overeenkomsten die de verdeling van inkomen en vermogen tussen partners regelen. Het onderzoek is verricht in het kader van het DLO-programma Ondernemerschap en Markt en is het vervolg op *Verzilveren of besparen?* waarin de arbeid- en vermogenssituatie onder vrouwelijke zelfstandigen is onderzocht.

De voortgang en resultaten van het onderzoek zijn besproken met de begeleidingscommissie bestaande uit onafhankelijke deskundigen en vertegenwoordigers van belangenorganisaties en betrokken departementen van LNV. Deze heeft bestaan uit de volgende personen:

- Anje van Anken (NAJK)
- Joke van Doorn (LTO)
- Ans Hobbelink (adviseur onderzoek)
- Alexander Labohm (ABAB)
- Marjolein de Lange (LNV-Groene Ruimte en Recreatie)
- Arjan Lindenbergh (ExpertiseCentrum LNV)
- Yolanda van der Poel (RECRON)
- Barbara Wünsch (notaris)

Ten behoeve van het onderzoek zijn financieel adviseurs in de landbouw en verblijfsrecreatie geïnterviewd. Verder zijn verschillende juridisch en fiscaal specialisten geraadpleegd. Ik hoop dat de expertise van de onderzoekers (agronomie, bedrijfseconomie, sociologie) en de begeleidingscommissie hebben geleid tot een voor niet-ingewijden leesbaar rapport. Ik wil hierbij ieder bedanken voor de inzet en interesse om mee te denken over de rol van vrouwelijke zelfstandigen bij de inkomens- en vermogensverdeling.

De directeur,



Prof.dr.ir. L.C. Zachariasse

Samenvatting

In de landbouw en verblijfsrecreatie werken veel vrouwelijke zelfstandigen in familiebedrijven waar inkomen en vermogen individueel wordt verdeeld. Om de inbreng van vrouwelijke zelfstandigen te analyseren, zijn twee onderzoeken uitgevoerd. Het onderzoek *Verzilveren of besparen?* heeft zich gericht op de arbeids- en vermogensinbreng van vrouwen (Overbeek, 2000). Dit onderzoek *Monoloog of dialoog?* gaat in op de advisering bij overeenkomsten die de inbreng van inkomen en vermogen verdelen. De volgende vragen zijn beantwoord:

- I Welke mogelijkheden zijn er om de aanspraak van vrouwen getrouwd op huwelijkse voorwaarden op inkomen en vermogensaanwas te regelen? In hoeverre kunnen zij naderhand onroerende zaken op hun naam krijgen?
- II Hoe is de aanspraak van vrouwen getrouwd op huwelijkse voorwaarden in de praktijk geregeld en welke uitgangspunten worden hierbij gehanteerd? In hoeverre stimuleren financieel adviseurs naderhand wijzigingen in overeenkomsten?
- III In hoeverre informeren financieel adviseurs bij het opstellen van overeenkomsten die inkomen en vermogensaanwas verdelen partners over de individuele gevolgen?
- IV Hoe kunnen de individuele belangen van partners beter worden behartigd?

De mogelijkheden om bij huwelijkse voorwaarden inkomen en vermogen uit onroerende zaken te verdelen, zijn geanalyseerd op basis van literatuur en gesprekken met sleutelpersonen. De vragen over de advisering en mogelijke verbeteringen zijn beantwoord door het houden van mondelinge interviews met 18 financieel adviseurs. Voor het verzamelen van namen en adressen is gebruikgemaakt van de informatie van de Vereniging van Accountants en Belastingadviesbureaus (VLB) en de Vereniging van Recreatieondernemers Nederland (RECRON). De geïnterviewde adviseurs hebben een cliëntenpraktijk in de landbouw en of verblijfsrecreatie verspreid over Nederland.

I Welke mogelijkheden zijn er om de aanspraak van vrouwen getrouwd op huwelijkse voorwaarden op inkomen en vermogensaanwas te regelen? In hoeverre kunnen zij naderhand onroerende zaken op hun naam krijgen?

1. Onroerende zaken worden via persoonlijk of gezamenlijk eigendom toebedeeld. Toedeling via persoonlijk eigendom betekent dat de onroerende zaken op naam van één partner blijven. Partners zonder onroerende zaken, meestal vrouwen, krijgen deze ook naderhand weinig toebedeeld. Andere vormen van persoonlijke toedeling zijn het verpachten van onroerende zaken van de partner aan de ondernemer. Toedeling in gezamenlijk eigendom gebeurt door onroerende zaken in eigendom te brengen van de onderneming die op naam van beide partners staat.
2. Er zijn vier manieren om inkomen en vermogensaanwas te verrekenen. Naar toevallende eenvoud zijn dit:

- a Gezamenlijk inkomen minus uitgaven
Als de inkomens tussen partners sterk verschillen, kunnen zij jaarlijks het gezamenlijk inkomen minus de uitgaven (=onverteerd inkomen) verrekenen. Dit gebeurt via een periodiek Amsterdams verrekenbeding in de huwelijkse voorwaarden. Toepassing van het verrekenbeding stoelt op een onduidelijk winst- en inkomensbegrip. Dit kan in het nadeel zijn van de (vrouwelijke) partner die geen onderneming heeft. Het is voor hen gunstiger om het verrekenbeding niet toe te passen, omdat de rechter dan uit gaat van een wettelijk deelgenootschap. Een andere mogelijkheid is om altijd een finaal verrekenbeding toe te passen en de gezamenlijke vermogensaanwas te verrekenen.
- b Inkomen minus uitgaven in de onderneming
Is de inkomensverdeling minder scheef en verdienen beide partners hun inkomen in de onderneming, dan kan via de ondernemingsvorm een verdeling van inkomen en vermogensaanwas worden gerealiseerd. De verdeling is niet per definitie gelijk verdeeld. Dit is afhankelijk van ieders inbreng van arbeid en kapitaal (inclusief aandelen) en het lopen van ondernemersrisico.
- c Gelijke groei van vermogen in de onderneming
Werken beide partners veel uren in de eigen onderneming, dan kan via de personenvennootschap een gelijke groei van het vermogen in de onderneming worden gerealiseerd. Dit gebeurt door op de balans van elke partner de meer verdienende partner meer privé-uitgaven toe te rekenen, opdat ieder evenveel aan vermogensgroei over houdt.
- d Alleen privé-uitgaven
Heeft een van de partners een inkomen elders en de ander een inkomen via de onderneming, dan kan verrekening zich beperken tot alleen privé-uitgaven. Het voordeel van deze methode is dat ieder over het eigen inkomen beschikt en dat deze verrekening vrij eenvoudig is. Wel impliceert deze strategie dat beide partners hun inkomensbron houden.

II Hoe is de aanspraak van vrouwen getrouwd op huwelijkse voorwaarden in de praktijk geregeld en welke uitgangspunten worden hierbij gehanteerd? In hoeverre stimuleren financieel adviseurs naderhand wijzigingen in overeenkomsten?

- 3. Bij de keuze voor de wijze van belonen spelen fiscale overwegingen een doorslaggevende rol. Dit betekent dat in de praktijk, zo gauw dat dit aannemelijk kan worden gemaakt voor de fiscus, er een personenvennootschap wordt geadviseerd als ondernemingsvorm.
- 4. Als in de huwelijkse voorwaarden een verrekenbeding is opgenomen, speelt de visie van de financieel adviseur en diens accountantsorganisatie een belangrijke rol bij het toepassen ervan. Zo zijn er in de landbouw adviseurs die het verrekenen als uitgangspunt hanteren, terwijl anderen het alleen ter discussie stellen. In de verblijfsrecreatie krijgt het verrekenbeding minder aandacht, omdat de inkomensverschillen tussen de partners minder groot zijn. De verdeling gebeurt daar vooral via de winstverdeling in de onderneming. Als het verrekenbeding wordt toegepast, levert dit

meestal een schuldbekentenis van de (mannelijke) eigenaar naar de (vrouwelijke) partner op. Het daadwerkelijk uitbetalen komt weinig voor.

5. De toedeling van onroerende zaken gebeurt in de landbouw in persoonlijk eigendom op naam van de partner die de onderneming runt. Uitgangspunt hierbij is het waarborgen van de continuïteit van de onderneming en in de grondgebonden landbouw ook het behoud van onroerende zaken bij de familie van de (mannelijke) inbrenger. In de verblijfsrecreatie worden onroerende zaken in gezamenlijk eigendom van de onderneming ingebracht. Hierbij geldt eerder het belonen van ieders inbreng als uitgangspunt.
6. Veranderingen in de feitelijke situatie leiden tot weinig wijzingen in overeenkomsten. De aangekochte onroerende zaken komen meestal op naam van degene die ze al had. Stonden deze op naam van de onderneming, vooral in de verblijfsrecreatie, dan geldt dit ook voor de nieuw aangekochte zaken en wordt de inbreng van iedere partner beloond. Stonden deze op naam van één partner, zoals in de landbouw, dan krijgt deze ook de nieuwe onroerende zaken vanwege het fiscale voordeel en de continuïteit van de onderneming. Partners zonder onroerende zaken, meestal vrouwen, krijgen dus naderhand weinig toebedeeld. Adviseurs geven aan dat dit 'automatisch' gebeurt en nog weinig ter discussie wordt gesteld.

III In hoeverre informeren financieel adviseurs bij het opstellen van overeenkomsten, die inkomen en vermogensaanwas verdelen, partners over de individuele gevolgen?

7. Adviseurs zien vooral de eigenaren van een onderneming als hun cliënt. In de landbouw zijn dit bijna altijd mannen, in de verblijfsrecreatie zijn dit vaker mannen en vrouwen samen. Zij stimuleren ondernemers hun levenspartner bij de bespreking van de jaarrekening te vragen. De aanwezigheid van vrouwelijke levenspartners is dan afhankelijk van hun houding en betrokkenheid bij de onderneming. Gevolg is dat veel vrouwen wel bij het opstellen van overeenkomsten zijn, maar minder goed op de hoogte zijn van de doorwerking ervan.
8. De informatie over de mogelijkheden om inkomen te verrekenen of waarde uit onroerende zaken toe te delen, is beperkt. Adviseurs geven aan dat cliënten een beperkte hoeveelheid informatie aan kunnen. Het maakt hierbij uit hoe interessant, maar ook hoe simpel de informatie wordt gebracht. Een rol speelt ook dat adviseurs voor soortgelijke situaties verschillende adviezen verstrekken, waardoor de communicatie zich nog veel op de uitvoering en minder op de gevolgen richt.
9. Een trend is dat de cliënt niet langer een passieve rol vervult bij het ontvangen van de boodschap door de adviseur, maar zelf actiever wordt in het zin geven en interpreteren ervan. Ofwel, minder monoloog en meer dialoog. Sommige adviseurs ondersteunen dit door meer aandacht te besteden aan de uitgangspunten van hun cliënten en hun betrokkenheid. Deze strategie biedt cliënten meer speelruimte als deze zich actief opstellen en een visie ontwikkelen voor het financiële beleid op de lange termijn.

IV Hoe kunnen de individuele belangen van partners beter worden behartigd?

10. Op dit moment wordt een modernisering van het huwelijksvermogensrecht voorbereid. Daarbij zal de procedure voor het naderhand wijzigen van huwelijkse voorwaarden worden vereenvoudigd en zal een algemene wettelijke regeling worden voorgesteld om inkomensverschillen tussen partners te verrekenen (TK, 1999/2000). Dit leidt tot de volgende aanbevelingen:
11. **Tekenen en verrekenen**
De aandacht voor het verrekenen van inkomen en vermogensaanwas bij paren met huwelijkse voorwaarden verschilt sterk. Soortgelijke arbeidssituaties worden verschillend verrekend. Verschillen ontstaan door het ontbreken van een gemeenschappelijk kader, zowel tussen juristen en accountants als binnen elke beroepsgroep zelf. Als verrekening verplicht wordt, zal er meer behoefte komen aan een juiste invulling van de uitgangspunten waar mee verrekend wordt. Door samen met accountants (VLB) en notarissen (KNB) modellen voor goede praktijken op te stellen, is er meer standaardisatie in de uitvoering mogelijk bij het verrekenen in verschillende inkomenssituaties. De communicatie onder adviseurs en cliënten kan zich zo meer op de uitgangspunten en minder op de uitvoering richten.
12. **Scheiden of delen**
Vertegenwoordigers van accountantskantoren (VLB) en notariaten (KNB) kunnen meer aandacht schenken aan de mogelijkheden om onroerende zaken die gezamenlijk zijn verkregen, ook samen te delen. De aankoop van onroerende zaken en daarmee de latere vermogensaanwas is nu soms zeer scheef verdeeld. Vanuit het overheidsbeleid dat economische zelfstandigheid voor elk individu beoogt, valt deze praktijk steeds moeilijker te rijmen (LNV, 1996). Mogelijkheden om onroerende zaken, quota- en goodwillrechten te delen kan via gezamenlijk eigendom op naam van de onderneming of via persoonlijk eigendom met pachtconstructies.
13. **Monoloog wordt dialoog**
Adviseurs kunnen meer aandacht schenken aan het bespreken en uitwerken van de uitgangspunten van beide cliënten, ook als deze zelf niet gewend zijn om doelen voor de langere termijn te stellen. In het cursorisch onderwijs voor ondernemers is meer aandacht gewenst voor de wijze waarop de verhouding tussen de lotsverbondenheid met de partner en het runnen van een onderneming in overeenkomsten wordt ingevuld. Een dialoog zal alleen slagen als vrouwen zich actiever opstellen en zelf hun wensen kenbaar maken, vragen stellen en zich bewust zijn van de consequenties van een handtekening zetten in plaats van dat aan hun partner over te laten. Zij kunnen daarbij vaker gebruikmaken van de bestaande scholing en zonodig ook eens een andere adviseur raadplegen.

1 Inleiding

1.1 Aanleiding en doelstelling van het onderzoek

Een trend is dat vrouwelijke zelfstandigen in de land- en tuinbouw (in het vervolg landbouw) en verblijfsrecreatie een grotere rol krijgen bij de inkomensverwerving en opbouw van vermogen. Binnen de onderneming nemen zij vaker als (mede)ondernemer of als (mede-)directeur deel aan juridische arrangementen die hun inbreng verrekenen. Buiten de onderneming verwerven zij veelal als werknemer een inkomen. Vrouwelijke zelfstandigen zijn juridisch gezien zelf of indirect via hun levenspartner verantwoordelijk voor een onderneming. Een eigen inkomen verdienen en vermogen opbouwen zal ook meer noodzakelijk worden, omdat vrouwen vaker verbintenissen aangaan met hun levenspartner die ieders inbreng individueel in plaats van gemeenschappelijk waarderen. Trouwen op huwelijkse voorwaarden en het toenemend aantal ondernemingsvormen dat de inbreng van elke zelfstandige individueel verrekent, zijn hier belangrijke ontwikkelingen in.

Op dit moment trouwt in Nederland dertig procent van alle paren op huwelijkse voorwaarden (Braat et al., 2000). Zelfstandigen doen dit vaker. In de landbouw en verblijfsrecreatie is de helft van alle echtparen jonger dan 50 jaar op huwelijkse voorwaarden getrouwd. Van de recent afgesloten huwelijken is dit zelfs negentig procent (Overbeek, 2000). In Europees opzicht is trouwen op huwelijkse voorwaarden minder nieuw, omdat Nederland het enige land is dat nog een strikte gemeenschap van goederen als wettelijk systeem hanteert. In andere landen gelden huwelijkse voorwaarden als wettelijk systeem en zijn er algemene regels hoe partners bij ontbinding van hun relatie het verkregen vermogen zullen delen (Braat et al., 2000).

Tot begin negentig stonden in de landbouw en verblijfsrecreatie veel familiebedrijven gerund door vrouwen en hun levenspartner te boek als eenmanszaken. Bij deze ondernemingsvorm geldt slechts één zelfstandige als ondernemer. In veel gevallen waren dit mannen. De beloning van vrouwen was vaak niet meer dan een aftrekpost bij de mannelijke kostwinnaar. In de afgelopen jaren is het, mede door toedoen van de fiscus, aantrekkelijker geworden voor deze vrouwen om juridisch als ondernemer op te treden en economische zelfstandigheid te realiseren (Overbeek, 1993). Meer personenvennootschappen en besloten vennootschappen zijn hier het gevolg van geweest.

Bij de individualisering van de inbreng van inkomen en vermogen gaat de aandacht meestal naar het huwelijksvermogensrecht (Van Mourik, 1992; 1998; Van Mourik en Nuytinck, 1998). Vrouwelijke zelfstandigen en hun levenspartners scheiden hun inkomen en vermogen echter niet alleen via hun persoonlijke overeenkomst, maar ook via de ondernemingsvorm. De juridisering van ieders inbreng gebeurt voor hen dus langs twee wegen en vraagt meer aandacht voor ieders perspectief op het verkrijgen van inkomen en vermogen. Ondanks de juridische erkenning van vrouwelijke zelfstandigen als economisch actieve partner, wordt deze in de praktijk minder als zodanig gehonoreerd. De opbouw van

een onderneming wordt als een gezamenlijk belang gepresenteerd, maar vrouwen zien dit minder terug bij het delen van inkomen en vermogen (Overbeek, 2000).

Het ontbreken van een wettelijke regeling voor huwelijkse voorwaarden leidt er toe dat juridische overeenkomsten die de inbreng van inkomen en vermogen vastleggen en verrekenen op vele manieren ingevuld kunnen worden. Een groeiende professionele expertise en adviespraktijk voor juristen en fiscalisten zijn hiervan het gevolg. Een minder positief gevolg is dat de betrokken vrouwen en hun partners zich maar een beperkt beeld (kunnen) vormen van de inhoud van de overeenkomsten die zij aangaan. Als zij aandacht schenken aan ieders perspectieven op inkomen en vermogen, is het maar de vraag of zij overeenkomsten kunnen checken op hun uitgangspunten en veranderingen naderhand. Op dit moment wordt een modernisering van het huwelijksvermogensrecht voorbereid. Daarbij zal een algemene wettelijke regeling worden voorgesteld om inkomensverschillen tussen partners te verrekenen en zal de procedure voor het maken of wijzigen van de huwelijkse voorwaarden tijdens het huwelijk worden vereenvoudigd (TK, 1999/2000).

In de sectoren behorend tot de beleidsterreinen van het Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij (LNV) werken veel zelfstandigen in familie- en gezinsbedrijven. In zowel de landbouw als de verblijfsrecreatie speelt de individualisering van de inbreng van inkomen en vermogen in de juridische overeenkomsten een toenemende rol. Realisatie van economische zelfstandigheid van vrouwen die actief zijn in deze sectoren is een belangrijke doelstelling van LNV (LNV, 1996). Vanuit de belangenbehartigende organisaties LTO en NAJK in de landbouw en RECRON in de verblijfsrecreatie is gevraagd om meer informatie over de wijze waarop de inbreng van vrouwelijke zelfstandigen wordt verzilverd. De vraag is ook in hoeverre adviseurs inspelen op de mogelijkheden dat iedere partner getrouwd op huwelijkse voorwaarden in de verschillende ondernemingsvormen economische zelfstandigheid realiseert.

Om de inbreng van vrouwelijke zelfstandigen en de rol van adviseurs bij de verdeling van inkomen en vermogen te analyseren, zijn twee onderzoeken uitgevoerd. Het onderzoek *Verzilveren of besparen?* heeft zich gericht op de arbeids- en vermogensinbreng van zelfstandige vrouwen in de landbouw en verblijfsrecreatie (Overbeek, 2000). Het huidige onderzoek *Monoloog of dialoog?* richt zich op de advisering bij de invulling en toepassing van contracten. Dit betreft vooral de rol van financieel adviseurs die vrouwen als belangrijkste persoonlijk adviseur noemen bij het beheer van inkomen en vermogen. De doelstelling van het onderzoek is om knelpunten in de wijze van advisering bij het verdelen van inkomen en vermogen te analyseren en mogelijke verbeteringen aan te geven. Daarbij is uitgegaan van de bestaande mogelijkheden om de contracten vorm en inhoud te geven. Het ontbreken van wettelijke regelingen lijkt namelijk eerder tot te veel dan te weinig mogelijkheden te leiden, waardoor betrokkenen vaak door de bomen het bos niet meer zien.

Onderzoek naar de praktijk van de combinatie van persoonlijke overeenkomsten en ondernemingsvormen die de individuele inbreng van inkomen en vermogen regelen, is betrekkelijk nieuw. De resultaten zijn daarom niet alleen van belang voor zelfstandigen in de landbouw en verblijfsrecreatie, maar ook voor andere sectoren waar veel zelfstandigen met hun levenspartner samen werken. Afhankelijk van de resultaten uit beide onderzoeken zullen activiteiten worden voorbereid bij LNV en de belangenbehartigende organisaties die de bewustwording onder zelfstandigen in de landbouw en verblijfsrecreatie vergroten.

Deze strategie sluit aan bij doelstelling van LNV om de participatie van vrouwen in de ontwikkeling, uitwisseling en benutting van kennis te vergroten (SZW, 1999).



Figuur 1.1 Meer contracten om de individuele inbreng van inkomen en vermogen vast te leggen

1.2 Achtergrond

In deze paragraaf wordt ingegaan op de literatuur over de inkomens- en vermogenssituatie van vrouwelijke zelfstandigen en de advisering bij de verdeling hiervan. Om de ervaringen met de wijze van advisering te kunnen plaatsen, zullen de concepten hierover worden toegelicht. Deze richten zich vooral op de rol van de zender (adviseur) en de ontvanger (cliënt).

Concepten van advisering

De actoren die een centrale rol spelen bij de advisering worden veelal aangeduid als de zender en de ontvanger. Een belangrijk onderscheid tussen veel concepten die beogen effecten bij de ontvanger te realiseren is of vooral de boodschap van de zender dan wel de houding van de ontvanger centraal staat (Aarts and Van Woerkum, 1996). Voorheen richtte de meeste aandacht zich op de zender en werd de houding en interpretatie van de ontvanger veronachtzaamd (Rogers and Kincaid, 1981 geciteerd uit Aarts and Van Woerkum, 1996). Een trend is echter dat de ontvanger niet langer een passieve rol wordt toebedeeld in het ontvangen van de boodschap door de zender, maar zelf actief is in het zin geven en interpreteren van de boodschap. Advisering wordt daarmee minder een instrumenteel en meer een interactief proces (Aarts en Van Woerkum, 1996; Van Woerkum, 1997). Ofwel, minder monoloog en meer dialoog.

Voor een actieve rol van de gebruiker wordt het kunnen converseren over het onderwerp vanuit de eigen situatie als een van de cruciale zaken gezien (Aarts en Van Woerkum, 1996). De mate waarin de trend tot een meer interactief proces zich voordoet, hangt samen met de mate waarin het taalgebruik behorend bij de professionele expertise, het jargon, wordt beperkt. Met 'professionele' wordt hier niet 'betere', maar aan bepaalde beroepsgroepen toegekende expertise bedoeld. Het taalgebruik van de boodschap wordt door de ontvanger die niet tot deze beroepsgroep behoort, vaak als moeilijk en niet-stimulerend ervaren (Van Woerkum, 1997). Wie een tekst niet begrijpt, kan er niet over meepraten en staat dus als gebruiker buiten de deur, tenzij hij of zij de gelegenheid heeft om de teksten wel begrijpelijk te krijgen. Fiscale en economische notities, juridische overeenkomsten, ambtelijke beleidsstukken enzovoort, zijn voor niet-ingewijden moeilijk te begrijpen en te bediscussiëren. De schrijvers van deze teksten nemen de omgeving en zichzelf waar vanuit een eigen perspectief en een vanzelfsprekend idee over wat belangrijk is en wat niet (Aarts en Van Woerkum, 1996; Van Woerkum, 1997).

Een voorwaarde om deze beslotenheid te doorbreken is om de ander in de eigen omgeving te kunnen plaatsen en, andersom, dat je jezelf kunt voorstellen in de omgeving van de ander. Op die manier komt er reflectie voor het eigen functioneren. Dit vraagt echter om eigenschappen zoals de motivatie om je in de ander te willen verdiepen, de vaardigheid om contacten met niet-ingewijden te leggen en het vermogen om verschillen tussen mensen waar te nemen en te kunnen interpreteren. Om gebruikers meer bij de advisering te betrekken is het belangrijk te stimuleren dat deze hun uitgangspunten noemen en de advisering meer aan deze uitgangspunten te relateren in plaats van aan de beroepsmatige invulling ervan.

Rol van vrouwelijke zelfstandigen

Zelfstandigen kiezen vaker voor huwelijkse voorwaarden dan andere echtparen. Dit geldt met name als een van de partners een eigen onderneming heeft of overneemt van familie. In Nederland wordt bij de overname van ondernemingen een verdeling onder de kinderen vermeden. Degene die een onderneming overneemt met het doel om deze voort te zetten, neemt deze in zijn geheel over. In Noordwest-Europa wordt zo eerder een overdracht van

middelen om te kunnen produceren bewerkstelligd dan in Zuid-Europa waar een hectare land ieder kind welvaart, status en sociale zekerheid oplevert (Symes, 1990).

Voor veel agrarische vrouwen in Noordwest-Europa betekent dit dat zij weinig toegang hebben tot de gebouwen en grond uit de onderneming van hun ouders. Dit geldt ook in Nederland, waar in de landbouw slechts 11% van de vrouwen getrouwd op huwelijkse voorwaarden aanspraak maakt op onroerende zaken (Overbeek, 2000). Recreatie vrouwen hebben vaker gebouwen en grond (mede) op hun naam (40%). Als de onroerende zaken naderhand worden verkocht, hebben alleen eigenaren recht op de vermogensaanwas die sinds het huwelijk is opgebouwd. Aangezien veel vrouwen geen eigenaar van onroerende zaken zijn, hebben zij hier dus niet automatisch recht op.



Figuur 1.2 Vrouwen maken minder kans op grond, eerder rest de inboedel en de poes

Via het huwelijksvermogensrecht is het mogelijk om via een wettelijk deelgenootschap af te spreken dat de waarde van het verkregen (of verloren) vermogen sinds het huwelijk ontstaan gezamenlijk wordt gedeeld. In feite dus dat er na het huwelijk sprake is van gemeenschap van goederen, waardoor ook partners die geen eigenaar van onroerende zaken zijn, recht hebben op de helft van de vermogensvorming. Deze mogelijkheid is in Nederland weinig voorgesteld (Vegter, 1995) en toegepast, met name onder zelfstandigen niet. Vaker worden 'lichtere' varianten gekozen, waarbij jaarlijks alleen het gezamenlijk 'onverteerd' inkomen wordt verrekend of waarbij na beëindiging van de relatie de gezamenlijke vermogensvorming wordt verrekend. Deze varianten moeten zijn opgenomen in de overeenkomst, zonder uitzonderingsclausules worden toegepast en deugdelijk worden uitgevoerd. Nu heeft maar een klein deel van de vrouwelijke zelfstandigen via het finaal verrekenbeding na beëindiging van de relatie bij zowel echtscheiding als overlijden recht op een deel van de vermogensaanwas (landbouw 29%, verblijfsrecreatie 17%). In de landbouw wordt, mede door de aandacht van de financieel adviseurs, vaker gebruikgemaakt van de mogelijkheid om jaarlijks de inkomsten te verrekenen. Bij de jaarlijkse verrekening blijven investeringen in de opbouw van vermogen in een onderneming of beleggingen die geen inkomsten genereren, maar wel in waarde stijgen, echter ongemoeid (TK, 99/00).

Ook binnen de ondernemingsvorm kan de vermogensvorming tussen partners worden gedeeld als beiden (mede)ondernemer zijn. In beide sectoren heeft de helft van de vrouwen een juridische positie als (mede)ondernemer, meestal in een personenvennootschap. De vraag is of hierin de verdeling van onroerende zaken zoals in de huwelijkse voorwaarden overeen gekomen, wordt opgeheven of wordt bevestigd. Op grond van de gegevens onder vrouwen zelf lijkt de verdeling van onroerende zaken weinig te worden veranderd (Overbeek, 2000). De kans op latere vermogensvorming via de ondernemingsvorm lijkt voor vrouwen zonder onroerende zaken dus beperkt te zijn.

Tabel 1.1 en 1.2 geven een overzicht van de persoonlijke overeenkomsten en de ondernemingsvormen van vrouwen in respectievelijk de landbouw en verblijfsrecreatie. In beide sectoren is iets minder dan de helft van de vrouwen in gemeenschap van goederen getrouwd en de rest op huwelijkse voorwaarden. Agrarische vrouwen hebben in een personenvennootschap meestal geen onroerende zaken op hun naam. Recreatie vrouwen maken bij deze ondernemingsvorm vaker wel aanspraak op onroerende zaken, ook omdat zij vaker in gemeenschap van goederen zijn getrouwd.

Tabel 1.1 Persoonlijke overeenkomsten en ondernemingsvormen van vrouwen en hun levenspartners in de landbouw (in %)

Ondernemingsvorm	Eenmanszaak	Personenvennootschap	BV	Totaal
Persoonlijke overeenkomst				
Gemeenschap van goederen	54	46	39	48
Huwelijkse voorwaarden				
- vrouwen met onroerende zaken	7	7	44	9
- vrouwen zonder onroerende zaken	39	47	17	43
Totaal	100	100	100	100
(N)	(114)	(185)	(18)	(317)

Bron: LEI, AGRA & RECRA-enquête 1999.

Als vrouwen weinig eigen vermogen op bouwen, zullen zij hun economische zelfstandigheid vooral via hun belastbaar jaarinkomen moeten realiseren. Voor economische zelfstandigheid is hierbij uitgegaan van het politiek bepaalde minimum van 25.000 gulden dat overeenkomt met een ruime bijstandsuitkering voor een alleenstaande (Maassen van den Brink en Groot, 1999). In de landbouw krijgt een derde van de vrouwen en in de verblijfsrecreatie de helft minimaal dit belastbaar jaarinkomen (toegerekend) voor werkzaamheden binnen en buiten de onderneming. Hoewel het aantal vrouwelijke zelfstandigen dat economische zelfstandigheid realiseert toeneemt, hebben zij hierin nog een grote achterstand op hun (mannelijke) partners.

Tabel 1.2 *Persoonlijke overeenkomsten en ondernemingsvormen van vrouwen en hun levenspartners in de verblijfsrecreatie (in %)*

Ondernemingsvorm Persoonlijke overeenkomst	Eenmanszaak	Personenvennootschap	BV	Totaal
Gemeenschap van goederen Huwelijkse voorwaarden	38	59	38	51
- vrouwen met onroerende zaken	27	20	18	21
- vrouwen zonder onroerende zaken	35	21	44	28
Totaal (N)	100 (26)	100 (103)	100 (34)	100 (163)

Bron: LEI, AGRA & RECRA-enquête 1999.

Er is dus nog wel een weg te gaan voor vrouwelijke zelfstandigen om een gelijkwaardige verdeling van inkomen en vermogensaanwas te realiseren. Buiten de gekozen arbeidstrategie, speelt hierin ook de wijze waarop de verdeling van inkomen en vermogen in overeenkomsten is afgesproken. Als vrouwen hun aandeel in het gezamenlijk verdiende inkomen en vermogen willen vergroten, zullen ze meer aandacht moeten schenken aan de persoonlijke consequenties van overeenkomsten die zij met hun partner aangaan. Dit geldt met name voor vrouwen die bij het opstellen van overeenkomsten geen onroerende zaken op hun naam hebben staan.

De indruk is echter dat voor veel vrouwen, en hun partners, het bijhouden van deze overeenkomsten nog een 'ver van mijn bed show' is. Ze vinden de gang naar adviseurs een noodzakelijk kwaad en hebben weinig idee van de gevolgen die overeenkomsten voor hen (kunnen) hebben. Ook hun relatie met de onderneming wordt door weinig vrouwen geproblematiseerd. Zo vinden vrouwen het afsluiten van overeenkomsten belangrijker voor de ondernemer dan voor de partner die geen inkomen verdient of deze elders verdient (Overbeek, 2000). Een vraag die zich opdringt is dan of en zo ja, welke uitgangspunten vrouwen hanteren bij het afsluiten van overeenkomsten. Gaat het om een zo gunstig mogelijk fiscaal resultaat, het voortbestaan van de onderneming, een beloning voor ieders inbreng of krijgt ieder de helft van alle ingebrachte zaken sinds het huwelijk? Er is in de landbouw en verblijfsrecreatie nog weinig communicatie over de individuele uitgangspunten en gevolgen bij het toepassen van overeenkomsten. In beide sectoren overleggen vrouwen hierover zelf

nauwelijks met collegae (Overbeek, 2000). Van de landbouw is bekend dat er geen praatcultuur bestaat waarin men gemakkelijk met elkaar over individuele zaken discussieert (Bernet, 1998). Wel worden in studiegroepen productiegegevens en financiële uitkomsten tussen collegae uitgewisseld. In de verblijfsrecreatie is de cultuur om deze gegevens met elkaar te bespreken minder ontwikkeld. Verder gaan in beide sectoren weinig vrouwen bij meer financiële adviseurs te rade om tot een oordeel te kunnen komen. Vaak heerst nog de gedachte dat men vastzit aan de diensten van één adviseur. Het inwinnen van (extra) advies wordt door vrouwen echter als een kostbare aangelegenheid gezien.

Rol van financiële adviseurs

De financiële adviseur is voor veel vrouwen de belangrijkste persoon bij het beheer van inkomen en vermogen (Overbeek, 2000). Deze functioneert steeds meer als een persoonlijk adviseur. Vrouwen maken weinig gebruik van adviseurs die niet al aan de onderneming verbonden zijn (Van Doorne-Huiskes en Rosendahl, 1998). Het is niet bekend in hoeverre financieel adviseurs een bijdrage leveren aan het verhelderen van de gevolgen van overeenkomsten voor de partners afzonderlijk en welke uitgangspunten zij hierbij hanteren. Regelen zij zaken vanuit het uitgangspunt van het behoud van de onderneming, dan hoeft dat niet altijd in het belang van elke partner te zijn. Nadruk op het behoud van de onderneming kan vrouwen belemmeren om na te denken over hun eigen economische situatie. Navraag naar de ervaringen van vrouwen over de wijze waarop uitgangspunten worden gehanteerd, leert dat het belangrijk is of adviseurs hen al langer kennen, met name als zij geen eigenaar zijn.

In de landbouw waar veel ondernemingen via familie worden overgenomen, kent de adviseur de (mannelijke) eigenaar vaak al langer en komen vrouwen er pas later bij. De relatie tussen adviseur en gebruiker op basis van in het verleden uitgewisselde uitgangspunten en opgebouwd vertrouwen is van eminent belang (Aarts and Van Woerkum, 1996). Veel gebruikers interpreteren adviezen op grond van hun ervaringen met de adviseur in het verleden. Omgekeerd proberen adviseurs op de wensen van gebruikers in te spelen door terug te grijpen op informatie die zij in het verleden over de uitgangspunten van de gebruiker hebben ontvangen.

Hoewel adviseurs de indruk wekken 'maatwerk' te leveren, herkennen anderen hierin ook veel standaarduitvoeringen. Zo blijken bepaalde clauses of definities vaak te worden opgesteld (door notarissen) of toegepast (door accountants) en nauwelijks ter discussie gesteld te worden. Voor zelfstandigen die met de invulling van overeenkomsten worden geconfronteerd, zijn de gevolgen hiervan vaak nauwelijks te doorgronden. De afstemming tussen overeenkomsten laat men veelal aan de notaris en juridisch adviseurs over, al kunnen derden deze doorkruisen. Het advies zal ook geen monoloog moeten zijn op basis van fiscale en juridische uitgangspunten, maar eerder een dialoog waarin de partners ook hun uitgangspunten formuleren en inbrengen. Dus minder instrumenteel en meer interactief gericht met een actieve rol voor de gebruiker. Dit betekent dat de adviseur partners afzonderlijk naar hun uitgangspunten vraagt, de consequenties van overeenkomsten voor ieder afzonderlijk bespreekbaar maakt en alternatieven biedt om voor- en nadelen te compenseren.

1.3 Onderzoeksvragen en methoden

Op grond van het voorgaande blijkt dat maar weinig vrouwen voor zichzelf de gevolgen na gaan van afspraken in overeenkomsten die de verdeling van inkomen en (de waardestijging uit) onroerende zaken met hun levenspartner regelen. Ook financieel adviseurs lijken nog weinig te zijn gericht op een adequate verdeling van inkomen en (waardestijging uit) onroerende zaken bij cliënten met een persoonlijke relatie. Dit in tegenstelling tot de aandacht hiervoor bij cliënten met een professionele relatie.

Willen vrouwen voldoende inkomen verwerven en verzilveren, dan zal er meer aandacht nodig zijn voor de uitgangspunten om de verschillende sociaal-economische posities van zelfstandigen te honoreren. Tot nu toe richten de uitgangspunten zich vooral op het voortbestaan van de onderneming en daarmee op de partners die hier juridisch gezien nauw bij betrokken zijn. Dit in tegenstelling tot de partners, vaak vrouwen, die juridisch gezien minder bij de onderneming betrokken zijn, de meeste onbetaalde huishoudelijke arbeid verrichten en voor wie vooral de huidige inkomensinbreng telt. Aangezien belangen in persoonlijke overeenkomsten en ondernemingsvormen vaker individueel worden geregeld, zal het onderzoek zich richten op overeenkomsten waar de eigendomsverhouding tussen de partners kan verschillen. Bij persoonlijke overeenkomsten zijn dit vooral huwelijkse voorwaarden. Samenleefovereenkomsten komen nog weinig voor. Ondernemingsvormen die het vermogen (deels) scheiden zijn personenvennootschappen, ofwel maatschappen en vennootschappen onder firma (VOF), en besloten vennootschappen (BV). Op grond van het voorgaande worden de onderzoeksvragen als volgt:

1. welke mogelijkheden zijn er om de aanspraak van vrouwen getrouwd op huwelijkse voorwaarden op inkomen en vermogensaanwas te regelen? In hoeverre kunnen zij naderhand onroerende zaken op hun naam krijgen;
2. hoe is de aanspraak van vrouwen getrouwd op huwelijkse voorwaarden in de praktijk geregeld en welke uitgangspunten worden hierbij gehanteerd? In hoeverre stimuleren financieel adviseurs wijzigingen in de overeenkomsten naderhand;
3. in hoeverre informeren financieel adviseurs bij het opstellen van overeenkomsten die inkomen en vermogensaanwas verdelen partners over de individuele gevolgen;
4. hoe kunnen de individuele belangen van partners beter worden behartigd?

De analyse van de mogelijkheden om bij huwelijkse voorwaarden inkomen en vermogen uit onroerende zaken te verdelen (vraag 1), gebeurt op basis van literatuur en gesprekken met sleutelpersonen. De overige vragen gaan over de feitelijke advisering en mogelijke verbeteringen. Zij zijn beantwoord door het houden van mondelinge interviews met 18 financieel adviseurs (bijlage 1). De geïnterviewde adviseurs hebben een cliëntenpraktijk in de landbouw en of verblijfsrecreatie. Getracht is om een landelijke spreiding te realiseren. De vragen zijn gestructureerd en bevatten een aantal cases (bijlage 2). Bij het beantwoorden van de vragen 2 tot en met 4 is ook informatie van sleutelpersonen over de feitelijke advisering gevoegd. Voor het verzamelen van namen en adressen van adviseurs is gebruikgemaakt van de informatie van de Vereniging van Accountants en Belastingadviesbureaus (VLB) en de RECRON. De VLB verenigt accountantskantoren die van oudsher veel kennis over de agrarische sector hebben, maar zich in toenemende mate ook op andere sectoren in het midden- en kleinbedrijf richten. In aantrekkelijke gebieden voor

verblijfsrecreatie adviseren medewerkers van deze accountantskantoren ook recreatie ondernemers. De RECRON behartigt de belangen van ondernemers in de verblijfsrecreatie en heeft zelf een accountantskantoor met veel expertise in deze sector als zodanig erkend.

1.4 Inhoud van het rapport

Hoofdstuk 2 zal het referentiekader schetsen en in gaan op de mogelijkheden van vrouwelijke zelfstandigen om inkomen en vermogen uit onroerende zaken te verdelen. Hoofdstuk 3 gaat in op de inhoud van de adviezen van financieel adviseurs bij de invulling van huwelijkse voorwaarden en de ondernemingsvorm (vraag 2). Hoofdstuk 4 gaat in op de wijze van advisering, met name waar dit de aandacht voor de afzonderlijke partners betreft. Hoofdstuk 5 vormt de slotbeschouwing en doet aanbevelingen voor verbeteringen. De erkenning van het homohuwelijk maakt duidelijk dat huwelijkse voorwaarden niet alleen door partners met een verschillende sekse, maar ook door die met een gelijke sekse kunnen worden gesloten. In het rapport zal echter worden uitgegaan van de oude situatie, toen deze mogelijkheid alleen voor heterohuwelijken gold. Voor het taalgebruik betekent dit dat bij paren wordt uitgegaan van vrouwen en mannen.

2 Economische zelfstandigheid vrouwelijke zelfstandigen

2.1 Inleiding

Dit hoofdstuk beschrijft een kort literatuuronderzoek en informatie van sleutelpersonen naar de mogelijke beloningsvormen voor vrouwelijke zelfstandigen (Hoefmans, 1989; Kluwer, 2000; NAJK, 1987; NAJK, 1996). Behalve het krijgen van een beloning voor de inbreng van arbeid, ondernemerschap en vermogen, zal aandacht worden besteed aan de mogelijkheden tot vermogensvorming. Zowel het verdienen van een realistische beloning als het meedelen in vermogensvorming kunnen de economische zelfstandigheid van vrouwelijke zelfstandigen sterk bevorderen.

Gezien de ontwikkelingen in de laatste decennia staat de positie waarin vrouwen onder huwelijkse voorwaarden zijn getrouwd centraal. Op welke wijze wordt de akte van huwelijkse voorwaarden ingevuld en welke gevolgen en risico's brengt dit met zich mee? Paragraaf 2.2. gaat in op de mogelijkheden en aandachtspunten bij het invullen van een akte van huwelijkse voorwaarden. Ook wordt kort ingegaan op het trouwen in gemeenschap van goederen.

Een vrouwelijke zelfstandige kan op verschillende manieren betrokken zijn bij de onderneming. In de landbouw en de verblijfsrecreatie komen de volgende juridische posities en ondernemingsvormen voor:

- meewerkend echtgenote in een eenmanszaak van haar levenspartner;
- werknemer in een BV van haar levenspartner;
- medeondernemer in een personenvennootschap;
- ondernemer in een eenmanszaak;
- directeur in een BV.

In paragraaf 2.3 worden deze ondernemingsvormen beschreven en worden de mogelijkheden tot beloning en vermogensvorming voor vrouwen aangegeven. Vervolgens gaat paragraaf 2.4 in op de relatie tussen het huwelijksgoederenregime en de ondernemingsvorm en de consequenties voor de inkomens- en vermogenspositie van vrouwen. Het hoofdstuk wordt afgesloten met enkele conclusies.

2.2 Huwelijksgoederenregime

2.2.1 Huwelijkse voorwaarden

Door het huwelijk ontstaat een situatie tussen echtgenoten van algehele gemeenschap van goederen. In beginsel vallen alle aanwezige bezittingen en schulden van beide echtgenoten hieronder. Ook de tijdens het huwelijk bijkomende bezittingen en schulden worden gelijk gedeeld. Het staat partners vrij van het wettelijke systeem van gemeenschap van goederen

af te wijken door huwelijkse voorwaarden te maken. De mogelijkheden om deze voorwaarden in te vullen zijn groot en kunnen in theorie goed op de situatie worden aangepast. Het is hierbij belangrijk dat iedere partner vooraf weet waar deze gezamenlijk en met de onderneming naar toe wil. In de akte worden de financiële zaken voor de toekomst vastgelegd en kiezen partners voor een bepaalde verdeling van het inkomen en het vermogen. Bij de wijze van vastlegging in de akte zal het belang van partners met en zonder onderneming een belangrijke rol spelen. Het trouwen onder huwelijkse voorwaarden is onder zelfstandigen populair, mede als er veel vermogen in de onderneming zit. Zowel bij trouwen onder huwelijkse voorwaarden als in gemeenschap van goederen blijft het bestuur van de onderneming bij degene die de onderneming op naam heeft staan.

Voordelen van het trouwen onder huwelijkse voorwaarden zijn dat het ondernemersrisico door crediteuren niet te verhalen is op de andere partner, tenzij die mede aansprakelijk is door bijvoorbeeld het ondertekenen van een banklening. Omdat de afzonderlijke vermogens niet samenvloeien, kunnen in de praktijk de vermogensposities van partners aanzienlijk verschillen. Daarnaast loopt bij een echtscheiding het voortbestaan van de onderneming minder gevaar. Dit is wel afhankelijk van de invulling van de akte en van de hoogte van de stille reserves. In een situatie van trouwen in gemeenschap van goederen zal het voortbestaan van de onderneming binnen de familie eerder op het spel staan, gezien de te verwachten problemen bij uitkopen van de partner.

Het opstellen van huwelijkse voorwaarden gebeurt meestal voor het huwelijk, bij een notariële akte. De kernvraag bij het opstellen van de akte is meestal de verdeling en vorming van eigen vermogen: bij wie van de partners behoort welk deel van de bezittingen en wie is verantwoordelijk voor welk deel van de schulden? Belangrijke aandachtspunten zijn:

- definitie van jaarlijkse winst en inkomsten;
- verdeling van het inkomen;
- verrekenen van de vermogensgroei (stille reserves);
- ieders bijdrage aan de kosten van de gemeenschappelijke huishouding;
- woning (op wiens naam, wijze van financiering, hoe bij verkoop te handelen);
- inbreng van onroerende zaken en voorbehouden stille reserves;
- aansprakelijkheid ten aanzien van de onderneming;
- positie van echtgenoten bij financiële instellingen (privé-vermogen of ondernemingsvermogen, gemeenschappelijke rekeningen).

Deze punten gaan vooral spelen als het huwelijk eindigt door echtscheiding of overlijden en als de onderneming failliet gaat. De persoonlijke wensen van beide partners en de situatie van de onderneming vereisen dat er bij het advies voor de inhoud van de akte door de notaris maatwerk wordt geleverd. Beide partners moeten zich een beeld kunnen vormen van de gevolgen van de invulling van ieders wensen bij bovenstaande punten voor de langere termijn. Hier zullen vooral de aspecten van belang bij verrekening van inkomen en vermogensgroei worden besproken. In de praktijk komen de volgende vormen het meest voor:

- uitsluiting van iedere vermogensgemeenschap, ook wel 'koude uitsluiting' genoemd. Er is geen gemeenschappelijk vermogen; een ieder behoudt wat hij/ zij voor het huwelijk reeds bezat en tijdens het huwelijk krijgt. Deze optie is interessant bij vrijwel

gelijke inkomens en het gezamenlijk verrichten van huishoudelijke taken. Het voordeel van de regeling is de eenvoud. In andere situaties heeft deze optie grote nadelen. Bij echtscheiding is de kans groot dat de partner die geen ondernemer is in de bijstand vervalt. Meestal is dit de vrouw die ook voor de kinderen blijft zorgen;

- uitsluiting met een Amsterdams periodiek verrekeningsbeding. De vermogensontwikkeling van wat de echtgenoten vooraf bezaten en tijdens het huwelijk verkrijgen, gebeurt gescheiden. Wel wordt jaarlijks een (rest-)inkomen verdeeld van de waardestijging tijdens het huwelijk, meestal het saldo van het verdiende inkomen minus de privé-uitgaven. Een voordeel is dat de partner met weinig inkomen enig vermogen op kan bouwen en risicodragend vermogen veilig gesteld kan worden. Er valt echter minder te verrekenen als de ondernemer de hoogte van diens inkomen verlaagt door vervroegd af te schrijven of door de winst in de onderneming te houden. Ook het uitstellen van het gebruik van een verrekenbeding vereist aandacht. Tot voor kort werkte dit nadelig voor de minder verdienende partner, omdat deze later geen aanspraak op een deel van het gezamenlijk verdiende inkomen kon maken. Tegenwoordig werkt dit nadelig voor de meer verdienende en vermogen opbouwende partner, omdat de wetgever dan uit gaat van een wettelijk deelgenootschap;
- uitsluiting met een finaal verrekenbeding. Aan het eind van het huwelijk wordt tussen echtgenoten afgerekend alsof men in gemeenschap van goederen is getrouwd. Bij het finaal verrekenbeding gaat het om de verdeling van het totale aanwezige vermogen en vindt de waardebepaling van de onderneming aan het eind van het huwelijk plaats. Een jaarlijkse waardebepaling zou tot hoge taxatiekosten leiden met veel discussie over de ontstane waardevermeerdering. Bij een finaal verrekenbeding wordt de echtgenoot zonder onroerende zaken met vertraging alsnog beloond voor haar of diens bijdrage aan de vermogensvorming. Bezittingen van de echtgenoot die geen eigenaar van de onderneming is, blijven tijdens het huwelijk buiten een faillissement, als deze geen lening heeft ondertekend ten behoeve van de onderneming. Bij het opstellen van een finaal verrekenbeding kunnen beperkende condities worden ingevoegd wanneer deze moet worden uitgevoerd. Wordt deze ook toegepast bij echtscheiding of alleen als de partner overlijdt en moeten er dan nakomelingen zijn of niet?
- Amsterdams periodiek verrekenbeding met een finaal verrekenbeding. Deze wijze van invulling garandeert een betere bescherming van de echtgenoot, zonder het belang van de onderneming uit het oog te verliezen.

2.2.2 Gemeenschap van goederen

Hoewel trouwen onder huwelijkse voorwaarden snel aan terrein wint, zijn veel agrarische en recreatie vrouwen in gemeenschap van goederen getrouwd. In die situatie worden gemeenschappelijk vermogen en schulden van beide partners voor ieder de helft gedeeld. Crediteuren van zowel de man als vrouw kunnen schulden volledig verhalen op het gemeenschappelijk vermogen, dus ook bij faillissement van de onderneming. Meestal is er ook privé-vermogen dat buiten het gemeenschappelijk vermogen valt, zoals schenkingen en erfenissen van de eigen familie. Bij faillissement van de onderneming blijft het privé-vermogen van degene die geen ondernemer is buiten schot.

Bij echtscheiding delen de partners de helft van het gezamenlijk eigen vermogen en de schulden. Voor een partner is het bijna onmogelijk op een financieel verantwoorde wijze de onderneming alleen voort te zetten. De onderneming wordt meestal getaxeerd op basis van een waarde waarbij deze nog redelijkerwijs voortgezet kan worden. Vaak wordt een meerwaardeclausule opgenomen. De ondernemer moet dan als deze onderneming binnen een aantal jaren verkoopt, de meerwaarde alsnog delen met de partner.

Bij overlijden van de man of vrouw gaat de helft van het gemeenschappelijk vermogen plus een kindsdeel naar degene die overblijft. In de praktijk is er meestal wel een 'clausule op langstlevende' aanwezig, zodat degene die overblijft de bevoegdheid houdt het vermogen opgeslagen in de andere kindsdelen te beheren. Voordelen van het systeem zijn de eenvoud en eerlijkheid, een gelijke inkomens- en vermogensgroei voor beide echtgenoten en erkenning van arbeidsinzet in bedrijf en huishouding door beiden. Veel genoemde nadelen zijn het gevaar voor de continuïteit van de onderneming bij eventuele echtscheiding, de directe verdeling van ingebrachte vermogens die sterk van elkaar verschillen en het afhankelijk worden van elkaars schulden.

2.2.3 Huwelijksgoederenregime en economische zelfstandigheid

De keuze voor huwelijkse voorwaarden of trouwen in gemeenschap van goederen is afhankelijk van persoonlijke uitgangspunten (eenvoud systeem, gelijkwaardigheid partners, taakverdeling partners, inbreng onroerende zaken en recht op stille reserves) en aan de onderneming gerelateerde aspecten (continuïteit bij scheiding, behoud onderneming in de familie).

Op de korte termijn speelt de inkomensverdeling een rol en op de langere termijn de vermogensvorming. Indien gelijkwaardigheid een centraal thema is, het arbeidsinkomen redelijk verdeeld is en de familie een minder dominante rol speelt, zijn zowel trouwen in gemeenschap van goederen als trouwen onder huwelijkse voorwaarden met een periodiek en een finaal verrekenbeding opties. De laatste optie heeft uit het oogpunt van aansprakelijkheid (verhalen van crediteuren van de onderneming op privé-vermogen) bij vele ondernemers de voorkeur. Bovendien kan onder een systeem van huwelijkse voorwaarden worden gekozen de reeds gevormde stille reserves bij de ondernemer te laten. Dit verhoogt de kans op voortzetting van de onderneming bij echtscheiding.

Op korte termijn heeft het jaarlijks verrekenen van inkomen en winst bij huwelijkse voorwaarden voordelen voor de vrouw. Heeft zij geen eigen inkomen, dan verhoogt verrekening haar kans op economische zelfstandigheid op voorwaarde dat de ondernemer voldoende overgespaard inkomen heeft. De vraag is echter of vrouwen over het inkomen kunnen beschikken of deze tegoed schrijven in de onderneming. Het overeenkomen van een schriftelijke schuldbekentenis tot een lening (met rente en aflossing!) brengt het gevaar met zich mee dat de echtgenoot slechts één van schuldeisers is bij faillissement van de onderneming. Heeft zij wel een eigen inkomen, dan is de kans op economische zelfstandigheid groter, mits de ondernemer voldoende overgespaard inkomen heeft. Een voordeel is dat vrouwen zelf over hun inkomen kunnen beschikken. Op lange termijn is het belangrijk of er een finaal verrekenbeding is afgesloten. Zo ja, dan is de kans op vermogensvorming groot, mits deze verrekening onder alle omstandigheden geldt.



Figuur 2.1 Bij een schriftelijke schuldbekentenis tot een lening is de echtgenoot slechts één van de schuldeisers als de onderneming failliet gaat

Bekijken we het systeem van het trouwen in gemeenschap van goederen dan is op korte termijn de inkomenspositie afhankelijk van het zelf verdiend inkomen. Op lange termijn hebben vrouwen altijd recht op de helft van de vermogensvorming. Wel kunnen de (schoon)ouders bij schenkingen aan hun kind de optie kiezen dat dit niet in de gemeenschap van goederen valt.

2.3 Ondernemingsvormen

Het kiezen van de rechtsvorm van de onderneming moet weloverwogen zijn. Het is moeilijk om van vorm te veranderen zonder fiscale consequenties en dus uitgaven aan de fiscus (staking van een onderneming). Factoren die bij de keuze van de ondernemingsvorm een belangrijke rol spelen zijn fiscaal, sociaal (gelijkwaardigheid, zeggenschap) en bedrijfs-

economisch van aard. Een belangrijk punt is de mate waarin partners aansprakelijk kunnen worden gesteld voor de gang van zaken binnen de onderneming. Hier worden de belangrijkste ondernemingsvormen in de landbouw en verblijfsrecreatie beschreven.

2.3.1 Eenmanszaak

In de eenmanszaak is de ondernemer een natuurlijk persoon die op enkele uitzonderingen na, alle rechtshandelingen mag verrichten en daarvoor ook aansprakelijk is. De ondernemer is met zijn of haar totale vermogen aansprakelijk voor alle aangegane schulden. Alleen de partner die ondernemer is, is gerechtigd tot het bedrijfsvermogen en eventuele waardevermeerderingen. Eenmanszaken komen meer voor in de landbouw dan in de verblijfsrecreatie. In de verblijfsrecreatie zijn echter meer vrouwen ondernemer in een eenmanszaak dan in de landbouw, waar vrouwen bijna alleen meewerkend echtgenoot zijn.

De ondernemer van een eenmanszaak krijgt een fiscale beloning voor de inzet van arbeid en kapitaal en het dragen van ondernemersrisico. De echtgenoot van de ondernemer die meewerkt, krijgt hiervoor een zelfstandige reële beloning of vormt een extra aftrekpost op de winst uit de onderneming. De ondernemer maakt dan gebruik van de zogenaamde meewerkaf trekregeling die voortvloeit uit de prestaties van de echtgenoot. De meewerkaf trekregeling is eenvoudig, maar weinig emancipatoir, omdat niet de echtgenoot, maar de ondernemer wordt beloond voor de arbeidsprestaties. De meewerkende echtgenoot verdient zelf geen fiscaal inkomen uit de onderneming. Het bedrag van de aftrek wordt bepaald aan de hand van een percentage van de winst dat afhankelijk is van het aantal uren dat de echtgenoot in de onderneming meewerkt. Dit moet minimaal 525 uur zijn, waarbij huishoudelijke taken zoals het wassen van werkkleding, niet meetellen. Vanaf 2001 geldt daarbij ook het uren criterium voor ondernemers (zie 2.3.2).

Bij een zelfstandige reële beloning verdient de meewerkende echtgenoot zelf een fiscaal inkomen. Voorwaarden voor toepassing zijn dat de beloning reëel is en een minimaal een bepaald bedrag inhoudt. Daarnaast moeten echtgenoten gezamenlijk een schriftelijk verzoek doen en een schriftelijke (arbeids-)overeenkomst hebben. Er hoeft geen situatie te zijn van werkelijke betaling. Het loon kan als schuld op de bedrijfsbalans worden gezet, of worden betaald met (gedeeltelijke) verrekening van privé-uitgaven van het gezin. Het loon komt als fiscale aftrekpost bij de ondernemer. De mogelijkheid van de zelfstandige beloning geldt alleen voor gehuwden. Ongehuwden kunnen een echte arbeidsovereenkomst aangaan, waar in principe hetzelfde effect mee wordt bereikt.

De echtgenoten hoeven pas bij de belastingaangifte de zelfstandige beloning of de meewerkaf trekregeling te kiezen. De keuze wordt meestal in overleg gemaakt met de financieel adviseur en kan in principe ieder jaar opnieuw worden gemaakt. Meestal bepalen persoonlijke omstandigheden de keuze. In ieder geval past de reële beloning beter bij economische zelfstandigheid. Bij een zelfstandige beloning krijgt de meewerkende partner een eigen belastbaar inkomen, maar zal voor de ondernemende echtgenoot de winst uit onderneming en de toevoeging aan de oudedagsreserve lager zijn. Een aantal aftrekposten kunnen evenwel weer hoger zijn.

De input van de echtgenoot die geen ondernemer is, kan behalve arbeid ook kapitaal zijn. Deze loopt echter het gevaar dat het ondernemersrisico te verhalen is op het privé-vermogen dat buiten de gemeenschappelijke inbreng van huwelijkse voorwaarden en ge-

meenschap van goederen valt. Dit doet zich voor in situaties als de echtgenoot in de onderneming van de partner investeert of privé-vermogen als bankgarantie voor de onderneming dient. Een andere mogelijkheid tot deelname van kapitaal in de onderneming is het verpachten van eigen grond aan de echtgenootondernemer.

2.3.2 Personenvennootschap

Deze ondernemingsvorm bestaat uit een samenwerkingsverband van twee of meer personen ter exploitatie van een beroep of een bedrijf. Het samenwerkingsverband is een natuurlijk persoon. De personen zijn aansprakelijk voor al hun handelingen. De belangrijkste kenmerken van een samenwerkingsverband zijn:

- de wijze van inbreng van onroerende zaken, roerende zaken, productierechten (quota, goodwill), ander kapitaal of arbeid voor de duur van het verband. De vennoten zijn hierin vrij. De meest voorkomende vormen van inbreng zijn:
 - *gebruik en genot*. De zaken worden als het ware verhuurd aan de vennootschap. De inbrengende vennoot blijft zowel juridisch als economisch eigenaar van de zaken en behoudt de aanspraken op stille reserves. De stille reserve is het verschil tussen de verkoopwaarde en de fiscale boekwaarde en wordt gerealiseerd op het moment van werkelijke verkoop. Op dat moment moet er worden afgerekend. De stille reserve op grond met het behoud van agrarische bestemming valt onder de Landbouwwijziging;
 - *verpachten aan de samenwerking*. Dit komt overeen met inbreng in gebruik en genot. Alleen is er bij een beëindiging van het samenwerkingsverband de mogelijkheid dat de pachtrechten overgaan op de voortzetter van het bedrijf en kan deze dit ter zijner tijd tegen de verpachte waarde aankopen;
 - *economisch eigendom*. De onroerende zaken blijven in eigendom van de inbrengende vennoot, maar economisch gezien wordt de balans en winst- en verliesrekening van het samenwerkingsverband opgemaakt alsof de onroerende zaken mede-eigendom zijn van de vennoten. Zo komen de afschrijvingen, andere kosten en waardeveranderingen voor rekening van de vennootschap. Alle vennoten delen dus mee in de stille reserves die tijdens de periode van samenwerking worden gevormd. In een contract kan tot een bepaalde verdeelsleutel van de winst- en verliesrekening worden besloten;
 - *juridisch eigendom*. De zaak wordt door de inbrenger verkocht aan de vennootschap. De vennoten worden mede-eigenaar en delen dus mee in eventuele waardeveranderingen. De kosten en opbrengsten komen ten laste van het samenwerkingsverband. In de praktijk worden roerende zaken bijna altijd in juridisch eigendom ingebracht. Onroerende zaken worden in de landbouw weinig en in de verblijfsrecreatie veel op deze wijze ingebracht. Vanuit emancipatoir oogpunt is deze inbreng gunstig, omdat ieder in de stille reserves deelt;
- intrede in een samenwerkingsverband betekent dat ieder gezamenlijk eigenaar wordt van de betreffende zaak. Bij beëindiging vindt een scheiding en deling plaats van het gezamenlijke vermogen naar waarde van ieders inbreng;

- een belangrijk doel is het streven naar financieel voordeel dat onder de vennoten moet worden verdeeld. De wijze van verdeling wordt vrij gelaten zolang dit een zakelijk karakter heeft.

Vanaf 1990 (Oort-wetgeving) kunnen samenwerkingsverbanden tussen echtgenoten makkelijker worden opgericht. Een advies van de Commissie Luimstra-Alberda, (1986) over de meewerkende vrouw is meegenomen om (een deel van) de stille reserves in de onderneming zonder directe belastingheffing door te schuiven van de ene partner naar de andere. Deze zijn meestal in gemeenschap van goederen getrouwd. Vanaf 2001 is geruisloze doorschuiving niet meer mogelijk bij aanvang van het samenwerkingsverband.

In een personenvennootschap zijn vrouwen en mannen als ondernemer mede verantwoordelijk, worden mede aansprakelijk en geven mede leiding aan de onderneming. Zij delen de winst en tijdens de samenwerking gevormde stille reserves van in eigendom gebrachte zaken. Tot de personenvennootschappen behoren maatschappen, firma's en commanditaire vennootschappen (CV). Maatschappen komen meer in de landbouw voor, firma's meer in de verblijfsrecreatie. De CV, waarbij een of meer vennoten kapitaal inbrengen, maar geen zeggenschap of aansprakelijkheid hebben, komt in beide sectoren nauwelijks voor en zal hier verder niet aan de orde komen. De maatschap en firma verschillen alleen in juridische zin. Deze verschillen zijn:

- een firma is een zelfstandige eenheid en kan als zodanig aan het rechtsverkeer deel nemen. De firmanten oefenen een gezamenlijke onderneming uit onder gemeenschappelijke naam. Een maatschap is geen eenheid: iedere maat heeft een eigen onderneming. In feite telt een maatschap dus twee of meer eenmanszaken;
- een firma is gericht op gezamenlijke bedrijfsuitoefening en een maatschap op gezamenlijke beroepsuitoefening. Bij bedrijfsuitoefening ligt de nadruk op zakelijke belangen en verhoudingen en komen persoonlijke belangen op de tweede plaats. Bij beroepsuitoefening is dit omgekeerd. Firmanten hebben ieder afzonderlijk zowel beheers- als beschikkingsbevoegdheid, terwijl maten alleen afzonderlijke beheersbevoegdheid hebben;
- een firma moet in het Handelsregister publiceren welke beperkingen tegenover derden gelden; bij een maatschap gaat het om interne afspraken, de rechten en plichten, die niet naar buiten werken;
- firmanten zijn hoofdelijk voor het geheel aansprakelijk. Schulden zijn voor 100% op zowel het (privé-)vermogen van elke firmant te verhalen. Kredietverstrekkers geven daarom firmanten gemakkelijker leningen dan maten. Maten zijn namelijk met hun (privé-)vermogen ieder voor een gelijk deel aansprakelijk, mits voor een handeling vertegenwoordigingsbevoegdheid bestond. De maat bindt dus alleen zichzelf tegenover derden, maar niet de andere maat!
- een firma heeft een afgescheiden vermogen, waarop vennootschapscrediteuren zich bij voorrang boven privé-crediteuren kunnen verhalen. Een maatschap kent geen onderscheid tussen vennootschaps- en privé-crediteuren.

Fiscaal gezien is er geen verschil tussen een maatschap of een firma. Binnen een personenvennootschap wordt iemand als ondernemer gezien als de onderneming rechtstreeks voor zijn of haar rekening en risico wordt gedreven en medegerechtigd is tot de stille re-

serve van een onderneming. Of er werkelijk een personenvennootschap is en wanneer die is gestart, is afhankelijk van de feiten en niet van de akte. Een belangrijk element is dat de vennoten bij het beheer en beslissingen een gelijkwaardige positie bekleden.

Vooraf de fiscale voordelen ten opzichte van een eenmanszaak worden genoemd. Zo genieten alle vennoten ondernemersfaciliteiten en stakingsfaciliteiten bij beëindiging van de onderneming. Verder wordt ieder belast voor een eigen winstaandeel, waardoor de lagere belastingschijven beter worden benut, en is ieder in gelijke mate aansprakelijk. Andere voordelen die in de praktijk minder zwaar wegen, zijn de gelijkwaardige positie en meer sociale zekerheid voor alle partners. De ondernemersfaciliteiten zelfstandigenaftrek en de oudedagsreserve kunnen alleen worden toegepast als tenminste 1.225 uur en tenminste 50% van de voor arbeid bestede tijd aan de onderneming is besteed. Vanaf 2001 zal dit urencriterium worden verscherpt tot werkzaamheden die als ondernemersactiviteiten worden beschouwd. Verder zal dan de aftrek van ondernemersfaciliteiten voor investeringen en scholing alleen nog maar per onderneming en niet meer voor iedere vennoot gelden.

Belangrijke elementen in een contract zijn de inbreng van (onroerende) zaken in de vennootschap, zoals hiervoor al is aangegeven. Verder speelt de verdeling van de jaarlijkse winst en verlies en de tijdens het verband gevormde stille reserves. De jaarlijkse winstverdeling moet overeenkomen met ieders inbreng van arbeid en kapitaal en komt meestal in twee fasen tot stand. Eerst wordt een deel van de winst toegerekend op basis van inbreng in de onderneming (geld, goederen, arbeid, genot van goederen en rechten). Meestal wordt gestreefd naar een reële arbeidsbeloning op basis van CAO-normen en een rentevergoeding over de ingebrachte zaken. De winst die dan nog resteert, de tweede stap, zal via een in de akte vastgelegde verdeelsleutel worden verdeeld over de man en vrouw. Vaak is de hoogte van dit restinkomen niet hoog. De tweefasen benadering is flexibeler dan een vast percentage van de totaalwinst. Een wijziging in de jaarlijkse winstverdeling is altijd mogelijk.

Tijdens de personenvennootschap hebben vrouwen recht op waardevermeerdering van de onderneming als onroerende zaken in eigendom van de onderneming zijn gebracht. Als grond en productierechten niet in eigendom zijn ingebracht, hebben vrouwen dus geen recht op deze stille reserve. Deze waardevermeerdering kan aanzienlijk zijn. Zo is het eigen vermogen in de akkerbouw en melkveehouderij in de periode 1991-1998 door herwaardering jaarlijks gemiddeld 38.000 gulden gegroeid, terwijl de jaarlijkse besparingen slechts 15.000 gulden waren (Silvis, 2000). De verdeling van de stille reserves is vrij, maar mag geen onzakelijke bevoordeling inhouden. Indien de verdeling tijdens de samenwerking wordt gewijzigd, is er sprake van een gedeeltelijke overdracht. Dit heeft geen fiscale gevolgen als gelijktijdig een (nieuw) voorbehoud van stille reserves wordt gemaakt.

In de landbouw worden tijdens de vennootschap weinig aankopen van grond in eigendom ingebracht, omdat dan overdrachtsbelasting moet worden betaald. Dit speelt niet bij de oprichting van een vennootschap. Soms worden later productierechten op naam van de partner gezet als dit door de milieuwetgeving in het belang van de onderneming is. Economische zelfstandigheid van de partner speelt dan geen (hoofd)rol. In de verblijfsrecreatie past het opdelen van grond en goodwillrechten minder, omdat de onderneming meer als een totaal product wordt gezien.

2.3.3 Besloten Vennootschap

De BV is een rechtspersoon met een in aandelen verdeeld vennootschapskapitaal. De aandelenbewijzen worden niet uitgegeven en zijn niet vrij overdraagbaar. Een aandeelhouder is niet persoonlijk aansprakelijk voor wat in naam van de BV wordt verricht. Door schaalvergroting met bijkomende risico's en kapitaalbehoefte, wordt de BV onder familiebedrijven populairder. De BV komt vooral in de verblijfsrecreatie voor en in toenemende mate ook in de glastuinbouw. Vaak hebben deze ondernemingen een grotere bedrijfsomvang en hogere inkomens dan andere ondernemingen in hun sector. Dit hangt samen met de fiscale voordelen waarom een BV wordt gestart. Deze zijn gebaseerd op het tariefvoordeel door het betalen van vennootschapsbelasting in plaats inkomstenbelasting, de aftrekbaarheid van salaris en het opbouwen van een pensioen door de aandeelhouder(s). Er zijn ook fiscale nadelen, zoals de dubbele heffing bij uitkering aan aandeelhouders. Er zijn meerdere berekeningen wanneer een BV interessant wordt ten opzichte van een eenmanszaak of een personenvennootschap. Vanaf 2001 gaat het tarief voor de inkomstenbelasting omlaag, waardoor het voordeel van een BV door het betalen van vennootschapsbelasting kleiner wordt.

Een belangrijk juridisch motief is de beperkte aansprakelijkheid van de aandeelhouder die niet verder gaat dan het bedrag van deelneming in het vennootschapskapitaal. De BV is een rechtspersoon en daarmee een zelfstandig draagster van rechten en verplichtingen en zelf aansprakelijk. In tegenstelling tot natuurlijke personen (eenmanszaak, maatschap en firma) waar de aangegane verplichtingen wel op het privé-vermogen van de ondernemers kunnen worden verhaald, geldt dit niet voor de aandeelhouders. Verder biedt een BV een betere waarborg voor continuïteit van grotere ondernemingen bij overlijden of uittreden van een aandeelhouder.

Andere aspecten van een BV zijn dat het kapitaal dat door uitgifte van aandelen is geplaatst, minimaal 40.000 gulden moet bedragen. Formeel bestaat er een scheiding tussen eigendom en bedrijfsbeheer. In de glastuinbouw en verblijfsrecreatie zijn beide functies echter meestal verweven in dezelfde perso(o)n(en) die de aandelen in bezit hebben. Een BV moet ingeschreven staan in het Handelsregister bij de Kamer van Koophandel en daar de balans publiceren. Behoren de aandelen tot één persoon of tot een huwelijksgoederengemeenschap, dan moeten personalia opgegeven worden bij het Handelsregister. Bij terugbetaling van kapitaal na een faillissement of beëindiging van de BV hebben schuldeisers voorrang op de aandeelhouders.

Partners kunnen alleen of samen met anderen een BV oprichten. Voor de oprichting is een notariële akte vereist. Daarin wordt onder andere vastgelegd hoeveel aandelen elk van de oprichters krijgt. De beloning per rechthebbende is in de BV afhankelijk van de afspraken over het belonen van de inbreng van (on)roerende zaken, productierechten, arbeid en kapitaal. Eigenaren hebben via hun aandelen recht op de winst in een BV en krijgen een salaris over de ingebrachte arbeid. Echtgenoten die geen aandeelhouder zijn, maar wel arbeid inbrengen, krijgen ook een salaris. Over het salaris moet inkomstenbelasting worden betaald. Aangezien hiervoor een hoger tarief geldt dan bij het betalen van vennootschapsbelasting over de resterende winst, controleert de fiscus of het salaris van de eigenaren in verhouding staat tot die van de andere werkenden in de BV.

2.4 Samenhang huwelijksgoederenregime en ondernemingsvormen

Huwelijksgoederenregime en onderneming

Het huwelijksvermogensrecht is niet doorslaggevend bij het bezit van een onderneming. Zo wordt op basis van het trouwen in gemeenschap van goederen de partner niet uit dien hoofde wettelijk als ondernemer aangemerkt. De partner is in een eenmanszaak niet rechtstreeks gerechtigd tot het ondernemingsvermogen, maar slechts via de gemeenschap. De onderneming blijft van de partner die het in de gemeenschap heeft ingebracht. Zakelijk gezien regelt het huwelijksvermogensrecht het wel voor de partner die in gemeenschap van goederen is getrouwd. Bij echtscheiding is deze voor de helft gerechtigd van wat in het bedrijf is opgebouwd.

Bij partner die in gemeenschap van goederen zijn getrouwd levert het oprichten van een personenvennootschap weinig problemen op. Bij een faillissement zouden beiden toch al betrokken zijn, met uitzondering van eventueel privé-vermogen. Binnen de huwelijks-gemeenschap ontstaat een vennootschapsgemeenschap met eigen regels. De partner krijgt nu bestuursbevoegdheid over het vermogen in de onderneming en een winstaandeel. Trouwen in gemeenschap van goederen is hiervoor niet toereikend, omdat een goed van de gemeenschap onder bestuur staat van degene die het heeft ingebracht.

Ondernemingsvorm en huwelijkse voorwaarden

Meewerkende vrouwen worden in een eenmanszaak beloond via de reële beloning of via de meewerkaf trek bij de ondernemer. In een BV krijgen zij een salaris. Bij de meewerkaf trek speelt het verrekenbeding in de akte van huwelijkse voorwaarden een belangrijke rol, willen vrouwen zelf een inkomen krijgen. Zij krijgen namelijk zelf geen inkomen uit de onderneming. Bij de andere beloningsvormen is het inkomensverschil tussen beide partners kleiner, maar kan verrekening wel nodig zijn omdat anders het jaarlijkse overschot buiten beschouwing blijft.

Vaak zijn de partners al getrouwd voordat zij een samenwerking starten. Een personenvennootschap kan de akte van huwelijkse voorwaarden aanzienlijk uithollen, omdat zij de uitsluiting van risico's en aansprakelijkheid voor één van de partners zoals in de akte van huwelijkse voorwaarden vastgelegd, beïnvloedt. Meestal wilde de partner die geen ondernemer is dit juist voorkomen door niet in gemeenschap van goederen te trouwen. Als de personenvennootschap in financiële problemen komt te verkeren, kan dit het faillissement voor alle vennoten betekenen, omdat ieders privé-vermogen kan worden aangesproken. De personenvennootschap kan de partner ook een voordeel brengen. Als zaken in eigendom van de onderneming worden gebracht, krijgt de partner mede recht op het vermogen en de vorming van stille reserves over deze zaken. Gebeurt de inbreng van zaken in de onderneming in gebruik en genot, dan blijft de scheiding van vermogens ongemoeid en krijgt de partner dit voordeel niet.

Buiten de ondernemingsvorm, kunnen huwelijkse voorwaarden ook door de ondernemer worden beïnvloed als het gezamenlijk inkomen wordt verrekend. Zo kan de ondernemer de hoogte van het inkomen uit arbeid en de winst uit de onderneming beïnvloeden door extra te investeren en af te schrijven, een systeem van vervroegd afschrijven

toe te passen of door veel winst in de BV te houden. Dit kan leiden tot zeer lage jaarinkomens voor de ondernemer die dan weinig hoeft te betalen aan de partner. Een bijkomend aspect van het verrekenen van inkomens is dat in de praktijk niet wordt uitbetaald, maar een schriftelijke schuldbekentenis of een tegoedschrijving wordt opgesteld. Ook bij een lening van de partner aan de ondernemer wordt deze mogelijkheid toegepast. Tegoedschrijven is gunstig voor de financiële positie van de ondernemer, omdat deze minder van derden hoeft te lenen, maar beperkt het economisch handelen (privé) van de partner die geen ondernemer is. Daarnaast wordt het inkomen risicodragend, zodat bij een eventueel faillissement de partner slechts één van de schuldeisers is. In de grondgebonden landbouw en verblijfsrecreatie zal dit gezien de waarde van de grond niet snel tot problemen leiden.

Bij niet-grondgebonden ondernemingen kunnen zich gemakkelijker faillissementen voordoen. Het vermogen is dan niet toereikend om alle schuldeisers te kunnen betalen. Ook de vrouw kan dan niet worden uitbetaald. Een aanbeveling is om deze aanspraken met zekerheden te dekken. Een andere mogelijkheid is dat partners met het verrekende inkomen zelf onroerende zaken aankopen die zij vervolgens aan de ondernemer verpachten.

2.5 Conclusies

In dit hoofdstuk is aangegeven welke mogelijkheden vrouwen (getrouwd op huwelijkse voorwaarden) hebben om hun aanspraak op inkomen en vermogensaanwas te regelen. De aanspraak op inkomen is afhankelijk van de hoeveelheid ingebrachte arbeid en vermogen in de onderneming (of daarbuiten) en de wijze waarop de onderneming is georganiseerd. Als vrouwen een beperkte beloning voor hun inbreng in de onderneming krijgen en niet elders een inkomen verdienen is een goed verrekenbeding in de akte van huwelijkse voorwaarden van groot belang voor hun economische positie. Ook bij een vennootschap is een verrekenbeding aan te bevelen, omdat inkomen en vermogen zelden gelijk zijn verdeeld.

Bij vermogensvorming en aansprakelijkheid voor schulden is het van belang hoe onroerende zaken zijn toebedeeld (via persoonlijk of gezamenlijk eigendom). Persoonlijk eigendom, waarbij de meeste onroerende zaken op naam van één partner blijven, heeft tot gevolg dat de andere partner, meestal de vrouw, weinig krijgt toebedeeld.

Andere vormen van persoonlijke toedeling, zoals het verpachten van onroerende zaken van de partner aan de ondernemer, komen weinig voor. Gezamenlijk eigendom gebeurt door onroerende zaken in eigendom van de onderneming te brengen waar beide partners vennoot zijn.

3 Advies bij financiële overeenkomsten

3.1 Inleiding

In hoofdstuk 1 is teruggeblikt op de belangrijkste resultaten uit het voorgaande onderzoek, waarin de inkomens- en vermogenssituatie van vrouwelijke zelfstandigen is geanalyseerd. In hoofdstuk 2 is uitgelegd hoe vrouwen via de huwelijkse voorwaarden en de verschillende ondernemingsvormen met hun partner de inkomsten kunnen verrekenen en het vermogen kunnen verdelen (onderzoeksvraag 1).

Dit hoofdstuk gaat in op de inhoud van het advies dat financieel adviseurs in de praktijk geven. Dit betreft het advies over het verdelen van inkomen en vermogen en het aankaarten van veranderingen die een wijziging van overeenkomsten vragen (onderzoeksvraag 2). Hiervoor zijn gesprekken gevoerd met financieel adviseurs. Hun visie op en ervaringen met cliënten uit de agrarische sector en de verblijfsrecreatie staan in dit hoofdstuk centraal. In de volgende paragraaf (3.2) wordt weergegeven welke financieel adviseurs zijn geïnterviewd en wordt een beeld gegeven van hun cliënten. Vervolgens komen de feitelijke verdeling van inkomen en vermogen tussen partners (3.3) en wijzigingen in overeenkomsten aan de orde (3.4). Het hoofdstuk wordt afgesloten met de belangrijkste conclusies (3.5).

3.2 Adviseurs en hun cliënten

In juli en augustus 2000 zijn 18 adviseurs van accountantskantoren geïnterviewd (bijlage 1). De meeste adviseurs zijn rond de veertig jaar. Slechts een adviseur is een vrouw. De adviseurs zijn werkzaam bij een regionale vestiging van een accountantskantoor. De bezochte regionale vestigingen liggen redelijk verspreid. In het noorden (Groningen, Friesland, Drenthe) zijn drie adviseurs geïnterviewd, in het oosten (Overijssel, Gelderland, Flevoland) zes, in het zuiden (Zeeland, Brabant en Limburg) vijf en in het westen (Utrecht, Noord- en Zuid-Holland) vier. De regionale vestigingen verschillen in omvang afhankelijk van de mate waarin zij hun cliënten een 'full-service' concept willen bieden. Dit leidt onder andere tot meer juridische deskundigen in eigen huis, soms aangevuld met bemiddelaars bij conflicten. Adviseurs van kleinere kantoren moeten voor een juridisch advies en conflictbemiddeling sneller doorverwijzen naar deskundigen elders. Vaak hebben deze accountantskantoren een uitgebreid netwerk van min of meer vaste relaties met deskundigen op dit soort terreinen.

Gesproken is met financieel adviseurs die jarenlange ervaring op het adviesvlak en een goed beeld van hun cliëntenkring hebben. De functie die zij bekleden, varieert van relatiebeheerder, fiscalist, accountant, agrarisch adviseur tot directeur. Relatiebeheerders zijn over het algemeen eerste contactpersoon van de cliënten naar het accountantskantoor toe. Al naar gelang hun deskundigheid worden indien nodig specialisten (zoals fiscalisten, ju-

risten of sector adviseurs) ingeschakeld. De financieel adviseurs hebben een cliëntenkring die uit agrarisch ondernemers (13) of ondernemers met een camping of een groepsaccommodatie (5) bestaat.

Met name in de landbouw lopen de meeste contacten van financieel adviseurs via de mannelijke ondernemers. Dit hangt samen met de wijze van bedrijfsovername en de taakverdeling tussen mannen en vrouwen. Veel agrariërs nemen de onderneming van hun ouders over en daarnaast ook het contact met de financieel adviseur. Daarnaast bestaat er in de landbouw nog een vrij scheve taakverdeling waarbij mannen zich hoofdzakelijk tot de onderneming beperken en huishoudelijke taken en werkzaamheden elders door vrouwen worden verricht. In de verblijfsrecreatie zijn ondernemingen minder vaak van de familie overgenomen en is de taakverdeling tussen man en vrouw in de onderneming gelijkwaardiger. Financieel adviseurs hebben hier vaker contact met zowel mannen als vrouwen. Ten opzichte van hun mannelijke partners vragen vrouwen vaker zaken gerelateerd aan de (personeels)administratie en aan kinderen. Vragen over huwelijkse voorwaarden of de ondernemingsvorm lijken niet specifiek aan sekse gebonden te zijn.

De leeftijd van de cliënten varieert sterk. De jongere cliënten worden door de financieel adviseurs over het algemeen als 'beter opgeleid' en 'mondiger' omschreven. Door hun scholing zijn verschillende zaken beter uit te leggen en is er meer 'feedback'. Jongeren stellen meer vragen over wat geadviseerd wordt en er is meer discussie. De leeftijd van de ondernemer en de cyclus waarin de onderneming zich bevindt, bepalen voor een deel de adviesbehoefte. Bij jongeren zijn huwelijkse voorwaarden een item ter bespreking en spelen zaken een rol die te maken hebben met de opbouw van de onderneming (investeringen en dergelijke). Bij ouderen praat men eerder over zaken gerelateerd aan de overdracht van de onderneming.

De indruk is dat tussen adviseurs en cliënten een 'soort zoekt soort' principe bestaat, omdat sekse en leeftijd van beiden redelijk lijken te correleren. Hoewel vrouwen nu vaak buiten dreigen te worden gesloten, liggen er zowel aan de zijde van adviseurs als aan de zijde van vrouwen kansen om hen vaker bij de advisering te betrekken. Adviseurs melden dat zij moeite hebben om hun vacatures vervuld te krijgen en zouden dus meer vrouwen kunnen werven. Anderzijds ziet men ook het aantal economisch zelfstandige vrouwen groeien dat zich voor advies meldt, bijvoorbeeld over hoe zij hun inkomen in de onderneming kunnen investeren.

3.3 Verdeling van inkomen en vermogen

3.3.1 Inleiding

In de interviews stond centraal hoe adviseurs inhoudelijk adviseren over de verdeling van inkomen en vermogen tussen partners met een persoonlijke relatie. In het interview zijn daarbij een viertal cases onderscheiden. Deze zullen eerst worden toegelicht.

De uitgangssituatie voor de cases is als volgt: de partners zijn op huwelijkse voorwaarden getrouwd. Zij zijn beiden dertig jaar oud, hebben geen kinderen en werken ieder 50 uur, verdeeld over de onderneming, huishouding en economische activiteiten elders. De

onderneming staat op naam van een of van beide partners. De arbeidsverdeling en de te naamstelling van de onderneming is gebaseerd op vier situaties:

- *S1 Onderneming is hoofdactiviteit voor man:*
De vrouw besteedt haar meeste tijd in de huishouding en werkt daarnaast mee in de onderneming. Haar man heeft de onderneming van zijn familie overgenomen en besteedt daar al zijn tijd aan.
- *S2 Onderneming is hoofdactiviteit voor beiden:*
Vrouw en man besteden allebei veel tijd aan de onderneming. In de huishouding blijft wel eens wat liggen en worden taken uitbested. De onderneming hebben ze samen van derden gekocht.
- *S3 Onderneming is nevenactiviteit voor vrouw:*
De vrouw besteedt haar meeste tijd aan economische activiteiten elders. Haar man besteedt de meeste tijd aan de onderneming die hij van zijn ouders heeft overgenomen. In de huishouding blijft wel eens wat liggen en worden taken uitbested. De rest van de huishoudelijke taken doet meestal de vrouw.
- *S4 Onderneming is nevenactiviteit voor man:*
De vrouw besteedt haar meeste tijd in de onderneming overgenomen van haar ouders. De huishouding doet zij tussen de bedrijven door. Haar man heeft een baan elders en helpt daarnaast mee in de onderneming en af en toe in de huishouding.

Onderneming hoofd/neven-activiteit		Uren in		
		Onderneming	Elders	Huishouding
S1 Onderneming hoofd- activiteit Man	Vrouw	20	-	30
	Man	50	-	-
	Totaal	70	-	30
S2 Onderneming hoofd- activiteit Beiden	Vrouw	38	-	12
	Man	42	-	8
	Totaal	80	-	20
S3 Onderneming neven- activiteit Vrouw	Vrouw	10	25	15
	Man	45	-	5
	Totaal	55	25	20
S4 Onderneming neven- activiteit Man	Vrouw	35	-	15
	Man	15	30	5
	Totaal	50	30	20

Aan de hand van deze cases is gevraagd hoe per situatie wordt geadviseerd te belonen en te verrekenen en welke situatie het meest in de praktijk voorkomt. In de interviews is S4 nauwelijks gesignaleerd. Deze is verder buiten beschouwing gelaten.

Bij het belonen en verrekenen is gevraagd naar de uitgangspunten die hierbij worden gehanteerd. Vijf mogelijkheden zijn voorgelegd, te weten:

- U1 Beide partners krijgen ieder de helft van het inkomen en de vermogensaanwas
- U2 Een partner krijgt afhankelijk van het ingebrachte inkomen, arbeid en vermogen
- U3 Het voortbestaan van de onderneming

- U4 Onderneming blijft van de familie
- U5 De verdeling die fiscaal gezien het gunstigst uitpakt

3.3.2 Verdeling via de ondernemingsvorm

Situatie S1 komt veel in de landbouw voor, met name in de veehouderij, maar in de verblijfsrecreatie nauwelijks. De adviseurs schetsen hierbij het beeld dat in deze situatie de man al zijn tijd besteedt aan de onderneming die hij van zijn familie heeft overgenomen en de vrouw naast de huishouding deels taken in en voor het bedrijf doet.

In een dergelijke situatie kiezen financieel adviseurs al snel voor een maatschap of een firma als ondernemingsvorm waarin beide partners worden beloond. Fiscale voordelen spelen bij het advies voor deze ondernemingsvorm een belangrijke rol. Men probeert de winst zo te verdelen dat de voordeligste belastingschijven optimaal worden benut. Voor jongeren spelen ook argumenten mee als het samen ondernemer zijn. Een aantal adviseurs adviseert alleen een maatschap als de vrouw minimaal 1.250 uur op jaarbasis meewerkt. Zij komt dan ook in aanmerking voor de zelfstandigenaftrek. Het merendeel van de adviseurs stelt minder zware eisen aan het aantal uren, omdat ook zonder zelfstandigenaftrek een maatschap fiscaal voordeel op kan leveren. In feite wordt zodra de vrouw duidelijk meewerkt in de onderneming het advies 'maatschap' gegeven.

Hoewel de ondernemingsvormen fiscaal gezien niet van elkaar verschillen, wordt vaak expliciet voor een maatschap of een firma geadviseerd. Bij het advies voor een maatschap spelen overwegingen een rol als het niet hoeven veranderen van de naam van de onderneming en het feit dat er geen kosten voor inschrijving bij de Kamer van Koophandel hoeft te worden betaald. Wanneer de partners duidelijk naar buiten willen treden onder een gemeenschappelijke naam wordt een firma gekozen.

De verdeling van inkomen tussen beide partners in een maatschap of een firma regelen sommige adviseurs met een vergoeding voor de inbreng van arbeid en kapitaal en een verdeling van de resterende winst. Anderen gebruiken alleen de winstverdeling. Met de verdeling van de winst tussen de partners wordt vrij soepel omgesprongen. Als uitgangspunt geldt een beloning afhankelijk van ieders inbreng (U2). Een enkeling vindt een gelijke verdeling belangrijk en redeneert dat zowel de inbreng in de onderneming als in de huishouding belangrijk is (U1). In de praktijk wordt de definitieve verdeling echter vaak aangepast aan hoe deze fiscaal gezien het meest voordelig uitpakt. Het fiscale voordeel is dus doorslaggevend (U5):

'Leidraad voor cliënten is het fiscale voordeel. Ze vragen altijd: hoe hebben we dit jaar gedraaid en hoe betalen we zo min mogelijk belasting. Zeven van de tien vragen zijn fiscaal getint.'

Voor de verdeling van het vermogen is het van belang hoe de roerende en onroerende zaken in de personenvennootschap zijn ingebracht. In situatie S1 worden de roerende zaken (machines, inventaris) in eigendom van de onderneming gebracht. De onroerende zaken (gebouwen, grond) worden in gebruik en genot ingebracht en blijven volledig in juridisch eigendom van de mannelijke eigenaar. Ook quota worden meestal alleen in gebruik en genot ingebracht. De vrouw heeft dan geen enkele aanspraak op vermogensaanwas.

Voorzover sprake is van inbreng van onroerende zaken in eigendom is dit meestal in economisch eigendom met uitsluiting van grond. Het gehanteerde uitgangspunt bij de wijze waarop de roerende en onroerende zaken worden ingebracht is vooral het voortbestaan en de continuïteit van de onderneming (U3). Veehouderijbedrijven zijn sterk grondgebonden. Bij bedrijfsovername van de familie worden de zaken lager getaxeerd dan de marktwaarde. Ook de naderhand ontstane stille reserves worden voorbehouden aan de inbrenger, meestal de mannelijke opvolger. Anders zou bij eventuele echtscheiding het voortbestaan van de onderneming op de tocht komen te staan. Hierin hebben de ouders van de opvolger vaak een sturende rol. Zij dringen er sterk op aan dat de onderneming in de familie blijft en komen daarmee tevens op voor de belangen van de overige kinderen (U4).

Wanneer adviseurs inschatten dat een personenvennootschap niet door de fiscus zal worden geaccepteerd als vrouwen weinig meewerken, adviseert men een eenmanszaak waarbij vrouwen een zelfstandige reële beloning krijgen of waarbij de ondernemer als extra aftrekpost de meewerkaf trek krijgt. Als voordeel hiervan wordt genoemd dat de 'administratieve rompslomp' minder is dan bij oprichting van een personenvennootschap. Een andere reden kan zijn dat de winst te laag is (en daarmee ook de fiscale voordelen) om voor een personenvennootschap te kiezen. Fiscale overwegingen zijn bij de keuze tussen zelfstandige reële beloning en meewerkaf trek weer doorslaggevend. In de landbouw wordt vooral de meewerkaf trek gebruikt, ook om de ondernemer gemakkelijk een aftrekpost te bezorgen als de winst dit rechtvaardigt.

De uitgangssituatie S2 is kenmerkend voor de verblijfsrecreatie en komt veel minder vaak voor in de landbouw. Voorzover deze situatie zich voordoet in de agrarische sector is dit in de niet-grondgebonden landbouw. Man en vrouw zijn in deze situatie samen eigenaar van de onderneming en werken in gelijke mate mee. De onderneming hebben ze vaker samen van derden gekocht. In de oostelijke provincies zien adviseurs deze situatie ook in de veehouderij. Zij refereren dan vooral aan de arbeidssituatie in de onderneming en de 50/50 winstverdeling in een maatschap. De onroerende zaken staan echter, analoog aan S1, op naam van de inbrenger.

Financiële adviseurs kiezen in situatie S2 vaak voor een firma of een BV. Een firma geldt voor de (relatief) kleinere ondernemingen, waarbij de partners onder gezamenlijke naam naar buiten treden. Alle financiële verplichtingen worden op beider naam aangegaan. Voor de grotere recreatiebedrijven wordt meestal een BV geadviseerd. Fiscale overwegingen geven hier (opnieuw) de doorslag. In geval van hogere winsten is een BV fiscaal voordeliger. De verdeling van inkomen verloopt bij een firma via een winstverdeling. Deze is, gezien de gelijkwaardige inbreng van partners in het bedrijf, vaak vastgesteld op een 50/50 verdeling (U2). In het geval van een BV krijgen beide partners een arbeidsbeloning, afhankelijk van hun arbeidsinbreng. Voor het verdelen van het vermogen geldt bij een firma vaak dat alle zaken in (economisch of juridisch) eigendom van de onderneming worden ingebracht. Beide partners delen op deze manier in de vermogensaanwas van de ingebrachte zaken. In geval van een BV krijgt de vrouw meestal aandelen. Als de onderneming van een firma in een BV is omgezet, is in de verblijfsrecreatie de verdeling van de aandelen gelijk aan de eerdere winstverhouding. Voor de glastuinbouw is dit niet bekend. Er zijn in de verblijfsrecreatie en glastuinbouw echter ook BV's waar vrouwen alleen een arbeidsbeloning of een minimale hoeveelheid aandelen krijgen om een eigen pensioenvoorziening op te kunnen bouwen.



Figuur 3.1 Voor de grotere recreatiebedrijven wordt meestal een BV geadviseerd

Het gehanteerde uitgangspunt bij de wijze waarop de roerende en onroerende zaken worden ingebracht is veelal een beloning voor ieders inbreng (U2). De hogere jaaropbrengsten en de sterkere oriëntatie op de markt spelen hierbij een rol. Tevens wordt het uitgangspunt om ieders inbreng te belonen ook al bij de overname van de onderneming gehanteerd. In de verblijfsrecreatie en de niet-grondgebonden landbouw wordt vaker de (bijna) werkelijke marktwaarde betaald, ook als dit via de familie gebeurt.

De uitgangssituatie S3, waar de vrouw haar meeste tijd besteedt aan een baan elders en haar man de onderneming runt, komt met name in de akkerbouw en de tuinbouw voor. Verder komt deze situatie voor bij jongere agrarische vrouwen die nog geen kinderen hebben. In de verblijfsrecreatie zien adviseurs een dergelijke situatie nauwelijks.

Net als in situatie S1 geldt dat wanneer de vrouw naast haar baan elders ook veel in de onderneming meewerkt, een personenvennootschap wordt geadviseerd. Dit advies wordt echter minder snel gegeven, omdat het naar de fiscus toe moeilijker is om deze combinatie van werkzaamheden aan te tonen. Daarom wordt in situatie S3, vaker dan in S1, het advies eenmanszaak of meewerkaf trek gegeven.

Gezien de strengere eisen die aan het feitelijk ondernemerschap in een personenvennootschap in het nieuwe belastingstelsel worden gesteld, wordt het moeilijker om in situaties als S3 en S1 een personenvennootschap te adviseren. Een aantal adviseurs houdt hier al rekening mee door 'voorzichtiger' met dit advies om te gaan.

3.3.3 Verdeling via huwelijkse voorwaarden

Partners getrouwd op huwelijkse voorwaarden hebben de mogelijkheid om via een Amsterdams periodiek verrekenbeding inkomen en vermogen te (her)verdelen (zie hoofdstuk 2). Deze mogelijkheid wordt lang niet altijd gebruikt. Ten eerste vanwege het feit dat niet in alle gevallen huwelijkse voorwaarden worden opgesteld. Nog steeds trouwen er jonge zelfstandigen in gemeenschap van goederen, vaak volgens streekgebonden gewoonten. Zijn er wel huwelijkse voorwaarden en is daarin een verrekenbeding opgenomen, wat vaker het geval is, dan is ten tweede de vraag of er ook daadwerkelijk wordt verrekend. Dit is afhankelijk van de uitgangssituatie S1, S2 en S3.

In situatie S1 kan het inkomen van beide partners sterk verschillen. Hier wordt periodieke verrekening relatief gezien vaak toegepast. In situatie S2 wordt meestal van verrekening afgezien. De partners zijn hier samen gestart met de onderneming. Gestreefd wordt naar gelijke beloning via de huidige ondernemingsvorm voor beide partners, bijvoorbeeld via een firma met een 50/50 winstverdeling en in eigendom ingebrachte goederen, waardoor geen verrekening hoeft plaats te vinden. Deze situatie doet zich met name in de verblijfsrecreatie voor waar partners vaker in gemeenschap van goederen getrouwd zijn. In situatie S3 kunnen inkomens van partners wel verschillen, maar wordt regelmatig van verrekening afgezien om het inkomen van buiten ongemoeid te laten. Ieder betaalt dan bijvoorbeeld naar evenredigheid van het verdiende inkomen mee aan de privé-uitgaven en het resterend inkomen blijft van de afzonderlijke partners.

Als er een personenvennootschap is, wordt het toepassen van een verrekenbeding soms vervangen door de mogelijkheid om de vermogensgroei gelijk op te laten lopen. Dit is een simpeler methode die wordt bereikt door de privé-uitgaven voor iedere partner afzonderlijk te corrigeren, opdat ieder evenveel overhoudt. De toepassing is afhankelijk van de organisatie waartoe de regionale vestigingen behoren. Sommige adviseurs stellen ook dat zij door het financieel door rekenen van de vermogens van beide partners in de personenvennootschap meer inzicht hebben gekregen in de vermogensgroei van elk partner.

De visie van de financieel adviseur speelt bij het toepassen van verrekenbedingen een belangrijke rol. Zo zijn er adviseurs die het al of niet verrekenen niet ter discussie stellen, maar als uitgangspunt hanteren. Dit hangt (opnieuw) samen met de visie van de organisatie waartoe de regionale accountantskantoren behoren. Als in de huwelijkse voorwaarden een verrekenbeding is opgenomen, vragen zij de cliënten om toestemming deze uit te voeren. Meestal is dit het geval bij adviseurs waarbij het regionale kantoor ook actief is in advisering op juridisch gebied en dit kantoor deel uitmaakt van een groter netwerk van kantoren. Deze adviseurs benadrukken dat het niet uitvoeren van een verrekenbeding gelijk staat met gemeenschap van goederen (wettelijk deelgenootschap). Alle waardeinstijgingen tijdens het huwelijk worden dan in geval van echtscheiding verrekend over beide partners. Dit is in de grondgebonden landbouw ongunstig voor de ondernemers met onroerende zaken en gunstig voor de partners zonder onroerende zaken.

Andere adviseurs laten de keuze voor het al of niet verrekenen geheel over aan de cliënt en geven daarbij alleen de voor- en nadelen van het wel of niet verrekenen aan. Dan wordt er minder snel verrekend. De meeste partners die niet verrekenen vinden de huwelijkse voorwaarden überhaupt niet belangrijk: 'Huwelijkse voorwaarden is leuk, maar we doen er niks mee' en 'Laat maar zitten, het maakt niet uit, want het gaat toch goed zo.

Bij hen overheerst de gedachte samen voor het bedrijf te gaan. Zij vinden het gescheiden bijhouden van de vermogensgroei niet nodig. De kosten die met het verrekenen zijn gemoed, spelen ook een rol.

Het gehanteerde principe bij verrekening is inkomsten - uitgaven gedeeld door twee. Hoe dit verder wordt ingevuld, verschilt enorm. Zo worden verschillende inkomensbegrippen gedefinieerd. Genoemd zijn: winst uit de onderneming, belastbaar inkomen, netto inkomen volgens de Wet op de Inkomstenbelasting. Het winstbegrip is ook lang niet altijd duidelijk. Daarbij kunnen er allerlei bepalingen en clausules worden opgenomen over bijvoorbeeld stille reserves, afschrijvingen en winst in een BV.

In de regel worden erfenissen, schenkingen en stille reserves buiten de verrekening gehouden. Afschrijvingen van nieuw aangekochte zaken worden wel verrekend. Voor het aankopen van onroerende zaken, quota en het doen van milieuvriendelijke bedrijfsinvesteringen vinden vaak versnelde of extra afschrijvingen plaats. Bij deze afschrijvingen worden weinig correctieberekeningen toegepast voor de partner die geen eigenaar is. Ook wordt maar beperkt rekening gehouden met de vermogensaanwas:

'Het uitgangspunt van evenredigheid van inkomen en vermogensaanwas wordt niet altijd door de cliënt gedeeld. Het komt wel eens voor dat de continuïteit van het bedrijf voorop wordt gesteld en de vermogensaanwas niet met de vrouw wordt gedeeld. Dat wordt dan zo geregeld op verzoek van de cliënt; Wij voeren uit wat hij wil.'

Adviseurs geven aan dat er eigenlijk wel zou moeten worden gecorrigeerd. Dit om te voorkomen dat het inkomen van de eigenaar door de hoge kosten vrijwel nihil is, waardoor de levenspartner de verrekening moet betalen.

De winst in een BV geldt vaak niet als overgespaard of als onverteerbaar en hoeft dan niet te worden verrekend. Als er veel winst is, kan dit zeer nadelig uitpakken voor de levenspartner die geen aandelen heeft. In een enkel geval wordt dan in de huwelijkse voorwaarden of later in een vaststellingsovereenkomst vastgelegd dat deze partner toch recht heeft op een deel van deze winst.

Het verrekenen is puur een papieren kwestie. Het gebeurt maar zelden dat een van beide partners daadwerkelijk wordt uitbetaald. Wanneer dit wel gebeurt is dit op speciaal verzoek van een van de partners die resultaat wil zien van de arbeidsinbreng. Meestal is echter sprake van een schuldbekentenis of tegoedschrijving van de ene partner aan de ander. Vaak betreft dit een schuld van de man naar de vrouw. Een tegoedschrijving of een schuldbekentenis is gunstig voor de onderneming, omdat er dan minder van derden hoeft te worden geleend. Deze methode is echter minder gunstig voor de vrouw. Ten eerste beperkt het haar economisch handelen privé. Ten tweede wordt het inkomen risicodragend (zie hoofdstuk 2).

3.4 Wijzigingen in overeenkomsten

Aan de adviseurs is gevraagd in hoeverre zich in de loop der tijd wijzigingen voordoen in juridische overeenkomsten bij:

- V1 Komst van kinderen
- V2 Meer of minder meewerken van de vrouw
- V3 Aankoop van onroerende zaken

De komst van kinderen leidt tot weinig wijzigingen in overeenkomsten. Voorzover iets wordt gewijzigd, betreft dit het testament. Een testament wordt vaak tegelijkertijd met huwelijkse voorwaarden opgesteld. Bij de komst van kinderen wordt dit soms aangepast op punten als voogdijregelingen, het beheer van het vermogen bij minderjarigheid van kinderen en vererving. De adviseur stimuleert de cliënten hiervoor naar de notaris te gaan. Mocht er ten tijde van de geboorte van kinderen nog geen testament zijn, dan kan dit soms aanleiding zijn er een op te stellen. Een relatie met de uitgangspunten uit de vorige paragraaf is hierbij niet gelegd.

Ook het meer of minder meewerken van de vrouw in de onderneming leidt niet tot wijziging van overeenkomsten. Bestaande ondernemingsvormen blijven van kracht. Indien nodig wordt binnen de huidige ondernemingsvorm de arbeidsbeloning of winstverdeling aangepast, maar dit hangt ook samen met het feit of dit fiscaal voordeel oplevert (U5 en U2). In de situatie van een eenmanszaak kan bij een grotere arbeidsinbreng van de vrouw alsnog een personenvennootschap worden opgericht. Andersom gebeurt zelden, omdat het uitreden van een vennoot fiscaal nadelige consequenties heeft (zie hoofdstuk 2).

Als een personenvennootschap al lange tijd bestaat, wordt de inbreng in gebruik en genot soms omgezet in economisch eigendom. Bijvoorbeeld wanneer vrouwen meer meewerken en er sprake is van een langdurige relatie. Dit gaat samen met het opheffen van huwelijkse voorwaarden. Het omzetten van gebruik en genot naar economisch eigendom bij 'oudere' maatschappen heeft soms ook een fiscale achtergrond: het optimaal gebruik kunnen maken van fiscale stakingsfaciliteiten.

Aangekochte onroerende zaken komen op naam van degene die al eigenaar was van onroerende zaken. Stonden deze op naam van de onderneming, dan geldt dit ook voor het nieuw aangekochte. Dit gebeurt vaak in de verblijfsrecreatie. Stonden deze op naam van een persoon, zoals in de landbouw, dan krijgt deze ook de nieuwe. Dit gebeurt 'automatisch', zo geven adviseurs aan, ook omdat maar weinig vrouwen op hun strepen staan. Het feit dat in de landbouw alleen de eigenaar van grond bij uitbreiding in aanmerking komt voor vrijstelling van overdrachtsbelasting en dat deze veelal op naam van een persoon in plaats van op naam van de onderneming staat, is hierbij van belang. Het uitgangspunt is dus het fiscale voordeel (U5) en de continuïteit van de onderneming (U3). De aankoop van quota, waarbij de eigendom moet samenvallen met de eigendom van grond, sluit hierbij aan. Voor de aankoop van gebouwen speelt dit niet. Deze worden eerder in economisch eigendom van de onderneming gebracht, ook als de maatschap eerder alleen onroerende zaken in gebruik en genot had. Op deze manier kan de vrouw wel meedelen in de vermogensaanwas van deze onroerende zaak dat later is aangekocht.

Hoewel er weinig vraagtekens worden geplaatst bij de inbreng van onroerende zaken bij het opzetten van de ondernemingsvorm, bekritisieren sommige adviseurs wel de scheve

uitbouw van onroerende zaken in de landbouw. Immers, van een beloning van ieders inbreng is geen sprake (U2). Zij stellen uitdrukkelijk beide mogelijkheden voor: op naam van beide partners via de ondernemingsvorm of alleen op naam van de bestaande eigenaar. Vrouwen moeten echter op hun strepen staan om het eerste gerealiseerd te krijgen. Andere adviseurs noemen de mogelijkheden wel, maar nemen de bestaande eigenaar als referentie en stellen minder vraagtekens bij de scheve uitbouw. Zij adviseren alleen gezamenlijk eigendom als vrouwen dat 'een goed gevoel' geeft. Zij vinden het eerder vanzelfsprekend dat de bestaande (mannelijke) eigenaar de aangekochte onroerende zaken in persoonlijk eigendom wil houden (Komter, 1985).

Volgens de adviseurs hebben wijzigingen in het belastingstelsel of in de wetgeving de grootste impact op wijzigingen in overeenkomsten. Veel overeenkomsten zijn door de fiscus geïnspireerd. Een voorbeeld is de belastingherziening 'Oort' in 1990, die de personenvennootschappen fiscaal aantrekkelijk maakte door aan alle ondernemers aftrekposten toe te kennen (zie hoofdstuk 2). Vanaf dat moment is het aantal maatschappen en firma's enorm toegenomen. Ook de komende herziening van het belastingstelsel in 2001 zal de nodige wijzigingen van overeenkomsten met zich mee gaan brengen, onder andere omdat hogere eisen aan het feitelijk ondernemerschap wordt gesteld. Verder noemt men de komende wetswijziging voor testamenten waarbij het 'langstlevende begrip' standaard wordt. In sommige gevallen bereiden kantoren zelfs al actieplannen voor ter evaluatie van de huidige overeenkomsten en advisering omtrent wijzigingen daarin die zijn afgestemd op de nieuwe regelgeving.

Huwelijkse voorwaarden worden praktisch nooit gewijzigd. De kosten en het moeten inschakelen van notaris en advocaat zijn hiervoor duidelijke oorzaken. Soms worden huwelijkse voorwaarden opgeheven, bijvoorbeeld bij oudere partners die een scheiding van vermogens niet meer van belang achten. Verder proberen adviseurs door een vaststellings-overeenkomst aanvullende afspraken vast te leggen. Een voorbeeld is als bij het ontbreken van een verrekenbeding in de huwelijkse voorwaarden 'koude uitsluiting' dreigt, deze 'op te warmen' door de verdeling van de privé-uitgaven aan te passen. Hoewel huwelijkse voorwaarden zelden worden gewijzigd, wensen adviseurs wel veranderingen. Zij wijzen op de vele onduidelijkheden bij de wijze van verrekening. Het inkomensbegrip zou duidelijker moeten worden omschreven, evenals hoe om te gaan met stille reserves. Ook de scheve opbouw van onroerende zaken is een punt.

Als oorzaken voor de onduidelijkheden bij de verrekening worden door de financieel adviseurs genoemd dat notarissen die de huwelijkse voorwaarden opstellen teveel uitgaan van 'standaardcontracten' die te weinig op zelfstandigen zijn toegespitst. Bijvoorbeeld ten aanzien van zaken van hoe moet worden omgegaan met aanwezige stille reserves. Verder missen ze duidelijke handvaten voor hoe moet worden verrekend. 'De deskundige die ze heeft opgesteld heeft ze zelf waarschijnlijk nooit uitgewerkt'.

De vraag is in hoeverre deze miscommunicatie alleen betrekking heeft op het verschil in professionele achtergrond of ook op het verschil in uitgangspunten. Een voorbeeld is als notarissen eerder in termen van U1 denken (gelijke behandeling van beide partners) en financieel adviseurs eerder in termen van U3 (behoud van de onderneming). Een oplossing die nu bij huwelijkse voorwaarden wordt toegepast, is dat adviseurs de aanstaande echtparen op weg helpen door deze een verslag op papier mee te geven van de besproken wensen of mee gaan naar de notaris. De laatste is daar niet altijd gelukkig mee, omdat er

vaak maar een beperkte afweging van ieders belangen is gemaakt. Verder achten de adviseurs ook de ondernemers zelf verantwoordelijk voor de onderhavige huwelijkse voorwaarden. Men besteedt weinig tijd en geld om zaken goed te regelen:

'Men is bij wijze van spreken een jaar bezig met het regelen van een huwelijk, maar gaan 1 week voordat ze trouwen nog even naar een deskundige voor het opstellen van huwelijkse voorwaarden.'

3.5 Conclusies

In dit hoofdstuk is ingegaan op de inhoud van het advies bij het verdelen van inkomen en vermogen en het aankaarten van wijzigingen in de overeenkomsten. Bij de wijze van belonen spelen fiscale overwegingen een doorslaggevende rol (U5). Zeker gezien vanuit de ondernemers zelf. Dit betekent dat in de praktijk, zodra dit aannemelijk kan worden gemaakt voor de fiscus, een personenvennootschap wordt geadviseerd als ondernemingsvorm. Als in de huwelijkse voorwaarden een verrekenbeding is opgenomen, speelt de visie van de financieel adviseur en diens accountantsorganisatie een belangrijke rol bij het toepassen ervan. Zo zijn er in de landbouw adviseurs die het verrekenen als uitgangspunt hanteren, terwijl anderen het alleen ter discussie stellen. In de verblijfsrecreatie krijgt het verrekenbeding minder aandacht, omdat de inkomensverschillen tussen de partners minder groot zijn.

De verdeling gebeurt daar vooral via de winstverdeling in de gezamenlijke onderneming. Andere mogelijkheden tot verdeling in beide sectoren zijn het gelijk schakelen van de vermogensgroei via de ondernemingsvorm of het alleen verrekenen van de uitgaven voor de huishouding. Toepassing van het verrekenbeding stoelt op een onduidelijk winst- en inkomensbegrip. Dit kan in het nadeel zijn van de partner die geen onderneming heeft. Meestal is er een schuldbekentenis van de (mannelijke) eigenaar naar de (vrouwelijke) partner. Het daadwerkelijk uitbetalen komt weinig voor.

Bij de tenaamstelling van de bestaande onroerende zaken geldt in de landbouw het principe dat de continuïteit van de onderneming gewaarborgd blijft en komen onroerende zaken in persoonlijk eigendom van één ondernemer (U3). Daarnaast speelt in de grondgebonden landbouw ook het behoud van onroerende zaken bij familie van de inbrenger (U4). Veel maatschappen zijn dan ook eerder anderhalve dan twee eenmanszaken, In de verblijfsrecreatie geldt eerder het belonen van ieders inbreng en worden onroerende zaken in gezamenlijk eigendom van de onderneming gebracht (U2).

Veranderingen in de feitelijke situatie leiden tot weinig wijzigingen in overeenkomsten. Wijzigingen in de fiscale of juridische wetgeving hebben meer invloed op overeenkomsten. De aangekochte onroerende zaken komen meestal op naam van degene die ze al had. Stonden deze op naam van de onderneming, dan geldt dit ook voor nieuw aangekochte. Dit gebeurt in de verblijfsrecreatie, waar de inbreng van iedere partner wordt beloond (U2). Stonden deze op naam van een partner, zoals in de landbouw, dan krijgt deze ook de nieuwe vanwege het fiscale voordeel (U5) en de continuïteit van de onderneming (U3). Adviseurs geven echter ook aan dat dit 'automatisch' gebeurt.

4 Aandacht voor individuele advisering

4.1 Inleiding

In het voorgaande hoofdstuk is de inhoud van de advisering geanalyseerd. De mogelijkheden voor getrouwde vrouwen om zelf inkomen en vermogen te verdienen blijft vaak nog onbenut. Hoewel de opbouw van een onderneming juridisch gezien steeds vaker een individueel belang betekent, wordt in de praktijk vooral vanuit een gezamenlijk uitgangspunt geredeneerd. De verdeling van inkomen en vermogen tussen de partners krijgt minder aandacht. Zo wordt bij verrekening van inkomen en vermogen en toedeling van nieuwe onroerende zaken, nog maar beperkt rekening gehouden met ieders perspectieven op economische zelfstandigheid.

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de wijze van advisering en de aandacht voor de individuele situatie van iedere partner (onderzoeksvraag 3). De vraag is in hoeverre financieel adviseurs de partners vragen stellen over hun afzonderlijke situatie en hen informeren over de gevolgen van het advies voor ieder individueel. Daarnaast is gevraagd in hoeverre zij cliënten stimuleren om zelf vragen te stellen over hun individuele situatie (4.2). De rol van de cliënt speelt hierbij een belangrijke rol (4.3). Vervolgens wordt ingegaan op de betekenis van individualisering volgens de adviseurs in het vormgeven en toepassen van contracten (4.4). Het hoofdstuk sluit af met enkele conclusies.

4.2 Rol van de financieel adviseur

Adviseurs doen weinig aan een afzonderlijke benadering van cliënten met een persoonlijke relatie. Zolang de onderlinge relatie tussen de betrokkenen goed is, vindt men dat niet nodig. Meestal verloopt het contact via de cliënten die eigenaar van de onderneming zijn. Zijn er meer eigenaren, dan krijgt ieder afzonderlijk de correspondentie voor de jaarlijkse bespreking van de inkomsten en uitgaven. Is er slechts een eigenaar, dan wordt deze gestimuleerd om diens levenspartner bij de bespreking van de jaarrekening te vragen. Levenspartners, meestal vrouwen, worden expliciet gevraagd bij het wijzigen of opstellen van overeenkomsten waar zij direct bij betrokken zijn zoals bij huwelijkse voorwaarden en een testament. Als de bespreking thuis bij de onderneming in plaats van bij de accountant wordt gehouden, is de kans groter dat de levenspartners hierbij aanwezig zijn. Bij de meeste adviseurs is het regel om de cliënt bij de onderneming te treffen. Sommige adviseurs vinden hun kantoor een prettiger ontmoetingsplek om niet gestoord te worden met de dagelijkse gang van zaken binnen de onderneming.

In principe wordt altijd informatie gegeven over de mogelijke gevolgen die een advies voor ieder persoonlijk heeft. De meeste voorbeelden hebben hierbij betrekking op de huwelijkse voorwaarden. De gevolgen van verrekenbedingen worden veelal voor ieder afzonderlijk in verschillende inkomenssituaties doorgerekend. Het bespreken van gevolgen

van beslissingen voor iedere partner afzonderlijk ligt meer voor de hand als beiden bij de bespreking aanwezig zijn. Doordat vrouwen minder aanwezig zijn bij de jaarlijkse bespreking, zijn zij minder op de hoogte van de doorwerking van huwelijkse voorwaarden. Dit betreft vooral vrouwen die zelf geen ondernemer zijn. Voorbeelden zijn de mogelijkheden om het gezamenlijke inkomen te verrekenen en de aangekochte onroerende zaken te verdelen. De adviseurs geven aan dat zij de aanwezigheid van vrouwen als levenspartner niet alleen rechtvaardig, maar ook nuttig vinden. Vrouwen staan kritischer ten aanzien van wat er besproken wordt en vragen meer door over mogelijke gevolgen van besluiten. Verder zijn ze bij machte om de onderneming en de ondernemer in een breder perspectief te zetten dan deze zelf doet. Adviseurs geven aan dat de inbreng van vrouwen staat of valt met de betrokkenheid van andere familieleden. Twee adviseurs over de wijze waarop andere familieleden de inbreng van vrouwen kunnen beïnvloeden:

'De vraag is welk gevoel mensen er zelf bij hebben. Gaat het alleen om de fiscus of ook om andere zaken? Vaak zien we dat als er meer partijen bij betrokken zijn, zoals een schoonvader, zwager of schoonzus, alleen de fiscus telt. Het gevoel gaat pas tellen als er geen andere partijen bij zijn.'

'Het kan nog wel eens voorkomen dat ik het met de zoon en zijn aanstaande vrouw de huwelijkse voorwaarden heb geregeld en dat een paar dagen later de vader belt met de vraag of het voor zijn zoon wel goed genoeg geregeld is.'

De mate waarin informatie over de gevolgen voor ieder afzonderlijk wordt verteld, hangt samen met de mate waarin vrouwen zelf met vragen komen. Of zoals een adviseur zegt: 'Je merkt wel als ze iets onder de pet heeft'.

Naast de benadering van cliënten speelt de wijze van advisering een belangrijke rol. De informatie over de wijze waarop het inkomen wordt gedefinieerd en verrekend en de toedeling van waarde uit onroerende zaken, is beperkt. Adviseurs geven aan dat de cliënten een bepaalde hoeveelheid informatie aan kunnen en een gesprek hooguit twee uur mag duren. Het maakt hierbij uit hoe interessant, maar ook hoe simpel de informatie wordt gebracht. Als alternatieven extra administratieve handelingen met zich mee brengen, haken de cliënten af.

Uit de interviews blijkt ook dat accountants voor een zelfde arbeidssituatie verschillende oplossingen aandragen om ieders inbreng te verrekenen. Het verschil in benadering ligt dus niet alleen aan de verschillende uitgangspunten van accountants en notarissen (zie hoofdstuk 3), maar ook aan de verschillen tussen financieel adviseurs zelf. Het gebrek aan gezamenlijke definities om inkomen en winst te verrekenen, werkt een complexe informatiestroom in de hand. Hoewel adviseurs graag maatwerk willen leveren voor elke specifieke situatie, lijkt dit te worden verward met een interne verdeeldheid over de te hanteren definities en werkwijzen bij soortgelijke situaties. Het gevolg is dat de gezamenlijke communicatie en voorlichting hierover beperkt blijft. Voor cliënten wordt het dan moeilijk om de consequenties van het gebruik van verschillende definities te kunnen overzien.



Figuur 4.1 'Je merkt wel als ze iets onder de pet heeft'

Naast de mate van eenduidigheid in de gegeven adviezen, speelt ook de rol die adviseurs ten opzichte van hun cliënten hebben. In hoofdstuk 1 is aangegeven dat bij het gebruik van juridische en fiscale expertise de kans aanwezig is dat de adviseur zaken sterk vanuit zijn eigen referentiekader zal toelichten (zendergericht). In dat geval verschuift de aandacht en beleving van de gebruiker naar de achtergrond (ontvangergericht). Meer toegepast op dit onderzoek speelt de vraag of adviseurs uitgaan van vaak voorkomende adviezen die zij hun cliënten voor leggen, of vooral doorvragen op wat de cliënten willen.

Adviseurs passen nog vaak een zendergerichte strategie toe. Zij keken soms met grote ogen bij de vraag of de cliënten akkoord gingen met hun advies. De vraag werd als een motie van wantrouwen gezien, omdat hun advies bijna altijd werd opgevolgd: 'Het lukt ons wel om ze te overtuigen'.

Ook een meer ontvanger gerichte strategie komt voor. Adviseurs proberen in dat geval de aandacht van cliënten minder te richten op de invulling van allerlei maatregelen en meer bij het helder krijgen van de uitgangspunten. Om meer aandacht voor de uitgangspunten van vrouwen te krijgen, vinden ze het belangrijk om meer vanuit hun situatie en beleving te werken en van daaruit een beslissingsboom op zetten. Voor een actieve rol van de gebruiker is het kunnen converseren over het onderwerp vanuit de eigen situatie cruciaal. De adviseurs die een meer ontvanger gerichte strategie voor staan, vinden dat zij een (te) blindelings vertrouwen en weinig tegenspraak krijgen op de door hen verstrekte adviezen. Opnieuw de vraag of de adviezen door de cliënten worden gevolgd: 'Helaas wel. Je kan ze alle kanten opsturen'.

Vrouwen en hun partners geven volgens de adviseurs nu onvoldoende aan wat ieder zelf met de overeenkomsten zou willen en op welke wijze. Soms vragen vrouwen eerder naar de eerlijkheid van de verdeling van inkomen en vermogen. De geïnterviewde adviseurs vinden echter niet dat vrouwen duidelijk andere uitgangspunten hanteren dan de (mannelijke) cliënt die veelal als contactpersoon fungeert. Dit hangt samen met het beeld dat adviseurs vooral als een steun bij het behalen van financiële voordelen ten op zichte van derden worden gezien. Daarnaast speelt of vrouwen actief betrokken zijn bij de bespreking en hun eigen uitgangspunten tijdens het gesprek (durven te) formuleren, of voor zichzelf vooraf op papier zetten. De vraag is of alle uitgangspunten zoals in hoofdstuk 3 genoemd, wel ter discussie kunnen staan of als vanzelfsprekend gelden dan wel nog zo omstreden zijn dat zij niet openlijk worden geformuleerd.

Tijdens de bespreking van jaarafrekening wordt gevraagd naar veranderingen in de feitelijke situatie en gecheckt of deze nog wel overeenkomt met de afspraken in de overeenkomsten. Een aantal adviseurs werkt hierbij met een checklijst. Jaarlijks worden de cliënten dan gevraagd naar de behoefte aan wijzingen zoals bij verzekeringen (zwangerschapsverlof), beloning en winstverdeling, de gekozen ondernemingsvorm, huwelijkse voorwaarden en testament. Men vindt echter dat de cliënten daar nog te weinig aandacht aan besteden, in de zin dat zij gebruikmaken van deze zaken of wijzigingen aankaarten. Zo komt men vaak pas kort voor het trouwen praten over het opstellen van huwelijkse voorwaarden. Sommige adviseurs zien de checklisten minder zitten. Zij proberen meer stil te staan bij de situatie van de cliënt en van daaruit door te vragen over mogelijke veranderingen.

Binnen de kantoren worden, afhankelijk van de aanwezige juridische expertise, de contracten regelmatig tegen het licht gehouden. Soms is gemeld dat er via een checklist wordt bijgehouden of medewerkers in de afgelopen paar jaar alle zaken met de cliënt hebben besproken. Verder worden overeenkomsten die opgesteld of gewijzigd gaan worden gecheckt op de juiste samenhang tussen huwelijkse voorwaarden, ondernemingsvorm, tenaamstelling van onroerende zaken en het aangaan van financiële verplichtingen. Wat de juiste samenhang is, zal echter afhangen van de uitgangspunten van de cliënten die in de loop der tijd kunnen veranderen. Zo lijkt het niet logisch als cliënten huwelijkse voorwaarden zonder enige verrekening afspreken, maar wel voor testament op langstlevende kiezen. Het is echter wel logisch als cliënten naderhand wel willen verdelen en daarvoor niet hun huwelijkse voorwaarden wijzigen, maar hun testament.

4.3 Rol van cliënten

In paragraaf 3.2 is al aangegeven dat vrouwen minder vaak dan hun mannelijke partner contact hebben met de financieel adviseur. Bij de jaarlijkse bespreking zijn mannen bijna altijd aanwezig, uitgezonderd een enkeling in de verblijfsrecreatie. Dit geldt minder voor vrouwen. Sommige adviseurs zien negen van de tien vrouwen bij het jaarrapport, anderen zien hooguit de helft, met name als vrouwen minder in de onderneming werken. Bij periodieke of incidentele besprekingen over bijvoorbeeld het doen van nieuwe investeringen zijn vrouwen minder aanwezig. Dit speelt vaker bij oudere ondernemers en komt vooral in de landbouw voor. Sommige adviseurs beklagen zich over het gebrek aan interesse van agrarische vrouwen als zij bij gesprekken afwezig zijn: 'Denk niet: dat regelt mijn man wel. Dat doet hij wel, maar dat is niet automatisch in het belang van jou'.

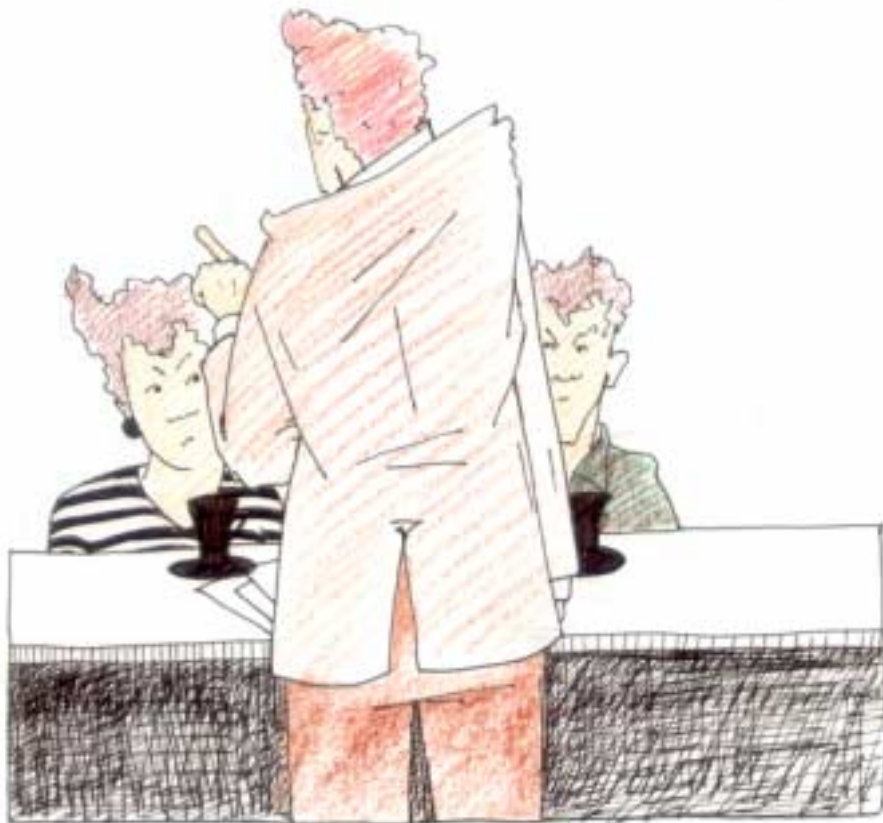
De redenen die adviseurs hier voor aandragen, zijn vooral terug te voeren op de houding van hun cliënten. De teneur is dat veel agrarische vrouwen nog sterk aan deskundigen hechten, voor zichzelf weinig zaken nagaan en op hun partner en de adviseur vertrouwen. Vrouwen realiseren zich vaak niet waarvoor zij een handtekening zetten. Recreatie vrouwen denken vaker voor zichzelf na en volgen minder de weg van de gewoonte. Zo komt in de verblijfsrecreatie de helft van de vrouwen zelf met voorstellen bij het wijzigen van overeenkomsten, in de landbouw niet meer dan ruim een derde (Overbeek, 2000). Mogelijk ontstaat de passiviteit van vrouwen ook door de taakverdeling met hun partners. Deze loopt in de landbouw sterker uiteen dan in de verblijfsrecreatie, waardoor agrarische vrouwen en recreatie vrouwen respectievelijk minder of meer bij de onderneming betrokken zijn. Daarnaast kunnen adviseurs ook hun relatie met vrouwen die geen ondernemer of eigenaar zijn, aan een kritische blik onderwerpen. Vaak kennen zij hen minder lang dan de eigenaren en daarmee ook hun wensen en informatie over uitgangspunten die zij in het verleden hebben uitgewisseld (hoofdstuk 1).

Vrouwen zijn aanwezig bij de bespreking, stellen eerder vragen of nemen zelf contact op, als zij zelf ondernemer zijn en of de administratie doen. Andere redenen zijn als vrouwen advies vragen hoe zij geld kunnen investeren in de onderneming van hun partner en hoe zij moeten reageren als de bank hen vraagt te tekenen voor aansprakelijkheid bij het aangaan van leningen.

Adviseurs geven aan dat in de landbouw de administratieve kennis beter is ontwikkeld dan in de verblijfsrecreatie. Dit geldt vooral voor mannen die dit in hun opleiding tot ondernemer hebben gehad. Voor vrouwen geldt dit minder en hangt dit af van het feit of zij cursussen op dit terrein hebben gevolgd. Tussen de landbouw en verblijfsrecreatie blijkt hierbij weinig verschil: respectievelijk 27 en 30% van de vrouwen heeft een cursus administratie gevolgd (Overbeek, 2000). Het vermogen om zelf actief op zoek te gaan naar informatie buiten de gangbare kanalen en strategisch te denken is in de landbouw minder ontwikkeld dan in de verblijfsrecreatie. Ook bij het doen van innovaties is deze achterstand van agrarische ondernemers ten opzichte van hun collega's in het midden- en kleinbedrijf geconstateerd (Diederiksen et al., 2000). Agrarische vrouwen volgen minder cursussen op het terrein van management en beleid dan recreatie vrouwen (respectievelijk 10 en 18%). Het aantal vrouwen dat cursussen op dit terrein heeft gevolgd, is kleiner dan het aantal vrouwen dat kennis heeft genomen van de administratie. Voor cliënten heeft dit tot gevolg dat

zij makkelijker praten over zaken die op korte termijn spelen, maar moeilijker over zaken van belang op de langere termijn. Vooral in de landbouw is dit een probleem.

Verder vinden adviseurs zich nog sterk als boekhouders beoordeeld die voor financiële voordelen moet zorgen, terwijl zij zichzelf liever in de rol zien ondernemers te helpen bij het bepalen van hun financiële toekomst. Men vindt zich nog te weinig een adviseur bij het denken over strategische beslissingen ten aanzien van de financiële planning. Ondernemers doen dit volgens de adviseurs zelf ook te weinig. Daardoor krijgen zaken zoals huwelijkse voorwaarden die vooral consequenties op de langere termijn hebben, te weinig aandacht van zowel de adviseur als de cliënt. Cliënten beperken zich vaak tot de financiële voordelen op de korte termijn, ook als adviseurs meer aandacht besteden aan het helder krijgen van hun uitgangspunten. Het centraal stellen van de uitgangspunten van cliënten sluit mogelijk beter bij de behoefte van vrouwen aan, maar vereist wel een actievere inbreng dan nu gebeurt. Dit laatste impliceert een veel actievere rol bij het bepalen en uitwerken van hun uitgangspunten. Dus meer dialoog en minder monoloog. Nu is het nog vaak zo: 'De accountant spreekt en de cliënt is stil'.



Figuur 4.2 'De accountant spreekt en de cliënt is stil'

Adviseurs die zich minder op de korte termijn en meer op de uitgangspunten van de cliënt op de lange termijn richten, merken dat de invulling ervan staat of valt met het moment waarop deze gecompliceerd dreigt te worden en extra handelingen vereist. Dan haken cliënten af, omdat zij deze moeilijk kunnen overzien en of extra kosten vrezen.

4.4 Visie van adviseurs op individualisering binnen overeenkomsten

Adviseurs wijzen op de pluriformiteit aan ontwikkelingen in de landbouw. Aan de ene kant zijn er meer echtparen die een individuele taakverdeling afspreken, waarbij ieder kiest voor een eigen baan met een eigen inkomen. Aan de andere kant zijn er ook partners die een gezamenlijke taakverdeling afspreken, waarbij een van hen voor de huishouding en kinderen zorgt. Waar bij een individuele taakverdeling huwelijkse voorwaarden zonder verrekening beter op zijn plaats lijkt, is bij een gezamenlijke taakverdeling een verrekening van inkomen en vermogensaanwas nodig. In de verblijfsrecreatie speelt een gezamenlijke individuele taakverdeling. Recreatie vrouwen zijn veel vaker als eigenaar bij de onderneming betrokken. De discussie over individualisering in de toepassing van huwelijkse voorwaarden krijgt in deze sector minder aandacht. Adviseurs geven aan dat zij soms weinig van de huwelijkse voorwaarden af weten, anderzijds proberen zij zaken vooral via de ondernemingsvorm te regelen.

Een veel gehoorde klacht onder financieel adviseurs is dat zij huwelijkse voorwaarden gedurende het huwelijk moeilijk zelf kunnen wijzigen. Het opstellen van een vaststellingsovereenkomst heeft hiervoor nu te weinig geldingskracht. Nu is er voor een wijziging een advocaat nodig, wat extra kosten met zich meebrengt. Deze klacht is ook bij het ministerie van Justitie bekend dat zoekt naar oplossingen om de procedure voor wijzigingen eenvoudiger te maken (TK, 1999/2000).

Aan adviseurs is een aantal stellingen voorgelegd over hun advisering naar ondernemers met een persoonlijke relatie. Een meerheid was het eens met de stelling dat individualisering van inkomen en vermogen accountants meer werk op kan leveren dan nu gebeurt. De verzuchting was wel dat dit werk vooral meer voorlichting over de complexe regelgeving in houdt. Gemeenschap van goederen levert in dat opzicht veel minder werk op. Het is ook lastig om zaken uit de juridische sfeer te halen en voor iedereen netjes te regelen. De vraag is dan in hoeverre het om individualisering gaat of eerder om het gebrek aan regelgeving en afspraken op dit terrein.

Een meerderheid was het oneens met de stelling dat vrouwen getrouwd op huwelijkse voorwaarden een eigen inkomen moeten blijven verdienen, omdat verrekening hiertoe volgens hen in principe voldoende mogelijkheden biedt. Men is verdeeld over het feit of de verrekening wel goed plaats vindt, met name voor degene die het levensonderhoud van de eigenaar betaalt en de meeste huishoudelijke arbeid verricht. Verder vindt men dat vrouwen recht hebben op de waardeinstijging van de onderneming, voorzover dit tijdens het huwelijk is ontstaan. Daarbij is opgemerkt dat belangen van inkomen inbrengende partners meer aandacht verdienen dan nu gebeurt.

4.5 Conclusies

Adviseurs zien eigenaren van een onderneming als hun cliënt. Wel stimuleren zij ondernemers hun levenspartner bij de bespreking van de jaarrekening te vragen. De aanwezigheid van vrouwen bij de jaarlijkse besprekingen verschilt sterk en is mede afhankelijk van hun houding en betrokkenheid bij de onderneming. Gevolg is dat vrouwen wel bij het opstellen van overeenkomsten zijn, maar minder goed op de hoogte zijn van de doorwerking ervan.

De informatie over alternatieve mogelijkheden om inkomen te verrekenen of waarde uit onroerende zaken toe te delen, is beperkt. Adviseurs geven aan dat cliënten een bepaalde hoeveelheid informatie aan kunnen. Het maakt hierbij uit hoe interessant, maar ook hoe simpel de informatie wordt gebracht. Een rol speelt ook dat adviseurs voor soortgelijke situaties verschillende adviezen verstrekken, waardoor de communicatie zich meer op de uitvoering dan op de gevolgen van het advies richt. Sommige adviseurs richten de aandacht meer op het helder krijgen van de uitgangspunten van de cliënten en stellen hun beleving en betrokkenheid centraal. Deze strategie biedt cliënten nieuwe perspectieven en kan ook voor vrouwen aantrekkelijk zijn als deze zich actief opstellen en een visie ontwikkelen voor het financiële beleid op de lange termijn. Veel vrouwen hebben hier nog een weg te gaan, met name in de landbouw, waar de accountant nog op een voetstuk wordt geplaatst.

5 Slotbeschouwing

In de landbouw en verblijfsrecreatie werken veel vrouwelijke zelfstandigen in familiebedrijven, waar inkomen en vermogen door middel van de huwelijkse voorwaarden en ondernemingsvormen individueel wordt ingebracht en verrekend. Velen doen hierbij een beroep op een financieel adviseur. Zij adviseren partners bij het toedelen van nieuwe onroerende zaken en het verrekenen van het inkomen en de vermogensaanwas. Toedeling van onroerende zaken gebeurt op twee manieren:

1. Via persoonlijk eigendom

Deze toedeling gebeurt vooral in de landbouw, waar de meeste onroerende zaken op naam van één partner komen. Partners zonder onroerende zaken, meestal vrouwen, die de eigenaar in staat stellen diens arbeidstijd bijna volledig aan de onderneming te besteden, krijgen weinig onroerende zaken toebedeeld. Deze verdeling gebeurt 'automatisch'. Partners vallen op als zij eigendomsrechten vragen. Beleidsmatig wordt toedeling via persoonlijk eigendom versterkt, doordat bij de aankoop van grond bestaande eigenaren worden vrijgesteld van overdrachtsbelasting en de quotaregeling eigendom van grond vereist.

2. Via gezamenlijk eigendom

Deze toedeling gebeurt vooral in de verblijfsrecreatie waar beide partners onroerende zaken in eigendom van de onderneming brengen. De vermogensaanwas wordt niet per definitie gelijk gedeeld. Dit is in een personenvennootschap afhankelijk van de winstverdeling en in een BV van de verdeling van aandelen.

Verrekenen gebeurt op vier manieren. Naar toenemende eenvoud zijn dit:

1. Gezamenlijk inkomen minus uitgaven

Als de inkomens tussen partners sterk verschillen, kunnen zij jaarlijks het gezamenlijk inkomen minus de uitgaven (= onverteerd inkomen) verrekenen als dit in de huwelijkse voorwaarden is afgesproken. De landbouw lijkt een van de weinige sectoren te zijn waar wordt verrekend. Aangezien het begrip 'onverteerd' inkomen niet alleen juristen, maar ook fiscalisten buikpijn bezorgt, is het de vraag of dit voor beide partners deugdelijk gebeurt. Als van een fiscaal inkomen wordt uitgegaan, hebben ondernemers meer mogelijkheden om hun inkomen te drukken, waardoor zij minder hoeven te delen. Partners die geen ondernemer zijn, worden hierdoor benadeeld. Het is voor hen gunstiger om het verrekenbeding niet toe te passen, omdat de rechter dan van een wettelijk deelgenootschap uit gaat. Een andere mogelijkheid is om een finaal verrekenbeding af te spreken ongeacht hoe de relatie eindigt en de gezamenlijke vermogensaanwas te verrekenen.

2. Alleen inkomen minus uitgaven in de onderneming

Is de inkomensverdeling minder scheef en verdienen beide partners hun inkomen in de eigen onderneming, dan wordt via de ondernemingsvorm een verdeling van inkomen en vermogensaanwas gerealiseerd. Deze situatie komt in de verblijfsrecreatie en in mindere mate in de landbouw voor als partners de winst of aandelen uit de on-

onderneming verdelen voor de inbreng van arbeid en kapitaal. De verdeling is echter niet per definitie gelijk over beide partners verdeeld. Dit is afhankelijk van ieders inbreng en het lopen van ondernemersrisico.

3. Gelijke groei van vermogen in de onderneming

Werken beide partners veel uren in de eigen onderneming, dan kan via de personenvennootschap een gelijke groei van het vermogen in de onderneming worden gerealiseerd. Dit gebeurt door op de balans van elke partner de meer verdienende partner meer privé-uitgaven toe te rekenen. Daardoor houdt ieder evenveel aan vermogensgroei over.

4. Alleen privé-uitgaven

Heeft een van de partners een inkomen elders en de ander een inkomen via de onderneming, dan zien sommige adviseurs af van verrekening of beperken deze tot de privé-uitgaven. Buiten de eenvoud, betekent deze methode ook dat ieder over het eigen inkomen beschikt. Wel impliceert deze strategie dat beide partners hun inkomensbron moeten behouden.

Bij de keuze hoe onroerende zaken worden verdeeld of inkomen en vermogensaanwas worden verrekend, spelen factoren als de start, rentabiliteit en omvang van de onderneming en de mate waarin vrouwen voor het ondernemerschap kiezen.

Als de onderneming van de familie van een van de partners wordt over genomen, werkt dit meestal door in de overeenkomsten die opvolger nadien afsluit. Persoonlijke verhoudingen en belangen spelen een belangrijke rol in de beloning en de verdeling van inkomen en vermogen, met name in de landbouw. Vrouwen die nadien bij de onderneming betrokken raken, krijgen een beperkte speelruimte, tenzij zij zelf (of hun familie) kapitaal inbrengen. Zijn vrouwen en hun partners samen de onderneming gestart, dan is de verdeling en daarmee ook de positie van vrouwen gelijkwaardiger.

Een tweede factor is of de onderneming jaarlijks veel of weinig opbrengsten per hectare levert. Zijn er veel opbrengsten, dan wordt de onderneming eerder tegen de gangbare marktwaarde overgenomen. Doorgaans bevordert dit een zakelijke verhouding die later ook in de beloning en verdeling van inkomen en vermogen terug te vinden is. Dit speelt vooral in de verblijfsrecreatie en in de niet-grondgebonden landbouw. Zijn er jaarlijks minder opbrengsten per hectare, maar is er veel vermogen, dan wordt de onderneming onder de marktwaarde van familie overgenomen, zoals in de grondgebonden landbouw. Dan spelen persoonlijke verhoudingen een belangrijker rol.

Een derde factor is de omvang van de onderneming. Door de schaalvergroting van ondernemingen zijn er meer ondernemers per onderneming en heeft ieder afzonderlijk minder te zeggen. Voor vrouwen geldt dit sterker als zij zich in een sector begeven die nog weinig ervaring heeft met vrouwen in de rol van ondernemer of directeur. Dit geldt vooral in de landbouw. In de verblijfsrecreatie zijn vrouwen als zelfstandig ondernemer of directeur ook een minderheid, maar minder een uitzondering.

De vierde en laatste factor is of vrouwen de onderneming ook als hun eigen arbeidsstrategie zien. In de verblijfsrecreatie geldt dit sterker dan in de landbouw, mede doordat recreatie ondernemers meer op een consument gerichte dienstverlening zijn ingesteld. Dit staat bij veel agrarische ondernemers nog in de kinderschoenen. Aangezien het ministerie

van LNV dit wel als het beleid voor de komende jaren ziet (LNV, 2000), is onder agrarische vrouwen mogelijk nog een inhaalslag te verwachten.

Buiten de inbreng van vrouwen in de onderneming, speelt ook de rol van de adviseur. Hoewel adviseurs erop staan maatwerk te willen leveren, is het maar de vraag of dit voor beide partners voldoende gebeurt, met name als deze geen ondernemer is. De aandacht voor de gevolgen van de gekozen verdeling voor de partner bij echtscheiding of overlijden van de ondernemer lijkt beperkt. Is de partner dan in staat zichzelf en de kinderen te onderhouden en wordt deze alsnog beloond voor het vergroten van het vermogen dat op naam van de ondernemer stond? In de interviews blijkt het behoud van de onderneming belangrijk, ook als dit voor maar één partner geldt, en telt bij verdeling van inkomen en vermogen het verrichten van economische activiteiten zwaarder dan huishoudelijke activiteiten. De gevolgen van deze ongelijke verdeling worden niet altijd ter discussie gesteld, niet door de partners, maar ook niet door de adviseurs. Dit kan nadelig uitwerken voor vrouwen die minder recht op onroerende zaken hebben en minder economische activiteiten verrichten.

De teneur onder de adviseurs is dat zij meer aandacht aan de uitgangspunten van de cliënten willen besteden en minder aandacht aan de uitvoering van maatregelen. Deze strategie biedt ruimte voor nieuwe perspectieven en kan ook voor vrouwen aantrekkelijk zijn. Naarmate meer vrouwen zelf een inkomen verdienen, zullen zij meer eisen gaan stellen aan het advies over hoe zij dit kunnen aanwenden. Daarom is meer aandacht gewenst voor het vertalen van uitgangspunten naar de dagelijkse gang van zaken en het ontwikkelen van een gemeenschappelijk kader tussen adviseurs bij het verdelen van inkomen en vermogen. Nu blijken gelijke arbeidssituaties verschillend te worden verrekend, niet alleen omdat tussen accountants en notarissen de kaders verschillen, maar ook omdat binnen een beroepsgroep een gemeenschappelijk kader ontbreekt. Daardoor blijft de communicatie over de gevolgen van de wijze van verrekenen beperkt.

Aanbevelingen

Op dit moment wordt een modernisering van het huwelijksvermogensrecht voorbereid. Daarbij zal de procedure voor het naderhand wijzigen van huwelijksvoorwaarden worden vereenvoudigd en zal een algemene wettelijke regeling worden voorgesteld om inkomensverschillen tussen partners te verrekenen (TK, 1999/2000). Financieel adviseurs vragen om de mogelijkheid zelf huwelijksvoorwaarden te kunnen wijzigen door meer rechtszekerheid aan een vaststellingsovereenkomst toe te kennen. Nu zijn de uitgangspunten bepalend voor welke wijzigingen plaatsvinden. Dit leidt tot de volgende aanbevelingen:

1. Teken en verrekenen

De aandacht voor het verrekenen van inkomen en vermogensaanwas bij paren met huwelijksvoorwaarden verschilt sterk. Bij de vraag of er verrekend wordt, speelt ook wat er verrekend wordt. Als verrekening verplicht wordt, zal er meer behoefte komen aan een juiste invulling van de uitgangspunten waar mee verrekend wordt. Een klacht is dat de uitgangspunten van de notaris niet ingevuld en daardoor niet uitvoerbaar zijn. Daarnaast verschillen accountants ook onderling in de wijze waarop zij uitgangspunten invullen.

Door samen met accountants (VLB) en notarissen (KNB) modellen voor goede praktijken op te stellen, is er meer standaardisatie in de uitvoering mogelijk bij het verrekenen in verschillende inkomenssituaties. De communicatie onder adviseurs en cliënten kan zich zo meer op de uitgangspunten en minder op de uitvoering richten.

2. Scheiden of delen

Vertegenwoordigers van accountantskantoren (VLB) en notariaten (KNB) kunnen meer aandacht schenken aan de mogelijkheden om onroerende zaken die gezamenlijk zijn verkregen, ook samen te delen. De aankoop van onroerende zaken en vermogensaanwas is nu soms zeer scheef verdeeld als quota en aanpalende percelen grond bijgeschreven worden op naam van de partner die al grond heeft. Adviseurs geven aan dat het nog vanzelfsprekend en een taboe is om een andere verdeling aan de orde te stellen. Vanuit het beleid van het ministerie dat economische zelfstandigheid voor elk individu beoogt, valt deze praktijk steeds moeilijker te rijmen (LNV, 1996). Mogelijkheden om onroerende zaken, quota- en goodwill-rechten over meerdere partners te verdelen kan door onroerende zaken op naam van de onderneming in plaats van op naam van personen te brengen of via persoonlijk eigendom met pachtconstructies.

3. Monoloog wordt dialoog

Adviseurs kunnen meer aandacht schenken aan het bespreken en uitwerken van de uitgangspunten van beide cliënten, ook als deze zelf niet gewend zijn om doelen voor de langere termijn te stellen. De kunst is om te zorgen dat het verhaal interessant blijft, een beslissingsboom te gebruiken en bij strategische onderwerpen tijd te reserveren voor het bespreken van ieders wensen en mogelijke gevolgen.



Figuur 5.1 'Monoloog wordt dialoog'

Adviseurs kunnen dit streven ondersteunen door de dialoog met hun cliënten te versterken en meer vrouwen als adviseur op te laten treden. In het cursorisch onderwijs voor ondernemers is meer aandacht gewenst voor de verhouding tussen de lotsverbondenheid met de partner en het behoud van de onderneming, en de wijze waarop dit in overeenkomsten door werkt.

Een dialoog zal alleen slagen als vrouwen zich actiever opstellen en zelf hun wensen kenbaar maken, vragen stellen en zich bewust zijn van de consequenties van een handtekening in plaats van dat aan hun partner over te laten. Zij kunnen daarbij vaker gebruikmaken van de bestaande scholing en zondig ook eens een andere adviseur raadplegen.

Literatuur

Aarts, N.M.C. and C.M.J. van Woerkum: 'The communication between farmers and government about nature'. In: *The journal of agricultural education and extension* 2 (1995) 2.

Bernet, K., *Hoe trouwen agrarische vrouwen?* Een studie over agrarische vrouwen omtrent de beleving van hun huwelijksgoederenregime. Landbouwniversiteit, Wageningen, 1998.

Braat, B., A.E. Oderkerk en G.J.W. Steenhoff: *Huwelijksvermogensrecht in rechtsvergelijkend perspectief*. G.J. Wiarda Instituut, Denemarken, Duitsland, Engeland, Frankrijk, Italië, Zweden. Utrecht, 2000.

Commissie Luimstra-Alberda, *Loon naar werken*. Rapport van de Commissie Meewerkende Vrouw in het Eigen Bedrijf. Ministerie van Economische Zaken, Den Haag, 1986.

Diederer, P., H. van Meijl en A. Wolters, *Eureka! Innovatieprocessen en innovatiebeleid in de land- en tuinbouw*. LEI, Den Haag, 2000.

Hoefmans, J.F.J., *Bedrijfsopvolging in de landbouw*. Serie Recht en Praktijk. Deventer, 1989.

Kluwer, *Belastingheffing in de Land- en Tuinbouw*. Deventer, 2000.

Komter, A., *De macht van de vanzelfsprekendheid. Relaties tussen mannen en vrouwen*. VUGA, Den Haag, 1985.

LNV, *LNV-Emancipatiebeleid tot 2000*. Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij, Den Haag, 1996.

Maassen van den Brink, H. en W. Groot, *De sociaal-economische emancipatieindex. Een voorstudie voor een monitoronderzoek naar de sociaal-economische positie van vrouwen en mannen in Nederland*. Universiteit van Amsterdam, Universiteit Wageningen, Universiteit Maastricht, januari 1999.

NAJK, *Werkmap Bedrijfsovername*. Utrecht, 1987.

NAJK, *Brochure trouwen onder huwelijkse voorwaarden*. Utrecht, 1996.

Overbeek, M.M.M., *Man/vrouw-maatschap beslist goed? Vrouwen in de samenwerking op het agrarisch bedrijf*. LEI en WEA Accountantskantoren, Den Haag, 1993.

Overbeek, M.M.M., *Verzilveren of besparen? Arbeid- en vermogenssituatie van vrouwelijke zelfstandigen in landbouw en verblijfsrecreatie*. LEI, Den Haag, 2000.

Silvis, H.J. en C. van Bruchem (red), *Landbouw-Economisch Bericht 2000*. LEI, Den Haag, 2000.

SZW, *Kansen op combineren: arbeid, zorg en economische zelfstandigheid*. Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, Den Haag, 1997.

Symes, D.G., 'Bridging the generations: Succession and inheritance in a changing world'. In: *Sociologia Ruralis* 30 (1990) 3-4, p. 280-292.

TK, 1999/2000, *Wijziging van de titels 6 en 8 van Boek 1 van het Burgerlijk Wetboek (rechten en plichten echtgenoten en geregistreerde partners)*. Tweede Kamer der Staten-Generaal, Vergaderjaar 1999-2000, 27.084, nr. 1-4, A en B. Den Haag, SDU, 2000.

Van Doorne-Huiskes, J. en M.F.R.C. Rosendahl, *Voorlichting aan Agrarische Vrouwen. Een onderzoek naar de voorlichtingsbehoeften van agrarische vrouwen*. De Jong en Van Doorne-Huiskes en Partners. Utrecht, 1998.

Van Mourik, M.J.A., 'De ontwikkeling in de praktijk der huwelijkse voorwaarden'. In: *WPNR* 123 (1992) 6.069, p. 813-819.

Van Mourik, M.J.A., 'De ontwikkeling in de praktijk der huwelijkse voorwaarden'. In: *WPNR* 129 (1998) 6.302, p. 115-123.

Van Mourik, M.J.A. en A.J.M. Nuytinck, *Personen- en familierecht, Huwelijksvermogensrecht*. Kluwer, Deventer, 1998.

Vegter, J.B., 'Huwelijksmodel, echtscheidingsrecht en huwelijksvoorwaarden in de Verenigde Staten en Nederland'. In: *WPNR* (1995) 6.188 p. 483-490.

Woerkum, C.M.J. van, *Communicatie en interactieve beleidsvorming*. Houten/Diegem, Bohn Stafleu van Loghum, 1997.

Bijlage 1 Geïnterviewden

Vertegenwoordigers van accountantskantoren

- Dhr P.G.M. van Berkel (ABAB, Wijchen)
- Dhr. K.A. van der Bij (ALFA, Naaldwijk)
- Dhr. T. van de Bospoort (ALFA, Barneveld)
- Dhr. A.H. Brouwer (Paardekooper & Hoffman, Apeldoorn)
- Dhr. J. Cornelissen (GIBO, Doetinchem)
- Dhr. L. van Dellen (AVM, Leeuwarden)
- Dhr. J.E.H. Gerrekens (ABAB, Bladel)
- Dhr. K. de Jong (LTB, Alphen a/d Rijn)
- Dhr. K. Kongsma (AVM, Balk)
- Dhr. P.R.M. Josiassen (WEA, Oostburg)
- Dhr. H.M.P.M. Koelman (WEA, Alkmaar)
- Dhr. P.C.M. van Limpt (Administratiekantoor Limpt, Reusel)
- Dhr. A. Lugtenberg (OLM, Zwolle)
- Dhr. P. van Rossum (LTB, Wateringen)
- Mevr. E. Schuurman (ALFA, Zelhem)
- Dhr. M. Tilma (NAU, Groningen)
- Dhr. C.J. de Visser (Accon, Oostburg)
- Dhr. J.H. v.d. Water (Accon, Zaltbommel)

Informanten

- Dhr. P. Ceelen (GIBO)
- Dhr. W. Craandijk (VLB)
- Dhr. D. ter Harmsel (ALFA)
- Mevr. E. Hartemink (WLTO)
- Dhr. H. Reijs (notaris)

Bijlage 2 Vragenlijst

I Ondernemers in de landbouw en of verblijfsrecreatie

1. In welke regio bevinden zich de klanten en in welke sector zijn ze werkzaam (landbouw, tuinbouw, verblijfsrecreatie, anders)?
2. Zijn uw klanten veelal jonger of ouder dan 40 jaar en man of vrouw?
3. (Hoe) beïnvloedt dit de wijze waarop zij advies vragen?
4. Wanneer vragen vrouwen U om advies?
5. Welke opleiding en werkervaring heeft u zelf?
6. Heeft uw kantoor juridische adviseurs in dienst?

II Verdeling van inkomen en vermogen

Bij de volgende vragen worden een aantal cases onderscheiden. De uitgangssituatie is dat de partners op huwelijkse voorwaarden zijn getrouwd. Zij zijn dertig jaar oud, hebben geen kinderen en werken ieder 50 uur, verdeeld over de onderneming, huishouding en economische activiteiten elders. De onderneming staat op naam van een of van beide partners. De arbeidsverdeling en tenaamstelling van de onderneming is gebaseerd op vier situaties:

- *S1 Onderneming is hoofdactiviteit voor man:*
De vrouw besteedt haar meeste tijd in de huishouding en werkt daarnaast mee in de onderneming. Haar man heeft de onderneming van zijn familie overgenomen en besteedt daar al zijn tijd aan.
- *S2 Onderneming is hoofdactiviteit voor beiden:*
Vrouw en man besteden allebei veel tijd aan de onderneming. In de huishouding worden taken uitbested. De onderneming hebben ze samen van derden gekocht.
- *S3 Onderneming is nevenactiviteit voor vrouw:*
De vrouw besteedt haar meeste tijd aan economische activiteiten elders. De man besteedt de meeste tijd aan de onderneming die hij van zijn ouders heeft overgenomen. In de huishouding worden taken uitbested. De rest van de huishoudelijke taken doet de vrouw, behalve als zij weg is.
- *S4 Onderneming is nevenactiviteit voor man:*
De vrouw besteedt haar meeste tijd in de onderneming overgenomen van haar ouders. De huishouding doet zij tussen de bedrijven door. Haar man heeft een baan elders en helpt daarnaast in de onderneming en af en toe in de huishouding.

Onderneming hoofd/neven-activiteit		Uren in		
		Onderneming Elders Huishouding		
S1 Onderneming hoofd-activiteit Man	Vrouw	20	-	30
	Man	50	-	-
	Totaal	70	-	30
S2 Onderneming hoofd-activiteit Beiden	Vrouw	38	-	12
	Man	42	-	8
	Totaal	80	-	20
S3 Onderneming neven-activiteit Vrouw	Vrouw	10	25	15
	Man	45	-	5
	Totaal	55	25	20
S4 Onderneming neven-activiteit Man	Vrouw	35	-	15
	Man	15	30	5
	Totaal	50	30	20

7. Hoe zou u per situatie jaarlijks belonen door de winst uit de onderneming te verdelen of een meewerkaftrek dan wel arbeidsbeloning voor te stellen?
 - S1 Onderneming hoofdactiviteit voor Man
 - S2 Onderneming hoofdactiviteit voor Beiden
 - S3 Onderneming nevenactiviteit voor Vrouw
 - S4 Onderneming nevenactiviteit voor Man

8. Wie krijgt bij periodieke verrekening jaarlijks geld terug en wie moet betalen? (wanneer is er een schuldbekentenis/betaling en voor wie is deze doorgaans?)
 - S1 Onderneming hoofdactiviteit voor Man
 - S2 Onderneming hoofdactiviteit voor Beiden
 - S3 Onderneming nevenactiviteit voor Vrouw
 - S4 Onderneming nevenactiviteit voor Man

9. Welke definitie van inkomen hanteert u meestal bij periodieke verrekening en is deze volgens ook de meest juiste (aftrekposten, boekwinsten en versnelde afschrijvingen)?

10. Welke van de 4 situaties (S1-4) treft u meestal onder uw klanten aan?
11. In hoeverre wijkt uw advies aan ondernemers in de meest voorkomende situatie af van de verdeling zoals u hiervoor heeft gesteld, waarom wel/niet?
12. In hoeverre willen uw klanten dit advies opvolgen, waarom wel/niet?

13. Indien in de HV een periodiek verrekenbeding is opgenomen, in hoeverre passen zij dit in de meest voorkomende situatie jaarlijks toe, waarom wel/niet?
14. Kan de ontvangende partner ook over het verrekende geld beschikken? Zo ja, op welke manier?

Bij het belonen en verrekenen zijn verschillende uitgangspunten mogelijk:

U1	Beide partners krijgen ieder de helft van het inkomen en de vermogensaanwas
U2	Een partner krijgt afhankelijk van het ingebrachte inkomen, arbeid en vermogen
U3	Het voortbestaan van de onderneming
U4	Onderneming blijft van de familie
U5	De verdeling die fiscaal gezien het gunstigst uitpakt

15. Welk uitgangspunt (U1-5) hanteren klanten in de meest voorkomende situatie?
16. Welk uitgangspunt (U1-5) zou u voorstellen in de meest voorkomende situatie?

III De uitwerking van veranderingen in overeenkomsten

Er zijn tien jaar voorbij gegaan. Wat moet er volgens u in de meest voorkomende situatie (S1-4, zie vraag 10) veranderd worden in de (juridische) overeenkomsten als er? (Per vraag de overeenkomsten O1-6 nalopen en er hier een of meer uit kiezen):

17. Twee kinderen zijn geboren,
18. De arbeidssituatie van de vrouw is veranderd: stel 15 uur meer/minder in de onderneming (zelf bepalen),
19. Onroerende zaken zijn aan gekocht,

De overeenkomsten zijn:

O1	Finaal verrekenbeding opnemen/wijzigen
O2	Beloning van de vrouw wijzigen (hoe?)
O3	Onroerende zaken in eigendom van de onderneming inbrengen
O4	Onroerende zaken op naam van de vrouw zetten
O5	Testament opnemen/wijzigen (hoe?)
O6

20. Welke van wijziging in de feitelijke situatie vindt u zelf belangrijk om (juridische) overeenkomsten te wijzigen?
21. Welke wijziging in de overeenkomsten (O1-6) adviseert u dan aan uw klanten?
22. In hoeverre willen uw klanten dit advies opvolgen, waarom wel/niet?
23. Hanteren uw klanten bij wijzigingen het zelfde uitgangspunt U1-5 als bij het verdelen van inkomen en vermogensaanwas (vraag 15)? Waarom wel/niet?
24. Hanteert u bij wijzigingen het zelfde uitgangspunt U1-5 als bij het verdelen van inkomen en vermogensaanwas (vraag 16)? Waarom wel/niet?
25. In hoeverre heeft u bij veranderingen zicht op de afspraken uit voorgaande overeenkomsten?

IV *Wijze waarop financieel adviseurs ondernemers en hun partners adviseren*

26. In hoeverre benadert u de partners met informatie over de mogelijke gevolgen die een advies voor hem of haar persoonlijk heeft? Kunt U hierbij een voorbeeld geven (checklist)?
27. Zo ja, hoe gebruiken partners deze informatie/welke vragen krijgt U terug?
28. In hoeverre vraagt u aan de partner die niet uw contactpersoon is haar/zijn wensen?
29. Kunt U hierbij een voorbeeld geven?
30. In hoeverre vraagt deze partner u om advies over de gevolgen voor hem- of haarzelf?
31. Zo ja, in hoeverre ziet u deze partner andere uitgangspunten (U1-5) hanteren dan uw contactpersoon doet?

Specifiek bij huwelijkse voorwaarden:

32. Geeft u informatie over de gevolgen van huwelijkse voorwaarden en de invulling van verrekenbedingen voor de partners afzonderlijk?
33. Zo ja, welke gevolgen noemt u voor partners zonder onderneming op eigen naam?
34. Zo ja, legt u ze een alternatief voor, zodat de partners een afweging kunnen maken?
35. Rekent u de gevolgen van verrekenbedingen voor iedere partner afzonderlijk door?
Zo ja, is dit op basis van:

	ja	nee
R1 jaar waarin onderneming verlies draaide		
R2 jaar waarin onderneming winst draaide		
R3 partner zonder onderneming werkt mee		
R4 partner zonder onderneming verdient elders inkomen		

36. In hoeverre checkt u voor de jaarafrekening of de feitelijke situatie nog wel overeenkomt met de afspraken in de overeenkomsten? Wat checkt u?

V *Mogelijke verbeteringen*

Als aanleiding voor dit onderzoek geldt de juridisering van relaties, waarbij inkomen en vermogen vaker individueel wordt verdeeld. De vraag is in hoeverre ondernemers en hun adviseurs hier beter op in kunnen spelen.

37. In hoeverre vindt u een betere individuele verdeling gewenst bij het opzetten, toepassen en evalueren van overeenkomsten? Wat wel/wat niet?
38. Zo ja, in hoeverre vindt u hierbij meer informatie aan de klanten noodzakelijk?
39. Zo ja, in hoeverre vindt u meer communicatie aan de klanten noodzakelijk?

40. Welke aanbevelingen heeft U voor financieel adviseurs om de individuele belangen van partners met een persoonlijke relatie beter bespreekbaar maken?
41. Welke tip(s) heeft U voor vrouwen om hun belangen beter bespreekbaar te maken?
42. Bent u het eens of oneens met de volgende stellingen:

	(vooral) Eens	(vooral) Oneens
1. Trouwen op huwelijkse voorwaarden vereist dat vrouwen een eigen inkomen blijven verdienen;		
2. Een vrouw die geen eigenaar is, maar wel meewerkt, heeft recht op waardeinstijging van de onderneming;		
3. Een vrouw die het levensonderhoud van de eigenaar betaalt, heeft recht op waardeinstijging van de onderneming;		
4. Financiële adviezen zijn meer op kost- en bijverdieners dan op tweeverdieners afgestemd;		
5. Huishoudelijke arbeid speelt geen rol bij het verdelen van inkomen en vermogen;		
6. Belangen van inkomen inbrengende partners zijn ondergeschikt aan die van partners met een onderneming;		
7. Belangen van vrouwen zijn ondergeschikt aan de onderneming;		
8. Individualisering van inkomen en vermogen kan accountants meer werk opleveren dan nu gebeurt.		