

'Na 3 jaar moet de klant bij ons weg zijn'

Jongbloed Fiscaal Juristen is gevestigd in dit monumentale, statige herenhuis aan de Oldenzaalsestraat in Enschede.

(door Gerhard Nijboer) Het is toch een rare gewaarwording voor de argeloze bezoeker van het pand aan de Oldenzaalsestraat 125 in Enschede. Aan de buitenkant zijn werklieden druk doende om het monumentale, statige herenhuis in oude luister te restaureren. Binnen heerst er de serene rust van vroeger, toen de ongetwijfeld in de textielbranche kapitaal vergarende heer en vrouw des huizes zich lieten fêteren door strak gestreken butlers en dienstertjes. Daarover mijmerend, onderwijl overweldigd door de fantastische ornamenten in de hoge plafonds, de pompeuze trappen en kapitale entree, wordt de bezoeker plotseling wakker geschud: "Hallo, ik bin Dennis Jongbloed. Hoe is 't er met?"

Niks butler, niks heer des huizes, niks deftig vrouwspersoon. Gewoon Dennis Jongbloed, een jongen van de streek die na een forse studie met hard werken, een schrandere kijk op het leven en met oog en oor voor de samenleving zijn bedrijf in dit weelderige pand heeft gevestigd. Dennis Jongbloed is 36 jaar en enthousiast directeur-eigenaar van Jongbloed Fiscaal Juristen in Enschede. Onder meer gespecialiseerd in fiscale mogelijk- en moeilijkheden én oplossingen voor bezitters van paarden. "Er zijn heel veel mensen en bedrijven, van wie zelfs hun accountants niet weten hoe ze er mee om moeten gaan, laat staan dat ze weten hoe ze de belastingdienst gefundeerd van repliek kunnen dienen. Dat kan hun veel geld kosten."

Niet eenvoudig

"Laten we het in vredesnaam simpel houden," vraag ik aan Dennis Jongbloed, "want ik heb net zoveel van verstand van paarden en belasting als de gemiddelde lezer. Niet dus." Jongbloed heeft dat vaker gehoord, sterker, hij hoort het bijna altijd. "Het is ook geen gemakkelijke materie en wij als fiscaal juristen hebben er in het algemeen moeite mee om ons verhaal eenvoudig uit te leggen. Vooral omdat we vrijwel in alle gevallen gebruik moeten maken van allerlei termen, moeilijke woorden en begrippen die in de juridische wereld, in de rechtsgang en bij de belastingdienst heel gewoon zijn. Maar ook accountants hebben het daar niet altijd gemakkelijk mee. Ik probeer ons werk vaak met simpele praktijkvoorbeelden uit te leggen (zie kader elders op deze pagina's). Dat helpt, want inmiddels groeit ons klantenbestand als kool, zéker ook in de paardensector. En wat belangrijker is: ze zijn zonder uitzondering erg tevreden, omdat ze veel geld in de zak houden dat anders onterecht in onze onvolprezen bodemloze schatkist zou gaan."

Vol enthousiasme

Jongbloed zegt dat werken als fiscaal jurist vooral ook zijn hobby is. Dat straalt hij ook op alle manieren uit. Met hem praten over alle aspecten van het houden en verzorgen van paarden is meteen praten over structuren en stellingen die betrokken worden door belastingdienst, klanten en accountants. Tot in detail weet Jongbloed nog waar, welke bezwaar- en beroepszaak waarover is gevoerd en



wat de uitkomst was. Ook zijn kantoor heeft de belastingdienst geregeld kunnen overtuigen van verkeerde interpretaties of zienswijzen. Waar de gemiddelde mens en directeur van een onderneming zich vaak moedeloos neerlegt bij de starre houding van de inspecteurs, gaan Jongbloed en zijn werknemers telkens weer vol enthousiasme de confrontatie aan. "Natuurlijk, dat is het mooiste: bewijzen dat je gelijk hebt. Onze missie is geslaagd als de klant er véél meer uithaalt dan dat hij voor onze inzet betaalt. Dat lukt vrijwel altijd, dus is de fiscaal jurist een plezier voor iedereen."

Diverse keuzes

Jongbloed Fiscaal Juristen kan nauwelijks omschreven worden als een standaard kantoor waar (fiscaal) juristen, juridisch medewerkers en secretaresses de hele dag bezig zijn om (meestal voor veel geld) procedures te voeren en waar enige vorm van informatie vooraf vaak ver te zoeken is. Jongbloed wil juist zo min mogelijk procedures voeren. Onder meer door vóóraf eerst (gratis) de zaken met de klant door te spreken. Die kan kiezen voor Jongbloed als begeleider in het hele traject van aangifteverzorging tot en met de eventuele

beroepsprocedures, maar hij kan ook de aangifte die door de eigen accountant of adviseur is opgesteld laten checken door Jongbloed. "Het blijkt namelijk dat veel accountants, waarover verder overigens geen kwaad woord, tegen paardenhouders en of sponsors zeggen: 'Het is hobby, laat maar zitten'. Omdat ze op dat gebied niet voldoende deskundig zijn. En onze belastingdienst zegt standaard: 'Bij verlies is er sprake van hobby, dus zelf betalen, en bij winst is het zakelijk, dus er belasting over betalen'. En dat klopt óók niet, maar die maakt zich er gemakkelijk van af, mede omdat ook daar niet iedereen evenveel verstand van zaken heeft. Daarom is het aan te bevelen bij voorbaat informatie in te winnen bij een fiscaal jurist. Het is tekenend dat de meeste klanten bij ons komen als ze al een probleem (ik noem dat een incident) met de belastingdienst hebben of hebben gehad. Dat is helemaal niet erg, maar het is gewoon beter om die incidenten te voorkomen." De belastingdienst in Nederland is veelal een redelijk denkende partij. Daarnaast is het volgens Jongbloed voor iedereen goed om op fiscaal gebied geregeld een second opinion te vragen. "Ik ga er zelfs van uit dat klanten bij ons na

drie jaar weg moeten zijn. Het eerste jaar halen ze heel veel winst uit de samenwerking met ons, het tweede jaar veel winst en het derde jaar gewone winst. Daarna gaan we er van uit dat we er samen het maximale er uit gehaald hebben." Die onge nuanceserde lijkende bewering behoeft enige uitleg, want welk bedrijf wil na drie jaar de klanten zien verdwijnen? Jongbloed begrijpt het onbegrip, maar heeft er een verklaring voor: "In die drie jaar proberen we de privé- en of zakelijke situatie zodanig te herstructureren, dat er voor de klant de fiscaal best denkbare toekomst is ontstaan. In het eerste jaar kun je daar belastingstechnisch direct al veel van implementeren, in het tweede jaar ook nog een aantal zaken en in het derde jaar moet de, fiscaal gezien, ideale situatie zijn gerealiseerd. Daarna valt er dus niets extra's meer te halen bij de fiscus, los dan natuurlijk van het checken of nieuwe wetten en door jurisprudentie ontstane veranderingen van invloed kunnen zijn op de fiscale gevolgen voor de klant. Soms komen klanten voor incidenten, zoals emigratie, interne structuur, familieoverdracht, echtscheiding of boekenonderzoek. Dit soort incidentele opdrachten komen regelmatig voor. We willen de klant

dus wel heel graag houden, maar dan op basis van de in drie jaar gecreëerde optimale fiscale structuur. Maar misschien is het dan ook weer eens goed om er iemand anders naar te laten kijken. Zo houden we elkaar scherp."

Buiten Twente

Dennis Jongbloed voltooide in 1995 in Tilburg zijn Rechtenstudie, ging daarna bij een aantal bedrijven kijken om ervaring op te doen met de manier waarop ondernemingen in de praktijk omgingen met de fiscale problematiek. Vervolgens werkte hij als fiscaal jurist in een grotere praktijk en in 2005 besloot hij dat het tijd was om, mét zijn vriendin, voor zichzelf te beginnen. Op dat moment had Dennis Jongbloed zich wat al wat meer verdiept in de fiscale gevolgen van de paardenhouderij, hetgeen overigens niet de enige specialiteit van het jonge bedrijf is. "Absoluut niet, vrijwel alle sectoren van het bedrijfsleven, maar ook veel particulieren en verenigingen en stichtingen zijn hier klant. Wij zijn in twee jaar stormachtig gegroeid, vooral door de mond-tot-mondreclame. We werken hier nu met acht mensen in vaste dienst, vijf fiscalisten en drie ondersteunende mensen, allemaal gespecialiseerd in diverse onderdelen van de fiscaliteit. Daarmee zijn we in de regio een redelijk grote speler op de markt van fiscaal juristen. Vanzelfsprekend kan en wil ik geen namen noemen, maar onze klanten komen uit heel Nederland en een deel van Duitsland en betreffen particulieren (óók met minimuminkomen) tot bedrijven met 50 of meer medewerkers. Het gekke is daarbij misschien wel dat we in verhouding méér klanten buiten dan in Twente hebben. Behalve in de paardensport, maar dat komt omdat Twente een paardenland bij uitstek is. Wist je trouwens dat er in heel Nederland zo'n half miljoen paarden en pony's zijn? En dat de paardenhandel een lucratieve business is waar jaarlijks meer dan 1,2 miljard euro in omgaat? Dan is het niet gek dat de fiscus daar ook veel belangstelling voor heeft."

Vierdaagse week

Dennis Jongbloed heeft toch wel een ietwat andere bedrijfsfilosofie dan de meeste van zijn collega's. Zo mogen zijn medewerkers in het eerste jaar van hun dienstbetrekking niet meer dan vier dagen werken. "De vijfde dag moeten ze gebruiken om hun kop schoon te maken en weer fris aan nieuwe zaken beginnen. Voor mijn part gaan ze vissen of de hele dag op dak zitten kijken. Maar verplicht niet werken. Het is mij gebleken dat dit werk vooral in de beginfase zóveel energie van een mens vreet, en dat hij zóveel gelezen kennis en concentratie moet verwerken dat het moeilijk is om altijd scherp te blijven. Daarom heb ik deze maatregel ingevoerd. Na een jaar mogen ze langzaam groeien naar een vijfdaagse werkweek. Dat werkt prima." Opmerkelijk is verder dat alle medewerkers van Jongbloed Fiscaal Juristen door Dennis verplicht zijn om één uur per week te besteden aan het beantwoorden van vragen van mensen die het niet kunnen betalen om een jurist in te schakelen. Mensen kunnen hun vragen schriftelijk stellen, maar mogen ook telefonisch een afspraak maken. En dan worden

ze niet weggestuurd met de mededeling dat ze dit of dat moeten doen (hetgeen dan tóch weer veel geld kost), maar ze worden daadwerkelijk geholpen. "We horen hun verhaal aan, lezen ons in hun zaak in, vullen papieren in, stellen eventueel beroep in en voeren zelfs procedures voor hen," verduidelijkt Dennis Jongbloed het verplichte pro deo-deel van de werkweek. "Ik heb dat idealistische altijd al wel een beetje in me gehad, heb ook wel veel vrijwilligerswerk gedaan. Nu ik een eigen bedrijf heb, kan ik nóg iets meer doen door iedere medewerker ook op sociaal gebied actief te laten zijn. We worden er niet slechter van, want enerzijds worden we op die manier geconfronteerd met de fiscale moeilijkheden waar de minima mee kampen, hetgeen ons leven verrijkt, en anderzijds lijden we er zelf geen enkele financiële schade van. Zonder uitzondering doen we dit met enorm veel plezier. En je krijgt er enorm veel dankbaarheid van die mensen voor terug. Hartstikke leuk."

Gezellige uurtjes

Uit bovenstaande mag overigens niet geconcludeerd worden dat Dennis Jongbloed een feudale werkgever is, die dagelijks met de knoet over het personeel gaat. Dergelijke zaken komen vaak aan de orde tijdens de gezellige uurtjes ná het werk. "Want we hebben er met z'n allen erg veel plezier in," zegt de jonge ondernemer. "Ik ben ook niet zo'n type dat medewerkers puur als personeel ziet. We zijn collega's van elkaar, zijn vaak ook afhankelijk van elkaar als het om ideeën of aanpak van bepaalde zaken gaat en we hebben oog voor elkaars dingen. Maar zoals in elke zaak heb je gewoon iemand nodig die het af en toe allemaal wat stuurt en communiceert. Dat ben ik. Maar ik ben ook de trotse man die er verschrikkelijk veel lol in heeft als we met elkáár een incident met de belastingdienst tot een prettige oplossing hebben gebracht. Een oplossing ten nadele van de schatkist, dát wel natuurlijk!..."

Paarden en Belastingen

Hobby of bedrijf?

Veel procedures gaan over de vraag of het houden van paarden een hobby (kosten niet aftrekbaar) of bedrijf (wel aftrekbaar) is. "De algemene conclusie is dat, als er in redelijkheid winsten te verwachten zijn, er sprake is van een onderneming. Daarbij speelt een rol of er gewerkt wordt met kapitaal en arbeid, het stréven naar winst én dat er deelgenomen wordt aan het economisch verkeer door middel van inkoop en verkoop. Als dat zo is, mogen bijvoorbeeld aanloopverliezen aftrekbaar zijn, maar er moet wel uitzicht op betere tijden zijn."

Winst onbelast?

Als iemand privé een paard bezit en deze met winst verkoopt, is die winst onbelast. Jongbloed: "Maar als iemand tien paarden met winst verkoopt is het misschien een ander verhaal, omdat de belastingdienst kán stellen dat er sprake is van een bedrijf, waaruit winst te verwachten is. Als die tien paarden met verlies worden verkocht is het, volgens de belastingdienst, overigens zeker géén bedrijf, zegt Jongbloed cynisch. Een ander praktijkvoorbeeld: "Een vrouw had zakelijk een trainingstal voor paarden en was privé een liefhebster. In 2001 kocht ze privé een paard voor 5000 euro en verkocht die vijf jaar later voor 75.000 euro. Je zou zeggen: een privé-gelukje, geen belasting betalen. Maar de inspecteur stelde dat het om 'inkomen' ging en er over de winst dus belasting betaald moest worden. De rechter was het daar mee eens, omdat de vrouw zoveel van de paardensport wist en daarnaast een onderneming in die sector had. Hij oordeelde dat er derhalve sprake was van inkomen als 'resultaat uit overige werkzaamheden'. Je weet het dus maar nooit met de belastingdienst"

Paard als reclame

Stel: zoon, dochter, kennis of goede ruiters heeft een mooi paard dat wekelijks aan wedstrijden meedoet.

Op het dekje, de deken, en de trailer staat het logo van uw bedrijf en daarom wilt u de kosten van het deelnemen aan die wedstrijden opvoeren als reclamekosten. Wordt dat geaccepteerd? Jongbloed: "Als de kosten niet worden gemaakt om de persoonlijke behoefte van de eigenaar van het bedrijf te bevredigen, zijn de kosten zakelijk en dus aftrekbaar." Maar in 2002 deed de Hoge Raad een andere uitspraak. "In dat geval bleek de ondernemer zélf een groot liefhebber van de paardensport en dán worden de kosten grotendeels als privé-kosten aangemerkt door de belastingdienst. Dat betekent dus dat alleen als de ondernemer/sponsor een zakelijk verhaal heeft, de kosten aftrekbaar zijn. Hobby moet hobby blijven en zaken zijn zaken."

Paard op de balans

De directeur van een bedrijf koopt een paard niet privé maar op de zaak. De kosten daarvan worden door hem op de balans van de zaak geboekt als representatie- of reclamekosten. Zijn de kosten als zodanig dan aftrekbaar? Jongbloed: "Fiscaal is daar niets mis mee, mits het zakelijk is en de persoonlijke interesse van de ondernemer niet overheerst. Maar er is geen duidelijke lijn in te trekken en dus is er een grijs gebied." Als voorbeeld noemt hij een ondernemer die een twee paarden koopt en op de balans van zijn bedrijf zet. De wet zegt dat er geen investeringsaftrek geclaimd kan worden, omdat een paard geen bedrijfsmiddel is. Jongbloed: "De directeur hangt daarop zijn paard vol reclame en ook de trailer werd op de zaak gekocht. Al met al zo'n 11.000 euro kosten voor het bedrijf, dacht de ondernemer. De inspecteur is het niet eens met de aftrekpost, omdat hij een wanverhouding ziet tussen de kosten en het nut. De rechter is het daar deels mee eens en spreekt uit: 75 procent van de kosten in privé en de rest op het bedrijf."