



Universiteit
Leiden
The Netherlands

Rondetafelgesprek: een terug- en vooruitblik op de WHOA met de Belastingdienst

Tekstra, T.; Kerstens, L.; Verboom, J.C.M.

Citation

Tekstra, T., Kerstens, L., & Verboom, J. C. M. (2023). Rondetafelgesprek: een terug- en vooruitblik op de WHOA met de Belastingdienst. *Herstructurering & Recovery Online*, 2023. Retrieved from <https://hdl.handle.net/1887/3718481>

Version: Not Applicable (or Unknown)
License: [Leiden University Non-exclusive license](#)
Downloaded from: <https://hdl.handle.net/1887/3718481>

Note: To cite this publication please use the final published version (if applicable).

RONDETAFELGESPREEK. Een terug- en vooruitblik op de WHOA met de Belastingdienst

HERO 2023 / P-033

3 oktober 2023

In het kader van het verkrijgen van een meer “inside view” in de werking van en ervaringen met de WHOA, heeft een aantal redacteurs en medewerkers van HERO interviews gehouden met hd’s, observatoren, rechters en vertegenwoordigers van de Belastingdienst. De artikelen met de hd’s, observatoren en rechters zijn inmiddels gepubliceerd. Dit artikel is een weergave van het rondetafelgesprek met vijf vertegenwoordigers van de Belastingdienst dat plaatsvond op 30 augustus 2023 (een dag voordat bekend werd gemaakt dat het versoepelde beleid om bij saneringsverzoeken – mede in het kader van de WHOA – genoeg te nemen met hetzelfde uitkeringspercentage als de concurrente crediteuren zal worden verlengd tot 1 april 2024).

Zijn er gegevens bekend over het aantal WHOA’s waar de Belastingdienst bij betrokken is of is geweest en in hoeveel gevallen het akkoord is geslaagd?

Het beeld binnen de Belastingdienst is wisselend, maar harde cijfers zijn er niet. De Belastingdienst wordt vrijwel in elke WHOA als preferent schuldeiser betrokken. De aanwezige collega’s in het MKB-segment hebben inmiddels ervaring opgedaan in ongeveer twintig tot dertig WHOA-procedures. Het aantal procedures binnen het segment Grote Ondernemingen (hierna: GO) is voorsnog beperkt maar recent is GO tweemaal geconfronteerd met een verzoek om een afkoelingsperiode. Wij denken dat het aantal WHOA’s behoorlijk gaat toenemen, als we de ontwikkelingen in de markt zien. We zien wel dat, vooral voor kleine ondernemers, het griffierecht een behoorlijke drempel opwerpt. De kosten voor een hd’er en observator helpen daar niet aan mee.

Wat we op dit moment vooral merken is dat soms niet evident is of sprake is van een formele WHOA-procedure. Bij de Belastingdienst hanteren we ook een saneringsbeleid. Vaak wordt een sanering aangeboden langs de lijnen van de WHOA. Dat gebeurt dan met de intentie dat als het niet middellijk slaagt, dan alsnog wordt opgeschaald naar een WHOA.

Ons saneringsbeleid heeft op bepaalde punten een andere insteek dan het WHOA-beleid. We zien dat partijen bij de aanbieding van een akkoord kiezen voor de regeling die voor de onderneming het meest gunstig uitpakt. Daarbij gaat het met name om de berekening van wat moet worden aangeboden. Volgens het saneringsbeleid willen wij zowel absoluut als relatief een substantieel bedrag ontvangen. Dat is een vrij

open norm. We kijken onder meer naar de executiewaarde van de aanwezige zaken om te beoordelen welk bedrag we minimaal willen ontvangen. Bij een WHOA kijken we naar de liquidatiewaarde van de onderneming en beoordelen we wat we willen ontvangen uit de reorganisatiewaarde (na klassenindeling etc.). In theorie zou dat een lager dan een zowel absoluut als relatief substantieel bedrag kunnen zijn op de totale vordering.

Het is overigens niet zo dat we een verzoek van twee kanten bekijken (sanering en WHOA). Wat wij zelf vanuit de praktijk wel zien is dat er nu sneller contact met ons gezocht wordt, zonder eerst een formeel verzoek in te dienen. Als wij dan bijvoorbeeld vaststellen dat er nog diverse opties open zijn, kunnen wij (zonder te adviseren uiteraard) meegeven hoe wij over bepaalde aspecten denken. Dan kunnen we bijvoorbeeld van tevoren meegeven waar een ondernemer op moet letten en welke stukken hij moet aanleveren. Zodra er echter een formeel verzoek ligt (sanering of WHOA), dan zal dat worden behandeld op basis van het van toepassing zijnde beleid.

Hoe komt een WHOA-verzoek doorgaans bij de Belastingdienst binnen en hoe wordt dit intern behandeld?

Wij worden niet in kennis gesteld als er een startverklaring is gedeponereerd. Die verplichting bestaat immers niet. Dus meestal raken wij pas bekend met een WHOA-traject als de ondernemer daarover met ons contact opneemt. Dat eerste contact wordt vaak pas gelegd als het akkoord meer handen en voeten krijgt. Wie dit contact legt is heel verschillend. Dat kan een financiële adviseur of advocaat zijn, maar ook de ondernemer zelf. Op dit moment valt daar geen duidelijke lijn in te ontdekken. Wij hebben daarin zelf ook niet echt een voorkeur.

Wat we wel zien is dat hoe complexer het wordt, hoe meer partijen er aan tafel zitten. Wat in onze beleving vaak gebeurt is dat we op enig moment aan tafel gaan zitten met de advocaat, de opsteller van (waarderings)rapporten en de ondernemer zelf. In zo'n gesprek kunnen we dan gericht vragen stellen, bijvoorbeeld over hoe waarderingen tot stand zijn gekomen. Je kunt de ondernemer over de aannames bevragen. Zo kun je met elkaar het beste kijken wat de specifieke situatie is en welke gegevens nog nodig zijn.

Als wij een verzoek binnenkrijgen kijken we allereerst naar de hoogte van de schuld. We kijken naar wat voor type schuld er open staat en in welke periode die is opgebouwd. We kijken ook naar het vertoonde betaalgedrag, omdat dit een indicatie geeft van de levensvatbaarheid. Een onderneming die vóór corona al in de problemen zat, is qua beoordeling levensvatbaarheid van een andere orde dan de onderneming die door en tijdens corona in de problemen is gekomen. We kijken ook naar de compliance. Met andere woorden dat de ondernemer zoveel mogelijk uit zichzelf de regelgeving is nagekomen. Is er een boekenonderzoek geweest, zijn er vergrijpboetes opgelegd, etc.? Dat is op zichzelf niet doorslaggevend, we gaan uit van de goede trouw van de ondernemer, maar weegt wel mee in de wijze waarop we naar een onderneming kijken.

Wat is de rol van lopende verplichtingen?

De lopende verplichtingen zijn vanaf april 2022 maar met name vanaf oktober 2022 een belangrijk onderdeel van de coronabetalingsregeling geworden. Indien de lopende verplichtingen niet worden bijgehouden, wordt de coronabetalingsregeling ingetrokken.

Het bijhouden van de lopende verplichtingen is ook een belangrijke voorwaarde bij een saneringsverzoek. Indien de ondernemer de fiscale verplichtingen die opkomen tijdens de behandeling van het verzoek niet tijdig en volledig kan nakomen, zal de ontvanger geen medewerking verlenen aan het akkoord.

Met welke beleidsregels wordt gewerkt in het kader van het al dan niet meewerken van de Belastingdienst/Ontvanger aan een WHOA-akkoord?

Het wordt nog steeds aangemerkt als een speciale vorm van sanering. Daarmee zijn de beleidsregels van het saneringstraject van toepassing, te vinden in de Uitvoeringsregeling Invorderingwet 1990, de Leidraad invordering 2008 (Leidraad), die inmiddels zijn aangepast in het kader van de WHOA (art. 73.3a1-73.3a.3 Leidraad). Verder geldt de Tijdelijke instructie saneringen (laatste versie van 17 augustus 2023).

We hebben met elkaar gekeken of dit beleid werkbaar is en dat is inmiddels het geval. In de eerste zaken moesten we wel echt even zoeken. Wat helpt is dat we een taskforce saneringen hebben opgezet. Daarin zitten afgevaardigden van de landelijke vakcoördinatoren (lavaco), Grote Ondernemingen, MKB, CAP/LIC (kleinbedrijf) en fiscaal juridische zaken van het Ministerie van Financiën. Als een medewerker tegen bepaalde zaken aanloopt, dan kan diegene dat via zijn vaktechnisch adviseur of -coördinator voorleggen aan de taskforce (vgl. artikel 3 onder a onderdeel I van de Tijdelijke Instructie Saneringen). Er is ook tweewekelijks een casuïstiektafel gepland, waar naast de Belastingdienst ook vertegenwoordigers van het UWV en RVO aanschuiven. Op deze manier kunnen we de eenheid in het beleid bewaken, overigens niet alleen met betrekking tot de WHOA.

Bijvoorbeeld: als een medewerker op basis van beleid een verzoek moet afwijzen, maar vindt dat dat in een specifiek geval niet wenselijk is, dan kan zo'n geval worden voorgelegd. Het kan immers zo zijn dat we dan iets moeten met het beleid. Het beleid schuurt dan met de praktische situatie en we moeten dan in overleg met het ministerie om te kijken of het beleid moet worden aangepast. Het kan gebeuren dat de Leidraad dan op onderdelen wordt gewijzigd. De toevoeging van de publieke schuldeisers aan de speciale crediteuren is een mooi voorbeeld in de Leidraad van hoe het beleid is aangepast naar de praktijk.

De ontvanger behoudt overigens ook vrije ruimte in specifieke zaken. Dat hoeft niet strijdig te zijn met elkaar. Het gaat erom dat op hoofdlijnen de eenheid wordt bewaard.

Nu is de groep medewerkers binnen de Belastingdienst die zich bezighoudt met WHOA's nog beperkt. Als het aantal WHOA's toeneemt dan zal die groep vanzelf

groter worden. In dat opzicht hebben we onze standaard vaktechnische escalatielijnen. Het was voor ons ook lastig in te schatten bij de introductie van de WHOA hoeveel procedures er zouden komen. Moeten we dit bij de Ontvanger neerleggen als reguliere werkzaamheden of er een specialistisch team voor oprichten? Op dit moment kan het zo zijn dat een WHOA-verzoek terecht komt bij een ontvanger die daar nog geen of beperkte ervaring mee heeft. Middels de vaktechnische escalatielijnen worden dan ervaren collega's benaderd en bij de behandeling van dat verzoek betrokken.

De Tijdelijke instructie saneringen, vooral geschreven voor de coronabelastingsschulden, heeft als uitgangspunt bij een kwijtscheldingverzoek (incl. een WHOA-verzoek) "bij twijfel toekennen". Is er bij jullie zicht op hoe dat uitgangspunt in de praktijk wordt toegepast?

Het is niet zo zwart wit, bij twijfel toekennen. Het is een grijs gebied, afhankelijk van de casuïstiek. Dat is wel de belangrijkste boodschap. Het is overigens de vraag of "bij twijfel toekennen" voor de ontvanger iets nieuws is. Iedere ontvanger wil maatwerk leveren in een specifiek geval. Maar nu het zo expliciet staat opgeschreven is een zekere cultuurverandering beoogd. Het staat er immers niet voor niets en dus zal de mindset meer dan voorheen moeten zijn "zou ik deze ondernemer kunnen helpen?".

Een concreet voorbeeld: als de informatieverplichting aan de voorkant tijdig wordt nagekomen en er een rapport ligt van de personen of instanties genoemd in de Tijdelijk instructie saneringen, waarin wordt geconcludeerd dat een onderneming levensvatbaar is, dan gaan wij daarvan uit en (anders dan voorheen) dat zelf niet nog eens bekijken, tenzij sprake is van zgn. contra-indicaties.

Wat we in de praktijk wel regelmatig zien is dat een ondernemer vaak alle crediteuren als dwangcrediteur aanmerkt. Dan worden wij in onze fiscale preferentie geschaad en daar kijken we dus wel kritisch naar. Lastig daarbij is dat we vanuit onze rol dit moeilijk kunnen toetsen zonder nadere informatie. En dus verlangen we van de ondernemer dat hij een goede onderbouwing geeft.

In zijn algemeenheid geldt wel: hoe meer openheid en informatie aan de voorkant, des te makkelijker het is om met elkaar het juiste gesprek te voeren. Dat voorkomt ook dat je met zijn allen onnodig onder tijdsdruk komt te staan.

Daarbij komt: op het moment dat de informatievoorziening aan de voorkant minder goed aanwezig is, en wij dus steeds maar een stukje van de informatie hebben, zal dat vaak tot meer vragen leiden vanwege een gebrek aan of onduidelijkheid in die informatie. Wij krijgen wel eens tegengeworpen dat we steeds aanvullende vragen hebben. Maar als een ondernemer niet volledig is in zijn informatievoorziening maakt hij het ons (en andere schuldeisers) onnodig lastig om tot een gewogen beslissing te komen. Zeker met de korte tijdslijnen bij een WHOA zet dat behoorlijk wat druk op het proces. We hebben in een zaak wel eens meegemaakt dat de rechter toen heeft gezegd: "u heeft niet voldaan aan de informatievoorziening waardoor u het de ontvanger lastig heeft gemaakt om binnen de tijdspanne die u vervolgens wel heeft opgelegd tot een reëel oordeel te komen".

Is er voldoende capaciteit bij de belastingdienst om WHOA-verzoeken (voortvarend) te behandelen? Soms geldt een stemtermijn van acht dagen of een paar weken.

Er zit nog wat verschil tussen de diverse afdelingen. Bij de uitvoeringsdirectie Grote Ondernemingen is er meer capaciteit dan bij MKB en bij MKB weer meer dan bij het kleinbedrijf. Bij grote ondernemingen hebben we voor iedere onderneming een ontvanger en een klantcoördinator. Daar zijn dus twee aanspreekpunten. Zoals hiervoor al besproken verwachten wij dat, naarmate het aantal WHOA's toeneemt, ook de capaciteit bij de Belastingdienst zal toenemen.

Is vooroverleg met de Ontvanger over een voorgenomen WHOA mogelijk en, zo ja, hoe gaat dat in zijn werk?

Het korte antwoord is: ja, vooroverleg is mogelijk.

Hoe dat in zijn werk gaat, verschilt per geval en daar valt (mede gezien het beperkt aantal WHOA's) nog geen duidelijke lijn in te ontdekken. De medewerkers bij de belastingtelefoon zijn in elk geval geïnstrueerd en weten dat er bij een WHOA-verzoek snel geschakeld moet worden. Het komt ook wel voor dat individuele medewerkers persoonlijk worden gemaïld met de vraag bij welke collega iemand zich kan melden met een WHOA-verzoek. Met de huidige instroom is dat nog wel te overzien en zal de verzoeker waar mogelijk worden doorgeleid. Onze ervaring is dan ook dat ondernemers tijdig en met de juiste medewerkers in contact komen.

Wordt het begin van een WHOA-traject (via een startverklaring en vaak met het vragen van een afkoelingsperiode) altijd door de ondernemer gecommuniceerd met de betreffende Ontvanger? Of worden die er regelmatig mee overvallen?

Zoals gezegd krijgen wij doorgaans geen bericht van het deponeren van een startverklaring. Dat heeft ook geen toegevoegde waarde als daar verder geen consequenties aan zitten. Normaliter hebben we de melding betalingsonmacht als signaal dat het slecht gaat met de onderneming. Dat is nu vanwege corona lastiger omdat, volgens het Besluit noodmaatregelen coronacrisis, het verzoek om uitstel in beginsel als tijdige en rechtsgeldige melding wordt gezien.

We merken nog wel steeds dat bij veel ondernemers angst bestaat om de ontvanger te informeren. Want, zo is de gedachte, dan gaat de ontvanger daarnaar handelen. Maar wij zouden willen zeggen: doe dat nou wel. Ook omdat wij nog wel eens zien dat er al maanden geleden een startverklaring blijkt te zijn gedeponerd, maar er sindsdien geen noemenswaardige stappen zijn gezet. Dat roept bij ons dan de vraag op wat er in de tussentijd met de lopende verplichtingen is gebeurd en of die bijvoorbeeld ook nog in het akkoord worden meegenomen. Dat kan ook iets zeggen over de levensvatbaarheid. Voor ons zou het wenselijk zijn als er meer duidelijkheid komt over het fixatiemoment van vorderingen zodat duidelijk wordt welke wel en welke niet onderdeel kunnen worden van een akkoord.

Waar we tijdens de corona periode als ontvangers een wat afwachtender houding hebben aangenomen, zullen we nu weer meer actief gaan innen. Het contact met een ondernemer speelt daarbij ook een rol. Als voorbeeld noemen we een zaak waar de startverklaring van maart is en de procedure eind juli wordt opgestart. Vervolgens worden er maar zéér beperkt gegevens aangeleverd. Wij vragen ons dan af wat er in de tussenliggende periode is gebeurd. De lopende verplichtingen waren bijvoorbeeld niet bijgehouden, dit is uiteraard niet de bedoeling.

Klopt het dat de Belastingdienst in veel van de WHOA-trajecten de (enige) in the money-crediteur is en geeft dat nog specifieke aandachtspunten?

Wij zijn in principe altijd een in the money crediteur, doorgaans samen met de bank als gecureerde schuldeiser. De ondernemer weet dus dat hij de Belastingdienst aan boord moet hebben. Dat levert nog wel eens discussie op bij de klassenindeling. Bijvoorbeeld vanaf het moment dat (tijdelijk) de eis van het dubbele percentage wegviel. Er ontstond toen discussie of wij in een klasse met andere schuldeisers konden worden geplaatst. Naar onze mening is dat niet zo, want wij blijven een preferente schuldeiser.

De sleutel voor een geslaagd akkoord ligt echter niet in onze handen. Het ligt in de handen van de ondernemer die ons (en de andere schuldeisers) juist of onjuist informeert. Wij handelen op basis van de wetgeving en regelgeving.

Wij zien nog wel eens dat andere crediteuren kijken naar wat de Belastingdienst gaat doen en daar hun eigen positie op afstemmen. Dat heeft geen invloed op onze visie op een akkoordvoorstel, maar we voelen natuurlijk wel een verantwoordelijkheid. Ook omdat de mogelijkheid van hoger beroep is uitgesloten. Dat maakt dit proces bijzonder.

Maakt het nog uit of het akkoord een betaling ineens of een inverdienakkoord is?

Dat ligt eraan of het ten opzichte van alle schuldeisers hetzelfde is ingericht of niet. We hebben toevallig vorig jaar een akkoord gezien dat zo was ingestoken dat de crediteuren allemaal betaald werden in één keer, behalve wij: wij werden dan in twee termijnen betaald. Daar gaan wij in beginsel niet mee akkoord, want wij worden dan achtergesteld bij andere crediteuren. We hebben ze een andere oplossing laten zoeken. In beginsel kunnen wij volgens de Leidraad akkoord gaan met een inverdienakkoord waarbij we binnen twaalf maanden betaald worden, maar daarbij niet achtergesteld worden bij andere crediteuren.

Tegelijkertijd blijft het casuïstisch. Indien bijvoorbeeld een groep schuldeisers met hele kleine vorderingen wel ineens betaald wordt en daar goede redenen voor zijn, sluiten we dat op voorhand niet uit.

Dienen jullie zienswijzen in en laten jullie je dan juridisch bijstaan?

Vanuit deze groep kennen we één voorbeeld waarin we een zienswijze hebben ingediend en twee voorbeelden waarbij wij door de rechtbank in de gelegenheid zijn gesteld een zienswijze in te dienen bij een verzoek om een afkoelingsperiode. De vraag is onder welke voorwaarden je een zienswijze kunt indienen. Als je tegenstemt, kun je dan nog een zienswijze indienen? Ben je dan nog procespartij in die procedure en moet je dan nog een formeel verzoek indienen?

We hebben een keer tegen een akkoord gestemd en werden vervolgens niet aangewezen als procespartij zodat we onze zienswijze niet konden indienen. Vanuit de rijksadvocatuur werd geadviseerd om bezwaar te maken. Het griffierecht is dan hoog en dat is dan wel een afweging. Is je grond voor afwijzing dan onderdeel van de behandeling, ja of nee? De rechter gaat het in beginsel dan niet ambtshalve toetsen.

Overigens schakelen wij in de regel geen advocaat in om ons te adviseren in WHOA-trajecten. Wij zijn zelf goed op de hoogte van ons interne beleid en de WHOA-wetgeving en redden ons daar inmiddels redelijk goed in. Indien nodig kunnen wij een beroep doen op de Rijksadvocaat.

Hoe zijn jullie ervaringen met de andere WHOA-spelers, zoals: de herstructureringsdeskundige (hd), observator, financiële deskundigen die de reorganisatie- en liquidatiewaarden vaststellen, advocaten en andere adviseurs van de schuldenaar of van de andere schuldeisers en de WHOA-rechters?

Onze ervaring met de WHOA-rechters is dat zij goed voorbereid zijn en echt doorvragen aan de ondernemer. "Waarom heeft u niet gereageerd op brieven, hoe zit het met de levensvatbaarheid, etc.?" Het expertiseniveau bij de rechters is hoog en die ervaringen zijn eigenlijk alleen maar positief.

Bij behandelende advocaten zien we nog wel een wisselend beeld. Het kwaliteitsniveau verschilt per zaak. Ook de ervaringen met financiële deskundigen en hd'ers zijn wisselend. In de praktijk speelt dan ook nog de vraag: welke ondernemer heeft welk rapport nodig? Welke basisvoorwaarden zijn dat dan voor MKB. Bij grote ondernemingen zal er naar onze mening een stevig en goed onderbouwd rapport moeten liggen, maar bij het MKB zal een light variant soms kunnen volstaan.

Wordt de Belastingdienst ook betrokken bij WHOA-liquidatieakkoorden? Zo ja, wat zijn daarbij jullie ervaringen (kritische rechter e.d.)?

Ja, we zien ook liquidatieakkoorden voorbij komen. Eén van de meest in het oog springende verschillen is dat de Belastingdienst bij een liquidatieakkoord niet afziet van het ontvangen van het dubbele percentage ten opzichte van de concurrente schuldeisers.

Daarnaast speelt nog wel eens de vraag wat de gevolgen zijn van een liquidatie akkoord ten aanzien van (bestuurders)aansprakelijkheid.

In theorie kun je nog aansprakelijkheid buiten de WHOA om hebben. Wij hebben in tegenstelling tot andere crediteuren meer informatie of we iemand nog aansprakelijk kunnen stellen. Dan gaan we dat ook wel eerst openlijk op tafel leggen en gaan we daarover in gesprek. Dat zou de loop van de procedure kunnen veranderen. In één geval had een paulianeuze handeling plaatsgevonden, dat hebben we geadresseerd. Er is toen geld beschikbaar gemaakt om dat nadeel op te heffen.

Als wij onregelmatigheden constateren dan delen we dat met de ondernemer. We kunnen dat niet zonder meer met andere betrokkenen delen gelet op onze fiscale geheimhoudingsplicht. Maar het wordt uiteraard wel onderdeel van de beslissing over de stemming op het akkoord.

Wat zijn jullie ervaringen met de WHOA-klassenindeling en met de stemprocedure?

In beginsel zeggen we: we hebben fiscale preferentie, dus we gaan voor. Tenzij er een speciale (dwang)crediteur is, die kan er dan buiten worden gehouden en we kunnen een belangenafweging maken voor de crediteuren die niet in het akkoord meegaan (hele kleine crediteuren onder EUR 100 bijvoorbeeld om het akkoord niet te bemoeilijken). We zijn dan wel benieuwd naar de motivering van de ondernemer.

Op basis van onze ervaringen tot nu toe zijn er geen specifieke aandachtspunten ten aanzien van de klassenindeling en de stemprocedure.

Hebben jullie nog algemene opmerkingen voordat we nog enkele meer invorderingstechnische kwesties aankaarten?

Wees transparant en kom op tijd. Dan is er veel mogelijk. Dat geldt niet alleen voor de ondernemer, maar bijvoorbeeld ook voor de banken van deze ondernemers. Wij zijn samen doorgaans de grootste spelers. De ervaring leert dat als je samen optrekt, je er in veel gevallen samen wel uit komt.

Wordt de art. 29 lid 7 Wet OB claim altijd in een WHOA-akkoord meegenomen?

De correctie btw-aftrek gaat mee in de WHOA. Dat staat ook in de Instructie Invordering en Belastingdeurwaarders (par. 43.4.1). Het bedrag van de correctie hoort onderdeel te zijn van het voorstel. En het gaat dan mee in het percentage dat de Ontvanger accepteert. De meeste ontvangers wijzen (actief) op deze correctie btw-aftrek.

Werkt de Belastingdienst nog mee als de schuldenaar een aanbod doet conform het coronaterugbetalingsbeleid, ook als de terugbetalingsregeling inmiddels is ingetrokken?

Dat is strikt genomen niet meer mogelijk.

De ondernemer heeft de gelegenheid gehad om gebruik te maken van de versoepelingsverzoeken (betaalpauze, verlenging termijn van 5 naar 7 jaar en kwartaalbetaling). Dat zijn de enige beleidsmatige mogelijkheden die wij hebben. In bijzondere gevallen is enig maatwerk mogelijk. Het is sterk casuïstisch of een

dergelijk aanbod nog mogelijk is. Dergelijke gevallen kunnen worden voorgelegd aan de taskforce-saneringen.

We hebben ook wel discussies gehad over de intrekking van een coronaregeling vanwege het niet bijhouden van de lopende verplichtingen. De beschikking van de intrekking was aan de ondernemer verstuurd. De ondernemer is daartegen in beroep gegaan en heeft vervolgens alle afgelopen termijnen betaald. De vraag van de ondernemer was of hij dan weer verder kon met zijn coronaregeling.

Als de ondernemer zijn achterstanden volledig inloopt, dan kan de coronaregeling in beginsel worden voortgezet. Dit hangt af van het moment en de omstandigheden van het geval af.

Hoe wordt tijdens een WHOA-traject (of de voorfase daarvan) door de Belastingdienst omgegaan met verklaringen betalingsgedrag? (van belang voor bijvoorbeeld overheidsaanbestedingen of opdrachten voor overheden)

Tijdens corona zijn we daar ruimhartig in geweest. Een schone verklaring betalingsgedrag kan worden verstrekt als de coronaregeling door de ondernemer wordt nagekomen. Dat wordt anders als de ondernemer belastingschulden die niet onder de coronaregeling vallen, zoals nieuw opkomende verplichtingen, niet nakomt. Dan is een schone verklaring betalingsgedrag niet meer aan de orde.

Hoe gaat de Belastingdienst om met de effecten van de in 2022 ingevoerde regeling voor “verliestemporisering”; kan dat effect worden meegenomen in het akkoord?

(Korte toelichting: verliestemporisering houdt in dat een winst door een kwijtschelding bij een akkoord tot € 1 miljoen verrekenbaar is met de fiscaal compensabele verliezen (carry forward), maar boven de € 1 miljoen nog maar 50% verrekenbaar is.)

We hebben daarvan gezegd dat we daaraan niet meewerken, dat is ook in de taskforce besproken. Er werd verschillend mee omgegaan, om die reden was het ook belangrijk om eenheid van uitvoering te krijgen. En dat er dus niet verschillend mee wordt omgegaan. Dit uitgangspunt zal worden verduidelijkt in de Instructie Invorderingen en Belastingdeurwaarders (IIB). We hebben wel gezien dat ondernemers met dit soort zaken geen rekening houden en dat een deel van de reorganisatiewaarde werd aangeboden die wellicht te hoog was. En vervolgens moeten ze zeggen dat daarvan een deel gereserveerd wordt voor wat anders, namelijk de (latente) claim vanwege de verliestemporisering.

Het probleem van de verliestemporisering kan ook plaatsvinden bij MKB-ondernemingen. We hebben dergelijke ondernemingen gezien waar een grotere schuld dan € 1 miljoen was die werd kwijtgescholden. Wat we in de meeste gevallen nu hebben gezien is dat m.n. het laatste jaar zo verlieslatend is geweest dat deze problematiek niet aan de orde is geweest. Overigens speelt daarbij wel de vraag wanneer het verzoek tot sanering wordt ingediend en afgehandeld. Indien een

akkoord tot stand komt in december zal de kwijtscheldingswinst al snel verrekend kunnen worden met het sterk verlieslatende jaar. Wordt een akkoord bereikt in januari, zal de rest van het jaar waarschijnlijk positiever uitpakken. Misschien kan je in dat kader afvragen of ze dan niet beter een akkoord in december kunnen bereiken dan in januari.

Verder speelt: het is nu een financiële belasting voor de ondernemer. Als de ondernemer dan een levensvatbare onderneming heeft die langere tijd winsten gaat maken dan is deze regeling niet per se negatiever. Je kunt alleen niet zeggen: alles is betaald, WHOA, strik eromheen. Er zijn nog gevolgen die zich in een later jaar kunnen manifesteren.

Het kan zijn dat de ondernemer niet op de hoogte is van de verliestemporiseringsregeling. Een onderneming met zulke winsten door kwijtschelding zal waarschijnlijk goede adviseurs hebben die er op kunnen wijzen of een accountant die de jaarrekening controleert. De Belastingdienst zal daar ook wel op een gegeven moment een vraag over stellen. Datzelfde geldt voor bezwaren die nog lopen en ook bij een regulier kwijtscheldingstraject moeten wij zorgen dat de materiële belastingschuld is geformaliseerd. Stel de ondernemer komt bij ons met een saneringsverzoek, dan zeggen wij op het moment dat dat aan de orde is: houd hier rekening mee.

Hoe gaat de Belastingdienst om met hoofdelijke belastingschulden, bijvoorbeeld als gevolg van een fiscale eenheid omzetbelasting?

Iedere ondernemer is hoofdelijk aansprakelijk, dus iedere onderneming moet dit hoofdelijk meenemen in het akkoord. Totdat de belastingschuld volledig betaald is uiteraard. Je hebt wel gekke netto-consequenties in de praktijk. Het is uiteindelijk aan de aanbieder van het akkoord om te kijken naar een mogelijke verdeling tussen de verschillende vennootschappen. Wij hebben daar niets over te zeggen als wij volledig voldaan worden. Wij kunnen niet akkoord gaan met een voorstel onder bepaalde voorwaarden. Dat maakt het lastig. Als wij voorstel 1 krijgen kunnen we niet zeggen dat we akkoord gaan met dit voorstel onder de voorwaarde dat voorstel 2 en 3 van de andere partijen die hoofdelijk aansprakelijk zijn ook komt. Tenzij er een groepsakkoord wordt aangeboden, maar dat is tot nu toe een uitzondering. Wat je wel ziet is dat er vijf akkoorden achter elkaar worden aangeboden, die tegelijkertijd behandeld worden. Dat is dan aan de rechter. Je ook kunt een aspectenverzoek daarvoor gebruiken, maar dat is dan niet aan ons.

Hoe wordt een WHOA-akkoord door de Belastingdienst “afgehecht” als het gaat om onderwerpen als: kwijtschelding en verrekening? Leidt dit in de praktijk tot problemen ten aanzien van het slagen van een akkoord?

Onze hoofdregel is: we verrekenen niet, tenzij. Dat staat ook in de Leidraad. Het spanningsveld is: het gaat er ook om of de inspecteur in die korte tijdspanne alles kan formaliseren. Bijvoorbeeld als er bezwaarprocedures lopen. Er kan daarnaast ook misbruik of oneigenlijk gebruik in het spel zijn. Wat je in theorie zou kunnen krijgen is dat men weet nog recht te hebben op een bepaalde teruggave, en het

verzoek tot teruggave niet indient tot na de WHOA. Dan valt het niet onder de WHOA en kan de ondernemer het in eigen zak steken. Het beleid is dus gebaseerd op de gedachte dat de Ontvanger teruggaven, die verband houden met het akkoord, nog kan verrekenen. Dat speelt ook bij de WSNP. Bijvoorbeeld in het geval dat belastingschuldige na drie jaar met een verzoek om teruggaaf kwam en een aangifte indiende. In dergelijke gevallen kunnen wij onder omstandigheden tot verrekening overgaan.

Hebben jullie verder nog meer fiscaal-technische opmerkingen of suggesties?

In algemene zin is van belang wat de hoogte is van de belastingschuld die wordt meegesaneerd. We hebben de formeel vaststaande schuld, maar de materiele schuld willen we ook zo veel mogelijk meesaneeren (de formele en materiële schuld moeten overeenstemmen). En op het moment dat er nog bepaalde fiscale schulden aankomen dan is de oproep het tijdig aan te geven, zodat we de tijd hebben om het tot een formele schuld te verwerken.

Als voorbeeld waar het fout ging, wordt een zaak aangehaald die in de media breed is uitgemeten. In die casus was sprake van een zéér aanzienlijke nog niet-geformaliseerde schuld. De ondernemer had kennelijk niet tijdig aan zijn verplichting voldaan om ervoor te zorgen dat de schulden – formeel en materieel – met elkaar overeenstemmen. Hetgeen uiteindelijk één van de oorzaken bleek te zijn waarom een akkoord niet tot stand kon komen.

Belangrijk aandachtspunt is verder: heb je boekhouding op orde. Het zal je verbazen hoe vaak dat al fout gaat.

Nog een algemene slotvraag: zijn jullie bij de WHOA-evaluatie vanuit het Ministerie van Justitie en Veiligheid betrokken en, zo ja, wat is jullie input daarbij geweest?

Dat was wat ons betreft een positieve evaluatie. We zijn nog steeds absoluut voorstander van de WHOA.

Afsluiting:

De schrijvers van dit artikel bedanken de deelnemers hartelijk voor het gesprek en hun bijdrage aan de definitieve tekst voor dit artikel. Het geeft de lezers een inkijk in de visie van de Belastingdienst op de WHOA-praktijk die voor de verdere ontwikkeling van die praktijk van groot belang is.

Deelnemers:

Richard van Lambalgen: vaktechnisch coördinator invordering MKB Den Haag

Frits Gill: landelijk vaktechnisch coördinator invordering

Leroy Jongedijk: vaktechnisch coördinator invordering MKB Arnhem en Doetinchem

Max van Duffelen: vaktechnisch coördinator invordering Grote Ondernemingen Noord-West (GO)

Eline van der Tholen-Mulder: landelijk vaktechnisch coördinator invordering

Keywords

Belastingdienst
Fiscus
Lopende verplichtingen
WHOA

Auteur(s)



Ton Tekstra

is advocaat bij [Blauw Tekstra Uding Advocaten](#)
[LinkedIn](#)

blauw
tekstra
uding
| ADVOCATEN



Loek Kerstens

is advocaat en partner bij [Rutgers & Posch Advocaten](#)
[LinkedIn](#)

RUTGERS & POSCH



Anne Verboom

is PhD-candidate aan de [Universiteit Leiden](#)
[LinkedIn](#)