



# STARTEN IN DE CHARTERVAART 2019

*Handleiding voor starters*



## INLEIDING

Starten in de charterbranche is geen sinecure. De beslissing om te gaan varen wordt vaak op gevoel genomen, maar men vergeet hierbij weleens wat er nog meer bij komt kijken. Hoe wordt het toekomstig bedrijf gefinancierd, wat is mijn doelgroep, welk schip past hierbij, waar komen de klanten vandaan, sluit ik mij aan bij een boekingskantoor of ga ik zelf de marketing en administratie doen, welke mogelijkheden van overname zijn er, hoe wordt een schip getaxeerd? Allemaal vragen waarop niet altijd een antwoord voorhanden is. Daarom heeft de BBZ een brochure geschreven met de titel: "Starten in de chartervaart". Hierin wordt beschreven wat er komt kijken bij het starten van een onderneming. Van boekingskantoor, boekhouding, verzekering tot makelaar, bijna alles komt aan bod. Daarnaast heeft de BBZ een digitaal rekenprogramma ontwikkeld, om inzichtelijk te krijgen hoe het resultaat en rendement zal worden van het toekomstige bedrijf. De samenstellers hopen dat deze brochure een leidraad zal zijn voor iedereen die overweegt om te starten in deze boeiende branche.

De brochure is als volgt ingedeeld:

1. Branchevereniging
2. Boekingskantoor of zelf
3. Ondernemingsplan
4. Makelaar
5. Financiën / bedrijfsovername
6. Papierwinkel (verzekeringen)

*De inhoud van deze brochure is met de grootst mogelijke zorg samengesteld en dient ter informatie. Er kunnen echter geen rechten aan worden ontleend.*

## 1. BRANCHEVERENIGING

De BBZ is de brancheorganisatie voor de zeilende passagiersschepen en kleine motorpassagiers-schepen. Bij jouw keuze om als onderneming in deze branche te starten kunnen de specialisten uit de andere hoofdstukken je raad geven op allerlei specifieke gebieden. Voor algemene voorlichting over de beroepschartervaart en persoonlijke advisering als (startend) ondernemer kun je terecht bij ons.

De Vereniging is in 1979 opgericht als belangenvereniging voor de zeilchartervaart (BBZ). Na de fusie met Motor Chartervaart Nederland (MCVN) in 1996 telt de vereniging nu circa 400 leden. De vereniging wordt bestuurd door een bestuur, bestaande uit scheepseigenaren en zetschippers. Een maal per jaar treffen de leden zich in de Algemene Ledenvergadering. De vereniging heeft als doel voorwaarden te scheppen voor een succesvolle exploitatie van een charteronderneming en de belangen te behartigen van al haar leden.

De overheid legt de verantwoordelijkheid steeds meer bij de ondernemer, zonder de wet- en regelgeving hierop aan te passen. Ondernemers moeten meer verantwoordelijkheid dragen. Het is goed te weten dat je als ondernemer terug kunt vallen op een goede brancheorganisatie. De BBZ heeft een secretariaat met een deskundig team waar je elke werkdag tussen 9.00 en 17.00 uur terecht kunt voor advies. Het secretariaat geeft ieder lid adequaat antwoord en kan eventueel bijstaan bij geschillen.

Naast persoonlijke adviezen stelt de BBZ zich als doel de collectieve belangen van de leden te behartigen. In de praktijk betekent dit dat de BBZ onderhandelt met nationale en internationale overheden over technische eisen, veiligheidsvoorschriften en bemanningseisen en met gemeentes over de inrichting van havens en het heffen van havengeld. Tevens organiseert de vereniging cursussen voor haar leden op gebied van veiligheid, milieu, financiën en gastheerschap. Al deze zaken zijn van groot belang om blijvend een gezonde onderneming in de chartervaart te kunnen exploiteren.

Schippereigenaren, zetschippers, bemanningsleden, kantoren, particulieren; een ieder die belang heeft bij de chartervaart kan lid worden van de BBZ en daarmee direct beschikken over alle nieuwe relevante informatie over de beroepschartervaart. Deze informatie is onder andere 24 uur per dag direct te verkrijgen via de website, op een speciaal gedeelte voor leden. De vereniging ziet jou graag als lid tegemoet!

## 2. BOEKINGSKANTOOR OF ZELF

### Inleiding

In de praktijk blijkt dat de bedrijfsvoering van een charterschip zeer intensief en tijdrovend is. Dit wordt onder meer veroorzaakt door de lange vaardagen die gemaakt worden en de strenge eisen waaraan het schip moet voldoen op het gebied van veiligheid en inrichting. Bovendien wordt er voor de gasten meestal in meer of mindere mate uitgebreid gekookt, schoongemaakt etc. Daarom kiezen de meeste eigenaren ervoor het zoeken en vinden van klanten voor hun schip over te laten aan een boekingskantoor. Zo'n kantoor heeft zich daarin gespecialiseerd en kent de markt. Bovendien heeft een boekingskantoor veel contacten in en grote bekendheid met de reiswereld in binnen- en buitenland. Het boekingskantoor verzorgt naast de boeking veelal ook de verdere administratie en betaling tussen klant en scheepseigenaar.

### Boekingskantoor

Er zijn grofweg twee manieren waarop een boekingskantoor werkt, als bemiddelaar of als opdrachtgever. Bij bemiddeling machtig je als scheepseigenaar het boekingskantoor om namens jou een overeenkomst af te sluiten met een klant. Op moment dat de overeenkomst tot stand komt "valt het boekingskantoor er tussen uit". De aansprakelijkheid voor de betaling van de vaartocht ligt op dat moment bij de scheepseigenaar. Het boekingskantoor heeft dus slechts een bemiddelende rol tussen klant en schipper. Bij opdrachtgeverschap fungeert het boekingskantoor als reisbureau. Ze huurt op eigen risico een schip en verhuurt deze op haar beurt weer aan één groep of aan meerdere klanten. In dit geval ligt de aansprakelijkheid voor betaling van de klant bij het boekingskantoor. Deze laatste vorm wordt veelal toegepast bij de individuele markt (zie hieronder).

Indien je na de aankoop van vloot wilt wisselen moet dat in een vroeg stadium aan de verhuurder gemeld worden omdat anders de prijslijsten en brochures immers al zijn gemaakt en de eerste huurcontracten voor het komende seizoen zijn afgesloten. De meeste kantoren houden als uiterlijke opzeggingsdatum 1 april aan om het schip aan het einde van dat seizoen zonder extra kosten uit de vloot te kunnen halen.

### Boekingsovereenkomst

Daarnaast zijn er ook verschillende werkwijzen van boekingskantoren. Het ene kantoor verwerft veel klanten zelf en heeft hiervoor ook een actief marketingapparaat. Andere kantoren werken veel met wederverkopers of tussenpersonen. Ook moet goed gekeken worden of de doelgroep voor je schip goed bediend wordt door het boekingskantoor. Een andere vraag is of het kantoor voornamelijk exclusieve afspraken met scheepseigenaren maakt (dan mag je dus alleen via dit kantoor boeken) of dat er ruimte is om zelf of andere kantoren te laten boeken.

Op basis van bovenstaande wordt vervolgens een overeenkomst aangegaan tussen de scheepseigenaar en het boekingskantoor. In deze overeenkomst worden zaken vastgelegd als aansprakelijkheid, betaling, annulering en commissie. Voor de werkzaamheden van het boekingskantoor wordt meestal een commissie van ca. 10 tot 20% van de verhuurprijs in rekening gebracht. Ook maakt men afspraken of er wel of niet op exclusieve basis gewerkt wordt. De BBZ heeft samen met de TCN een standaard boekingsovereenkomst ontwikkeld, die hiervoor gebruikt kan worden.

### Pakketreizen

Charterschepen die meerdaagse tochten aanbieden vallen vanaf 1 juli 2018 onder de Pakketreizen Richtlijn. Een verplichting uit deze Richtlijn is dat de Algemene Voorwaarden aan extra eisen moet voldoen. In 2018 heeft de BBZ de Algemene Voorwaarden aangepast en juridische laten checken.

## De markt

De markt voor de charterschepen bestaat uit een combinatie van groepsklanten en individuele toeristen. Deze twee categorieën klanten zullen zowel direct door een kantoor als indirect via tussenagenten bij de scheepseigenaar worden aangebracht.

## Groepsmarkt

Bij het bepalen van de groepsmarkt zal gekozen moeten worden voor die markt, waar het schip én de bemanning het meest voor geschikt lijken te zijn. Er is een grote variatie in schepen wat betreft aantal bedden, luxe, prijs etc. De markt omvat daardoor ook een verscheidenheid aan groepen:

- \* Reisorganisatoren die een bepaald programma willen laten uitvoeren, bijvoorbeeld een fiets- & vaarvakantie of een culturele cruise
- \* Jeugdgroepen, scholen, clubs, studentenverenigingen, enz.
- \* Gehandicapten (meestal verstandelijk gehandicapten, omdat anders veel aanpassingen gemaakt zullen moeten worden)
- \* Volwassenen; families, sportclubs en verenigingen
- \* Bedrijven; profit- of non-profit; als accommodatie voor congressen, nascholingen of seminars.

Groepsreizen worden door het boekingskantoor in veruit de meeste gevallen op maat aangeboden; dat wil zeggen dat voor de scheepseigenaar een reis wordt opgebouwd uit de elementen scheepshuur inclusief reisprogramma, maaltijden, schoonmaak, etc. Daarnaast neemt de klant via het boekingskantoor ook nog diensten af als fietshuur, organisatie van het reisprogramma, reisbegeleiding, transfers enzovoort.

## Individuele markt

Bij de markt voor individuele toeristen kunnen de schepen ingehuurd worden door (buitenlandse) touroperators, maar ook veelal door het boekingskantoor zelf, dat dan zelf opereert als reisorganisator. De reis is in dergelijke gevallen een totaalproduct, bijvoorbeeld een fiets- & vaarvakantie. Hierbij wordt in veel gevallen aan de eigenaar een prijs all-in per persoon betaald. Bij het afsluiten van een contract onderhandelen beide partijen over het minimaal aantal te garanderen passagiers.



### 3. ONDERNEMINGSPLAN

#### Inleiding

Wanneer de plannen voor aankoop van een schip of overname van een onderneming serieuze vorm krijgen, wordt het tijd dit plan op papier te zetten in de vorm van een ondernemingsplan. Banken eisen overigens bij verstrekking van een financiering altijd een dergelijk ondernemingsplan. Met het opstellen van een ondernemingsplan krijg je inzicht in de haalbaarheid van jouw idee, de sterke en zwakte kanten en het perspectief op langere termijn. Het dwingt je te kijken of jouw idee wel echt zo goed is. Maar het is ook een houvast om af en toe eens naar terug te grijpen om te kijken of je op de goede weg bent.

#### Hoe ziet een dergelijk plan er uit?

Wat precies in het ondernemingsplan komt te staan, is natuurlijk afhankelijk van jouw idee, jouw persoonlijke situatie, de doelgroep die je wilt bedienen en het product dat je aanbiedt. Advies: houd het kort! Natuurlijk heb je veel te melden, maar banken, investeerders en andere betrokkenen hebben geen zin in lange proza. Wees dus kort en vooral zakelijk. Wel omvat een ondernemingsplan een aantal vaste onderdelen die je hoe dan ook moet opnemen. Deze onderdelen zijn:

##### 1. Curriculum Vitae

Het ondernemingsplan begint met een curriculum vitae. Naast jouw officiële persoons- en adresgegevens vermeld je jouw opleidingen, diploma's en jouw werkervaring. Dit overzicht vul je aan met gegevens over de privé- en inkomenssituatie (het bestaande en het gewenste inkomen) en jouw financiële verplichtingen.

##### 2. Onderneming in kernwoorden

Hier gaat het om een samenvatting van de belangrijkste kenmerken van jouw onderneming en de markt:

- \* Soort bedrijf; wat ga je doen met jouw bedrijf?
- \* Bedrijfsnaam; controleer bij de KvK of de naam gebruikt mag worden. De naam mag niet gelijk zijn aan een ander bedrijf in dezelfde branche.
- \* Rechtsvorm; eenmanszaak, vof, cv, bv? Laat je goed voorlichten welke rechtsvorm je kiest.
- \* Vestigingsplaats, eventuele vestigingseisen en startdatum.
- \* Branchegegevens; maak hierbij gebruik van de kerncijfers van de BBZ deze zijn te vinden op de website [www.debbz.nl](http://www.debbz.nl).
- \* Product/dienst; wat biedt u aan, wat wordt uw doelgroep.
- \* Hoe ziet uw prijs- en servicebeleid eruit? Wat wordt de verhuurprijs ten opzichte van uw concurrentie.
- \* Kansen, bedreigingen, toekomstperspectief; schrijf op waar je kansen ziet voor jouw onderneming en de bedreigingen die kunnen komen.
- \* Wat wil je op langere termijn bereiken?
- \* Klanten en opdrachtgevers; wat is de doelgroep?
- \* Neem je personeel aan?

Voor meer informatie zie ook ondernemersplein van de Kamer van Koophandel:

<https://ondernemersplein.kvk.nl/>

##### 3. Marketingaanpak

Geef hier een goede omschrijving op welke manier je denkt de klanten te bereiken. Wat is de doelgroep van een schip/ondernemer. In welke markt wordt geopereerd, en krimpt of groeit deze? Doe vooral goed onderzoek naar de markt/doelgroep van een schip. Kijk ook goed naar de huidige klanten van het schip, kiezen die voor het schip of voor de schipper? Bij dit laatste zullen deze niet gemakkelijk terugkomen. Maak hiervan een overzicht inclusief tijdsplan en de kosten. Neem deze kosten op in de investeringsbegroting.

##### 4. Investerings en financiering

Een belangrijk onderdeel van het ondernemingsplan is de financiële onderbouwing van de toekomstige onderneming. Dit kan het beste door het maken van een investeringsbegroting, een exploitatiebegroting en een liquiditeitsbegroting.

### Investeringsbegroting

In de investeringsbegroting worden de investeringen vermeld die je moet doen bij de start van jouw bedrijf en in de loop van het eerste jaar. Daarnaast staat hoe deze investeringen gefinancierd worden en wat hiervan eigen vermogen en wat hiervan vreemd vermogen is. Geef als afsluiting een toelichting op de balanspositie waarin je aangeeft waarop bovenvermelde cijfers zijn gebaseerd.

### Exploitatiebegroting

Via de exploitatiebegroting wordt inzicht verkregen in de te verwachten opbrengsten uit de onderneming, afgezet tegen de kosten die gemaakt moeten worden. Hieruit valt dan op te maken wat het resultaat is voor betaling van belasting. Maak gebruik van cijfers van collega's of, bij overname van een schip, de cijfers van de vorige eigenaar. Geef waar nodig een specificatie van de kosten en opbrengsten.

### Liquiditeitsbegroting

In de liquiditeitsbegroting zal naar voren moeten komen hoe de liquiditeit is van onderneming in de eerste vijf jaar. Hierbij wordt het resultaat uit de exploitatiebegroting afgezet tegen de aflossingsverplichting en rentebetaling aan de hypotheekverstrekker. Wat hierna als cashflow overblijft, is de ondernemersbeloning. Deze moet natuurlijk voldoende zijn om aan overige financiële verplichtingen te kunnen voldoen. Specificeer jouw privé-uitgaven en –ontvangsten of neem desnoods een fictief ondernemersloon op in de exploitatie- of liquiditeitsbegroting.

Bij financiering via een bank of investeerder zal deze naast de liquiditeitsbegroting ook een liquiditeitsprognose willen ontvangen. In deze prognose wordt gevraagd naar de schommelingen in de kredietbehoefte in de afzonderlijke kwartalen voor de komende twee jaren. Specificeer jouw ontvangsten en jouw betalingen per kwartaal. Indien de betalingen hoger zijn dan de ontvangsten, heb je een kredietbehoefte in dat betreffende kwartaal.

### Hulp bij het maken van de begrotingen

De BBZ heeft samen met Scheepsmakelaardij Enkhuizen en accountantskantoor Haarman een rekenprogramma ontwikkeld, waarin met gemiddelde cijfers uit de branche op eenvoudige wijze de financiën op een rijtje gezet kunnen worden. Dit programma omvat een omzetsberekening en een investerings-, exploitatie- en liquiditeitsbegroting. Het programma is zo gemaakt dat na het invoeren van de eigen cijfers het programma de berekeningen maakt. Het programma is gemaakt in Microsoft Excel en is gratis te downloaden via de site [www.debbz.nl](http://www.debbz.nl).



## 4. MAKELAAR

### Wensen en budget

Voor je een schip gaat zoeken is het raadzaam om te komen tot een goede omschrijving van hetgeen je zoekt en tevens het budget vast te stellen. Wil je binnen of buiten varen, met veel of weinig gasten? In welke doelgroep wil je opereren? Zoek je een sportief, sober of luxe schip? Waar is ruimte in de markt en voor welke verhuurder wil je varen? Wat is financieel haalbaar? Oriënterende gesprekken met een verhuurkantoor, collega-schipper, makelaar en een financieel adviseur of accountant kunnen daarbij helpen.

### Neem de tijd om te zoeken

Er is een ruim aanbod van schepen en schepen staan ook steeds langer te koop. De nadruk van de verkoop van de schepen ligt weliswaar nog steeds op het najaar maar regelmatig vinden er ook transacties in het vroege voorjaar en zelfs tijdens het seizoen plaats. Via internet, makelaars, publicaties in gespecialiseerde tijdschriften, de sociale media en mondelinge contacten worden de schepen te koop aangeboden. Zoek een schip dat goed past bij het ondernemersplan.

### Waarop letten

Als het 'ideale' schip is gevonden en het prijsidee van koper en verkoper niet al te ver van elkaar verwijderd is, dan start de onderhandeling met loven en bieden. In dit stadium (vóór ondertekening van een overeenkomst) is het zaak dat de verkoper de nodige documenten overlegt. Naast de verlies- en winstrekeningen van de laatste jaren zijn dat het Communautair Binnenvaart Certificaat voor Binnenschepen (CBB) en bij een zeilschip het mast- en tuigagecertificaat. Verder komen aan bod: het bodemrapport en eventuele rekeningen van bijvoorbeeld motorrevisies. Uiteraard wordt er ook gekeken naar de stand van de boekingen en lopende verplichtingen aan verhuurders.

### Verkopende makelaar

Als verkoper mag u van de makelaar, naast het vinden van een koper, een deskundige begeleiding verwachten bij alle bovenstaande stappen. De tarieven van makelaars schommelen tussen 1,25% en 2,25%, afhankelijk van onder andere de hoogte van de koopsom.

### Aankopende makelaar

Vaak is een adviesgesprek te combineren met een taxatie. Makelaars en experts kunnen ook een koper bijstaan in het zoek- en beslissingsproces. De kosten van de begeleiding zijn afhankelijk van de werkzaamheden en worden meestal per uur afgerekend. *Een exploitatiebegroting die naar de bank gaat moet door een accountant zijn goedgekeurd of opgemaakt.*

### Makelaar als mediator

Het is ook mogelijk om samen (koper en verkoper) een onafhankelijke makelaar opdracht te geven voor een correcte afwikkeling van de transactie. In het stadium dat koper en verkoper elkaar gevonden hebben schakelt u samen een makelaar in om de koopovereenkomst te laten maken en de transactie eventueel verder te begeleiden. De kosten kunnen desgewenst gedeeld worden.

### Afspraken boekingskantoor

Zie ook hoofdstuk boekingskantoor

Mocht je de klantenkring en eventuele boekingen willen meenemen dan is het zaak om goed na te gaan wat hierover de afspraken zijn tussen de schipper en het kantoor. In principe doe je de zaken met de verkoper en zal de verkoper de afwikkeling met het kantoor moeten regelen.

Vrijwel alle kantoren hanteren een soort 'proefjaar'. Het is belangrijk om te weten wat het boekingskantoor wil en onder welke voorwaarden er gevaren wordt. Ga ook na wie de definitieve beslissing neemt om tot de desbetreffende vloot te worden toegelaten, wat de rechtsvorm van de vloot is en óók hoe de vertrekregeling is om eventueel later weer uit de vloot te kunnen treden.



De organisatie van boekingskantoren is nogal divers, van bv's tot stichtingen en coöperaties tot eenmanszaken. Ook is er onderscheidt in werkwijze. Het ene kantoor verwerft zelf veel klanten, een ander werkt hoofdzakelijk met wederverkopers. Zoek dus uit met wie je de definitieve afspraken maakt.

Discussie tussen schippers en kantoren ontstaat vooral bij het verlaten van een vloot en de kosten die al- dan niet in rekening worden gebracht voor het gebruiken van klantenbestanden en reeds gemaakte marketingkosten. Natuurlijk is het lastig om dat te bespreken nog voor je begonnen bent, maar als de handtekening eenmaal gezet is dan ligt het meestal vast.

Uiteraard wil je weten wat het kantoor verwacht van de omzetontwikkeling in de komende jaren. Verhuurders geven vaak een schriftelijke prognose. Met zijn ervaring kan een verhuurder een goede inschatting maken van de te verwachten omzet. Samen met de verlies- en winstrekeningen kom je zo tot een reëel beeld van het bedrijf. Het komt steeds vaker voor dat een schip niet door één maar enkele verhuurders wordt aangeboden en ook de eigenaar zelf nog een gedeelte van de boekingen verzorgt.

## Omzetprognose van de verkoper

Indien de verkoper het schip zelf verhuurt zonder tussenkomst van een verhuurkantoor dan zal de financier extra geïnteresseerd zijn in de verwachtingen voor de toekomst en waarop die verwachting is gebaseerd. Zorg in die gevallen voor een volledig inzicht in alle cijfers en klantenbestanden en maak daarover goede afspraken met de verkoper. Van belang is dan ook of de verkoper zijn charteractiviteiten stopt of met een ander schip verder gaat.

## Koop- of verkoopovereenkomst

Als je tot een 'wilsovereenstemming' bent gekomen, dan is er sprake van een koop/verkoop en is het verstandig om de afspraken op schrift te (laten) stellen. Een ervaren makelaar kan hierbij goede diensten bewijzen. Zorg in ieder geval voor een aan beide partijen duidelijke omschrijving van de voorwaarden en bedenk dat mondelinge afspraken, hoewel bindend, veel ruimte geven tot persoonlijke interpretatie en niet zelden leiden tot conflicten. Het is nu eenmaal een menselijke eigenschap om afspraken in je herinnering een beetje in je eigen voordeel uit te leggen.

Met betrekking tot de afspraken die tot een transactie leiden, zijn er feitelijk twee verschillende schema's te volgen:

**Schema A** waarbij de koper de kosten in de optimale volgorde maakt. Dit schema wordt meestal gehanteerd door makelaars:

1. prijs en condities overeenkomen;
2. koopovereenkomst met ontbindende voorwaarden, boeteclausule en een aanbetaling op de derdenrekening van de makelaar of notaris;
3. taxatie ten behoeve van financiering;
4. na realiseren van de financiering gaat het schip op de helling om te laten keuren door een onafhankelijk expert van een keuringsinstantie of verzekering;
5. de hellingbeurt vindt plaats op 'kosten van ongelijk';
6. steeds vaker vinden er keuringen plaats van onderdelen zoals tanks, masten of motoren; de motor keurt u bij voorkeur in het water – liefst voor de hellingbeurt, overigens kan een oliemonster ook al vertellen over de staat van de motor;
7. afrondende onderhandeling na kennisname van de uitslag van de keuringen;
8. overdracht door een notaris.

**Schema B** waarbij alle feiten op tafel liggen voordat er prijsovereenstemming is. Een nadeel is mogelijk dat de koper de kans loopt om flinke kosten te maken zonder dat de koop doorgaat. Dit schema wordt gepromoot door consumentenorganisaties zoals de ANWB:

1. aankoopkeuring op kosten van koper, eventueel te combineren met een hellingbeurt en taxatie ten behoeve van de financiering;
2. prijs en condities overeenkomen;
3. koopovereenkomst en aanbetaling op rekening van de notaris;
4. financiering;
5. overdracht bij notaris.

## Taxatie en/of technische keuring

De taxatie en keuring worden vaak door elkaar gehaald. Een taxatie is een waardebepaling waarbij de marktwaarde en executiewaarde van het schip worden vastgesteld. Hierbij zijn de fraaie lijnen, snelheid onder zeil, marktpositie van het schip, technische staat, omzet en te verwachten werkzaamheden wegens wettelijke voorschriften belangrijke factoren. De taxatie kan zowel worden gebruikt in de onderhandeling met de verkoper als voor de financiering. Voor de taxatie is een bepaald technisch inzicht nodig, de makelaar/taxateur beoordeelt de staat van het schip en wil bijvoorbeeld weten in welke conditie het onderwaterschip is, of de motor is gereviseerd etc. Soms wordt in de taxatie een voorbehoud gemaakt voor bepaalde onderdelen. Een taxatie is niet hetzelfde als een technische keuring omdat de makelaar/taxateur niet alle machinerieën en toebehoren zal testen. Over het algemeen dient een taxatie te worden uitgevoerd door een beëdigde, tegenwoordig EMCI-gecertificeerde, makelaar, taxateur of expert. Sommige banken hebben een voorkeur of eisen een taxatie van een door hen geselecteerde persoon. De kosten van een taxatie liggen tussen de 450 en 750 euro exclusief btw en reiskosten.

Vrijwel altijd laten kopers het (onderwater)schip voor overdracht keuren en steeds vaker ook de machinerieën en toebehoren. Daarnaast worden ook wel afspraken gemaakt over de geldigheid van certificaten. Denk erom dat een motor niet kan worden gekeurd op de helling. Motoren kunnen worden beoordeeld door een expert of een monteur die bekend is met het betreffende motortype. De koper bepaalt welke (onafhankelijke) makelaar, taxateur of expert wordt aangesteld. De kosten van keuringen en taxaties zijn voor rekening van de koper. De kosten van een algemene aankoopkeuring zijn 700 tot 900 euro exclusief btw. Sommige Onderlinge verzekeringen keuren het onderwaterschip (bijna) gratis in het kader van de acceptatiekeuring voor de verzekering. Een monteur kan vaak voor 150 à 200 euro, exclusief btw, de staat van een motor vaststellen.

Indien een schip gekocht wordt met een lengte van 20 meter of meer of met een waterverplaatsing van 100 m<sup>3</sup> of meer (berekend uit lengte x breedte x diepgang exclusief kiel) dat op de binnenwateren vaart, dan moet er een speciale expert ingehuurd worden die door de overheid is aangewezen om tevens te kunnen keuren voor een zogeheten CBB (Communautair Binnenvaartcertificaat voor Binnenschepen) dan wel een CVO (Certificaat van Onderzoek).

## Koopovereenkomst

Zoals gezegd worden de koopsom en de condities vastgelegd in een koopovereenkomst. Een belangrijk onderdeel van de overeenkomst zijn de ontbindende voorwaarden. Voorbeelden hiervan zijn:

- \* realiseren van de financiering;
- \* staat van het (onderwater)schip;
- \* certificeerbaarheid;
- \* verzekeraarbaarheid.

Ook kunnen er garanties worden opgenomen waar de verkoper aan moet voldoen voor de overdracht. Hierbij kan je denken aan:

- \* afgifte van nieuwe certificaten;
- \* functioneren van de technische installaties;
- \* overdracht van charterovereenkomsten en/of klantenbestanden;
- \* bepaalde werkzaamheden aan het schip.

Tevens wordt in de koopovereenkomst een aanbetaling of bankgarantie geregeld die wordt gestort of op naam gesteld van een notaris of makelaar (niet op rekening van de verkoper). Vaak wordt er een inventarislijst opgemaakt. Vervolgens worden alle voorwaarden en keuringen afgewerkt en de eventuele consequenties daarvan afgewikkeld. De tijdsduur van dit stadium loopt uiteen van 2 weken tot een jaar.

## Overdracht, kadaster en notaris

De laatste fase is de overdracht. Om een hypotheek te kunnen geven moet het schip teboekgesteld zijn in het kadaster. Sinds 1991 dienen alle teboekgestelde schepen (vrijwel alle charterscheepen) door een notaris te worden overgedragen. De overdracht is de feitelijke acceptatie van het schip door de koper in de staat waarin het zich bevindt en de kwijting van de schuld aan de verkoper middels de betaling die bij de overdracht plaatsvindt. De notaris houdt voor, tijdens en na de overdracht contact met het kadaster om te voorkomen dat er schulden en eventuele beslagen die aan een schip kunnen kleven worden mee verkocht.

Indien de verkoper nog een hypotheek op het schip heeft, wordt deze door de notaris uit de koopsom voldaan zodat het schip altijd zonder schulden of beslagen wordt overgedragen. Het is de verantwoordelijkheid van de notaris dat hij zorg draagt voor deze correcte afwikkeling met diverse partijen, waaronder de bank en het kadaster. Door het tekenen van de hypotheekakte geeft de nieuwe eigenaar zijn financier het (executie)recht om (uiteindelijk) het onderpand/schip te verkopen als de eigenaar zich niet aan de betaling van rente en aflossing houdt. Vanaf de overdracht is de koper feitelijk eigenaar en verantwoordelijk voor het schip. Hij dient het dan dus ook te verzekeren. De notaris ontvangt de koopsom en 'beschrijft' het schip op naam van de koper in het kadaster, zodat deze als juridisch eigenaar is terug te vinden. Hierbij worden ook eventuele hypotheeken geregistreerd. Pas als het schip op naam van de koper staat (na ca. 24 uur) wordt de verkoper door de notaris uitbetaald. Notarissen werken niet meer allemaal tegen hetzelfde tarief. Reken op 900 tot 1300 euro voor de notaris- en kadasterkosten. De hypotheekakte kost ongeveer de helft.

#### Papierwerk na overdracht

Na de overdracht moeten de Rijnverklaring, certificaten, bunkerverklaring en marifoonmachtiging worden overgeschreven op naam van de nieuwe eigenaar. Voor zeeschepen komen daar weer andere certificaten bij. Dit is een klus voor de koper die hij pas kan uitvoeren nadat hij juridisch eigenaar is geworden.



## 5. FINANCIËN / BEDRIJFSOVERNAME

### Inleiding

Er zijn verschillende vormen waarin een bestaande charteronderneming overgenomen kan worden. De meest voorkomende vorm is door aankoop van de onderneming, waarbij een (groot) deel gefinancierd moet worden. In bijna alle gevallen heeft de koper namelijk niet het gehele overnamebedrag op zak, en moet een deel gefinancierd worden. Maar er zijn ook andere vormen van overname van een onderneming, waarbij na een bepaalde periode de koper eigenaar wordt van het schip/ de onderneming. Deze vormen zijn vooral aantrekkelijk als de verkoper niet direct de overnamesom nodig heeft, bijvoorbeeld omdat hij/zij gaat stoppen. Beide vormen van overname worden in dit hoofdstuk besproken.

### Directe overname

Bij een directe overname wordt de koper direct (juridisch) eigenaar van het schip/ de onderneming. Hiervoor is het noodzakelijk dat het gehele overnamebedrag voorhanden is. Vaak moet dit geld geleend worden, hieronder de verschillende mogelijkheden om dit voor elkaar te krijgen.

### Hypotheek van de bank

Een hypotheek is een lening met een registergoed (het schip) als onderpand. Aankoop van een schip kan bijvoorbeeld met behulp van een hypotheek van een bank, waarbij ca 40% - 60% van de totale waarde van het schip (incl. eventuele investeringen) door de bank wordt gefinancierd met een looptijd van 10-15 jaar. 40-60% moet dus uit eigen middelen (eigen ofwel risicodragend vermogen) ingebracht worden. Vooral dit eigen geld kan een probleem zijn als er onvoldoende spaargeld voorhanden is. Er zijn verschillende mogelijkheden om dit eigen vermogen bij elkaar te krijgen.

### Lenen bij derden

Dit bedrag kan geleend worden van derden (familie/vrienden/etc.). Een dergelijke lening is in alle gevallen een achtergestelde lening, dat wil zeggen dat deze altijd achtergesteld is t.o.v. een in het kadaster ingeschreven/gevestigde hypotheek. In de praktijk betekent dat bij faillissement de bank voor gaat. Ook over een lening van derden moet van de belastingdienst rente betaald worden, maar deze mag lager zijn dan de marktrente. Een voordeel van een lening bij familie/vrienden is dat er coulante afspraken gemaakt kunnen worden over de terugbetaling en te betalen rente. Maak hierover wel duidelijke afspraken, ook in het geval waarbij geen rente/aflossing betaald kan worden.

### Borgstelling

Een andere optie is een borgstelling, waarbij een persoon of organisatie borg staat voor het bedrag aan eigen vermogen. Vaak wordt hierbij de waarde van onroerend goed van een familielid (huis) als onderpand gebruikt, mits er geen grote hypotheek op rust. Vervolgens kan de hoogte van de borgstelling geleend worden, bijvoorbeeld bij een bank. Over dit bedrag moet dan rente betaald worden, en afgelost worden. Bij een borgstelling moet altijd een notariële akte worden opgemaakt. Een borgstelling via de familie is niet ideaal. Mocht door onoverkomelijke zaken de onderneming failliet gaan dan zal de borgstelling opgeëist worden. Mocht dit bedrag niet voorhanden zijn dan zal het onderpand (zoals het huis) verkocht moeten worden. Hiermee dient deze vorm van borgstelling altijd zorgvuldig afgewogen te worden. Een alternatief is een borgstelling via een borgstellingskrediet van een organisatie of overheid. Hierbij staat deze organisatie met haar kapitaal borg. Denk hierbij aan een regionaal ontwikkelingsproject van de provincie of van een maatschappelijke organisatie.

### Verkoper als hypotheekverstrekker

Hierbij wordt de onderneming/ het schip verkocht, maar treedt de verkoper op als eerste hypotheekverstrekker. Deze wordt dan hypotheekverlener over het gehele overnamebedrag (eventueel minus eigen vermogen van de koper) en krijgt de overnamesom met rente uitbetaald in de afgesproken aflossingstermijnen. De verkoper is dan de eerste hypotheekhouder, en kan bij wanbetaling het onderpand (het schip) opeisen. Uiteraard is deze optie alleen mogelijk als de verkoper de overnamesom niet direct nodig heeft. Het voordeel voor de koper is dat er aantrekkelijker afspraken gemaakt kunnen worden dan bijvoorbeeld een hypotheek via de bank.

De koper krijgt het overnamebedrag in delen, wat fiscaal aantrekkelijk kan zijn. Uiteraard kan de verkoper alleen eerste hypotheekverstrekker worden als hij/zij zelf geen hypotheek meer heeft op het schip.

Voorbeeld uit de praktijk:

- \* toetreding partner
- \* opbrengst verdelen: na aftrek kosten blijft winst over
- \* inbrengvergoeding: afgesproken bedrag gaat naar eigenaars
- \* werkvergoeding: vergoedingsafpraak over gewerkte uren, wie veel werkt, krijgt meer
- \* winstverdeling: overgebleven winst of verlies wordt over de deelnemers gelijk verdeeld
- \* afspraken maken bij ziekte/overlijden

Deze regeling maakt een geleidelijke overname mogelijk, waarbij de verkoper in eerste instantie de overname financiert.

## Lening zonder onderpand

Het is mogelijk om het gehele bedrag te lenen zonder onderpand. Een lening houdt in dat iemand je een geldbedrag leent, dat vervolgens met rente wordt terugbetaald. Vaak wordt er geld geleend bij familie of vrienden, waarbij gunstige aflossingstermijnen afgesproken kunnen worden. Maar het geld kan ook van een investeerder komen. Een lening is op meerdere manieren te krijgen. Of als een bedrag ineens, of je probeert de lening van meerdere geldschieters te krijgen. Dit moet dan wel in een goede constructie. Dit kan bijvoorbeeld via een **Commanditaire Vennootschap (CV)**. Hierin zijn de geldschieters “stille vennoten”, die slechts geld lenen en zich niet met de vennootschap mogen bemoeien. Ze zijn dan ook slechts aansprakelijk tot maximaal hun eigen ingelegd geld. Volgens Nederlands recht komt een CV tot stand door het aangaan van een overeenkomst tussen de vennoten. In de overeenkomst wordt vastgelegd in welke termijn de lening afgelost zal zijn, rentebetaling en eventueel winstdeling. De commanditaire vennootschap bezit volgens Nederlands recht geen rechtspersoonlijkheid. Met andere woorden de actieve (beherende) vennoten zijn hoofdelijk aansprakelijk (net als in een VOF). Het is nog steeds mogelijk om aan starters een lening te verstrekken die voor de verstrekker fiscaal aantrekkelijk is. Men betaalt geen vermogensrendementsheffing op het uitgeleende bedrag tot een bepaald maximum.

## Uitgifte van aandelen in een Besloten Vennootschap (BV)

Binnen een BV wordt het maatschappelijk kapitaal verdeeld in aandelen, die op naam staan. Het kapitaal is in dit geval het schip/ de onderneming. Door verkoop van de aandelen aan de geldschieters wordt voldoende kapitaal bijeengebracht om het schip aan te kopen. De initiatiefnemer/ koper wordt tevens aandeelhouder van het schip en wordt aangesteld als directeur voor het uitvoeren van de werkzaamheden, zoals de exploitatie van het schip. Mocht de koper/initiatiefnemer uiteindelijk volledig eigenaar willen worden van het schip kan er in de akte worden opgenomen dat deze het recht heeft om overige aandelen op te kopen. De BV houdt een register bij waaruit blijkt welke personen voor een bepaald aantal aandelen in het kapitaal van de besloten vennootschap deelnemen. De aandeelhouders zijn slechts aansprakelijk voor hun eigen ingelegde gelden. Door aankoop van aandelen is er geen sprake van een lening, maar van participatie in de onderneming. Er is dan ook geen sprake van rentebetaling, maar van mogelijk dividenduitkering aan de aandeelhouders. De aandeelhouders hebben via de Algemene Vergadering van Aandeelhouders de mogelijkheid om invloed uit te oefenen op de bedrijfsvoering. Sinds 2012 is er een wijziging in de wetgeving, waarbij er meer flexibiliteit is bij het oprichten van een BV. Hierdoor is het oprichten van een BV goedkoper en eenvoudiger. Bovendien is er de mogelijkheid om aandelen uit te geven zonder stemrecht of zonder recht op winstuitkering. Dit maakt het een stuk aantrekkelijker om aandelen uit te geven aan familie, werknemers of financiers.

## Geleidelijke overname

Bij een geleidelijke overname wordt het schip /de onderneming pas eigendom van de koper na een bepaalde (vooraf besproken) datum. Tot die tijd wordt (een deel van) de overnamesom in gedeelten overgemaakt naar de verkoper. Een geleidelijke overname kan voor de verkoper fiscaal aantrekkelijk zijn, omdat de overnamesom over meerdere jaren binnenkomt. Het geeft de koper de mogelijkheid de onderneming over te nemen zonder of met een kleinere financiering van een externe partij. Daarnaast is het in sommige gevallen mogelijk om een fiscaal stille overname te doen, waarbij er geen sprake is van het betalen van stakingswinst. Houdt er wel rekening mee dat de koper en verkoper in deze gevallen voor langere periode aan elkaar verbonden zijn.

De onderlinge verhouding moet dus goed, maar vooral ook zakelijk zijn. Hieronder zijn verschillende geleidelijke overnamemogelijkheden omschreven. Deze opsomming is beslist niet compleet, er zullen nog beslist andere (creatieve) mogelijkheden zijn.

## Huurkoop

Huurkoop is een situatie, waarbij de koper (huurkoper) via het betalen van termijnen het schip eerst huurt van de scheepseigenaar (huurverkoper) en na het voldoen van de termijnen het schip in eigendom zal krijgen. De huurkoper krijgt het schip direct geleverd en heeft er volledig de beschikking over, maar wordt pas juridisch eigenaar als hij alle termijnen heeft voldaan. De huurverkoper vestigt een hypotheek op het schip, welke vervolgens door de termijnbetalingen afgelost wordt. De termijnbedragen zijn opgebouwd uit een deel van de koopsom, de te betalen rente en terbeschikkingstelling van het schip. Het is aan beide partijen om hierover overeenstemming te krijgen.

Een dergelijke overeenkomst wordt vastgelegd in een notariële akte en ingeschreven in het kadaster, zodat het schip niet buiten de huurkoper verkocht kan worden.

Huurkoop kan feitelijk alleen als het schip vrij van schulden is, want anders geeft de hypotheekvertrekker (bank) geen toestemming. Aan huurkoop kleven wel wat bezwaren. Het schip blijft eigendom van de huurverkoper, maar heeft verder weinig zeggenschap over het handelen van de huurkoper. Dit geeft natuurlijk altijd discussies, zoals bij schades, relatie boekingskantoor, betalingsachterstand huurkoper, etc. Omdat de huurkoopovereenkomst dwingend is voorgeschreven in het Burgerlijk Wetboek is een andere (eigen) overeenkomst dus nietig. De in de wet dwingend voorgeschreven huurkoopovereenkomst wordt door vrijwel alle professionals afgeraden.

## Huur met recht op koop

In deze vorm betaalt de potentiële koper (huurder) een huurprijs aan de verkoper (verhuurder). Deze huursom is een vergoeding voor gebruik van het schip. Gekoppeld aan deze huursom zit het recht op koop van het schip na bijvoorbeeld 3-5 jaar. Naast de huurbetaling is er tevens sprake van het storten van een borgstelling door de koper. Deze waarborgsom dient ter verrekening van eventuele gemaakte kosten en wordt bij aankoop door huurder van het gehuurde met de overeengekomen koopprijs verrekend. De verhuurder verplicht zich in een overeenkomst tijdens de huurperiode de huurder als eerste en enige het schip te koop aan te bieden. In deze overeenkomst wordt ook de toekomstige verkoopprijs vastgesteld. Hiermee heeft de huurder de zekerheid en het recht van koop aan het eind van de huurovereenkomst. Verder wordt in de overeenkomst afspraken gemaakt over de betaling van de overige kosten (groot onderhoud, verzekeringspremie, etc.). Pas na het voldoen van de volledige overnamesom wordt de huurder eigenaar van de onderneming/schip. In deze constructie is het belangrijk dat het schip een gezonde exploitatie heeft, met andere woorden er moet voldoende omzet gegenereerd worden om de huursom te kunnen voldoen.

## Rekenvoorbeeld

Huurder en verhuurder spreken een verkoopprijs af van € 300.000,-, met het recht op koop na vijf jaar. De huursom is € 25.000,- per jaar, welke volledig in mindering wordt gebracht op de verkoopprijs. Daarnaast wordt er direct een waarborgsom gestort van € 25.000,-. Na vijf jaar wordt het schip verkocht aan de huurder. De betaalde huursommen en borgsom zijn in totaal € 150.000,-. De Huurder kan vervolgens de overige te betalen € 150.000,- lenen bij de bank of anderen en het schip aankopen.

## Koper en verkoper aandeelhouder in een BV

Het is mogelijk om als koper en verkoper een BV op te richten, en de waarde van het schip als maatschappelijk kapitaal in te brengen in de BV. Deze BV kan vervolgens door uitgifte van aandelen dit kapitaal onder de koper en verkoper verdelen. De verkoper ontvangt over zijn aandelen een dividend/winstuitkering, wat gezien kan worden als rente. Door in de statuten van de BV het recht van aankoop van elkaars aandelen op te nemen wordt vastgelegd dat de koper in een bepaalde termijn de aandelen van de verkoper overneemt tegen een vooraf vastgestelde prijs. Mocht dit niet lukken dan blijft de verkoper zijn aandelen houden, en zodoende recht op een deel van het schip. Als de koper alle aandelen in bezit heeft is hij/zij eigenaar van de BV/het schip geworden. In deze constructie is men als koper gelijk aandeelhouder van de BV, en zodoende heeft men vanaf het begin zeggenschap in de bedrijfsvoering. Maar andersom heeft de verkoper deze zeggenschap ook.

Net als bij huur met recht op koop kan na bijvoorbeeld 3-5 jaar de koper de rest van de aandelen aankopen van de verkoper, en hier eventueel een lening voor afsluiten. Als de verkoper zijn VOF/eenmanszaak omzet in een BV en vervolgens met koper voor 3 jaar een samenwerkingsverband aangaat (waar beide winst uit onderneming ontvangen) kan er tevens fiscaal stil overgenomen worden. De onderneming blijft immers actief, er is geen sprake van staking van het bedrijf. Zie verder hieronder.

### Fiscaal stille overname

In die gevallen waarbij een familielid of werknemer de zaak overneemt wordt ook wel een fiscaal stille overname genoemd. Hierbij is de verkoper voornemens te stoppen met zijn bedrijf. Fiscaal stil wil zeggen dat er geen sprake is van staking van het bedrijf, maar dat deze overgenomen wordt inclusief alle fiscale rechten en plichten. Men noemt dit ook wel geruisloos doorschuiven. De belangrijkste voorwaarde is dat u samen met de bedrijfsopvolger 3 jaar in een samenwerkingsverband voor gezamenlijke rekening de onderneming hebt gedreven of dat de bedrijfsopvolger ten minste drie jaar (of seizoenen) in loondienst is geweest. Daarbij worden geen eisen gesteld aan de kwaliteit van de werknemer, noch aan de omvang van de dienstbetrekking (fulltime of parttime).

Voordeel van een fiscaal stille overname is dat de verkoper geen stakingswinst hoeft te betalen bij verkoop van zijn bedrijf, deze wordt als het ware “doorgeschoven” naar de nieuwe eigenaar. De stakingswinst is het verschil tussen de boekwaarde van het schip (dus zoals gewaardeerd op de balans in de jaarcijfers) en de verkoopprijs. Over de stakingswinst moet de verkoper belasting betalen als zijnde winst uit onderneming. Door de stakingswinst door te schuiven naar de koper hoeft de verkoper niet “af te rekenen met de belasting”. Deze fiscale aantrekkelijkheid heeft vervolgens weer voordelen voor de kopende partij. De verkoper kan met een lagere verkoopprijs akkoord gaan en krijgt netto hetzelfde of zelfs iets meer. Nadeel voor de koper is dat hij/zij moet doorgaan met de oude boekwaarden van het schip, inclusief oude afschrijvingsbedragen.

### Rekenvoorbeeld

Dit rekenvoorbeeld is slechts een versimpelde weergave. Er zijn nog tal van zaken die meespelen, zoals een eventuele hypotheek op het schip, stakingswinstvrijstelling, leeftijd verkoper, etc. Laat je dus goed adviseren hierin. Bij een voorgenomen verkoopprijs van € 300.000,- en een boekwaarde van het schip van € 150.000,- zal er over dit verschil van € 150.000,- stakingswinst belasting betaald moeten worden. Gemiddeld is dit 45% (€ 67.500,-). Door deze belastingclaim “door te schuiven” naar de nieuwe eigenaar kan de verkoopprijs met maximaal deze stakingswinst verlaagd worden tot € 232.500,-, waarbij de verkoper netto hetzelfde overhoudt.



## 6. PAPIERWINKEL

### Inleiding

Alle ondernemers krijgen te maken met de papierwinkel, waaronder het kiezen van een rechtsvorm, administratie, belastingen en eventueel personeel.

De verzekeringen ten aanzien van een charterschip en alles daaromheen zijn een belangrijk onderdeel in de bedrijfsvoering. Als deze niet goed geregeld zijn kunnen zij de continuïteit van het bedrijf in gevaar brengen. Daarnaast worden sommige verzekeringen, door bijvoorbeeld de hypotheekverstrekker, verplicht gesteld.

### Rechtsvorm

De rechtsvorm is het juridische jasje van een onderneming. Er wordt mee vastgelegd hoe de aansprakelijkheid en de bevoegdheden zijn geregeld. De keuze bepaalt verder welke belastingen van toepassing zijn en heeft grote invloed op zaken als aansprakelijkheid en bedrijfsbeëindiging. In verband met de starterfaciliteiten en indien men zijn onderneming alleen drijft, wordt vaak gekozen voor de **eenmanszaak**. Deze faciliteiten zijn vaak ook de reden dat met echtgenote en/of vaste partner een **vennootschap onder firma (VOF)** wordt aangegaan. Indien met andere(n) voor gezamenlijke rekening en risico een charterschip wordt geëxploiteerd, zijn de wettelijke en fiscale regels van een V.O.F. van toepassing en dan is elke vennoot een ondernemer. De **commanditaire vennootschap (CV)** waarbij een derde als medefinancier optreedt, behoort ook tot de mogelijkheden. De **besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (BV)** maakt het mogelijk zakelijk en privé enigermate te scheiden, of twee poten van het bedrijf uit elkaar te houden. Bij verkoop of bedrijfsbeëindiging zijn er soms gunstige fiscale mogelijkheden.

Het verdient aanbeveling zich goed te laten voorlichten over de te kiezen rechtsvorm en alle genoemde samenwerkingsvormen schriftelijk overeen te komen en vast te leggen. Op het ondernemersplein van de KvK is meer over dit onderwerp te lezen: <https://ondernemersplein.kvk.nl/overzicht-rechtsvormen/>

### Administratie

De charterschipper is als ondernemer wettelijk verplicht een administratie te voeren die is afgestemd op de aard van het bedrijf. Het is dan ook aan te bevelen om al voordat het bedrijf werkelijk van start gaat met een administratie te beginnen, waarbij alle gegevens op papier of elektronisch worden vastgelegd. Een goed opgezette administratie is belangrijk voor de bedrijfsvoering en geldt als een bron van informatie. Het is mogelijk snel een overzicht te krijgen van cijfers en resultaten die weer inzicht geven in kosten, omzet en winst. Op die manier kan men beter inspelen op de ontwikkelingen in de chartervaart en de eigen onderneming.

Met behulp van de administratie kan gemakkelijk voldaan worden aan de verplichtingen die door de belastingdienst aan de charterschipper worden gesteld. Vaak zal de belastingdienst bij een startende charterschipper in een vroeg stadium een "voorlichtingsbezoek" brengen en beoordelen of de administratie aan de gestelde eisen voldoet. Tevens zal informatie over de belastingdienst gegeven worden. Dit ter voorkoming van eventuele problemen in de toekomst.

### Accountant

De dienstverlening van een accountant gaat verder dan alleen de dagelijkse financiële administratie. Je accountant bekijkt je cijfers met een analytische blik. Wat is het effect van je huidige financiële aanpak op morgen? Welke financiële risico's loop je en hoe kun je hier het beste mee omgaan? Hoe werkt je aanpak door op je organisatie, je personeel en de toekomst van je bedrijf? En wat kun je verbeteren?



## Belastingen

Voor de charterondernemer zijn in principe 3 soorten belastingen van belang.

Dit kunnen zijn:

\* omzetbelasting (btw)

\* loonbelasting

\* inkomstenbelasting (voor eenmanszaak of vof) of vennootschapsbelasting (voor de bv)

Zie ook: <https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/nl/startende-ondernemer/startende-ondernemer>

## Omzetbelasting

Door de charterondernemer zal voor de omzetbelasting meestal per kwartaal aangifte moeten worden gedaan. Op die manier wordt de btw die door de ondernemer aan zijn gasten in rekening wordt gebracht afgedragen aan de belastingdienst. De btw die de onderneming zelf heeft betaald aan leveranciers mag van de af te dragen btw worden afgetrokken. Omdat reizen met gasten binnen Nederland belast zijn met het lage btw-tarief hoeft men slechts weinig omzetbelasting af te dragen. Voor de vaart over internationale wateren over zee geldt het btw-nultarief. Indien de afdracht op jaarbasis beneden een bepaald bedrag blijft kan men beroep doen op de kleine ondernemersregeling en kan betaling soms geheel achterwege blijven.

## Loonbelasting

Wie werknemers in dienst heeft, moet loonheffing inhouden en afdragen aan de belastingdienst. Aangifte en afdracht geschieden per maand. Veel schippers besteden dit uit aan een administratiekantoor.

## Inkomstenbelasting of vennootschapsbelasting

De beginnende charterschipper kiest vaak voor een eenmanszaak of VOF, en is bijna altijd ondernemer voor de inkomstenbelasting. Daardoor kan men profiteren van een aantal aftrekposten zoals zelfstandigenaftrek, startersaftrek en kleinschaligheidsinvesteringsaftrek.

## Zelfstandigenaftrek

Iedere zelfstandige die minimaal 1225 uur werkzaam is in zijn/haar onderneming mag een jaarlijks vastgesteld bedrag ten laste brengen van de winst, indien er meer tijd besteedt is aan jouw onderneming dan aan andere werkzaamheden. Dit bedrag is afhankelijk van de winst uit onderneming. Bij een VOF mag elke vennoot afzonderlijk deze aftrek toepassen, mits men voldoet aan het bovengenoemde urencriterium. Elke vennoot die aan de eisen voor ondernemerschap voldoet, geldt voor de inkomstenbelasting als ondernemer. En kan hij gebruikmaken van de ondernemersregelingen.

(Bron: belastingdienst.nl)

## Startersaftrek

De startende charterschipper heeft daarnaast de eerste drie jaar nog recht op startersaftrek, een jaarlijks vastgesteld bedrag dat direct ten laste gebracht kan worden op de winst. Ook hierbij mag elke vennoot bij een VOF afzonderlijk deze aftrek toepassen.

Je krijgt de startersaftrek (verhoging van de zelfstandigenaftrek) als je voldoet aan de volgende voorwaarden:

- Je kon in het aangiftejaar de zelfstandigenaftrek krijgen.
- Je was in de voorafgaande 5 jaar minimaal 1 jaar geen ondernemer voor de inkomstenbelasting.
- Je hebt in de 5 voorafgaande jaren niet meer dan 2 maal gebruikgemaakt van de zelfstandigenaftrek.
- Er was in het kalenderjaar of in 1 van de 5 voorafgaande jaren geen sprake van een zogenoemde geruisloze terugkeer uit een bv.

(Bron: belastingdienst.nl)

## Kleinschaligheidsinvesteringsaftrek

Investerings in bedrijfsmiddelen tot een bepaald maximumbedrag komen in aanmerking voor de kleinschaligheidsinvesteringsaftrek. Deze aftrekpost bestaat uit een percentage van al uw investeringen. Dit percentage mag u eenmalig ten laste brengen van uw winst. De hoogte van het percentage hangt af van de hoogte van het geïnvesteerde bedrag.

## Fiscale afschrijving

De belastingdienst heeft regels gesteld aan de maximale toegestane afschrijving op met name zeilende charterschepen. Afschrijving op schepen kan plaatsvinden totdat de restwaarde is bereikt. Door de belastingdienst is de restwaarde voor charterschepen gesteld op 50% van de investering. De maximale duur van de afschrijving is 20 jaar. Op jaarbasis mag men dus maximaal 2,5% van de totale investering afschrijven. Bij aanschaf van nieuwe bedrijfsmiddelen of nieuwbouw van een schip kunnen deze volgens onderstaand overzicht worden afgeschreven. Het zijn de afschrijvingspercentages die in de branche gebruikelijk zijn.

Casco	5% per jaar van 50% van de aanschafwaarde.
Inrichting	10% per jaar (betimmering)
Motor	10% per jaar
Mast/rondhout/zwaarden, zeil en zwaardlieren	10% per jaar
Tuigage	20% per jaar (touwwerk, sluitingen, blokken maar ook kleinere lieren)
Inventaris	20% per jaar (elektrische apparaten, navigatie- apparatuur, meubilair, beddengoed etc.)
Goodwill	20 tot 33,3% per jaar

Als men weinig tot geen winst maakt is er de mogelijkheid om geen afschrijvingen op het schip te doen. Dit kan aantrekkelijk zijn bij staking van het bedrijf. Zonder afschrijvingen blijft de boekwaarde op peil en zal de boekwinst bij verkoop niet hoog zijn. Over deze zogenaamde boekwinst moet namelijk belasting worden betaald.



## Verzekeringen

Voor het afsluiten van een verzekering is het raadzaam in overleg met een specialist op het gebied van scheepsverzekeringen een inventarisatie te maken van de specifieke risico's die in uw situatie van toepassing zijn. De uitkomst van deze inventarisatie moet een overzicht zijn van de risico's die u loopt. Vervolgens moeten de volgende vragen worden beantwoord:

- Welke risico's kunt u beperken en (gedeeltelijk) zelf dragen;
- Welke risico's dient u te verzekeren en hoe groot kan uw eigen risico hierbij zijn.

Voor het verzekeren wordt onderscheid gemaakt tussen de volgende groepen:

1. De verzekeringen t.b.v. uw schip;
2. De verzekeringen t.b.v. uw passagiers;
3. De verzekeringen rondom uw gezondheid;
4. De verzekeringen rondom uw personeel;
5. Pensioen.

Deze verzekeringen kunnen bij onderlinge scheepsverzekeraars, landelijk werkende verzekeringsmaatschappijen of via een tussenpersoon op de assurantiebeurs worden ondergebracht. Het grote verschil tussen een Onderlinge - en een commerciële verzekeraar is dat een Onderlinge geen winstoogmerk heeft en u vaak terzijde staan bij casco-, tuigage- en veiligheidsinspecties. Het is in uw voordeel te werken met iemand die specialistische kennis heeft van uw bedrijfstak.

### 1. Verzekeringen t.b.v. jouw schip

#### a) De WA (wettelijke aansprakelijkheid)/Cascoverzekering

De WA-verzekering biedt dekking voor met of door het vaartuig toegebrachte zaak- of personenschade indien de verzekerde hiervoor aansprakelijk is. Let op, schade m.b.t. passagiers is hier niet op meeverzekerd. De Cascoverzekering biedt dekking voor schade aan het vaartuig, de motor en de scheepsuitrusting. Het is wel van belang om de bijbehorende voorwaarden goed te lezen. Duidelijk moet zijn wat de exacte dekking is en of er uitsluitingen opgenomen zijn als bijv. "gevolgschade eigen gebrek is niet gedekt" of "aftrek nieuw voor oud". Dit kan per maatschappij verschillen en grote gevolgen hebben bij een schadeclaim. Voor de risico's van aan- of verbouw bestaan daarnaast nog aanbouwverzekeringen om dit specifieke risico te verzekeren. Controleer uw offerte (of polis bij een bestaande verzekering), verzekeringsvoorwaarden en clausules hoe zaken als berging, wrakopruiming, borgstelling, milieuverontreiniging e.d. geregeld zijn. Hier kunnen limieten in zijn opgenomen die in geval van schade ontoereikend zijn.

#### b) De rechtsbijstandverzekering

Deze verzekering biedt dekking voor de kosten van juridische en eventuele andere rechtskundige bijstand maar ook de eventuele gemaakte proceskosten worden vergoed. Voor het charterbedrijf bestaan specifieke polissen waarop eventueel ook de gezinsrechtsbijstand meeverzekerd kan worden.

#### c) De AVB (Aansprakelijkheidsverzekering Bedrijven)

Deze verzekering dekt uw wettelijke aansprakelijkheid in uw hoedanigheid<sup>1</sup> als exploitant van een charterbedrijf. Hierbij kan ook de wettelijke aansprakelijkheid ten opzichte van uw passagiers en bemanningsleden zijn meeverzekerd. Afhankelijk van het totale aantal passagiers en het vaargebied is deze verzekering in de praktijk door een beperkte hoogte van het verzekerd bedrag vaak niet voldoende. Deze dient dan aangevuld te worden met een P&I of specifieke WA passagiers- of een P&I verzekering.

#### d) De bedrijfsschadeverzekering

Gevolg van een schade aan uw schip kan zijn dat u te maken krijgt met inkomensderving omdat u boekingen moet annuleren. Deze verzekering dekt uw verlies aan inkomen als gevolg van de geannuleerde boekingen.

<sup>1</sup> Let goed op de omschrijving van hoedanigheid. Als voorbeeld: indien bij de hoedanigheid "exploitatie charterschip" vermeld is en u veroorzaakt schade omdat u zich in de winter als scheeptimmerman verhuurt is er geen dekking onder deze verzekering.

## 2. Verzekeringen t.b.v. jouw passagiers

Hiervoor is de WA-passagiers- of P&I-verzekering t.b.v. passagiers speciaal bedoeld. Door veranderingen in de samenleving lopen claims van passagiers steeds hoger op. Regelmatig kan worden gesteld dat het risico dat men loopt ten opzichte van passagiers groter is dan de risico's die verband houden met het varen van het schip. In de meeste gevallen is de WA/Cascoverzekering en AVB (zie 1c.) dan ook onvoldoende tegen mogelijke aanspraken van derden. Met een verzekerde som van 150 miljoen euro is bij de huidige wetgeving jouw risico voldoende afgedekt.

Verzekerd zijn:

1. De wettelijke aansprakelijkheid t.o.v. bemanning en betalende passagiers;
2. Schade die groter is dan het maximum verzekerd bedrag van jouw AVB (zie c.).

## 3. Verzekeringen rondom jouw gezondheid

Voor het verzekeren van de risico's die verband houden met jouw gezondheid kan je bijvoorbeeld (afhankelijk van uw persoonlijke situatie) aan de volgende verzekeringen denken:

### a) De ziektekostenverzekering

De basisdekking is verplicht en kan met aanvullende pakketten worden uitgebreid.

### b) De arbeidsongeschiktheidsverzekering

Een verzekering die voorziet in een periodieke uitkering, na de gekozen wachttijd, indien de verzekerde geheel of gedeeltelijk arbeidsongeschikt is door medisch vast te stellen gevolgen als ongeval of ziekte. De uitkering kan je bijvoorbeeld in staat stellen om een vervangende schipper in te huren. Voor startende ondernemers bestaan specifieke verzekeringsvormen.

### c) De overlijdensrisicoverzekering (voor ongevallenverzekering zie 4.C)

Een levensverzekering waarbij de verzekeraar een uitkering verstrekt na het overlijden van de verzekerde binnen de in de polis genoemde verzekeringstermijn. De uitkering kan bijvoorbeeld aangewend worden voor het aflossen van een hypothecaire lening op het charterschip. In bepaalde financieringsconstructies zit standaard een overlijdensrisicoverzekering vervat.

### d) De compagnonverzekering

Dit is een vorm van een levensverzekering op twee levens waarmee beoogd wordt dat bij het overlijden van één van de compagnons aan de langstlevende een uitkering wordt verstrekt. Deze uitkering kan de overblijvende compagnon in staat stellen zijn financiële verplichtingen ten opzichte van de erfgenamen na te komen zonder dat de liquiditeit van de firma in gevaar komt.

## 4. Verzekeringen rondom jouw personeel

**a) Jouw aansprakelijkheid voor schade aan of door werknemers, wordt verzekerd op jouw AVB.** Controleer of deze verzekering ook dekking biedt voor het zogenaamde Wegam-risico. Raken uw werknemers in werktijd betrokken bij een ongeval, dan ben je aansprakelijk. De Wegam-dekking beschermt uw bedrijfsvermogen tegen dergelijke claims.

### b) Verzekeringen rond uitkeringen bij ziekte

De werkgever is verplicht zijn personeel bij ziekte door te betalen voor maximaal twee jaar of zolang als de arbeidsovereenkomst nog duurt. Men kan dit risico zelf dragen of men kan zich daartegen verzekeren, met een variabel eigen risico.

### c) Ongevallen- en overlijdensrisicoverzekering

Deze verzekering geeft een bemanningslid, inclusief de schipper/eigenaar, een uitkering ineens als een ongeval gedeeltelijke of algehele invaliditeit van blijvende aard ten gevolge heeft. Tevens is een dekking mogelijk voor overlijden ten gevolge van een ongeval. De uitkering is een vooraf overeengekomen bedrag (of deel daarvan) en staat los van de werkelijke schade die je lijdt.

## 5. Pensioenvoorziening

In de chartervaart wordt in de regel niet veel geld opzij gezet voor een goede pensioenvoorziening. Toch verdient het aanbeveling op zijn minst even na te denken over dit onderwerp, de restwaarde van het schip kan bij bedrijfsbeëindiging en na afrekenen met de fiscus behoorlijk tegenvallen. Laat je over dit onderwerp goed adviseren. Jouw fiscale (belasting)situatie speelt hierbij tevens een rol. Als werkgever kan het van belang zijn dat je voor jouw werknemers een pensioenvoorziening treft.

De in dit artikel genoemde verzekeringen geven een overzicht van de meest gebruikelijke verzekeringen in de Chartervaart. Aangezien geen bedrijf hetzelfde is zal een risico-inventarisatie van jouw bedrijf uitsluitend moeten geven wat en hoe dit het beste verzekerd kan worden. Een goed advies zorgt voor continuïteit van jouw bedrijf na een grote schade.

