

VERTROUWELIJK

Hermes Advisory B.V.
Eemnesserweg 2
1251 NC Laren
info@hermes-advisory.com
www.hermes-advisory.com

Consultatie artikel 21 en 22 URIW 1990
door:
Drs. P.C. van Prooijen RV- Partner Hermes Advisory
17-2-2026

1 INLEIDING

1. In dit memo wordt een reflectie gegeven over de voorgestelde wijziging van de Uitvoeringsregeling Invorderingswet 1990 (de **URIW 1990**), zoals ter consultatie voorgelegd door de Staatssecretaris van Financiën.¹
2. Dit memo richt zich in het bijzonder op de voorgestelde artikelen 21 en 22 URIW 1990, die de voorwaarden codificeren waaronder de Ontvanger bereid is in te stemmen met een saneringsakkoord waarbij nader wordt ingegaan op de navolgende elementen:
 - a. het binnen en buiten het schuldakkoord houden van belanghebbenden;
 - b. het opnemen van de formele schuld en niet de materiële belastingschuld;
 - c. de (on)mogelijkheid om de BTW Claim in het schuldakkoord op te nemen en de gevolgen wanneer dit niet meer kan;
 - d. de mogelijkheid om het akkoordbedrag voor de Ontvanger van de Belastingen op termijn te voldoen.
3. Sinds de invoering van de Wet Homologatie Onderhands Akkoord (nader te noemen “WHOA”) in 2021 is ons kantoor betrokken geweest bij circa 150 WHOA schuldakkoord trajecten.

De ondersteuning van ons kantoor richtte zich niet enkel op de onderbouwing van de uitgangspunten van het schuldakkoord² maar ook op het beschikbaar stellen van de cloud applicatie [WHOA WorkFlow Systems](#). Deze cloud applicatie biedt ondersteuning in het structureren, documenteren en communiceren van het schuldakkoord naar de belanghebbenden. Het doel van deze applicatie is schuldakkoorden toegankelijk te maken voor zowel grote ondernemingen (met veel belanghebbenden) als kleine ondernemingen die gebaat zijn bij een kostenefficiënte uitvoering.

De WHOA schuldakkoord trajecten waar ons kantoor ondersteuning bood, omhelsden trajecten waarbij de schuldumfang varieerde tussen €1,0 miljoen en €130 miljoen en het aantal betrokken belanghebbenden varieerde van enkelen tot een kleine duizend belanghebbenden.

Onze kennis en praktijkervaring wordt jaarlijks gedeeld door het geven van cursussen aan financieel adviseurs en (insolventie)juristen.

De reden waarom deze achtergrond wordt gegeven, is om aan te geven dat ruime praktijkervaring binnen ons kantoor aanwezig is. Daarmee menen wij een representatief en goed onderbouwd beeld te kunnen geven van de uitvoeringspraktijk.

4. In dit memo wordt allereerst een algemene oproep gedaan om schuldakkoorden efficiënter uit te voeren. Daarnaast wordt ingegaan op artikelen 21 en 22 URIW 1990 die ter consultatie liggen. Hierbij wordt ingegaan op de (on)wenselijkheid om bepaalde belanghebbenden buiten het schuldakkoord te houden. Daarna wordt aangegeven dat de huidige praktijkervaring leert dat er geen obstakels zijn om de systematiek van de peildatum te wijzigen. We zien wel dat het opnemen van een factuurdatum niet aansluit bij de huidige praktijk en mogelijk zal leiden tot manipulatie om schulden buiten het akkoord te houden. Wij voorzien ook dat het onwenselijk is om enkel de formele schuld in het akkoord op te nemen en niet de verplichtingen die voortkomen uit het schuldakkoord waaronder de zogenoemde BTW Claim. Als laatste element is de oproep om ruimere mogelijkheden te bieden om het akkoordbedrag van de Ontvanger van de Belastingen op termijn te kunnen voldoen. In artikel 22 URIW 1990 wordt deze mogelijkheid beperkt.

¹ <https://www.internetconsultatie.nl/uriw1990/>

² Elementen van de onderbouwing omhelzen bijvoorbeeld de onvermijdelijke staat van insolventie, benadering van de uitkering in het hypotische faillissement situatie, het uit te keren akkoordbedrag en de rechtvaardiging door het vergelijk van dit akkoordbedrag met de theoretische reorganisatiewaarde, de nieuwe kapitaalstructuur en de levensvatbaarheid.

2 ALGEMENE OBSERVATIES

5. Er is beperkt mogelijkheid geweest om een reflectie te geven over hoe de samenwerking met de Ontvanger van de Belastingen is bij het tot stand komen van schuldakkoorden.

In algemeenheid is de samenwerking met de Ontvanger van de Belastingen prettig en er wordt constructief gekeken naar oplossingen om tot een schuldakkoord te komen.

Centraal contactpunt schuldakkoorden

6. Bij aanvang van een schuldakkoord traject is het gewenst dat een contactpersoon of behandelaar van de Belastingdienst op de hoogte wordt gesteld van de start van het traject. Het opvragen van een recent belastingschuldenoverzicht (om zo uit te gaan van een correcte schuld) is daarbij van belang alsmede een bevestiging dat de actieve invordering wordt gestaakt.

Echter, het neemt veel moeite in beslag om een contactpersoon of behandelaar binnen de Belastingdienst toegewezen te krijgen. Dit leidt in de praktijk tot vertraging, onzekerheid bij schuldeisers en een afnemende slagingskans van het akkoord.

Een praktische oplossing zou zijn om een centraal coördinerend loket op te zetten (en algemeen telefoonnummer aan te maken) waardoor het snel duidelijk wordt hoe en door wie het traject binnen de Belastingdienst wordt opgevolgd.

Capaciteit en doorlooptijd

7. Alle schuldakkoord trajecten kennen een nijpend karakter. De crediteuren weten dat de onderneming in zwaar weer verkeert en een snelle oplossing is geboden. De ervaring leert dat wanneer het traject een langere doorlooptijd heeft, de kans van slagen afneemt.
8. Momenteel wordt waargenomen dat het weken eerder maanden duurt voordat een behandelaar antwoord geeft op verzoeken. Zoals gesteld, schaadt dit het proces en de haalbaarheid van het akkoord.

Verzocht wordt om uiterste reactietermijnen op te leggen waarbinnen de Ontvanger van de Belastingen moet reageren (bijvoorbeeld uiterste termijn drie weken).

Uitgangspunten van de waarderingen

9. Bij schuldakkoord trajecten binnen het raamwerk van de Wet Homologatie Onderhands Akkoord wordt het akkoordaanbod vergeleken met de uitkering die men krijgt in een hypothetische faillissementssituatie en de 'theoretische' reorganisatiewaarde.

Alhoewel discussies over de waarderinguitgangspunten met de Ontvanger van de Belastingen zich nog in beperkte mate hebben afgespeeld, is mijn aanbeveling om coulant deze waarde benaderingen te beoordelen.

Als een te hoge reorganisatiewaarde wordt voorgesteld dan zal het akkoord niet financieerbaar zijn en komt dit niet tot stand. Daarbij moet niet worden vergeten dat de ondernemingen niet zonder reden in zwaar weer zijn beland. Naast hun financiële problemen kennen zij ook operationele uitdagingen. In die zin zou men al moeten omarmen dat ondernemingen trachten een schuldakkoord tot stand te brengen. Immers wordt hiermee werkgelegenheid, kennis en kapitaal behouden en als algemeen standpunt zal men beter af zijn dan wanneer de onderneming failliet gaat. Door het theoretisch 'oppompen' van de reorganisatiewaarde³ zal het akkoord simpelweg niet tot stand komen.

Enige terughoudendheid is dus gepast om te beargumenteren dat de reorganisatiewaarde te laag is.

³ Zoals bijvoorbeeld te beargumenteren dat de disconteringsvoet te hoog is opgenomen en een discussie te starten of de size premie wel of niet bestaat bij MKB ondernemingen.

3 ARTIKEL 21 URIW 1990

10. Het artikel 21 URIW 1990 komt te luiden:

Artikel 21 1. Kwijtschelding wordt uitsluitend verleend indien dit geschiedt in het kader van een akkoord met alle schuldeisers. De ontvanger kan toestaan dat speciale schuldeisers niet hoeven toe te treden tot het akkoord.

2. Indien er geen andere schuldeisers zijn of alleen speciale crediteuren, kan de ontvanger kwijtschelding verlenen. Bij het verzoek onderzoekt de ontvanger in elk geval:

a. of de belastingschuldige een verwijt kan worden gemaakt ter zake van het onbetaald blijven van de belastingschuld; en

b. of de ontvanger door de belastingschuldige als enige schuldeiser is overgelaten door lager- of gelijk bevoorrechte schuldeisers bij voorrang te voldoen.

In onderstaande sectie wordt het binnen en buiten het schuldakkoord houden van schuldeisers bij schuldakkoord trajecten besproken.

Welke schulden opnemen bij een schuldakkoord?

11. Ondernemingen met problematische schulden kunnen ter voorkoming van een faillissement een schuldakkoord aanbieden. Als geen zicht is op instemming van alle schuldeisers dan is de aanbeveling om het schuldakkoord zo in te richten dat deze voldoet aan de voorwaarden die zijn opgenomen in de Wet Homologatie Onderhands Akkoord. Als een schuldeiser of aandeelhouder dan niet instemt kan verzocht worden dat de rechtbank het akkoord bindend verklaart onder alle belanghebbenden.
12. De vraag die al snel optreedt is aan wie dit schuldakkoord moet worden aangeboden en welke schulden moeten worden opgenomen. Ondernemingen zijn vaak beducht om leveranciers in het akkoord op te nemen vanwege mogelijke reputatieschade. Een andere reden kan zijn dat er een groot aantal leveranciers zijn waardoor uitdagingen ontstaan bij de uitvoering van het akkoord. De DGA zal stellen dat hij zijn aandelenbelang wenst te behouden anders zal hij niet meewerken.

In onze praktijk hebben we gezien dat deze zorgen in veel gevallen niet doorslaggevend blijken en geen belemmering vormen voor het succesvol uitvoeren van een (WHOA)schuldakkoord.

Oneerlijk of gegronde redenen om schulden buiten het akkoord te houden

13. Als een schuldeiser buiten het akkoord wordt gehouden dan krijgt deze de facto haar gehele vordering voldaan. De vraag is of dit gerechtvaardigd is naar andere schuldeisers die wel in het schuldakkoord worden betrokken. Immers deze zullen stellen; "Waarom krijgt deze schuldeiser haar vordering wel volledig voldaan en ik moet genoegen nemen met een fractie?"
14. De Wet Homologatie Onderhands Akkoord biedt mogelijkheden om schulden buiten het akkoord te houden mits daar gegronde redenen voor zijn. De Memorie van Toelichting over de WHOA stelt het navolgende:

"Als een bepaalde groep schuldeisers niet wordt betrokken bij het akkoord betekent dit feitelijk dat de rechten van die schuldeisers op geen enkele wijze worden gewijzigd en dat zij volledig moeten worden voldaan. In een dergelijk geval bestaat het risico dat één of meer bij het akkoord betrokken klassen van schuldeisers niet instemt met het akkoord en dat schuldeisers uit die klasse bezwaar maken tegen de homologatie.

Het schuldakkoord kan dan alleen in aanmerking komen voor homologatie, als:

- de klassen van schuldeisers met een gelijke of hogere rang met de vereiste meerderheid instemmen met het akkoord (dat betekent dat zij instemmen met de afwijking van de wettelijke rangorde waarbinnen schuldeisers verhaal kunnen halen op de schuldenaar), of

- de schuldenaar een redelijke grond aandraagt voor zijn keuze om bepaalde schuldeisers buiten het akkoord te houden (dat betekent dat die schuldeisers niet een deel van het tekort dragen) en aantoonst dat de schuldeisers met een gelijke of hogere rang daardoor niet in hun belangen worden geschaad (artikel 384, vierde lid, onderdeel a)."

Ofwel er zal een redelijke grond moeten zijn waarom bepaalde belanghebbenden buiten het akkoord worden gehouden.

15. De belangrijkste praktische redenen waarom een belanghebbende buiten het schuldakkoord wordt gehouden zijn:
 - zonder de doorlevering van leverancier of aandeelhouder kan de onderneming niet functioneren (*dwangcrediteuren*);
 - de uitvoeringskosten voor het opnemen van een groot aantal kleine crediteuren kan het slagen van het akkoord in de weg staan (*kleine crediteuren*).

Dwangcrediteuren

16. De vraag welke leverancier een dwangcrediteur is, is op voorhand niet te beantwoorden. De werkwijze die de Ontvanger van de Belastingen hiervoor stelt, is geregeld in de Leidraad (artikel 26.3.8 LI 2008). Hierbij wordt 'dwangcrediteuren' als volgt omschreven.

Onder 'dwangcrediteuren' worden in dit verband verstaan leveranciers die niet bereid zijn aan een akkoord mee te werken terwijl de onderneming zonder hen niet verder kan werken. Hiermee vergelijkbaar is de adviseur/boekhouder die de stukken moet produceren die voor de beoordeling van het aanbod nodig zijn. Bij de beoordeling van het akkoord houdt de Ontvanger rekening met de volledige betaling van de vordering van de adviseur/boekhouder."

Hieruit volgen de volgende voorwaarden:

1. het gaat om een leverancier zonder bijzondere rechten, daarmee een concurrente crediteur;
 2. dat een leverancier niet bereid is met een akkoord mee te werken, en;
 3. de onderneming zonder de leverancier niet verder kan werken.
17. Voorheen betekende dit dat de onderneming in gesprek moet met de leverancier en aan de leverancier een akkoord moet worden aangeboden. Als er geen akkoord wordt aangeboden, kan er namelijk niet aangetoond worden dat er geen bereidheid is om mee te werken. Als blijkt dat de leverancier niet bereid is mee te werken aan een akkoord én aan de Ontvanger wordt aangetoond dat de onderneming niet zonder hen verder kan werken, kan de Ontvanger instemmen met de definitie dwangcrediteur. Het is echter aan de Ontvanger om dit te beoordelen aan de hand van de door de onderneming aangedragen stukken, feiten en omstandigheden.
 18. De kritiek op deze werkwijze is dat de kritische leveranciers dus wel wetenschap krijgen van het schuldakkoord (en dus financiële problemen van de onderneming). Per juli 2025 is deze werkwijze aangepast. De Ontvanger van de Belastingen ziet af van de verplichting dat de leveranciers moeten worden ingelicht en dat zij moeten aangeven dat ze dwangcrediteur zijn. Dit lijkt een versoepeling in de opstelling van de Ontvanger van de Belastingen. Het staat echter niet in de weg dat er een redelijke grond moet zijn om deze crediteuren buiten het akkoord te houden.

Leverancierskrediet in gevaar door schuldakkoord?

19. Ondernemingen zijn huiverig om leveranciers in het schuldakkoord op te nemen. Zij vrezen dat wanneer leveranciers kennis hebben genomen dat de onderneming in zwaar weer verkeert zij niet meer op rekening kunnen bestellen. Dit risico valt niet te onderkennen. In de praktijk zien wij ook dat wanneer het WHOA traject kenbaar wordt gemaakt leveranciers terughoudend zijn om door te leveren als niet direct wordt betaald.

Echter, door het opschorten van alle betalingen van de schulden die in het akkoord zijn opgenomen, zal met name in de eerste fase van het schuldakkoord traject een toename van liquiditeit zijn. Immers wordt betaling van de schulden opgeschort maar de verkopen gaan nog wel door. Met deze liquiditeit zouden leveranciers direct kunnen worden betaald.

Uitkeringspercentage met en zonder opnemen van handelscrediteuren

20. Om het effect van het wel of niet opnemen van handelscrediteuren te duiden is onderstaand voorbeeld opgenomen:

<i>Belastingenschuld</i>	<i>2.000.000</i>	<i>20%</i>	<i>400.000</i>
<i>Bank schuld</i>	<i>1.000.000</i>	<i>10%</i>	<i>100.000</i>
<i>Schulden in het akkoord</i>	<i>3.000.000</i>	<i>Akkoord bedrag</i>	<i>500.000</i>
<i>Crediteuren buiten het akkoord</i>	<i>600.000</i>		
<i>Totale schuld</i>	<i>3.600.000</i>		

Tabel 1 Crediteuren buiten het akkoord / bedragen in €

In het geval dat alle crediteuren buiten het akkoord worden gehouden is de reorganisatiewaarde 500.000.

21. Uitgaande dat de omvang van de uitstaande crediteuren haar normale crediteurenpositie is en dat deze omvang na het schuldakkoord ontstaat, kan worden aangenomen dat de extra reorganisatiewaarde gelijk is aan de omvang van de crediteurenpositie (na het akkoord zal de crediteurenposities nihil zijn welke weer naar de normale omvang toeneemt; hierdoor zal de geldstroom lees reorganisatiewaarde toenemen). Deze extra reorganisatiewaarde van 600.000 wordt verdeeld onder de belanghebbenden. Hierdoor neemt het uitkeringspercentage van de Ontvanger van de Belastingen en de Bank toe.

<i>Belastingenschuld</i>	<i>2.000.000</i>	<i>39,29%</i>	<i>785.714</i>
<i>Bank schuld</i>	<i>1.000.000</i>	<i>19,64%</i>	<i>196.429</i>
<i>Crediteuren in het akkoord</i>	<i>600.000</i>	<i>19,64%</i>	<i>117.857</i>
<i>Schulden in het akkoord</i>	<i>3.600.000</i>	<i>Akkoord bedrag</i>	<i>1.100.000</i>

Tabel 2 Crediteuren binnen het akkoord / bedragen in €

22. Dit simpele rekenvoorbeeld geeft al aan dat niet alleen het niet opnemen van crediteuren in het akkoord niet redelijk is (zij krijgen volledig voldaan) maar dat dit ook leidt tot een lagere uitkering naar crediteuren die wel in het akkoord zijn opgenomen. De reden om een leverancier buiten het akkoord te houden zal dus zwaarwegend moeten zijn.

Kleine crediteuren buiten het akkoord houden

23. Een argument kan zijn om een grote groep van kleine crediteuren buiten het akkoord te houden. Zou men bijvoorbeeld een crediteur in het akkoord moeten betrekken die een uitstaande schuld heeft van €25 als de totale schuldenlast enkele miljoenen betreft? De kans op een volledige consensueel akkoord neemt natuurlijk af als het aantal belanghebbenden toeneemt. Immers zal de crediteur met een uitstaande vordering van €25 minder geneigd zijn opvolging te geven aan bijvoorbeeld het stemmen over het akkoord.
24. Er is dus zeker wat voor te zeggen om kleine crediteuren buiten het akkoord te houden. Immers een verzoek tot homologatie zal de nodige kosten met zich meebrengen (denk naast de griffierechten ook aan de inschakeling van de juridische bijstand en de betrokkenheid van de waarderingsdeskundige). Dit kan een argument zijn om kleine crediteuren buiten het akkoord te houden. De vraag die dan rijst is wat het drempelbedrag is dat moet worden gehanteerd om crediteuren binnen of buiten het akkoord te houden?
25. Het is raadzaam om een overzicht te maken van crediteuren buiten het akkoord, met hun aantal en gezamenlijke schuld, om hun aandeel in de totale schuldenlast te bepalen.

	250	500	750	1.000
<i>Aantal kleine crediteuren</i>	32	45	76	89
<i>Aantal crediteuren in het akkoord</i>	88	75	44	31
<i>Omvang kleine crediteuren</i>	4.478	10.318	32.179	40.259
<i>Omvang crediteuren in het akkoord</i>	808.460	805.865	786.233	774.920
<i>Relatief ten opzichte van de totale schuld</i>	0,12%	0,27%	0,8%	1,1%
<i>Relatief ten opzichte van de totale schuld crediteuren</i>	0,55%	1,26%	3,9%	4,9%

Tabel 3 Effect van kleine crediteuren / bedragen in €

Aanbeveling relatief gedeelte van de schuldenlast buiten het akkoord houden

26. De herstructureringspraktijk worstelt met het uitgangspunt dat alle crediteuren in het akkoord moeten worden betrokken. Zo wordt gesteld dat wanneer een onderneming met een schuldenlast van bijvoorbeeld 100 miljoen een schuldakkoord wenst uit te voeren en de operationele crediteuren *slechts* 1 miljoen bedragen het doel voorbij schiet om deze crediteuren ook in het akkoord op te nemen.

Wij bevelen aan om onder de definitie van speciale crediteuren een drempelbedrag op te nemen waarop crediteuren buiten het akkoord kunnen worden gehouden van [5%] van de formele belastingschuld.

In onderstaande tabel is dit in een voorbeeld uitgewerkt:

Banken	50.000.000	
Belastingschuld	2.000.000	
Crediteuren	400.000	
Mogelijkheid om crediteuren buiten het akkoord te houden	5%	
Crediteuren buiten het akkoord	100.000	Namelijk 5% x 2.000.000
Crediteuren in het akkoord	300.000	Namelijk 95% x 2.000.000

Tabel 4 Drempelbedrag buiten het akkoord / bedragen in €

Groot aantal crediteuren belemmering voor schuldakkoord?

27. Het opnemen van een groot aantal crediteuren vormt geen belemmering om tot een schuldakkoord te komen. In onze praktijk zijn verscheidene schuldakkoord trajecten uitgevoerd waarbij het aantal crediteuren enkele honderden of zelfs een kleine duizend betrof.

Retail organisaties hebben bijvoorbeeld doorgaans veel leveranciers. In toenemende mate zien wij ook ondernemingen die met crowd funding initiatieven zijn gefinancierd met tal van schuldeisers. Deze schuldakkoord trajecten worden ondersteund met de cloudapplicatie [WHOA WorkFlow Sytems / Integrated Cloud Restructuring Application \(ICRA\)](#). Deze applicatie maakt het makkelijk met alle crediteuren uniform en tegelijkertijd te communiceren en het overzicht van ieders betrokkenheid bij het akkoord bij te houden. De cloudapplicatie ondersteunt schuldakkoord trajecten voor zowel grote als kleine ondernemingen. Kleine ondernemingen zijn gebaat bij een kostenefficiënte uitvoering van het schuldakkoord traject. Grote ondernemingen hebben doorgaans een veelvoud aan crediteuren welke met de cloudapplicatie worden verwerkt.

Samenvattend

Het niet opnemen van een schuldeiser kan ertoe leiden dat het schuldakkoord sneuvelt. Er zullen gegronde redenen moeten zijn waarom een schuldeiser niet in het akkoord wordt opgenomen.

Enkel het argument dat dit een operationele schuldeiser is, is onvoldoende. Er zal een kritisch element moeten zijn waarom deze schuldeiser buiten het akkoord is gelaten. Daarnaast schrijft de wet (artikel 375 FW lid 2 sub c) ook voor dat alle buiten het akkoord gehouden crediteuren moeten worden vermeld.

28. De terugkoppeling op het voorgesteld artikel 21 URIW 1990 is om onder **speciale schuldeisers** een drempelbedrag op te nemen waar kleine crediteuren buiten het akkoord kunnen worden gehouden. De suggestie is om de omvang van deze drempel te koppelen aan de formele belastingschuld.

De operationele uitvoering van een akkoord met veel schuldeisers vormt geen belemmering. Het is wel wenselijk om bij zeer omvangrijke trajecten (bijvoorbeeld met een schuldenlast van +100 miljoen) waarbij het zwaartepunt meer ligt bij de financiële crediteuren en de omvang van de overige crediteuren ten opzichte van die financiële crediteuren klein is, deze overige crediteuren buiten het akkoord te houden.

4 ARTIKEL 22 URIW 1990

29. Het artikel 22 URIW 1990 komt te luiden:

1. De belastingschulden **die geformaliseerd zijn** in een belastingaanslag op de datum van het indienen van het verzoek om kwijtschelding, daaronder begrepen de tot dat moment **belopen invorderingsrente en kosten**, worden betrokken bij het akkoord.
2. In afwijking van het eerste lid kan de belastingschuldige kiezen voor een afwijkende peildatum die ligt vóór de indiening van het verzoek om kwijtschelding. In afwijking van artikel 8, derde lid, geldt dat het verzoek om kwijtschelding wordt afgewezen wanneer de belastingschuldige vanaf de gekozen peildatum de op hem rustende fiscale verplichtingen niet tijdig en volledig nakomt.
3. Belastingen die zien op een tijdstip of tijdvak dat eindigt voor de peildatum maar die nog niet zijn geformaliseerd in een belastingaanslag, kunnen in het akkoord worden betrokken. Eventuele latere teruggaven over die perioden worden met het akkoord verrekend.
4. De Ontvanger zal slechts medewerking verlenen aan een akkoord indien:
 - a. het te ontvangen deel van de belastingschuld:
 1. ten minste het dubbele percentage bedraagt van het uitkeringspercentage dat concurrente schuldeisers op hun vorderingen ontvangen;
 2. een substantiële omvang heeft, zowel in absolute zin als in verhouding tot de totale belastingschuld;
 3. minimaal gelijk is aan het bedrag dat met executiemaatregelen kan worden verkregen;
 - b. de Ontvanger, zowel in **uitkeringspercentage als in betalingstempo, niet wordt achtergesteld ten opzichte van gelijk en lager gerangschikte schuldeisers;**
 - c. bij voortzetting van het bedrijf of het zelfstandig beroep van de belastingschuldige na het akkoord reële vooruitzichten bestaan op duurzame continuïteit;

En verder.

Prestatie in plaats van factuurdatum

In de toelichting op het artikel 22 URIW 1990 is over de peildatum van lid 2 het navolgende opgenomen:

“Wanneer de belastingschuldige kiest voor een peildatum die ligt voor het indienen van het verzoek om kwijtschelding betekent dit dat hij schulden van **andere schuldeisers met een factuurdatum die ligt ná de peildatum** kan voldoen zonder dat dit consequenties heeft voor de totstandkoming van het akkoord. Anderzijds betekent dit ook dat de belastingschuldige alle belastingschulden met een dagtekening ná de peildatum niet kan betrekken in het akkoord en volledig moet voldoen.”

In de huidige praktijk is niet de factuurdatum bepalend maar wanneer de prestatie van de schulden zijn verricht. De bewoording dat de schulden met een factuurdatum na de peildatum moeten worden voldaan is niet in lijn met de huidige WHOA jurisprudentie en zal voor onzekerheid zorgen dan wel manipulatie om schulden buiten het akkoord te houden. Immers is het gemakkelijk om een nieuwe factuur met latere datum op te maken.

Aanbeveling is om “*andere schuldeisers met een factuurdatum die ligt na de peildatum ...*” te wijzigen in : “andere schuldeisers waarvan de verplichtingen zijn ontstaan na de peildatum kan voldoen zonder dat dit consequenties heeft voor de totstandkoming van het akkoord.”

BTW Claim in het akkoord betrekken

30. Artikel 22 URIW 1990 spreekt enkel over een belastingschuld die geformaliseerd is (lid 1) en ziet op een tijdstip of tijdvak dat eindigt voor de peildatum maar nog niet is geformaliseerd in een belastingaanslag.

Met deze formulering lijkt het niet mogelijk dat belastingschulden die voortkomen uit het schuldakkoord kunnen worden opgenomen. Specifiek is te denken aan de zogenoemde BTW Claim (artikel 29 lid 7 OB) die voortkomt uit de sanering.

31. Indien de mogelijkheid, om de BTW Claim in het schuldakkoord te betrekken ontbreekt, zal in een groot aantal MKB-situaties geen financierbare oplossing meer bestaan. Voor de BTW Claim zal additionele financiering moeten worden aangetrokken, terwijl juist het verkrijgen van financiering doorgaans de grootste uitdaging vormt bij het tot stand brengen van schuldakkoorden.

In onderstaand voorbeeld is het effect uitgewerkt van de (on)mogelijkheid om de BTW claim in het akkoord te betrekken:

Berekening waarbij de BTW Claim in het akkoord kan worden opgenomen:

Saneringsoverzicht	Omvang	Uitkering bij faillissement		%	Sanering	Akkoord bedrag	%	Kapitaalbreng	Kapitaalbreng	Op termijn
Bank	2.000.000	1.000.000	Uitkering faillissement	1.000.000	100%	-	1.000.000	0%	-	1.000.000
			Unsecured	1.000.000	10%	900.000	100.000	0%	-	100.000
				2.000.000		900.000	1.100.000		-	1.100.000
Belastingen	1.000.000	-	Unsecured	1.000.000	20%	800.000	200.000	100%	200.000	-
				1.000.000		800.000	200.000		200.000	-
Crediteuren	1.210.000	-	Unsecured	1.210.000	10%	1.089.000	121.000	100%	121.000	-
				1.210.000		1.089.000	121.000		121.000	-
Subtotaal akkoord	4.210.000	1.000.000		4.210.000		2.789.000	1.421.000		321.000	1.100.000
BTW Claim	189.000			189.000	20%	151.200	37.800	0%	-	37.800
Totaal Akkoord	4.399.000			4.399.000		2.940.200	1.458.800		321.000	1.137.800

Tabel 5 Financiering BTW Claim in akkoord / bedragen in €

Berekening waarbij het niet mogelijk is de BTW Claim in het akkoord op te nemen:

Saneringsoverzicht	Omvang	Uitkering bij faillissement		%	Sanering	Akkoord bedrag	%	Kapitaalbreng	Kapitaalbreng	Op termijn
Bank	2.000.000	1.000.000	Uitkering faillissement	1.000.000	100%	-	1.000.000	0%	-	1.000.000
			Unsecured	1.000.000	10%	900.000	100.000	0%	-	100.000
				2.000.000		900.000	1.100.000		-	1.100.000
Belastingen	1.000.000	-	Unsecured	1.000.000	20%	800.000	200.000	100%	200.000	-
				1.000.000		800.000	200.000		200.000	-
Crediteuren	1.210.000	-	Unsecured	1.210.000	10%	1.089.000	121.000	100%	121.000	-
				1.210.000		1.089.000	121.000		121.000	-
Subtotaal akkoord	4.210.000	1.000.000		4.210.000		2.789.000	1.421.000		321.000	1.100.000
BTW Claim	189.000			189.000	100%	-	189.000	100%	189.000	-
Totaal Akkoord	4.399.000			4.399.000		2.789.000	1.610.000		510.000	1.100.000

Tabel 6 Financiering BTW Claim buiten het akkoord / bedragen in €

32. Uit bovenstaand voorbeeld wordt duidelijk dat de benodigde financiering om het akkoord tot stand te brengen aanzienlijk toeneemt namelijk van 321.000 naar 510.000. Dit effect zal met name gevolgen hebben voor MKB ondernemingen waarbij een relatief groter gedeelte van de schulden crediteuren beslaan.

Aanbeveling is om de mogelijkheid te behouden om de BTW Claim in het akkoord op te nemen. Voorzien wordt dat wanneer deze BTW Claim niet in het akkoord kan worden opgenomen het aantal schuldakkoord trajecten beperkt zal zijn omdat de financieringsmogelijkheden niet aanwezig zijn.

Akkoordbedrag op termijn

33. Een van de grootste uitdagingen van een onderneming die een schuldakkoord aanbiedt, is de financiering van het akkoordbedrag. In onze praktijk zien wij dat het verkrijgen van financiering vrijwel het enige obstakel is om tot een akkoord te komen⁴.
34. De Ontvanger van de Belastingen stelt zich op het standpunt het akkoordbedrag ineens te ontvangen tenzij er zwaarwegende redenen zijn dat de schuldenaar dat niet kan (**73.6.2a. LI Betaling bedrag saneringsakkoord**).
35. De termijn waarbinnen het aangeboden akkoordbedrag van de Ontvanger van de Belastingen moet worden voldaan is reeds via Kamervragen⁵ afgelopen zomer behandeld. Bij de behandeling is aangegeven dat een verruiming van de termijn waarop kan worden terugbetaald gewenst is.
36. In het voorziene artikel 22 lid b URIW 1990 is echter een beperking opgenomen in de zin dat de Ontvanger niet kan instemmen als zij in het akkoord in betalingstempo wordt achtergesteld ten opzichte van gelijk en lager gerangschikte schuldeisers.
37. Doorgaans krijgen concurrente crediteuren het akkoord bedrag direct voldaan. Als een akkoord wordt voorgesteld waarbij de Ontvanger van de Belastingen op termijn wordt voldaan dan zal zij per definitie achtergesteld worden ten opzichte van deze concurrente crediteuren. Een oplossing wordt in deze gevallen gezocht door de Ontvanger van de Belastingen enig zekerheidsrecht te verstrekken. Echter in de meeste gevallen zijn deze zekerheden al aan andere schuldeisers verstrekt. Hierdoor wordt het voldoen van het akkoordbedrag aan de Ontvanger van de Belastingen op termijn onhaalbaar.

Een suggestie zou kunnen zijn om het bedrag dat de Ontvanger van de Belastingen op termijn kan ontvangen te koppelen aan de uitkering die zij ontvangt in een hypothetische faillissementssituatie.

In het akkoord krijgt zij per definitie een plus ten opzichte van de hypothetische faillissementssituatie waardoor feitelijk haar positie niet verslechtert. Door de navolgende termijnbetalingen van maximaal 24 maanden zal zij verder inlopen.

Zonder verruiming blijft een (WHOA)schuldakkoord voor veel ondernemingen theoretisch beschikbaar, maar vanwege beperkingen in financiering onuitvoerbaar.

⁴ Het Time Out Arrangement Krediet (TOA) welke door Ministerie van Economische Zaken ter beschikking was gesteld, was een ideale oplossing om financiering voor schuldakkoorden voor MKB ondernemingen te krijgen. Het is spijtig dat deze faciliteit per juni 2024 is beëindigd; juist nu het overduidelijk is dat een dergelijk faciliteit gewenst is.

⁵ [Kamervragen \(Aanhangsel\) 2024-2025, nr. 2092 | Overheid.nl > Officiële bekendmakingen](#)

Beantwoording van de vragen :

Vraag 1 van 3

In hoeverre sluiten de voorgestelde wijzigingen van de Uitvoeringsregeling Invorderingswet 1990 naar uw oordeel aan bij:

- De nieuwe bezwaar- en beroepsprocedure; en
- De huidige uitvoerings- en saneringspraktijk?

Vraag 2 van 3

Ziet u knelpunten bij de wijzigingen van de regels die zien op de nieuwe bezwaar- en beroepsprocedure, de overheveling van de beleidsregels naar de Uitvoeringsregeling Invorderingswet 1990 en de regels die betrekking hebben op saneringen?

Zo ja, welke risico's of verbeterpunt(en) ziet u daarbij?

- 1) Een aanbeveling is om bij de definitie van *speciale schuldeisers* een drempelbedrag op te nemen om kleinere schuldeisers buiten het akkoord te houden. Dit drempelbedrag zou men kunnen koppelen aan de belastingschuld welke in het akkoord wordt opgenomen.
- 2) De verwijzing naar de factuurdatum leidt tot manipulatie om schulden buiten het akkoord te houden en dit sluit niet aan bij de huidige praktijk dan wel WHOA jurisprudentie.

Aanbeveling is om op te nemen "andere schuldeisers waarvan de verplichtingen zijn ontstaan na de peildatum"

- 3) Aanbeveling is om de mogelijkheid te behouden om de BTW Claim in het akkoord op te nemen.

Voorzien wordt dat wanneer deze BTW Claim niet in het akkoord kan worden opgenomen het aantal schuldakkoord trajecten beperkt zal zijn omdat de financieringsmogelijkheden niet aanwezig zijn.

- 4) Artikel 22 URIW 1990 lid 4 sub b leidt in de praktijk tot een beperking om het akkoordbedrag op termijn te voldoen.

Een suggestie zou kunnen zijn om het bedrag dat de Ontvanger van de Belastingen op termijn kan ontvangen te koppelen aan de uitkering die zij ontvangt in een hypothetische faillissementssituatie.

In het akkoord krijgt zij per definitie een plus ten opzichte van de hypothetische faillissementssituatie waardoor feitelijk haar positie niet verslechtert. Door de navolgende termijnbetalingen van max 24 maanden zal zij verder inlopen.

Zonder verruiming blijft een (WHA)schuldakkoord voor veel ondernemingen theoretisch beschikbaar, maar vanwege de beperkingen in financiering onuitvoerbaar.

Vraag 3 van 3

Heeft u aanvullende opmerkingen of suggesties?

- 1) Een aanbeveling is om na te gaan hoe verzoeken sneller kunnen worden behandeld door de Belastingdienst. Een centraal coördinerend loket (met apart telefoonnummer) zou al een goede eerste (en makkelijk uitvoerbare) stap zijn.
- 2) Een tweede aanbeveling is om reactie termijnen op te stellen waar ook de Belastingdienst zich moet houden. We hebben alle begrip voor de personen binnen de Belastingdienst en hun werkdruk. Echter is bij veel gevallen de situatie nijpend en neemt de slagingskans van een traject af naarmate de tijd verstrijkt.

Voor nadere toelichting gaarne bereid,

Hermes Advisory B.V.
Drs. P.C. van Prooijen RV