



STARTEN IN DE CHARTERVAART 2025

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.

Training:

Voor ondernemers organiseert de BBZ in de winter een training op het gebied van financieel management (hoe bereken ik mijn kostprijs en hoe lees ik mijn jaarrekening?), marketing (hoe positioneer ik mijn product optimaal in de markt?) en interne organisatie (zoals personeelszaken).

Zie voor meer informatie de volgende link: [Training ondernemers](#)

1. BRANCHEVERENIGING

De BBZ is de brancheorganisatie voor zeilende passagiersschepen en kleine motorpassagiersschepen. Wanneer je overweegt een onderneming te starten in deze sector, kunnen de specialisten die in de andere hoofdstukken aan bod komen, je adviseren op diverse specifieke terreinen. Voor algemene informatie over de beroepschartervaart en persoonlijke begeleiding als (startende) ondernemer ben je bij ons aan het juiste adres.

De vereniging werd in 1979 opgericht als Belangenvereniging Beroeps Zeilschippers (BBZ). Na de fusie met de Motor Chartervaart Nederland (MCVN) in 1996 telt de vereniging inmiddels circa 400 leden. Het bestuur bestaat uit scheepseigenaren en zetschippers. Eén keer per jaar komen de leden bijeen tijdens de Algemene Ledenvergadering. Het doel van de vereniging is het creëren van voorwaarden voor een succesvolle exploitatie van charterondernemingen en het behartigen van de belangen van haar leden.

De overheid legt steeds meer verantwoordelijkheden bij de ondernemers, zonder dat de wet- en regelgeving hierop wordt aangepast. In deze veranderende context is het belangrijk te kunnen terugvallen op een brancheorganisatie. De BBZ beschikt over een deskundig secretariaat dat op werkdagen tussen 9.00 en 17.00 uur bereikbaar is voor advies. Het secretariaat beantwoordt vragen van leden adequaat en kan indien nodig ondersteuning bieden bij geschillen.

Naast individuele ondersteuning behartigt de BBZ ook de collectieve belangen van haar leden. In de praktijk betekent dit dat de vereniging onderhandelt met nationale en internationale overheden over technische eisen, veiligheidsvoorschriften en bemanningseisen. Daarnaast wordt er overleg gevoerd met gemeenten over de inrichting van havens en het heffen van havengelden. De BBZ organiseert bovendien regelmatig cursussen voor haar leden op het gebied van veiligheid, milieu, financiën, ondernemerschap en gastheerschap. Al deze inspanningen dragen bij aan het duurzaam exploiteren van een gezonde charteronderneming.

Scheepseigenaren, zetschippers, bemanningsleden, boekingskantoren en particulieren – iedereen met een belang in de chartervaart kan lid worden van de BBZ. Als lid krijg je direct toegang tot actuele en relevante informatie over de beroepschartervaart, onder andere via een speciaal ledengedeelte op onze website dat 24 uur per dag beschikbaar is. De vereniging verwelkomt je graag als lid!

2. BOEKINGSKANTOOR OF ZELF

Inleiding

In de praktijk blijkt dat het runnen van een charterschip intensief en tijdrovend is. Dit komt onder andere door de lange vaardagen en de strenge eisen waaraan het schip moet voldoen op het gebied van veiligheid en inrichting. Daarnaast wordt er aan boord vaak – in meer of mindere mate – uitgebreid gekookt, schoongemaakt en gezorgd voor het comfort van de gasten.

Om die reden kiezen veel eigenaren ervoor het vinden van klanten uit te besteden aan een boekingskantoor. Zo'n kantoor is gespecialiseerd in de verkoop van reizen, kent de markt goed en beschikt over een uitgebreid netwerk binnen de reiswereld, zowel nationaal als internationaal.

Naast het verzorgen van de boekingen, neemt het boekingskantoor vaak ook de administratieve afhandeling en de financiële transacties tussen klant en scheepseigenaar voor zijn rekening.

Boekingskantoor

Er zijn grofweg twee manieren waarop een boekingskantoor kan werken: als bemiddelaar of als opdrachtgever.

1. Bemiddeling

Bij bemiddeling geef je als scheepseigenaar het boekingskantoor toestemming om namens jou een overeenkomst af te sluiten met een klant. Zodra de boeking rond is, valt het boekingskantoor "er tussenuit". De overeenkomst is dan rechtstreeks tussen jou en de klant.

Als schipper ben jij in dat geval zelf verantwoordelijk voor de uitvoering van de reis en voor het ontvangen van de betaling. Het boekingskantoor speelt dus alleen een bemiddelende rol tussen jou en de klant.

2. Opdrachtgeverschap

Bij opdrachtgeverschap werkt het boekingskantoor als een reisorganisatie. Het huurt dan op eigen risico een schip en verkoopt de reis vervolgens aan één groep of aan meerdere individuele klanten.

In dit geval ligt de verantwoordelijkheid voor de betaling van de klant bij het boekingskantoor, niet bij de schipper. Deze werkwijze komt vooral voor bij reizen voor individuele passagiers (zie hieronder).

Let op bij uitschrijven uit een vloot

Als je jouw schip uit de vloot van een boekingskantoor wilt halen, moet je dat ruim van tevoren laten weten. Anders is de kans groot dat je schip al is opgenomen in prijslijsten en brochures, of dat er al boekingen zijn gedaan voor het komende seizoen.

Veel kantoren hanteren 1 april als uiterste datum om zonder extra kosten aan het einde van het vaarseizoen te kunnen stoppen. Controleer goed wat hierover in je contract staat!

Bemiddelingsovereenkomst

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. Maak hier vooraf duidelijke afspraken over.

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 boekingskantoren en Scheepsrecht Advocaten een standaard bemiddelings-overeenkomst ontwikkeld, die hiervoor gebruikt kan worden. Meer informatie op deze pagina: [pakketreizen en vervoersvoorwaarden](#)

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. Zie de link die hierboven genoemd wordt.

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 serieus vorm krijgen, wordt het tijd dit plan op papier te zetten in de vorm van een ondernemingsplan. Banken (en de kredietunie) 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 zwakke 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.
- * 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 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 omzetberekening 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.



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 varen op binnen wateren of op zee, 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 3,5% en 8%, 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

Wanneer je tot een wilsovereenstemming bent gekomen, is er sprake van koop/verkoop. Het is dan verstandig om de gemaakte afspraken schriftelijk vast te leggen. Een ervaren makelaar kan hierbij van grote waarde zijn. Zorg in elk geval voor een duidelijke omschrijving van de voorwaarden voor beide partijen. Houd er rekening mee dat mondelinge afspraken – hoewel juridisch bindend – vaak ruimte laten voor persoonlijke interpretatie en daardoor regelmatig tot conflicten leiden. Het is nu eenmaal menselijk om afspraken in het eigen voordeel te herinneren.

Wat betreft de afspraken die leiden tot een transactie, zijn er in de praktijk twee schema's die gevolgd kunnen worden:

Schema A – De koper maakt de kosten in de optimale volgorde

Dit schema wordt meestal gehanteerd door makelaars:

1. Prijs en condities overeenkomen.
2. Opstellen van een koopovereenkomst met ontbindende voorwaarden, een boeteclausule en een aanbataling op de derdenrekening van de makelaar of notaris.
3. Taxatie ten behoeve van de financiering.
4. Na het rondkomen van de financiering: het schip gaat op de helling voor keuring door een onafhankelijke expert (namens keuringsinstantie of verzekering).
5. De hellingbeurt vindt plaats op basis van 'kosten van ongelijk'.

6. Steeds vaker worden ook specifieke onderdelen zoals tanks, masten of motoren gekeurd. De motor wordt bij voorkeur in het water gekeurd, idealiter vóór de hellingbeurt. Een oliemonster kan daarnaast ook al veel vertellen over de staat van de motor.
7. Eventuele afrondende onderhandelingen na kennisname van de keuringsresultaten.
8. Overdracht bij de notaris.

Schema B – Alle feiten op tafel vóór prijsafpraak

Dit schema wordt vaak aanbevolen door consumentenorganisaties zoals de ANWB. Nadeel: de koper loopt het risico kosten te maken zonder dat de koop doorgaat.

1. Aankoopkeuring op kosten van de koper, eventueel gecombineerd met een hellingbeurt en taxatie voor financiering.
2. Prijs en condities overeenkomen.
3. Koopovereenkomst opstellen en aanbeting op derdenrekening van de notaris.
4. Financiering regelen.
5. Overdracht bij de notaris.

Taxatie en/of technische keuring

De termen *taxatie* en *keuring* worden vaak door elkaar gehaald, terwijl het om twee verschillende zaken gaat. Een taxatie is een waardebepaling waarbij zowel de marktwaarde als de executiewaarde van het schip worden vastgesteld. Hierbij spelen onder andere de vorm en uitstraling van het schip, de zeileigenschappen, de marktpositie, de technische staat, de omzet en te verwachten werkzaamheden op basis van wettelijke voorschriften een rol.

Een taxatie kan worden gebruikt als onderhandelingsinstrument met de verkoper én voor het verkrijgen van financiering. Voor een goede taxatie is technisch inzicht vereist: de makelaar of taxateur beoordeelt de algehele staat van het schip en let bijvoorbeeld op de conditie van het onderwaterschip, of de motor is gereviseerd, en andere relevante aspecten. Soms wordt er in een taxatierapport een voorbehoud gemaakt met betrekking tot bepaalde onderdelen.

Let op: een taxatie is niet hetzelfde als een technische keuring. Een makelaar of taxateur test doorgaans niet alle machinerieën en toebehoren. Over het algemeen moet een taxatie worden uitgevoerd door een beëdigde – tegenwoordig EMCI-gecertificeerde – makelaar, taxateur of expert. Sommige banken stellen als eis dat de taxatie wordt uitgevoerd door een persoon uit een door hen aangewezen lijst. De kosten van een taxatie liggen doorgaans tussen de €450 en €750, exclusief btw en reiskosten.*

Vrijwel altijd laten kopers het schip – met name het onderwaterschip – vóór overdracht technisch keuren. Steeds vaker worden ook de machinerieën en toebehoren in deze keuring meegenomen. Daarnaast kunnen er afspraken worden gemaakt over de geldigheid van certificaten.

Let op: een motor kan niet op de helling worden gekeurd. Motoren kunnen worden beoordeeld door een expert of een monteur die ervaring heeft met het specifieke motortype. De keuze voor een (onafhankelijke) makelaar, taxateur of expert ligt bij de koper. De kosten van keuringen en taxaties zijn eveneens voor rekening van de koper.

De kosten van een algemene aankoopkeuring bedragen gemiddeld tussen de €700 en €900, exclusief btw.* Sommige onderlinge verzekeringsmaatschappijen keuren het onderwaterschip (bijna) kosteloos in het kader van een acceptatiekeuring voor de verzekering. Een monteur kan voor ongeveer €150 à €200, exclusief btw, de staat van een motor beoordelen.

*deze indicatie tarieven zijn inmiddels verouderd en kunnen inmiddels hoger liggen

Indien een schip wordt gekocht met een lengte van 20 meter of meer, of met een waterverplaatsing van 100 m³ of meer (berekend als lengte x breedte x diepgang, exclusief kiel), en het schip wordt gebruikt op de binnenwateren, dan is het verplicht een speciale expert in te schakelen. Deze expert moet door de overheid zijn aangewezen en bevoegd zijn om het schip te keuren voor het zogeheten CBB (Communautair Binnenvaartcertificaat voor Binnenschepen) of het CVO (Certificaat van Onderzoek).

Koopovereenkomst

Zoals eerder genoemd, worden de koopsom en de bijbehorende voorwaarden vastgelegd in een koopovereenkomst. Een belangrijk onderdeel daarvan zijn de ontbindende voorwaarden. Voorbeelden van zulke voorwaarden zijn:

- het verkrijgen van financiering;
- de staat van het (onderwater)schip;
- de mogelijkheid tot certificering;
- de verzekeraarbaarheid van het schip.

Daarnaast kunnen er garanties in de overeenkomst worden opgenomen waaraan de verkoper vóór de overdracht moet voldoen. Denk hierbij aan:

- het overleggen van geldige of nieuwe certificaten;
- het goed functioneren van de technische installaties;
- de overdracht van bestaande charterovereenkomsten en/of klantenbestanden;
- het uitvoeren van bepaalde werkzaamheden aan het schip.

Ook wordt in de koopovereenkomst geregeld dat er een aanbetaling wordt gedaan of een bankgarantie wordt afgegeven. Deze wordt gestort op naam van een notaris of makelaar (nooit rechtstreeks op rekening van de verkoper). Vaak wordt er tevens een inventarislijst opgesteld. Daarna worden alle afgesproken voorwaarden en keuringen doorlopen en de eventuele gevolgen daarvan afgehandeld. De duur van dit traject kan variëren van twee weken tot een jaar.

Overdracht, kadaster en notaris

De laatste fase is de overdracht. Voor het vestigen van een hypotheek moet een schip zijn teboekgesteld in het Kadaster. Sinds 1991 is het wettelijk verplicht dat alle teboekgestelde schepen – wat geldt voor vrijwel alle charterschepen – via een notariële akte worden overgedragen.

De overdracht vormt het moment waarop de koper het schip feitelijk accepteert in de staat waarin het zich op dat moment bevindt. Tegelijkertijd wordt de koopprijs voldaan en wordt daarmee de schuld aan de verkoper afgewikkeld. De notaris onderhoudt voorafgaand aan, tijdens en na de overdracht contact met het Kadaster. Dit gebeurt om te waarborgen dat er geen onvoorziene schulden of beslagen op het schip rusten die ongemerkt zouden kunnen worden overgenomen door de koper.

Indien de verkoper nog een hypotheek op het schip heeft, wordt deze door de notaris uit de koopsom voldaan. Hierdoor wordt het schip altijd vrij van schulden of beslagen aan de koper overgedragen. Het is de verantwoordelijkheid van de notaris om deze correcte afwikkeling te verzorgen met alle betrokken partijen, waaronder de bank en het Kadaster.

Door het ondertekenen van de hypotheekakte verleent de nieuwe eigenaar zijn financier (de bank) het recht om het schip – als onderpand – uiteindelijk te verkopen (executeren) wanneer hij in gebreke blijft met de betaling van rente en aflossing.

Vanaf het moment van overdracht is de koper feitelijk eigenaar en dus ook verantwoordelijk voor het schip. Dit betekent onder meer dat hij vanaf dat moment zorg dient te dragen voor een passende verzekering.

De notaris ontvangt de koopsom en schrijft het schip op naam van de koper in het Kadaster in. Hiermee wordt de koper ook juridisch eigenaar. Eventuele hypotheeken worden op dat moment eveneens geregistreerd. Pas wanneer het schip officieel op naam van de koper staat (doorgaans na ongeveer 24 uur), keert de notaris de koopsom uit aan de verkoper.

Let op: notarissen hanteren niet langer uniforme tarieven. Reken op €900 tot €1.300 voor de notaris- en kadasterkosten. Hier komen nog kosten bij voor de inschrijving in het Kadaster, de teboekstelling van het schip en vaak ook administratiekosten. De opmaak van de hypotheekakte kost doorgaans ongeveer de helft van dit bedrag.

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 kan worden overgenomen. De meest voorkomende vorm is de aankoop van de onderneming, waarbij (een groot) deel gefinancierd moet worden. In vrijwel alle gevallen beschikt de koper namelijk niet over het volledige overnamebedrag en moet een deel worden geleend.

Daarnaast bestaan er ook andere overnamevormen, waarbij de koper pas na een bepaalde periode eigenaar wordt van het schip of de onderneming. Deze constructies zijn vooral aantrekkelijk wanneer de verkoper de overnamesom niet direct nodig heeft, bijvoorbeeld omdat hij of zij stopt met de bedrijfsvoering. Beide vormen van overname worden in dit hoofdstuk besproken.

Directe overname

Bij een directe overname wordt de koper meteen (juridisch) eigenaar van het schip of de onderneming. Hiervoor is het noodzakelijk dat het volledige overnamebedrag beschikbaar is. Aangezien dat vaak niet het geval is, moet er doorgaans (deels) financiering worden geregeld. Hieronder worden enkele financieringsmogelijkheden toegelicht.

Hypotheek van de bank

Een hypotheek is een lening met een registergoed (zoals een schip) als onderpand. De aankoop van een schip kan bijvoorbeeld gefinancierd worden met een hypotheek bij een bank, waarbij ongeveer 40% tot 60% van de totale waarde van het schip (inclusief eventuele investeringen) wordt gefinancierd. De looptijd bedraagt doorgaans 10 tot 15 jaar. Het resterende deel (40%-60%) moet uit eigen middelen worden ingebracht, ook wel risicodragend vermogen genoemd. Vooral dit eigen kapitaal kan een belemmering vormen als er onvoldoende spaargeld beschikbaar is. Er zijn echter verschillende manieren om dit eigen vermogen bijeen te brengen.

Lenen bij derden

Het ontbrekende bedrag kan ook worden geleend van derden, zoals familie of vrienden. Een dergelijke lening is altijd een achtergestelde lening, wat inhoudt dat deze achtergesteld is ten opzichte van een in het Kadaster ingeschreven hypotheek. In de praktijk betekent dit dat de bank bij een faillissement voorrang krijgt bij terugbetaling.

Ook over leningen van derden moet rente worden betaald aan de Belastingdienst, maar deze mag lager zijn dan de gebruikelijke marktrente. Een voordeel van lenen binnen de privésfeer is dat er soepelere afspraken kunnen worden gemaakt over aflossing en rente. Leg deze afspraken echter altijd duidelijk vast, ook voor het geval dat rente of aflossing tijdelijk niet kan worden betaald.

Borgstelling

Een andere optie is een borgstelling, waarbij een persoon of organisatie garant staat voor het bedrag dat normaal gesproken als eigen vermogen ingebracht moet worden. Vaak wordt daarbij de waarde van onroerend goed, bijvoorbeeld de woning van een familielid, als onderpand gebruikt—mits daar geen zware hypotheek op rust. Op basis van deze borgstelling kan vervolgens het benodigde bedrag worden geleend, bijvoorbeeld bij een bank. Over deze lening moeten rente en aflossing worden betaald.

Voor een borgstelling is altijd een notariële akte vereist. Een borgstelling via familie is niet zonder risico's. Mocht de onderneming onverhoopt failliet gaan, dan wordt de borgstelling opgeëist. Als het bedrag dan niet beschikbaar is, kan het onderpand—zoals een woning—verkocht moeten worden. Om deze reden dient een particuliere borgstelling altijd zorgvuldig overwogen te worden.

Een veiliger alternatief is een borgstelling via een borgstellingskrediet van een organisatie of overheid. In dat geval staat de betreffende organisatie borg met haar kapitaal. Denk hierbij aan een regionaal ontwikkelingsfonds van de provincie of een maatschappelijk investeringsfonds.

Verkoper als hypotheekverstrekker

Bij deze constructie wordt de onderneming of het schip verkocht, maar treedt de verkoper op als eerste hypotheekverstrekker. De verkoper verstrekt dus zelf de hypotheek over het volledige overnamebedrag (eventueel minus het eigen vermogen dat de koper inbrengt) en ontvangt de overnamesom, vermeerderd met rente, via afgesproken aflossingstermijnen. De verkoper is in dit geval eerste hypotheekhouder en kan bij wanbetaling het onderpand—het schip—opeisen.

Deze optie is alleen mogelijk als de verkoper de overnamesom niet direct nodig heeft. Het voordeel voor de koper is dat vaak gunstigere voorwaarden kunnen worden afgesproken dan bij een hypotheek via een bank. Voor de koper kan gespreide betaling bovendien fiscaal aantrekkelijk zijn. De verkoper kan echter alleen als eerste hypotheekverstrekker optreden als er geen lopende hypotheek meer op het schip rust.

Een gefaseerde overname kan er als volgt uitzien:

- Toetreding partner: Een nieuwe partner treedt toe tot het bedrijf.
- Opbrengst verdelen: Na aftrek van kosten wordt de winst verdeeld.
- Inbrengvergoeding: Een afgesproken bedrag wordt uitgekeerd aan de oorspronkelijke eigenaars als vergoeding voor hun inbreng.
- Werkvergoeding: Er wordt een vergoeding afgesproken op basis van gewerkte uren; wie meer werkt, ontvangt meer.
- Winstverdeling: De resterende winst of het verlies wordt gelijk verdeeld over de deelnemers.
- Afspraken bij ziekte of overlijden: Er worden vooraf duidelijke afspraken gemaakt over wat er gebeurt in geval van ziekte of overlijden van een deelnemer.

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

Lening zonder onderpand

Het is mogelijk om het volledige overnamebedrag te lenen zonder onderpand. Een lening houdt in dat iemand een geldbedrag ter beschikking stelt, dat vervolgens met rente wordt terugbetaald. Vaak wordt er geld geleend bij familie of vrienden, waarbij gunstige aflossingstermijnen kunnen worden afgesproken. Maar het kapitaal kan ook afkomstig zijn van een investeerder.

Een lening kan op verschillende manieren worden verkregen: als één bedrag ineens, of door het bij elkaar brengen van bedragen van meerdere geldschietters. In dat laatste geval is een goede juridische constructie noodzakelijk. Dit kan bijvoorbeeld via een commanditaire vennootschap (CV). In een CV zijn de geldschietters stille vennoten: zij verstrekken alleen kapitaal en bemoeien zich niet met de bedrijfsvoering. Hun aansprakelijkheid is dan ook beperkt tot hun eigen inbreng.

Volgens het Nederlandse recht ontstaat een CV door het aangaan van een overeenkomst tussen de vennoten. In deze overeenkomst worden afspraken vastgelegd over de looptijd van de lening, de rentevergoeding en eventueel een winstdeling.

Een commanditaire vennootschap heeft geen rechtspersoonlijkheid. Dat betekent dat de beherende vennoten hoofdelijk aansprakelijk zijn, net als bij een vennootschap onder firma (VOF).

Tot slot is het nog steeds mogelijk om aan starters een lening te verstrekken die voor de geldverstrekker fiscaal aantrekkelijk is. Over het uitgeleende bedrag hoeft tot een bepaald maximum geen vermogensrendementsheffing te worden betaald.

Uitgifte van aandelen in een Besloten Vennootschap (BV)

Binnen een besloten vennootschap (BV) wordt het maatschappelijk kapitaal verdeeld in aandelen die op naam staan. In dit geval bestaat het kapitaal uit het schip of de onderneming. Door aandelen te verkopen aan geldschieters wordt voldoende kapitaal bijeengebracht om het schip aan te kopen. De initiatiefnemer/koper wordt eveneens aandeelhouder en wordt aangesteld als directeur, belast met de uitvoering van de werkzaamheden, zoals de exploitatie van het schip.

Indien de koper/initiatiefnemer uiteindelijk volledig eigenaar wil worden van het schip, kan in de statuten of aandeelhoudersovereenkomst worden vastgelegd dat hij of zij het recht heeft om de overige aandelen over te nemen.

De BV houdt een aandelenregister bij waarin wordt vastgelegd wie voor welk aantal aandelen deelneemt in het kapitaal van de vennootschap. Aandeelhouders zijn uitsluitend aansprakelijk voor het bedrag dat zij hebben ingebracht. Door de aankoop van aandelen is er geen sprake van een lening, maar van participatie in de onderneming. Er wordt dan ook geen rente betaald, maar eventueel dividend uitgekeerd aan de aandeelhouders.

De aandeelhouders kunnen via de Algemene Vergadering van Aandeelhouders invloed uitoefenen op de bedrijfsvoering.

Sinds de wetwijziging van 2012 is het oprichten van een BV eenvoudiger en goedkoper geworden. Bovendien biedt de wet sindsdien de mogelijkheid om aandelen uit te geven zonder stemrecht of zonder recht op winstuitkering. Dit maakt het aantrekkelijker om aandelen uit te geven aan bijvoorbeeld familieleden, werknemers of externe financiers.

Geleidelijke overname

Bij een geleidelijke overname wordt het schip of de onderneming pas eigendom van de koper na een vooraf afgesproken termijn. Tot dat moment wordt (een deel van) de overnamesom in termijnen overgemaakt aan de verkoper. Een geleidelijke overname kan voor de verkoper fiscaal aantrekkelijk zijn, omdat de overnamesom over meerdere jaren wordt ontvangen. Voor de koper biedt het de mogelijkheid om de onderneming over te nemen zonder, of met een geringere, externe financiering.

In sommige gevallen is het bovendien mogelijk om een fiscaal stille overname te realiseren, waarbij geen stakingswinst hoeft te worden betaald. Houd er wel rekening mee dat koper en verkoper bij deze constructie gedurende een langere periode aan elkaar verbonden zijn. De onderlinge verhouding moet daarom goed zijn, maar bovenal zakelijk blijven.

Hieronder worden enkele mogelijke vormen van geleidelijke overname beschreven. Deze opsomming is zeker niet uitputtend; er bestaan ongetwijfeld ook andere (creatieve) constructies.

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 constructie betaalt de potentiële koper (huurder) een huursom aan de verkoper (verhuurder). Deze huursom is een vergoeding voor het gebruik van het schip. Aan deze huur is het recht gekoppeld om het schip na bijvoorbeeld 3 tot 5 jaar aan te kopen.

Naast de huurbetalingen stort de huurder een borgsom. Deze waarborg dient ter dekking van eventuele gemaakte kosten en wordt bij aankoop van het schip verrekend met de afgesproken koopprijs.

De verhuurder verplicht zich in een overeenkomst om gedurende de huurperiode het schip uitsluitend aan de huurder te koop aan te bieden. In deze overeenkomst wordt ook de toekomstige verkoopprijs vastgelegd. Op deze manier heeft de huurder zowel de zekerheid als het recht van koop aan het einde van de huurtermijn. Daarnaast worden in de overeenkomst afspraken vastgelegd over de verdeling van overige kosten, zoals groot onderhoud en verzekeringspremies.

De huurder wordt pas eigenaar van het schip (of de onderneming) nadat de volledige koopsom is voldaan. Voorwaarde voor het slagen van deze constructie is dat het schip een gezonde exploitatie kent — met andere woorden: er moet voldoende omzet worden gegenereerd om de huursom en overige verplichtingen te kunnen betalen.

Rekenvoorbeeld

Huurder en verhuurder spreken een verkoopprijs af van € 300.000,-, waarbij de huurder het recht krijgt om het schip na vijf jaar te kopen. De huursom bedraagt € 25.000,- per jaar en wordt volledig in mindering gebracht op de verkoopprijs.

Daarnaast stort de huurder bij aanvang een waarborgsom van € 25.000,-, die bij de uiteindelijke aankoop ook wordt verrekend met de koopprijs.

Na vijf jaar heeft de huurder in totaal € 150.000,- aan huur en borgsom betaald. Voor het resterende bedrag van € 150.000,- kan de huurder een lening aangaan bij een bank of andere financier om het schip aan te kopen.

In huurkoop zijn de betalingen termijnen van de koopsom; hier wordt (vooraf) afgesproken dat huur als deel van de koopsom geldt.

Koper en verkoper aandeelhouder in een BV

Het is mogelijk dat koper en verkoper gezamenlijk een BV oprichten, waarbij de waarde van het schip wordt ingebracht als (deel van het) maatschappelijk kapitaal. Door middel van uitgifte van aandelen kan dit kapitaal vervolgens verdeeld worden tussen koper en verkoper.

De verkoper ontvangt over zijn aandelen dividend of winstuitkeringen, die — hoewel formeel geen rente — wel kunnen functioneren als periodieke opbrengst van zijn investering.

In de statuten van de BV kan worden opgenomen dat de koper het recht heeft om binnen een bepaalde termijn de aandelen van de verkoper over te nemen tegen een vooraf vastgestelde prijs. Indien de koper deze verplichting niet (tijdig) nakomt, behoudt de verkoper zijn aandelen, en daarmee ook zijn recht op een deel van de winst en zeggenschap binnen de BV (en indirect in het schip).

Wanneer de koper uiteindelijk alle aandelen in handen heeft, is hij of zij volledig eigenaar van de BV — en daarmee van het schip. In deze constructie is de koper vanaf het begin mede-aandeelhouder en heeft dus zeggenschap binnen de onderneming. Tegelijkertijd behoudt de verkoper deze zeggenschap zolang hij aandeelhouder blijft.

Net als bij een huurconstructie met recht op koop, kan de koper na bijvoorbeeld 3 tot 5 jaar de resterende aandelen van de verkoper overnemen. Hiervoor kan eventueel een lening worden afgesloten.

Indien de verkoper zijn VOF of eenmanszaak omzet in een BV en vervolgens een tijdelijk samenwerkingsverband aangaat met de koper (bijvoorbeeld voor drie jaar), waarbij beide partijen winst uit onderneming ontvangen, is onder voorwaarden een fiscaal stille overdracht mogelijk. De onderneming blijft in dat geval actief, waardoor er geen sprake is van staking van de onderneming. Zie verder hieronder.

Fiscaal stille overname

In gevallen waarbij een familielid of werknemer het bedrijf overneemt, is het mogelijk om een *fiscaal stille overname* toe te passen. Hierbij is de verkoper voornemens te stoppen met zijn onderneming. *Fiscaal stil* betekent dat er geen sprake is van een formele staking van de onderneming voor de fiscus, maar dat deze wordt voortgezet door de opvolger, inclusief alle fiscale rechten en verplichtingen. Dit wordt ook wel *geruisloze doorschuiving* genoemd.

De belangrijkste voorwaarde voor een geruisloze doorschuiving is dat de verkoper en de opvolger (de koper) gedurende minimaal drie jaar samen in een samenwerkingsverband (zoals een VOF of maatschap) de onderneming hebben gedreven, of dat de opvolger ten minste drie jaar (of drie seizoenen) in loondienst werkzaam is geweest binnen de onderneming. Hierbij worden geen eisen gesteld aan de omvang van de dienstbetrekking (parttime of fulltime), noch aan de functie of verantwoordelijkheden van de werknemer. Een belangrijk voordeel van deze regeling is dat de verkoper geen *stakingswinst* hoeft af te rekenen bij overdracht van de onderneming. De stakingswinst is het verschil tussen de boekwaarde van de onderneming (bijvoorbeeld het schip) en de feitelijke verkoopprijs. Normaal gesproken moet de verkoper hierover belasting betalen, aangezien dit wordt gezien als winst uit onderneming. Bij een geruisloze doorschuiving wordt deze stakingswinst echter doorgeschoven naar de opvolger, zodat de verkoper op dat moment geen belasting hoeft te betalen.

Voor de koper is dit ook gunstig, omdat de verkoper vaak bereid is genoeg te nemen met een lagere verkoopprijs. Netto kan de verkoper immers hetzelfde of zelfs iets meer overhouden. Een nadeel voor de koper is dat hij of zij moet doorgaan met de oude boekwaarden, inclusief de oorspronkelijke (en mogelijk al grotendeels gebruikte) afschrijvingsbasis van bijvoorbeeld het schip of andere bedrijfsmiddelen.

Rekenvoorbeeld

Dit rekenvoorbeeld is slechts een vereenvoudigde weergave. In de praktijk spelen er nog tal van factoren mee, zoals een eventuele hypotheek op het schip, de stakingswinstvrijstelling, de leeftijd van de verkoper en overige fiscale regelingen. Laat je hierover dus goed adviseren door een fiscalist of accountant.

Stel dat de voorgenomen verkoopprijs van het schip € 300.000,- bedraagt, en de fiscale boekwaarde € 150.000,- is, dan bedraagt de stakingswinst € 150.000,-. Over dit bedrag zou in principe belasting betaald moeten worden. Gemiddeld bedraagt de belastingdruk hierop ongeveer 45% (oftewel € 67.500,-).

Door gebruik te maken van een *geruisloze doorschuiving* (fiscaal stille overname), kan deze belastingclaim worden doorgeschoven naar de koper. Hierdoor hoeft de verkoper op het moment van overdracht geen belasting over de stakingswinst te betalen. In dat geval zou de verkoopprijs in theorie met (maximaal) het bedrag van de belastingclaim verlaagd kunnen worden, bijvoorbeeld tot € 232.500,-, terwijl de verkoper netto evenveel overhoudt.

Crowd-funding

Dit kan ook een optie zijn. Let er echter op dat dergelijke partijen vaak een hogere rente en een snellere aflossing eisen. Dit kan nadelig zijn bij financiering via een bank, aangezien banken doorgaans als eerste afgelost willen worden (ze eisen de eerste zekerheidspositie).

Mogelijk zijn er ook alternatieve vormen van crowdfunding te bedenken, waarbij je bijvoorbeeld tegenprestaties aanbiedt zoals zeiltochten of reclame-uitingen op het schip. Dergelijke creatieve financieringsvormen kunnen aantrekkelijk zijn, mits ze goed georganiseerd en juridisch verantwoord worden opgezet.

6. PAPIERWINKEL

Inleiding

Alle ondernemers krijgen te maken met administratieve verplichtingen, zoals het kiezen van een rechtsvorm, het voeren van een correcte boekhouding, het afdragen van belastingen en – indien van toepassing – het aannemen van personeel.

Verzekeringen met betrekking tot een charterschip en de bijbehorende bedrijfsactiviteiten vormen een essentieel onderdeel van de bedrijfsvoering. Wanneer deze niet goed geregeld zijn, kan dit de continuïteit van de onderneming ernstig in gevaar brengen. Bovendien worden bepaalde verzekeringen verplicht gesteld, bijvoorbeeld door een hypotheekverstrekker.

Rechtsvorm

De rechtsvorm is het juridische jasje van een onderneming. Daarmee wordt vastgelegd hoe onder andere de aansprakelijkheid en de bevoegdheden zijn geregeld. De keuze van de rechtsvorm bepaalt bovendien welke belastingen van toepassing zijn en heeft grote invloed op zaken als aansprakelijkheid en bedrijfsbeëindiging. In verband met de startersfaciliteiten, en wanneer men de onderneming alleen drijft, wordt vaak gekozen voor een eenmanszaak. Deze faciliteiten zijn vaak ook de reden om met een echtgenoot of vaste partner een vennootschap onder firma (vof) aan te gaan. Wanneer met anderen voor gezamenlijke rekening en risico een charterschip wordt geëxploiteerd, zijn de wettelijke en fiscale regels van een vof van toepassing. In dat geval is iedere vennoot ondernemer.

De commanditaire vennootschap (cv), waarbij een derde als medefinancier optreedt, behoort eveneens tot de mogelijkheden. De besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (bv) maakt het mogelijk om zakelijke en privébelangen beter van elkaar te scheiden, of om verschillende onderdelen van het bedrijf gescheiden te houden. Bij verkoop of bedrijfsbeëindiging kunnen er bovendien gunstige fiscale mogelijkheden zijn. Het is sterk aan te bevelen om deskundig advies in te winnen over de te kiezen rechtsvorm en om alle genoemde samenwerkingsvormen schriftelijk overeen te komen en vast te leggen. Op het Ondernemersplein van de Kamer van Koophandel (KvK) is hierover meer informatie te vinden: <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 daadwerkelijk van start gaat, met de administratie te beginnen, waarbij alle gegevens op papier of elektronisch worden vastgelegd. Een goed opgezette administratie is belangrijk voor de bedrijfsvoering en fungeert als een bron van informatie. Het is mogelijk om 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 in de eigen onderneming.

Met behulp van de administratie kan gemakkelijk voldaan worden aan de verplichtingen die door de Belastingdienst aan de charterschipper worden gesteld. Zie hiervoor ook het handboek dat de belastingdienst op heeft gesteld voor startende ondernemers: [Handboek Ondernemen 2025](#)

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 de toekomst? Welke financiële risico's loop je en hoe kun je daar 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 drie 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

De charterondernemer moet voor de omzetbelasting meestal per kwartaal aangifte doen. 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 (passagiersvaart), 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 een beroep doen op de kleine ondernemersregeling, en kan de 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 de zelfstandigenaftrek, startersaftrek en kleinschaligheidsinvesteringsaftrek.

Zelfstandigenaftrek

Iedere zelfstandige die minimaal 1.225 uur werkzaam is in zijn/haar onderneming, mag een jaarlijks vastgesteld bedrag ten laste brengen van de winst, indien er meer tijd wordt besteed aan de 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 uren criterium. Elke vennoot die aan de eisen voor ondernemerschap voldoet, wordt voor de inkomstenbelasting als ondernemer beschouwd en kan gebruikmaken van de ondernemersregelingen.

(Bron: belastingdienst.nl)

Startersaftrek

De startende charterschipper heeft daarnaast de eerste drie jaar recht op startersaftrek, een jaarlijks vastgesteld bedrag dat direct ten laste van de winst kan worden gebracht. 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 keer 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 eenmalig ten laste van uw winst worden gebracht. De hoogte van het percentage hangt af van de hoogte van het geïnvesteerde bedrag.

Fiscale afschrijving

De Belastingdienst heeft regels gesteld voor de maximale toegestane afschrijving op met name zeilende charterschepen. Afschrijving op schepen kan plaatsvinden totdat de restwaarde is bereikt. De Belastingdienst heeft 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 de aanschaf van nieuwe bedrijfsmiddelen of nieuwbouw van een schip kunnen deze volgens onderstaand overzicht worden afgeschreven. Het betreft 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, navigatieapparatuur, 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 de 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 om 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. Verzekeringen ten behoeve van uw schip
2. P&I verzekering
3. Verzekeringen met betrekking tot uw gezondheid
4. Verzekeringen met betrekking tot 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 staat bij casco-, tuigage- en veiligheidsinspecties. Het is in uw voordeel om 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 met betrekking tot passagiers is hier niet op meeverzekerd. De Cascoverzekering biedt dekking voor schade aan het vaartuig, de motor en de scheepsuitrusting. Het is belangrijk om de bijbehorende voorwaarden goed te lezen. Duidelijk moet zijn wat de exacte dekking is en of er uitsluitingen zijn, zoals bijvoorbeeld "gevolgschade door 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 dekken. Controleer uw offerte (of polis bij een bestaande verzekering), verzekeringsvoorwaarden en clausules om te zien hoe zaken als berging, wrakopruiming, borgstelling, milieuverontreiniging, enzovoort, geregeld zijn. Hier kunnen limieten in zijn opgenomen die in geval van schade ontoereikend blijken te zijn.

b) De rechtsbijstandverzekering

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

c) De AVB (Aansprakelijkheidsverzekering Bedrijven)

Deze verzekering dekt uw wettelijke aansprakelijkheid in uw hoedanigheid¹ als exploitant van een charterbedrijf. Aansprakelijkheid ten opzichte van uw passagiers en bemanningsleden is hierop niet of slechts beperkt meeverzekerd. Naast de AVB dient er altijd een P&I-verzekering afgesloten te worden (zie paragraaf 2).

d) De bedrijfsschadeverzekering / exploitatieverliesverzekering

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

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

2. P&I verzekering

Naast een AVB moet altijd een P&I-verzekering worden afgesloten. Deze verzekering dekt meerdere soorten schades waarvoor u als scheepseigenaar aansprakelijk kunt worden gesteld. Door veranderingen in de samenleving lopen claims, onder andere van betalende 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.

Enkele voorbeelden van aansprakelijkheid zijn:

- Dood of lichamelijk letsel van betalende passagiers en bemanningsleden;
- Een aanvaring waarbij de schade van de tegenpartij hoger is dan de verzekerde som van uw eigen charterschip

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, zoals een ongeval of ziekte. De uitkering kan je bijvoorbeeld in staat stellen 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 worden aangewend 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 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 of P&I-verzekering.

Controleer of de AVB ook dekking biedt voor het zogenaamde Wegam-risico. Raken jouw werknemers in werktijd betrokken bij een ongeval, dan ben je aansprakelijk. De Wegam-dekking beschermt jouw 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. Dit risico kan je zelf dragen of je kunt je daartegen verzekeren, met een variabel eigen risico.

c) Ongevallenverzekering

Deze verzekering biedt een bemanningslid, inclusief de schipper/eigenaar, een uitkering ineens als een ongeval leidt tot gedeeltelijke of algehele invaliditeit van blijvende aard. Tevens is 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 opzijgezet voor een goede pensioenvoorziening. Toch verdient het aanbeveling om op zijn minst even na te denken over dit onderwerp, aangezien de restwaarde van het schip bij bedrijfsbeëindiging en na afrekenen met de fiscus behoorlijk kan 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 bieden 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 over wat en hoe dit het beste verzekerd kan worden. Een goed advies zorgt voor de continuïteit van jouw bedrijf na een grote schade.

