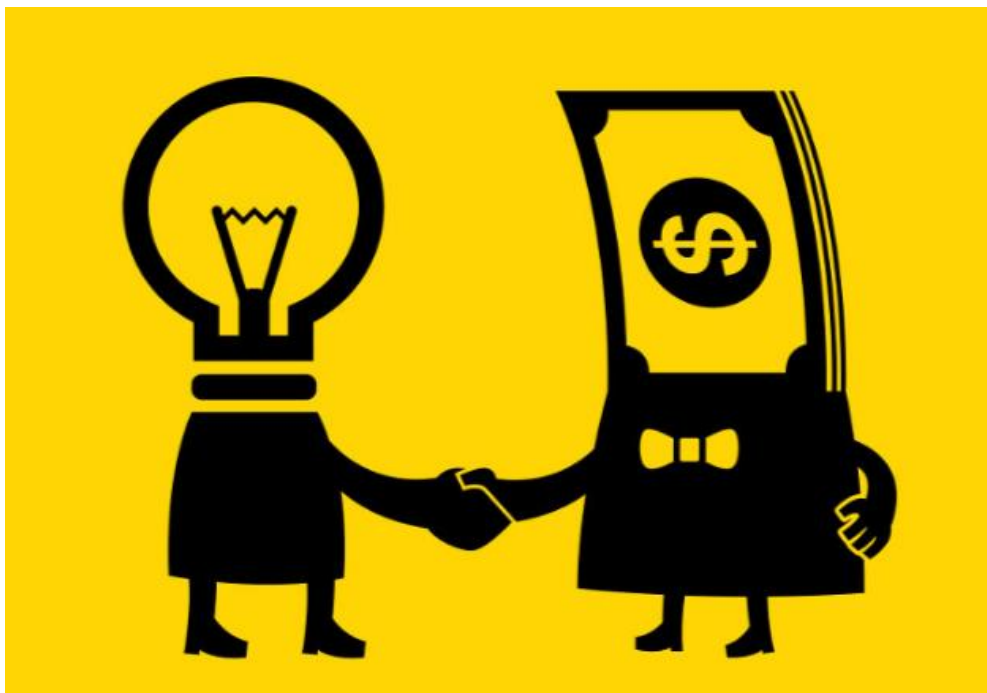


Erasmus School of Economics

Bachelorscriptie Economie en bedrijfseconomie/Fiscale economie

## Het fiscale klimaat voor startups in Nederland

*Een onderzoek naar een fiscaal regime voor startups in Nederland.*



Rotterdam, 23 juni 2016

Lucas Verkerk (377477)

Onder begeleiding van Dr. D.A. Albregtse

Copyright L.A.S. Verkerk. Uit deze scriptie mag vrijelijk worden geciteerd, mits met bronvermelding.

**Inhoudsopgave:**

<b>1. Inleiding</b>	<b>Blz. 3</b>
1.1 Aanleiding voor het onderzoek en relevantie	Blz. 3
1.2 Doelstelling en onderzoeksvraag	Blz. 4
1.3 Plan van aanpak	Blz. 5
<b>2. Beschrijving van de ontwikkeling van het verschijnsel startup</b>	<b>Blz. 6</b>
2.1 Het huidige startupklimaat	Blz. 6
2.2 Begrip startup	Blz. 7
2.3 Economische theorieën over startups	Blz. 9
2.4 Startups en economische groei	Blz. 11
2.5 Waar lopen startups in Nederland nu tegen aan?	Blz. 12
2.6 Deelconclusie	Blz. 16
<b>3. Overeenkomsten en verschillen met andere startende ondernemingen</b>	<b>Blz. 17</b>
3.1 Overeenkomsten en verschillen vanuit economisch perspectief	Blz. 17
3.2 Overeenkomsten en verschillen vanuit juridisch perspectief	Blz. 21
3.3 Overeenkomsten en verschillen vanuit fiscaal perspectief	Blz. 22
3.4 Deelconclusie	Blz. 26
<b>4. Rechtvaardigen de verschillen een apart fiscaal regime?</b>	<b>Blz. 27</b>
4.1 Wanneer is overheidsinterventie gerechtvaardigd?	Blz. 27
4.2 Oplossingen voor fiscale problemen startups	Blz. 29
4.3 Aan welke criteria moet een startup voldoen?	Blz. 32
4.4 Aanzet tot een fiscaal startupbegrip	Blz. 39
4.5 Europese aspecten	Blz. 41
4.6 Deelconclusie	Blz. 44
<b>5. Conclusies en aanbevelingen</b>	<b>Blz. 46</b>
5.1 Conclusies	Blz. 46
5.2 Aanbevelingen	Blz. 47
<b>Bibliografie</b>	<b>Blz. 49</b>

## Hoofdstuk 1. Inleiding

### 1.1 Aanleiding voor het onderzoek en relevantie

Uit onderzoek van de OECD in 2015 blijkt dat 60% van de banengroei in Nederland komt van startende bedrijven (OECD, 2015) (OESO, 2015). Binnen deze groep zorgen starters die innovatieve technologische producten of diensten ontwikkelen, zogenoemde startups, voor vier keer meer banen dan gewone startende ondernemingen (Lucas, StartUpNL zorgt voor toegang tot..., 2015). Het belang van startups voor de werkgelegenheid en de economie als geheel is derhalve groot. Echter, uit onderzoek van StartUpNL blijkt dat startups worden belemmerd door Nederlandse fiscale regelgeving (Lucas, Where it all started, 2013).

Dat dit door de Tweede Kamer is gesignaleerd, blijkt uit de motie van Kees Verhoeven (D66) om te komen tot een eenduidige definitie van startups en het Nederlandse startup-ecosysteem van startups, investeerders, incubators en accelerators in kaart te brengen (Verhoeven, 2015) en uit de motie van Anne Mulder (VVD) om bij het ontwerpen van de fiscale regelingen voor startups rekening te houden met de versterking van het eigen vermogen van het midden- en kleinbedrijf (MKB), waaronder startups (Mulder, 2014).

Verhoeven pleitte in 2015 voor een aparte rechtsvorm voor startups, de zogenoemde startup-BV. Dit is een rechtsvorm van 2 jaar voor jonge innovatieve bedrijven met bepaalde fiscaal gunstige voorwaarden en uitzonderingen (Verhoeven, Startup BV D66, 2015):

Verhoeven borduurde hierbij voort op de in 2013 gemaakte Agenda StartUpNL met 43 actiepunten van het VVD-Tweede Kamerlid Anne-Wil Lucas (oprichtster startupnl.nl) (Lucas, Bijlage 1 - Reactie op de 43 punten uit de Agenda StartUpNL, 2014). Haar doel was het startupklimaat in Nederland een flinke impuls te geven (VVD, 2013).

Inmiddels staan startups prominent op de nationale agenda. Als Nederland als kenniseconomie internationaal voorop wil blijven lopen, moet er een klimaat worden gecreëerd zodat startups in Nederland worden opgericht en hier ook blijven. Daarom heeft de minister van Economische Zaken begin 2015 StartupDelta in het leven geroepen onder leiding van special envoy Neelie Kroes. Per 1 juli 2016 volgt Constantijn van Oranje haar op. StartupDelta is erop gericht om

Nederland als startupcentrum van Europa neer te zetten (Rijksoverheid, 2014). Ook is Willem Vermeend aangesteld als special envoy voor Fintech startups en het MKB (Betlem, 2016). Op 20 november 2015 hebben VNO-NCW, MKB Nederland en StartupDelta een Actieagenda gepubliceerd. Hun doel is dat Nederland in de Global Ecosysteem Ranking in de top drie van beste Europese startup – en scale-up – ecosystemen komt (VNO-NCW, 2015).

In het belastingplan 2016 heeft de regering bekend gemaakt dat zij 50 miljoen reserveert voor een fiscale regeling die het aantrekkelijk maakt voor particulieren om te investeren in Nederlandse MKB-ondernemingen en startups (Rijksoverheid, 2015).

Verdere initiatieven zijn uitgewerkt in de brief van 24 mei 2016 van de minister van Economische Zaken, mede namens de staatssecretaris van Financiën, aan de Tweede Kamer:

- De gebruikelijk-loonregeling voor directeur-groootaandeelhouders van startups wordt verlaagd tot het minimumloon.
- Er komen faciliteiten voor cofinanciering door de overheid met business angels.
- De behandeling van aandelenoptierechten wordt niet aangepast.
- Voor durfkapitaal komt er geen heffingskorting en geen vrijstelling in box 3.

Ook blijkt uit de brief dat StartupDelta doorgetrokken gaat worden tot StartupDelta 2020 met als ambitieuze doelstelling om een plek te krijgen in de wereldwijde top 5 in de startup ecosysteem ranking in 2020 (Nederland staat nu nog op plaats 19 en op de vierde plaats binnen Europa) (Kamp, 2016).

## **1.2 Doelstelling en onderzoeksvraag**

In deze scriptie zal worden gezien hoe startups in Nederland gestimuleerd kunnen worden door belemmerende fiscale wetgeving weg te nemen en nieuwe (fiscale) faciliteiten te bieden. Gekeken wordt of een speciaal fiscaal regime voor startups gerechtvaardigd is en of er een hanteerbaar fiscaal startupbegrip ontwikkeld kan worden. Deze scriptie zal focussen op nationale aspecten en internationale vergelijkingen buiten beschouwing laten.

Uit het bovenstaande vloeit de onderzoeksvraag van deze scriptie voort:

*Is een speciaal fiscaal regime gerechtvaardigd voor startups ten opzichte van andere startende ondernemingen in de Nederlandse belastingwetgeving?*

Om de onderzoeksvraag te beantwoorden zal gebruik worden gemaakt van de volgende deelvragen:

1. Waar lopen startups tegen aan?
2. Zijn er verschillen tussen startups en andere startende ondernemingen?
3. Zijn deze verschillen zodanig dat deze een apart fiscaal regime rechtvaardigen?
4. Is er een functionele afbakening te maken tussen een startup en een andere startende onderneming in de vorm van een fiscaal startupbegrip?

### **1.3 Plan van aanpak**

Dit onderzoek vindt hoofdzakelijk plaats in de vorm van een literatuurstudie. Om tot de kern van de problemen voor startups met betrekking tot fiscale wetgeving te komen, zijn ook autoriteiten op het gebied van startups geraadpleegd.

De scriptie is als volgt opgebouwd:

Hoofdstuk 1 bevat een inleiding op de doelstelling en de onderzoeksvraag.

In hoofdstuk 2 zal een beschrijving worden gegeven van het begrip startup zoals zich dat in de loop der jaren heeft ontwikkeld.

In hoofdstuk 3 zullen de overeenkomsten en verschillen op juridisch, economisch en fiscaal gebied van startups in vergelijking met andere startende ondernemingen worden besproken.

Vervolgens wordt in hoofdstuk 4 gekeken of de verschillen tussen startups en andere startende ondernemingen een speciaal fiscaal regime rechtvaardigen, worden mogelijke oplossingen gegeven voor problemen waar startups tegenaan lopen en wordt een aanzet gegeven tot een fiscaal startupbegrip, dat getoetst is aan het EU-recht.

Tot slot bevat hoofdstuk 5 de conclusie ten aanzien van de onderzoeksvraag en de aanbevelingen.

## Hoofdstuk 2. Beschrijving van de ontwikkeling van het verschijnsel startup

### 2.1 Het huidige startupklimaat

De ontwikkeling van de microchip in Silicon Valley ligt aan de basis van startups zoals we deze tegenwoordig kennen. De impact hiervan was enorm, zowel voor wat betreft het startupklimaat, als voor wat betreft de ontwikkelde technologie die de huidige computers en het internet heeft mogelijk gemaakt.

Dat Silicon Valley tot zo'n startupcentrum kon uitgroeien, kwam door vier aspecten. Allereerst was er sprake van een innovatieve uitvinding, de transistor, door William Shockley die hiervoor in 1956 een Nobelprijs kreeg. Het tweede aspect was dat hij, samen met andere wetenschappers, daarvoor een eigen bedrijf opzette, wat in die tijd zeer ongebruikelijk was. Met hulp van actief benaderde investeerders, het derde aspect, kon een groep wetenschappers vervolgens in 1957 in Silicon Valley een eigen startup oprichten, waarin de eerste succesvolle commerciële microchip werd geproduceerd. Door het hanteren van een ander bedrijfsmatig model en een andere bedrijfsvoering dan gebruikelijk was, de vierde succesfactor, werd een klimaat geschapen waarin intrinsieke betrokkenheid en creativiteit werden gestimuleerd. Zo werd overgegaan tot het uitgeven van aandelenopties aan werknemers en ging het beschikbare geld terug in het bedrijf voor onderzoek. Een en ander leidde in 1968 tot de oprichting van Intel, nu 's werelds grootste microchipfabrikant, en tot een klimaat waarbij startups als paddenstoelen uit de grond schoten (NPR, 2012); (Berlin, 2015).

De laatste jaren heeft er een extreme groei plaatsgevonden van startups die disruptief werken op de gevestigde orde. Dit komt doordat startups kunnen werken vanuit een simpele kamer met een internetaansluiting op een computer. Ze kunnen hiermee de bouwstenen leveren voor hun technische producten en diensten. Startups zijn flexibel, goedkoop en overal toegankelijk, doordat internet nu snel, draadloos en overal beschikbaar is. Het werken in de Cloud heeft een grote vlucht genomen. Ook kan de ontwikkeling van software overal ter wereld plaats vinden. Internet heeft het startuplandschap veranderd van het zetten van een grote stap in het diepe met een uitgebreid businessplan tot het experimenteren en het onderzoeken van ideeën totdat er een innovatief product of dienst uitrolt (The Economist, 2014). Door internet is alles binnen handbereik: kennis, software, concurrenten, marketing en de verkoop van het product of dienst. Dit heeft eenzelfde radicaal effect gehad als de ontdekking van nieuwe handelsroutes. Kennis kan snel, efficiënt en gemakkelijk gevonden en overgedragen worden.

## 2.2 Begrip startup

Het begrip startup is lastig in een definitie te vatten. Over de hele wereld worden verschillende definities gehanteerd die zich richten op verschillende aspecten. Ook verschillen in de diverse bedrijfstakken omzet, winst en aantal werknemers van startups. De belangrijkste economische definities zijn van Eric Ries, schrijver van het startupboek “Lean startup”, en van Steve Blank, een entrepreneur uit Silicon Valley.

Ries definieert een startup als een menselijke organisatie die erop is gericht om een nieuw product of dienst te ontwikkelen onder extreme onzekerheid (Ries, 2011).

Steve Blank hanteert als definitie: een tijdelijke organisatie die erop gebouwd is om te zoeken naar een herhaalbaar, schaalbaar en winstgevend businessmodel (Blank, 2012).

Naast deze twee belangrijkste economische benaderingen van startups komen in andere definities nog wat andere interessante aspecten van startups naar voren.

Natalie Robehmed van het tijdschrift Forbes definieert een startup als een nieuw bedrijf dat op zoek is naar een schaalbaar businessmodel (Robehmed, 2013).

Noam Wasserman, professor aan de Harvard Business School, geeft aan dat een startup een organisatie is die kansen nastreeft, ongeacht de middelen die het momenteel bezit (Licina, 2015).

Peter Thiel, medeoprichter van PayPal, geeft aan dat een startup een proces is van ontwikkeling. Dit duurt zolang het bedrijf nieuwe dingen ontwikkelt en stopt wanneer de creatie stopt (Licina, 2015).

Paul Graham, medeoprichter van Y Combinator, geeft de volgende definitie: Een startup is een bedrijf dat erop is gericht om snel te groeien. Wat de bedrijfsactiviteit ook moge zijn, als het bedrijf 5-10% groeit per week is het een startup. Het maakt hierbij niet uit of de startup net is opgericht, technologisch bezig is of venture kapitaal aantrekt. Het essentiële begrip is groei en al het andere dat wordt geassocieerd met startups komt daaruit voort (Graham, 2012). Het begrip groei wordt in paragraaf 4.3 verder uitgewerkt.

In Silicon Valley, het Walhalla van startups, wordt de volgende definitie gehanteerd: een organisatie die gevormd is voor een zoektocht naar een herhaalbaar en schaalbaar businessmodel (Lucas, StartUpNL zorgt voor toegang tot..., 2015), wat aansluit bij de door Steve Blank gehanteerde definitie, zij het dat het tijdelijke element ontbreekt.

Wat volgens Esther Gons en volgens mij een startup vooral anders maakt dan een ander startend bedrijf - naast de risicovolle context en de mogelijkheid tot snelle schaalbare groei - is het feit dat startups 'zoekende' zijn. Ze zoeken naar een werkend businessmodel in een nieuwe markt, naar

nieuwe manieren van distributie of naar nieuwe technologie. Andere startende bedrijven en bestaande bedrijven zijn vooral op executie gericht, omdat het product of de dienst, het businessmodel en/of de technologie waarmee ze aan het werk zijn, zich al hebben bewezen. Dit cruciale verschil is ook de reden waarom startups niet op dezelfde manier te werk kunnen gaan als andere startende bedrijven en waarom de eerste jaren veel risico met zich mee brengen. Pas als het businessmodel werkt, komen er inkomsten op gang en kan een startup veranderen in een scale-up en zich gaan richten op executie (Gons, 2016).

Tot slot heeft Alex Wilhelm de 50, 100 en 500 regel geïntroduceerd. Als een bedrijf minder dan 50 miljoen omzet, minder dan 100 medewerkers heeft en minder dan 500 miljoen waard is, wordt deze gezien als startup (Wilhelm, 2014). Deze definitie is van een andere orde omdat hij aangrijpt op de omvang van de activiteiten en niet op de inhoud. Niettemin kan zo'n benadering waardevol zijn bij de formulering van een fiscaal startupbegrip.

Elementen van een startupbegrip die uit bovenstaande definities zijn te destilleren, zijn derhalve:

- groei
- ontwikkeling
- nieuw
- technologie
- distributie
- businessmodel
- zoekende
- risico
- kansen
- herhaalbaar
- schaalbaar
- korte levensduur
- tijdelijk

Deze elementen uit de economische definities zijn echter voor de Belastingdienst lastig operationeel te maken en hebben interpretatie nodig. Om een goed fiscaal beleid te maken, is dan ook een voor de Belastingdienst hanteerbare definitie van het begrip startup noodzakelijk, die in paragraaf 4.4 zal worden uitgewerkt.



### 2.3 Economische theorieën over startups

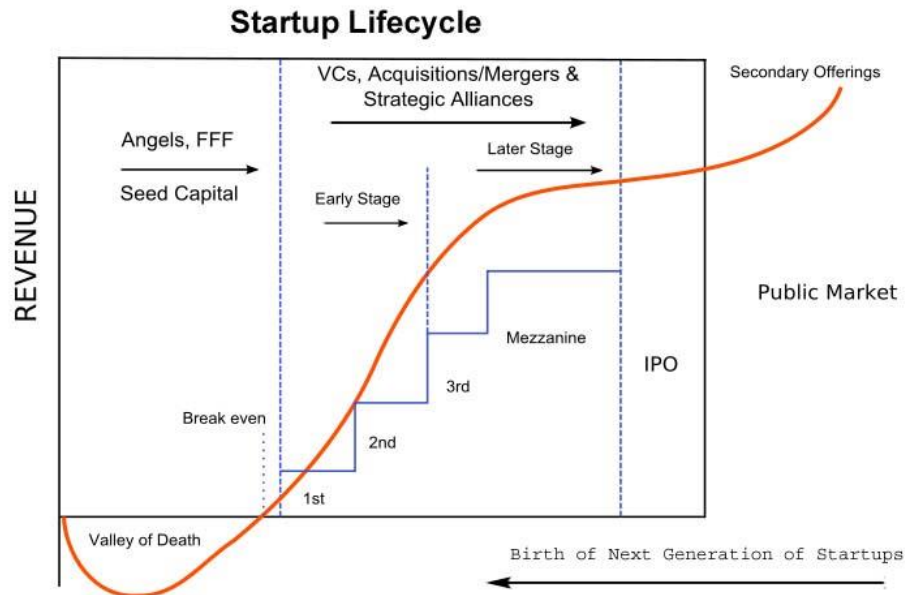
*De Darwin theorie* van startups ontleent zijn naam aan de observaties van Darwin. Hij nam waar dat een specifieke vogelsoort van het vasteland was uitgevlogen naar de Galapagos eilanden. Door de jaren heen evolueerde die soort in dat gebied tot een nieuwe vogelsoort. Ook bedrijven kunnen worden gevat in groepen die elk te maken hebben met of zich richten op een ander probleem of aspect en daarin een eigen evolutie doormaken. Het begint met een bedrijf dat iets nieuws introduceert, zoals twitter. Hierna komen er andere innovatieve bedrijven die met hun businessmodel voortbouwen op het businessmodel van twitter, wat zorgt voor een sneeuwbaaleffect. Een voorbeeld is het bedrijf Bit.ly dat het mogelijk maakt dat een internet URL binnen de 140 tekens van een tweet gevat kan worden (Ramji, 2010). Inmiddels heeft twitter sinds 2008 al 48 bedrijven overgenomen die allemaal voortborduren op het concept van twitter of hieraan iets toevoegen (Crunch Base, 2016).

*De Startup Lifecycle theorie* betreft de drie levensfasen die een startup doormaakt:

De Valley of Death: de startup verdient niets, is bezig een businessmodel of een technologie te ontwikkelen en wordt volledig gefinancierd door investeerders.

De fase na het break-evenpunt: het businessmodel slaat aan en de startup genereert nu zelf voldoende kapitaal om in leven te blijven.

De IPO (Initial Public Offering) of overnemingsfase: de startup is zoveel geld waard door de verwachte toekomstige inkomsten dat het naar de beurs gaat of wordt overgenomen door een bestaand bedrijf. Na dit punt is de startup geen startup meer, maar behoort tot de gevestigde orde. Volgens de Darwin theorie ontstaan er in deze laatste fase weer nieuwe startups die verder gaan met het idee of een variant of toevoeging verzinnen op het oorspronkelijke businessmodel (Gromov, 2013).



Andere theorieën en modellen die de afgelopen jaren over startups zijn ontwikkeld, vallen onder de noemer *Leanstartup theorieën*. Deze gaan uit van drie tot vijf levensfasen die een startup doormaakt. Maarten van Kroonenburg heeft in 2015 op basis van bestaande Leanstartup theorieën een eigen theorie van vijf stadia ontwikkeld, die ik zeer inzichtelijk vind. De eerste fase is visievorming. In deze fase wordt onderzocht wat het doel van de onderneming wordt. De tweede fase is de Problem-Solution Fit fase. Hierin gaat de startup op zoek naar een probleem dat relevant genoeg is om op te lossen door te zoeken naar een probleem dat binnen de visie van de onderneming past. Als een relevant probleem en doelgroep is gevonden, belandt een startup in fase drie. Dit is de Product-Market Fit fase. In deze fase wordt de beste oplossing voor het in fase 2 gevonden probleem ontwikkeld. Hierbij worden prototypes gebruikt en experimenten uitgevoerd om het product te optimaliseren en te perfectioneren. In de vierde fase wordt op zoek gegaan naar de optimale manier om klanten te bereiken. Dit gebeurt door middel van het opstellen van een businessmodel en het uitvoeren van experimenten in de doelgroep om juiste verkoopstrategie te bepalen. De laatste fase is de scaling fase. De startup schaaft op naar een organisatie. Er wordt personeel aangenomen en een organisatiestructuur opgezet. Het businessmodel wordt uitgerold en herhaaldelijk toegepast. In deze fase wordt ook weer teruggekeken naar de eerste fase en wordt gekeken hoe men binnen de visie nieuwe producten en diensten kan aanbieden voor dezelfde of een nieuwe doelgroep (van Kroonenburg, 2015).



Volgens onderzoek van McKelvey worden startups telkens achterhaald door een nieuwe startup. In Nederland vond de volgende evolutie plaats: MSN, Hyves, Facebook. Elders in de wereld vond een soortgelijke evolutie plaats op dit gebied: Myspace, Yahoo, Facebook. Alleen het Facebookplatform wordt nog actief gebruikt als sociaal medium en inmiddels komen er met regelmaat nieuwe kanalen bij zoals Instagram en WhatsApp. Elke innovatieve startup gaat na verloop van tijd tot de gevestigde orde behoren. Microsoft begon ooit als startup. Toen ontstond de startup Apple om het businessmodel van Microsoft te verbeteren. Tegenwoordig is Apple de gevestigde orde en is er een scala aan startups in de computerindustrie die Apple weer bestrijden, aanvullen of daarop voortbouwen. Een startup is dus tijdelijk en verdwijnt dan of wordt de gevestigde orde (McKelvey, 2004).

## 2.4 Startups en economische groei

Behalve de ontwikkeling van een startup als entiteit op zich, brengt een startup ook een ontwikkeling in de wereld met zich mee. In 2015 kwam 60% van de banengroei in Nederland van startende bedrijven (OECD, 2015). Binnen deze groep zorgen starters die innovatieve technologische producten of diensten ontwikkelen voor vier keer meer banen dan gewone startende ondernemingen (Lucas, StartUpNL zorgt voor toegang tot..., 2015). Startups zorgen voor een herverdeling van middelen van minder efficiënte bedrijven naar hen toe en hebben een

hogere efficiency dan bestaande bedrijven (*Disney et al. 2003*). Ook uit onderzoek van (van Praag & Versloot, 2007) blijkt dat startups positief bijdragen aan de groei van productiviteit. (Acs & Armington, 2004) hebben de groei van het BBP van de Verenigde Staten van Amerika en de Sovjet Unie in de periode 1960-1990 onderzocht. Beide landen hadden evenveel kapitaal en arbeid tot hun beschikking. Echter, in de Verenigde Staten stimuleerde de vrije markteconomie het ondernemerschap, wat leidde tot meer economische groei gemeten in het BBP. In de Sovjet-Unie leidde een communistisch marktregime tot minder ondernemerschap en minder economische groei.

De onderzoekers Bosma, Jones, Autio en Levie hebben in 2007 in de Global Entrepreneurship Monitor 42 landen onderzocht, waarbij werd gekeken naar het effect van entrepreneurship (het aantal nieuwe ondernemingen in een jaar en het aantal mensen dat een eigen bedrijf wil opstarten) op het inkomen. Boven een inkomen van 30.000 dollar leidde meer entrepreneurship tot significant meer inkomen. Onder een inkomen van 30.000 dollar leidde meer entrepreneurship niet tot een hoger inkomen. Dit wordt verklaard door arme landen als Thailand, Peru en Colombia, waar de bevolking veelal eigen kleine verkoopbedrijfjes heeft. Dit wordt gemeten als entrepreneurship. Echter, doordat het welstandsniveau in die landen laag is, zorgt dit niet voor een significante groei van het inkomen (Bosma, Jones, Autio, & Levie, 2007).

De conclusie kan worden getrokken dat startups significant bijdragen aan economische groei, nieuwe banen en welvaartsverbetering.

## **2.5 Waar lopen startups in Nederland nu tegen aan?**

Om aanbevelingen te kunnen doen, moet duidelijk zijn welke problemen startups tegenkomen op economisch, juridisch en fiscaal gebied.

Economische problemen waar startups momenteel tegenaan lopen:

- Het ontbreken van een sociaal vangnet als het startupavontuur mislukt en een persoon zakelijk en privé failliet gaat, is een reden dat mensen geen startup durven te beginnen. Het risico van falen brengt te grote gevolgen met zich mee. Het hebben van een basisinkomen (al zitten daar vele andere haken en ogen aan) zou hier een oplossing voor kunnen bieden. (Mulder R. , 2015). Aan de andere kant, risico nemen is de kern van ondernemerschap. In de Verenigde Staten wordt het normaler gevonden dat iemand een keer failliet gaat. In Nederland is een faillissement een stempel waarvan men voor de rest van zijn leven last houdt (Blom, 2014).
- Het hebben van een vast contract en een redelijk stabiel inkomen is veelal nodig voor de aanvraag van een hypotheek en de opbouw van een goed pensioen. Hierdoor is het avontuur van

het aangaan van een startup vooral voorbehouden aan jonge twintigers die zich om deze zaken nog geen zorgen maken (Mulder R. , 2015).

- Veel startups kunnen hun kapitaal niet binnenhalen via de “oude” financiële sector(banken) en maken daarom gebruik van innovatieve constructies zoals crowdfunding. Inmiddels heeft de Autoriteit Financiële Markten (AFM) de regels met betrekking tot crowdfunding aangescherpt. Er is sprake van een investeringstoets wanneer er meer dan 500 euro wordt geïnvesteerd via crowdfunding: een particuliere investeerder mag maximaal 10% van zijn totale beleggingsvermogen in crowdfunding stoppen. Ook moeten bij elke belegging - al gaat het maar om 5 euro - bij de AFM alle financiële gegevens van de investeerder worden ingevuld. Bij elke afzonderlijke investering zal de investeringstoets opnieuw moeten worden ingevuld (Dijsselbloem, 2016); (de Vries, 2015); (van der Goot, 2015); (van Huijgevoort, 2016). Hiermee worden mijns inziens onnodige belemmeringen opgeworpen en crowdfunding flink bemoeilijkt.
- In de eerste fase is het verdienmodel van een startup nog niet bekend. Het kapitaal moet van investeerders komen. Echter, in Nederland zijn er maar een beperkt aantal investeerders. Hierdoor zijn startups al snel gedwongen om zich in het buitenland te vestigen, omdat daar meer kapitaal voorhanden is (Schiffers, 2015).
- Startups moeten telkens op zoek naar nieuw kapitaal en deze financiering komt vaak in verschillende investeringsrondes (Santing, 2013). De overheid heeft in het Burgerlijk Wetboek, 7:668a, lid 1, en via de Wet werk en zekerheid verplicht gesteld dat werknemers na drie flexibele/tijdelijke contracten een vast contract moet worden aangeboden (Rijksoverheid, Wanneer gaat mijn tijdelijke contract over in een vast contract?, 2016); (Rijksoverheid, 2016) ; (Thole, 2015). Dit is voor startups die al tijdje bezig zijn, maar nog geen gevestigde positie hebben en geen winst maken, een groot risico. Ze moeten kiezen tussen een talent kwijtraken of het risico dat ze langdurig aan een ‘duur’ persoon vastzitten. Hierdoor zijn ze gedwongen om anderhalf keer het gebruikelijke brutoloon te betalen aan een payroll-bureau dat deze risico’s overneemt (Mulder R. , 2015).
- Startups groeien en hebben al snel meer kantoor- en productieruimte nodig. Echter, om in het begin een vestigingsplek te krijgen, moeten langer lopende huurcontracten worden afgesloten. Hierdoor is het vaak lastig om te verhuizen. Groeiende startups moeten zich gaan vestigen op verschillende locaties, wat de effectiviteit en productiviteit niet ten goede komt (Schiffers, 2015).

Op juridisch en fiscaal gebied ligt voor startups vooral het probleem in de rechtsvorm. Om in de beginfase investeerders risicodragend betrokken te laten zijn, moeten startups in Nederland wel voor de BV rechtsvorm kiezen, terwijl dat in deze fase fiscaal niet voordelig is en hoge kosten

met zich meebrengt (Schiffers, 2015). Zo blijkt uit onderzoek dat het pas fiscaal interessant is om een BV rechtsvorm te hebben in plaats van een Vof of eenmanszaak bij structurele winsten van 100.000 euro of meer. Dit heeft te maken met het progressieve schijvensysteem in de Inkomstenbelasting (Middendorf, 2015); (Verstraeten, 2013). In de eerste fase zit een startup echter in de ‘Valley of Death’ van de startup Lifecycle theorie. Hierin maakt het nog geen winst en is het fiscaal niet voordelig een startup in een BV rechtsvorm te hebben.

Tot slot zijn er andere fiscale problemen waar startups in Nederland tegenaan lopen.

- Startups hebben getalenteerd personeel nodig om hun nieuwe product of dienst te ontwikkelen. Echter, startups hebben weinig geld te besteden. Om toch talenten aan te trekken, bieden startups optieregelingen aan. Dit betekent dat naarmate een persoon langer bij een startup werkt, hij meer opties op aandelen krijgt. Volgens de Nederlandse fiscale wetgeving hoeft de werknemer pas af te rekenen wanneer deze de opties uitoefent (artikel 10a Loonbelasting) (StepStone, 2016). De uitgifte van aandelen is evenmin belast. Echter, in de inkomstenbelasting (IB) is sinds 2009 het lucratieve belang opgenomen (artikel 3.92b & 3.95b IB). Daarvan is sprake als een werknemer een optierecht krijgt waarvan de potentiële uitbetaling niet in verhouding staat tot de inspanning van de werknemer. Deze worden, in plaats van tegen 1.2% in box 3, belast tegen het progressieve schijventarief in de inkomstenbelasting. Bij de werkgever kan de waarde van de uitgegeven aandelenopties niet worden afgetrokken van de fiscale winst in de vennootschapsbelasting (VPB) (artikel 10-1j VPB) (Dennis & Jongbloed, 2016).
- Hierop voortbordurend geven startups - in plaats van loon of opties op aandelen - aandelen uit aan werknemers. Deze worden in de inkomstenbelasting meteen belast (artikel 3.92b-2 IB) en hierdoor dienen werknemers aanzienlijke liquide middelen vrij te maken om de inkomstenbelasting te betalen (Schonewille, 2015).
- Als de werknemer in een bedrijf een aanmerkelijk belang heeft - er is sprake van een aanmerkelijk belang als hij 5% of meer van de aandelen bezit (artikel 4.6 IB) – , valt hij onder de gebruikelijk-loonregeling (artikel 12a LB). Dit houdt in dat hij als aanmerkelijk belanghouder wordt geacht loon te krijgen wat het niveau en de duur van de geleverde arbeid uitdrukt. Dit is vastgesteld op 44.000 euro per jaar en moet minimaal gelijk zijn aan het salaris van de meestverdienende werknemer, wat bij talenten vrij hoog kan liggen (Belastingdienst, Loon en aanmerkelijk belang, 2016). Als vergelijkbare aanmerkelijk belanghouders in dezelfde branche een hoger salaris verdienen dan 44.000 euro, moet 75% van dit bedrag in aanmerking worden genomen. De totale uitgave aan gebruikelijk loon kan bij meerdere aanmerkelijk belanghouders tot een behoorlijk bedrag oplopen. Het grootste probleem is dat dit geld niet kan worden gebruikt

om te investeren in (het onderzoek van) de startup. Met de Belastingdienst kan in overleg getreden worden om minder of geen gebruikelijk loon uit te keren, maar dan moet wel worden aangetoond dat daarvoor geen kapitaal beschikbaar is, hetgeen impliceert dat de startup al in financiële problemen zou moeten verkeren en met de uitbetaling van het gebruikelijk loon failliet zou gaan (Lucas, Een StartupBV?, 2016).

- Een financiering in een startup door een particulier wordt durfkapitaal genoemd. Als de startup de lening uiteindelijk niet terug kan betalen kan de financier een deel van de lening kwijtschelden. Echter, deze kwijtschelding kan sinds 2011 niet meer in aftrek worden gebracht op de inkomsten van de financier over dat jaar (Belastingdienst, Durfkapitaal, 2016). Het faciliteren van durfkapitaal is zeer belangrijk. Als een startup in Nederland geen financiering kan vinden, zal het gedwongen worden om in het buitenland op zoek te gaan naar financiering. Hierdoor gaat de startup waarschijnlijk voor Nederland verloren en kan Nederland niet profiteren van de economische groei en werkgelegenheid die de startup kan opleveren.
- In de Wet op de loonbelasting 1964 is een 30% regeling voor buitenlandse werknemers opgenomen (artikel 31a-2e LB): bij buitenlandse werknemers in Nederlandse loondienst wordt 30% van hun salaris als kosten gezien, waarover geen belasting betaald hoeft te worden (Belastingdienst, 30%-regeling voor ingekomen werknemers, 2016). Hierdoor houdt een buitenlandse werknemer netto meer geld over, wat meestal in overleg tussen de werknemer en werkgever verdeeld wordt. In beginsel is dit een positieve belastingmaatregel. Echter, voor startups die geen gebruik maken van buitenlandse werknemers, is er sprake van fiscale concurrentievervalsing ten opzichte van startups met buitenlands personeel. Per branche verschilt het percentage Nederlands en buitenlands personeel. Hierdoor worden startups in bepaalde branches benadeeld.
- De overgang van box 3 naar box 2 bij een aandelenbezit van 5% kan een veel hogere belastingheffing teweegbrengen (artikel 4.6 IB). Hierdoor worden investeerders sneller afgeschrikt om meer dan 5% in een startup te investeren. Er dient dan 25% over de behaalde winst betaald te worden in box 2 (artikel 2.12 IB) in plaats van 1.2% belasting over het belegde vermogen (artikel 2.13 IB & 5.2 IB). De rendementen die met succesvolle startups worden behaald, liggen boven de 100%. Hierdoor is het verschil tussen het te betalen belastingbedrag in box 3 en box 2 groot (Commissie voor Financien, 2015).
- Het urencriterium in de inkomstenbelasting (artikel 3.6 IB) voor ondernemers die een startup drijven in de vorm van een Vof of een eenmanszaak is te hard. De meeste ondernemers hebben naast de startup een baan, studie of kinderen. Hierdoor is het aantal uren van 1225 wat per jaar in een bedrijf gestoken moet worden om te kwalificeren voor de ondernemersaftrek

(zelfstandigenaftrek, artikel 3.76 IB; startersaftrek, artikel 3.77-2 IB ; aftrek speur en ontwikkelingswerk, artikel 3.77-1 IB; meewerkaftrek, artikel 3.78 IB), mogelijk te hoog (Belastingdienst, Urencriterium, 2016); (Belastingdienst, Ondernemersaftrek, 2016). In de beginfase van de startup ontwikkelen ondernemers hun idee en werken hiernaast om in hun levensonderhoud te voorzien. In deze fase valideren ze het idee en werken het prototype uit totdat deze in potentie genoeg cash flow kan opleveren om in het levensonderhoud te voorzien. Pas dan stoppen zij met hun reguliere baan en kan er wel aan het urencriterium worden voldaan.

Het opstellen van een jaarrekening, wat volgens artikel 2:396 van het Burgerlijk Wetboek ook voor kleine ondernemingen is vereist, is voor startups een administratieve last en een accountant kost geld. Deze en andere vennootschapsrechtelijke punten zullen hier verder niet behandeld worden.

## **2.6 Deelconclusie**

De ontwikkelingen rond de microchip in Silicon Valley liggen aan de basis van het huidige startupklimaat. Door de mogelijkheden van het internet is het aantal startups de laatste jaren explosief gegroeid. Het economische startupbegrip is divers en lastig te vatten in één alomvattende definitie. De kern is dat startups op zoek zijn naar een nieuwe technologie of een nieuw businessmodel en dat andere startende ondernemingen gebruik maken van bestaande technologieën en/of bestaande businessmodellen. Andere belangrijke aspecten zijn groei, korte levensduur en een herhaalbaar en schaalbaar verdienmodel. Een startup heeft een beperkte levensduur en kent drie levensfasen: de Valley of Death, het break-evenpunt en het IPO of overnamemoment. In de hedendaagse literatuur wordt de Leanstartup theorie als toonaangevend gezien. Daarnaast zijn startups de voedingsbodem voor nieuwe startups die ontstaan uit het businessmodel van de eerste startup. Startups dragen significant bij aan economische groei en welvaart. Startups zorgen voor 60% van de nieuwe banengroei in Nederland. Startups zijn efficiënter en productiever dan bestaande bedrijven en hebben hierdoor een positief effect op de economie. Startups lopen tegen een aantal problemen aan in de huidige (fiscale) wetgeving. De voornaamste problemen hangen samen met de regelgeving omtrent het gebruikelijk loon, de fiscale behandeling van aandelenopties en het ontbreken van fiscale faciliteiten voor durfkapitaal.



## **Hoofdstuk 3. Overeenkomsten en verschillen met andere startende ondernemingen**

Voor het kwalificeren van een startup is het van belang om de verschillen en overeenkomsten van startups met andere startende ondernemingen in kaart te brengen vanuit economisch, juridisch en fiscaal perspectief. De paragraaf over de fiscale aspecten zal zich alleen richten op de inkomstenbelasting en de vennootschapsbelasting.

### **3.1 Overeenkomsten en verschillen vanuit economisch perspectief**

#### **Functie in de maatschappij**

Startups kunnen voor een verandering van de omgeving zorgen. Zo is Redmond waar Microsoft is gevestigd, door Microsoft totaal veranderd. Ook Ali Baba heeft de Chinese stad Hangzhou een totaal ander aanzien gegeven. Startups beïnvloeden allereerst hun omgeving doordat zij gebruik maken van lokale middelen (Cashman, 2012). Ze nemen freelancers aan, kopen hun bedrijfsmiddelen of grondstoffen bij lokale bedrijven, trekken hooggeschoold personeel aan en geven zo een impuls aan de lokale economie, wat zich vertaalt in meer bedrijvigheid en groei en spin-off naar andere sectoren (Kola, 2014); (Didar, 2016). Hierdoor kan een startup met veel groeipotentie een groot effect op zijn omgeving hebben. Een eventueel negatief effect kan zijn dat natuur verloren gaat en dat de lucht vervuild wordt door de groei van de bedrijvigheid. Andere startende ondernemingen maken ook gebruik van de middelen die de lokale markt hun biedt. Echter, doordat zij gebruik maken van bestaande businessmodellen, is de groei veelal kleiner of gaat langzamer en heeft daardoor meestal een minder radicaal effect op de omgeving. In het algemeen maken andere startende ondernemingen eerder gebruik van de bestaande omgeving dan dat zij nieuwe impulsen geven. Een startup gaat eerder de concurrentie aan met grote bestaande bedrijven op nationaal of internationaal niveau en creëert zijn eigen markt voor zijn product en dienst (CapGemini, 2016). Andere startende ondernemingen gaan eerder de concurrentie aan met de lokale markt.

#### **Innovatie**

Startups zijn een motor voor innovatie. Zij dragen bij aan de ontwikkeling van nieuwe en verbeterende producten, processen of diensten. Startups kunnen met een radicale vernieuwing in

technologie of proces een nieuwe industrie creëren. Andere startende ondernemingen beginnen met een bestaand idee/verdienmodel en werken dit verder uit of kopiëren dit 1 op 1 (Schumacher, 2015). Ze creëren geen nieuwe taart, maar maken de taart groter of pakken een deel van de taart (Pope, 2014). Dit kan beide zorgen voor economische groei. Echter, het effect van innovatie door startups is vele malen groter op de economie dan het effect van andere startende ondernemingen (Cashman, 2012).

### **Patenten**

Technische startups werken veelal vanuit patenten. Door hun idee te patenteren en de eigendomsrechten erop te claimen, kunnen zij dit idee verder ontwikkelen zonder dat een grote bestaande organisatie met veel resources hun idee sneller uitvoert (Ahmed, 2015). Dit bevordert de levensvatbaarheid van startups, omdat het ze beschermt tegen bestaande bedrijven met veel meer middelen (Dogio Patents, 2016). Andere beginnende ondernemingen ontwikkelen geen patenten, maar kunnen eventueel wel voortborduren op patenten.

### **Kapitaalbehoefte**

Startups hebben meer behoefte aan kapitaal. Ze zijn aan het ontdekken en onderzoeken wat hun businessmodel is en/of welke technologie het beste is om te ontwikkelen. In dit onderzoek gaat veel tijd, mankracht en dus geld zitten. Andere beginnende ondernemingen maken gebruik van een bestaand businessmodel. Hierdoor zijn de ontwikkelingskosten veelal lager. Er zijn, net als bij startups, wel opstartkosten, zoals de huur van een pand en de aanschaf van bedrijfsmiddelen. Deze kosten zijn echter dermate lager dan die van een startup, dat dit meestal uit eigen kapitaal, kapitaal van vrienden en familie of een lening bij een bank kan worden opgebracht. Startups hebben kapitaal nodig om de ontwikkeling te bekostigen totdat ze zelf opbrengsten gaan genereren (Schumacher, 2015).

### **Banen**

Zowel startups als andere startende ondernemingen zorgen voor een groei van banen. Echter, startups kunnen voor veel meer banengroei zorgen dan andere starters. Dit komt omdat het businessmodel van een startup schaalbaar is en deze hierdoor sneller kan groeien. Andere startende ondernemingen maken gebruik van een bestaand idee, markt of businessmodel en gaan hierdoor de concurrentie aan met bestaande bedrijven in die markt, waardoor grotere bedrijfsgroei en banengroei lastiger is.

## **Technologie**

Technologie is belangrijk voor startups. Het vernieuwende product dat ze ontwikkelen, zoals bijvoorbeeld een nieuw transportsysteem door Delft Hyperloop (Kessler, 2016), draait om technologie of is technologie. Ook voor startups waarbij technologie niet de kern is van hun bestaan, zoals bijvoorbeeld bij een dienstverlenend bedrijf als Airbnb, is technologie zeer belangrijk om de doelen van snelle groei en het opschalen van het bedrijf te bereiken. Internet technologie vormt een essentieel onderdeel van hun innovatieve businessmodel.

Bij andere startende ondernemingen speelt technologie veelal een minder grote rol. Het is niet vernieuwend of het is een bijproduct, zoals accounting software, software en hardware voor de kassa of voorraadsystemen of het gebruik van sociale media voor marketing doeleinden. Deze hebben de technologie niet zozeer nodig voor hun bestaansrecht (Schumacher, 2015).

## **Levensduur**

Startups maken gebruik van nieuwe ideeën. Hierdoor is hun businessmodel nog niet gevestigd en is de kans dat dit mislukt groter. In de afgelopen vijf jaren zijn er jaarlijks gemiddeld 127.000 nieuwe bedrijven opgestart in Nederland. Echter, maar ongeveer 200 van deze grote groep kunnen als een startup worden beschouwd. Van alle 127.000 starters groeit 10% uit tot een succesvol bedrijf en de overige 90% stopt binnen een aantal jaren of blijft klein (Jongkind, 2015). Van alle startups die beginnen zijn er na 3 jaar nog maar 8% over. 92% is gestopt, failliet of overgenomen (Marmer, Herrmann, Dogrultan, & Berman, 2012). Bij andere startende ondernemingen ligt dit percentage vele malen lager. Van de beginnende bedrijven bestaat 68% nog na 3 jaar (Jorden, 2014). Hoewel de cijfers uit deze onderzoeken niet geheel consistent zijn met elkaar, kan wel worden geconcludeerd dat startups sneller stoppen dan andere startende ondernemingen. Dit komt omdat de markt waarin andere startende ondernemingen zich begeven er al is en het businessmodel zich al bewezen heeft. Het nut van de dienst of het product voor de maatschappij is al aangetoond, de klantengroep is er al en hierdoor is het makkelijker de producten of diensten te verkopen en voort te blijven bestaan. Ook de kapitaalbehoefte speelt hier een grote rol. Veel startups kunnen niet aan voldoende kapitaal komen, waardoor ze moeten stoppen met het ontwikkelen van hun product of dienst (Schumacher, 2015)

## **Concurrentie**

Startups en andere startende ondernemingen concurreren in de beginfase niet direct met elkaar. Startups zijn bezig met het ontwikkelen van een businessmodel en totdat dit er is, kunnen zij niet met andere startende ondernemingen in concurrentie treden, simpelweg omdat er nog geen

verdienmodel is ontwikkeld. Als de startup eenmaal een businessmodel heeft, kunnen andere startende ondernemingen dit businessmodel kopiëren en uitrollen (mits het product of de dienst niet gepatenteerd is). De markt wordt groter en startups en andere startende ondernemingen treden met elkaar in concurrentie. De startup heeft wel een aanvankelijk voordeel omdat deze als eerste de markt heeft gecreëerd en daarbij naam heeft gemaakt. Echter, andere startende ondernemingen kunnen hun product of dienst goedkoper aanbieden aangezien zij de ontwikkelingskosten niet terug hoeven te verdienen.

### **Incubator en accelerator**

Een essentieel verschil tussen een startup en een andere startende onderneming is het aspect incubator en accelerator. Een startup heeft een innovatief idee en wil dit verder uitwerken. Een incubator of accelerator faciliteert dit en biedt de startup die ideale omgeving, een netwerk en tools om de techniek en/of het businessmodel te ontwikkelen. Incubators en accelerators nemen als verdienmodel een aandeel in de startup, om vervolgens de startup zo groot mogelijk te maken, zodat deze na een aantal jaren de incubator of accelerator verlaat met een hogere aandeelhouderswaarde. Om deze kans van slagen zo groot mogelijk te maken, worden alleen de beste ideeën en startups toegelaten tot de incubator. Andere startende ondernemingen kunnen zich niet aansluiten bij een incubator of accelerator omdat hun product, dienst en/of businessmodel niet innovatief genoeg zijn, waardoor de potentie veel lager ligt (Lewis, 2001).

### **Doelstelling**

Tot slot is het grootste verschil dat andere startende ondernemingen worden gedreven door winstgevendheid en stabiele opbrengsten op de lange termijn. Ze willen liefst op dag één al verkopen en winst maken, terwijl startups zich focussen op groeipotentieel en het bereiken van een zo groot mogelijke (verkoop)waarde van het bedrijf in plaats van het direct maken van winst (Thanedar, 2012). De 'exit strategie' is ook anders. Een andere startende onderneming wil het bedrijf zo lang mogelijk laten voortbestaan en wellicht overdragen aan een volgende generatie. Een startup wil zich zo snel mogelijk laten overnemen of naar de beurs gaan (Schumacher, 2015).

### **Leiderschaps-/ management vaardigheden**

Uit het bovenstaande blijkt dat een startup op economisch gebied te maken heeft met andere aspecten dan een andere startende onderneming. Dit vraagt ook om een andere leiderschapsstrategie. Bij andere startende ondernemingen is het bedrijfsmodel bekend. Werknemers voeren afgebakende taken uit en weten wat er van hen gevraagd wordt. Echter, bij

startups is het verdienmodel niet bekend. Ze verkeren in onzekerheid. Werknemers lopen tegen veel meer dingen aan en zullen gemotiveerd/geholpen moeten worden om door te blijven gaan en hun creativiteit zal gestimuleerd moeten worden. Ook moet de leider kunnen netwerken en een goed verhaal verkopen. Het product of dienst is immers nieuw en hiervoor moet bekendheid worden gekweekt. Daarnaast moet de oprichter adviseurs en investeerders aantrekken om de groei van het bedrijf te realiseren. Hij moet kunnen omgaan met de druk van investeerders, die groei en progressie eisen en met de adviezen van adviseurs. Door de snelle groei van de startup moet er een goede organisatie worden neergezet om het groeiende aantal medewerkers aan te sturen. Omdat een doel van een startup is zo snel mogelijk zoveel mogelijk groei te behalen, is goed leiderschap zeer belangrijk. Slecht leiderschap vertraagt dit proces of zorgt ervoor dat de groei helemaal niet plaatsvindt (Schumacher, 2015).

### **3.2 Overeenkomsten en verschillen vanuit juridisch perspectief**

Een startup is onlosmakelijk verbonden met investeringen. De enige bruikbare juridische rechtsvorm hiervoor in Nederland is een BV. Dit omdat hierin de aandelen verdeeld kunnen worden over de investeerders en de oprichters/werknemers van de startup. Andere startende ondernemingen, waarbij investeerders geen of slechts een kleine rol spelen, kunnen ook gebruik maken van een Vof of eenmanszaak. Een Vof of een eenmanszaak is niet aantrekkelijk voor investeerders omdat zij privé aansprakelijk zijn voor de schulden van de onderneming (Middendorf, 2015). Bij een BV is dit risico afgedekt.

Een commanditaire vennootschap is voor startups alleen interessant bij het allereerste begin. Als er een tweede vennoot bij komt, dient er afgerekend te worden. In de levenscyclus van een startup past dit niet goed, omdat men telkens nieuwe investeerders moet aantrekken en er dus telkens verschuivingen in aandelenpercentages plaatsvinden (Middendorf, 2015). Voor een andere startende onderneming kan dit wel een bruikbare rechtsvorm zijn in de situatie dat er - naast wat de commanditaire vennoot inbrengt - geen extra kapitaal hoeft te worden opgehaald en verschuivingen van aandelenpercentages niet veel voorkomen. De NV-vorm komt pas in beeld in een veel latere fase als de startup naar de beurs wil.

### **3.3 Overeenkomsten en verschillen vanuit fiscaal perspectief**

#### **Innovatiekrediet**

Het Ministerie van Economische Zaken kan de ontwikkeling van nieuwe producten, processen of diensten met een sterke businesscase financieren met een innovatiekrediet. De overheid neemt deze taak op zich omdat de kapitaalmarkt dit risicokapitaal niet durft te leveren, aangezien deze ondernemers bezig zijn iets te ontwikkelen en nog geen omzet draaien. Het innovatiekrediet is niet risicodragend en hoeft alleen terugbetaald te worden als de ontwikkeling slaagt. Het is dus een overbrugging tussen het beginmoment van de ontwikkeling van het idee en de uiteindelijke verkoop hiervan. Het innovatiekrediet is er zowel voor starters als gevestigde bedrijven (RVO, Innovatiekrediet, 2016). Doordat er voor het aanvragen van een innovatiekrediet sprake moet zijn van ontwikkeling van nieuwe producten, processen of diensten, komt het innovatiekrediet vooral terecht bij startups en niet bij andere startende ondernemingen.

#### **Vroegefasefinanciering**

Een andere financieringsvorm vanuit de overheid is de vroegefasefinanciering. De overheid ziet het belang in van vernieuwende producten en ideeën die kunnen helpen de welvaart te verhogen. Een belangrijke fase is de stap van het idee naar het daadwerkelijk ontwikkelen van het product. Door vroegefasefinanciering moet het idee van de planfase naar de startfase komen. De lening zal moeten worden terugbetaald plus een rente van 5,22%. De vroegefasefinanciering is er net als het innovatiekrediet zowel voor starters als gevestigde bedrijven (RVO, Vroegefasefinanciering (VFF), 2016). Door het vereiste van vernieuwende producten en ideeën is ook de vroegefasefinanciering in de praktijk vooral voor startups.

#### **Vennootschapsbelasting**

Aan het regime van de vennootschapsbelasting zijn zowel startups als andere startende ondernemingen in de BV-rechtsvorm onderworpen. Startups zijn vanwege het investerings- en aansprakelijkheidsaspect noodgedwongen aangewezen op de BV-rechtsvorm en daardoor dus al in een vroege fase belastingplichtig voor de vennootschapsbelasting. Andere startende ondernemingen zullen pas een rechtsvorm aannemen die valt onder de vennootschapsbelasting wanneer de winst die wordt behaald meer is dan 100.000 euro. Dit vanwege het lagere gecombineerde tarief van de vennootschapsbelasting en box 2 ten opzichte van het schijvensysteem in de inkomstenbelasting.

### **Innovatiebox**

Voor alle startende ondernemingen is in de vennootschapsbelasting in artikel 12b de innovatiebox opgenomen. Om te kwalificeren voor de innovatiebox dient er sprake te zijn van een voortgebracht immaterieel activum. De innovatiebox houdt in dat alle voordelen die uit het immateriële activum voort vloeien voor 5/H in aanmerking worden genomen. De H staat voor het hoogste vennootschapsbelastingpercentage. Kortom, de voordelen uit een immaterieel activum worden voor  $\frac{1}{4}$  of maximaal  $\frac{1}{5}$  in aanmerking genomen. Er is dus sprake van een belastingkorting van 15% of 20%, waardoor de effectieve belasting 5% is over de opbrengsten uit zelf voortgebrachte immateriële activa. Deze zullen eerder door een startup voortgebracht worden dan door een andere startende onderneming. Hierdoor is de innovatiebox op het eerste gezicht eerder een fiscaal voordeel voor startups dan voor andere startende ondernemingen. Echter, er moet wel winst gerealiseerd worden door startups uit dit immateriële activum. Bij een startup is hiervan nog geen sprake. Pas zodra het businessmodel zich bewezen heeft en er winst wordt behaald, kan van de innovatiebox gebruik gemaakt worden. De innovatiebox dient dus niet een startup noch een andere startende onderneming, maar is vooral een fiscaal voordeel voor gevestigde ondernemingen die een immaterieel activum hebben (Lucas, Innovatieregelingen, 2016).

### **Speur- en Ontwikkelingsverklaring (S&O verklaring)**

Om in aanmerking te komen voor de voordelen van de innovatiebox en de Wet bevordering speur- en ontwikkelingswerk (WBSO) zal een S&O verklaring nodig zijn. Voor een S&O verklaring komt men pas in aanmerking als het bedrijf zich bezighoudt met technische aspecten, zoals de ontwikkeling van technische nieuwe producten, productieprocessen, software of onderzoek naar de technische haalbaarheid hiervan (Belasting Belangen, 2010). Vanwege het vereiste technische aspect voor een S&O verklaring zullen veelal technische startups en technische gevestigde bedrijven van deze regeling gebruik kunnen maken. Andere startende ondernemingen zijn per definitie niet bezig met het ontwikkelen of het doen van onderzoek naar technische nieuwe producten en productieprocessen. Vandaar dat de S&O verklaring puur startups faciliteert.

### **Inkomstenbelasting**

In deze paragraaf zullen de fiscale overeenkomsten en verschillen tussen startups en andere startende ondernemingen voor de inkomstenbelasting uiteengezet worden. Meteen is er al één

groot verschil aan te wijzen, namelijk dat startups door het investeringsoogmerk niet snel voor de inkomstenbelasting belastingplichtig zullen zijn. Een ander punt is dat een startup normaliter geen winst behaalt in de eerste fase ‘Valley of Death’. Hierdoor is de startup in deze fase niet belastingplichtig en kan er ook geen gebruik worden gemaakt van fiscale winstaf trek faciliteiten.

### **Ondernemersbegrip**

In de inkomstenbelasting is in artikel 3.4 het ondernemersbegrip opgenomen. Een ondernemer is een belastingplichtige voor wiens rekening een onderneming wordt gedreven en die rechtstreeks wordt verbonden voor verbintenissen betreffende die onderneming. Hieronder vallen zowel startup ondernemers als ondernemers van andere startende ondernemingen. Voor het ondernemersbegrip van de inkomstenbelasting is er geen verschil tussen een startup ondernemer en een ondernemer van een andere startende onderneming.

### **Aanloopverliezen**

In de inkomstenbelasting worden in artikel 3.10 verliezen in de aanloopfase van de onderneming in aanmerking genomen. Dit houdt in dat een ondernemer op zijn winst in aftrek kan brengen de kosten en andere lasten die verband houden met zijn onderneming die zijn gemaakt in de vijf kalenderjaren voordat hij de onderneming begon. Dit geldt voor alle ondernemers die een onderneming zijn begonnen. Echter, door het juridische probleem dat startups “gedwongen” worden tot de BV-rechtsvorm, kunnen startups van deze aanloopverliezenregeling geen gebruik maken. Sinds de invoering van de Wet werken aan winst is er namelijk vanaf 2007 in de vennootschapsbelasting geen aanloopverliezenregeling meer (Sewkaransing, 2012). Daarnaast is er het feit dat startups nog geen winst realiseren omdat het businessmodel nog niet bekend/uitontwikkeld is, waardoor er in de inkomstenbelasting überhaupt geen aanloopverlies met winst verrekend kan worden. Andere startende ondernemingen zullen wel verkopen hebben en winst realiseren waardoor zij wel van de verliesverrekeningsfaciliteit gebruik kunnen maken. Kortom, de aanloopverliezenregeling van de inkomstenbelasting is er in de praktijk vooral voor andere startende ondernemingen en niet voor startups.

### **WBSO**

In artikel 21 e.v. van de Wet vermindering afdracht loonbelasting en premie voor de volksverzekeringen is de S&O afdrachtvermindering geregeld. Dit is een fiscale regeling die de loonbelasting en inkomstenbelasting verlaagt op de man/arbeidsuren die een onderneming in innovatie investeert. Om in aanmerking te komen voor de WBSO moet het bedrijf een S&O



verklaring hebben. Allereerst vindt een korting plaats over het uurloon van S&O werknemers. Deze wordt berekend over het salaris van de afgelopen twee jaren en wordt minimaal gesteld op 29 euro per uur. Daarnaast wordt gekeken naar de gemaakte overige kosten of wordt een forfait genomen voor de overige kosten die betrekking hebben op S&O werkzaamheden. Dit forfait wordt berekend als volgt: over de eerste 1.800 S&O uren is het bedrag gesteld op 10 euro per uur en boven de 1.800 uur gaat het om 4 euro per uur (RVO, financieel voordeel en verrekening, 2016). Over de berekende bedragen krijgen bedrijven een afdrachtvermindering van 32% over de loonkosten en overige kosten en uitgaven voor speur- en ontwikkelingswerk tot een maximum van 350.000 euro. Voor starters is het percentage over de eerste 350.000 euro zelfs 40%. Over het bedrag wat de 350.000 overstijgt, vindt een korting plaats van 16% (RVO, financieel voordeel en verrekening, 2016); (Belastingdienst, Afdrachtvermindering speur- en ontwikkelingswerk, 2016). Vanwege de eis van het hebben van een S&O verklaring om te kwalificeren voor de WBSO is de WBSO vooral toepasbaar voor startups en niet voor ander startende ondernemingen vanwege het ontbreken van focus op de ontwikkeling van technische vernieuwingen.

In de inkomstenbelasting is in artikel 3.77 voor zelfstandigen die meer dan 500 S&O uren maken nog een extra aftrek van 12.484 euro opgenomen en voor starters een aftrek van 18.729 euro (RVO, financieel voordeel en verrekening, 2016).

Ook krijgen starters sinds 1 maart 2016 binnen één maand de uitslag van hun WBSO aanvraag binnen. Dit om de starters zekerheid te geven dat zij de R&D kosten deels met de WBSO kunnen financieren. Hierdoor wordt het ontwikkelingsproces niet vertraagd en komt innovatie sneller op gang (RVO, Starters krijgen sneller eerste WBSO-beschikking, 2016).

### **Ondernemersaftrekfaciliteiten**

In de inkomstenbelasting zijn er diverse ondernemersaftrekfaciliteiten. Hieronder vallen de zelfstandigenaftrek(artikel 3.76 IB), startersaftrek(artikel 3.76-3 IB) en de MKB-winstvrijstelling(artikel 3.79a IB). Voor ondernemers die voldoen aan het urencriterium is er bij de zelfstandigenaftrek een aftrek van 7.280 euro op de winst. Via de startersaftrek komt hier nog 2.123 euro per jaar bij en via de MKB-winstvrijstelling gaat er nog 14% van het uiteindelijke belastbare bedrag aan winst af (Snijder, 2016). Wederom moet hierbij sprake zijn van winst waarvan de ondernemersaftrek faciliteiten afgetrokken kunnen worden. Van winst is bij een startup geen sprake, dus deze ondernemersaftrekfaciliteiten zijn een fiscaal voordeel voor andere startende ondernemingen.

### 3.4 Deelconclusie

Startups zijn een motor voor innovatie. Zij dragen bij aan de ontwikkeling van nieuwe en verbeterende producten, processen of diensten. Vanuit economisch perspectief verschillen startups en andere startende ondernemingen op het gebied van: functie in de maatschappij, innovatie, patent, kapitaalbehoefte, banen, technologie, levensduur, concurrentie, incubator/accelerator, doelstelling en leiderschaps-/ management vaardigheden, waarbij het aangesloten zijn bij een incubator of accelerator het essentiële verschil markeert tussen startups en andere startende ondernemingen. Op juridisch gebied zit er een verschil bij de te kiezen rechtsvorm. Een startup heeft geen andere keus dan de BV-rechtsvorm aan te nemen vanwege het risicovol laten meedoen van investeerders in het bedrijf. Voor andere startende ondernemingen maakt het niet veel uit of deze worden gestart in de rechtsvorm eenmanszaak, Vof of BV. De keuze voor een van deze hangt af van aansprakelijkheid en hoogte van de winst. Op fiscaal financieringsgebied is er vanuit de overheid het innovatiekrediet en de vroegefasefinanciering gecreëerd om de ontwikkeling van nieuwe producten, processen en diensten te bevorderen, welke vooral op startups zijn gericht. In de vennootschapsbelasting is de speur- en ontwikkelingsverklaring een positieve fiscale regeling voor startups. In de vennootschapsbelasting is de innovatiebox op het eerste gezicht gericht op startups. Echter, doordat zij geen winst maken, dient de innovatiebox noch de startups, noch de andere startende ondernemingen. In de inkomstenbelasting werken de ondernemersaftrek faciliteiten en de aanloopverliezen vooral positief uit voor andere startende ondernemingen. Tot slot is de WBSO een positieve fiscale regeling voor startups en niet voor andere startende ondernemingen.

## Hoofdstuk 4. Rechtvaardigen de verschillen een apart fiscaal regime?

In dit hoofdstuk zal een aanzet worden gegeven tot de ontwikkeling van een fiscaal startupbegrip, maar eerst zal gekeken worden of overheidsinterventie überhaupt gerechtvaardigd is.

### 4.1 Wanneer is overheidsinterventie gerechtvaardigd?

Het kenniscentrum Wetgeving en Juridische Zaken van de rijksoverheid heeft in het Afwegingskader beleid en regelgeving: wat rechtvaardigt overheidsinterventie? een vijftal punten opgesteld waaraan probleem en doel van een eventuele interventie moeten worden getoetst (Kenniscentrum Wetgeving en Juridische zaken, 2016).

Allereerst moet gekeken worden of er sprake is van een taak is van de overheid.

Maatschappelijke problemen op allerlei terreinen vragen om innovatieve oplossingen. Het stimuleren van innovatie kan dan ook als een overheidstaak worden gezien. Ook het bevorderen van economische groei en banen door het stimuleren van innovatie kan in deze tijd als een overheidstaak worden gezien. Het gaat dus om het bevorderen van maatschappelijk welzijn en economische welvaart door het stimuleren van innovatie.

Een tweede aspect dat overheidsinterventie kan rechtvaardigen is noodzakelijke herverdeling van welvaart. Dit is in casu niet het geval. Het draait hier niet om een scheve verdeling van welvaart of een scheve uitgangspositie van startups ten opzichte van andere ondernemingen.

Het derde aspect dat overheidsinterventie kan rechtvaardigen, is om bepaald gedrag te corrigeren. Het gaat hier bijvoorbeeld om bescherming van de burgers tegen dingen die schadelijk voor hen zijn, zoals roken, alcohol en drugs, maar ook het stimuleren van positieve ontwikkelingen valt hieronder, zoals het eten van voldoende groenten en fruit. Ook dit doet hier niet ter zake.

Het vierde aspect is of er sprake is van marktfalen. Hiervan is sprake als de markt niet of niet genoeg bijdraagt aan de maatschappelijke welvaart en hierdoor publieke belangen in het geding zijn. In dat geval kan overheidsinterventie gerechtvaardigd zijn. Het huidige functioneren van de markt draagt mijns inziens niet genoeg bij aan het publieke belang van innovatie om oplossingen te vinden voor maatschappelijke problemen op tal van terreinen. Startups komen onvoldoende

van de grond, terwijl zij door hun innovatieve vermogen, meer dan andere startende ondernemingen, kunnen bijdragen aan een toename van welzijn, welvaart, economische groei en werkgelegenheid. Sterker nog, hun bijdragen aan innovatie van technologie en dienstverlening zullen voor de toekomst cruciaal zijn. Vanuit dit publieke belang kan het stimuleren van startups, door fiscale faciliteiten of anderszins, gerechtvaardigd worden geacht. Het verschil in innovatief vermogen in vergelijking met andere startende ondernemingen rechtvaardigt een apart fiscaal regime voor startups.

Tot slot moet gekeken worden naar de nuloptie: wat gebeurt er als de overheid niet intervenueert? Wie ondervindt nadeel? Wie heeft er profijt van? Zorgt de nuloptie voor een ongelijke uitgangspositie van partijen? Naar mijn mening ondervindt de maatschappij als geheel nadeel als er geen apart (fiscaal) startup regime zou komen, doordat de kansen op meer welvaart en werkgelegenheid onvoldoende worden benut. Ook kan de gevestigde orde blijven doen wat ze altijd deed en daardoor komen nieuwe technologische en andere ontwikkelingen onvoldoende van de grond. Het is dan ook goed verdedigbaar dat er een taak ligt voor de overheid om innovatie te stimuleren en hiermee het publieke belang van bevordering van welzijn en welvaart te dienen.

Concluderend is overheidsinterventie gerechtvaardigd op grond van de overheidstaak, het falen van de markt en de nuloptie. De manier waarop geïnterveneerd kan worden, is door het wegnemen van wettelijke belemmeringen en het bieden van faciliteiten voor startups, al dan niet fiscaal. (Kenniscentrum Wetgeving en Juridische zaken, 2016).

Hierop moet vervolgens nog wel een proportionaliteitstoets worden toegepast. De Belastingdienst kijkt hierbij in hoeverre het middel dat wordt ingezet in verhouding staat tot het te bereiken doel (Belastingdienst, Proportionaliteitsbeginsel, 2016). Er zijn al veel startups en er komen nog steeds nieuwe bij. In hoeverre moet de overheid de verandering en vernieuwing die al optreedt door startups nog verder stimuleren? Naar mijn mening doet de overheid er verstandig aan om hier actiever in te worden. De gevestigde orde heeft in het algemeen meer belang bij het handhaven van de status quo dan bij innovatie (zie bijvoorbeeld de taxibranche en Uber) (Duynhouwer, 2014). Van het totale aantal startups zijn er nog maar weinig die doorbreken en dat is niet vanwege een gebrek aan goede en vernieuwende ideeën. De huidige regels beschermen vooral de gevestigde orde. De roep vanuit de startupwereld voor het opheffen van belemmeringen en het bieden van extra fiscale faciliteiten moet serieus worden genomen. Als de vormgeving op fiscaal

gebied niet verder gaat dan nodig is, wordt aan de proportionaliteitstoets voldaan. Dit is een kwestie van maatvoering. Proportionaliteit gaat dus over de invulling. De essentiële vraag of overheidsinterventie gerechtvaardigd is, is dan al beantwoord.

## 4.2 Oplossingen voor fiscale problemen startups

Als interventie kan de overheid voor problemen die startups ondervinden, in de fiscale wetgeving drie dingen doen:

- Het creëren van een speciale juridische rechtsvorm voor startups, waarin fiscale faciliteiten voor startups zijn geregeld
- Doorgaan met ad hoc aanpassingen in verschillende (fiscale) wetten.
- Aanpassingen aanbrenen in het huidige fiscale regime, zodanig dat ondernemingen die voldoen aan het fiscale startupbegrip (zie paragraaf 4.4.) daar gebruik van kunnen maken.

Een aparte rechtsvorm acht ik niet wenselijk aangezien het oneigenlijk gebruik in de hand werkt. Bij een tijdelijke startup-BV rechtsvorm voor bijvoorbeeld twee jaar zorgt elk bedrijf dat het aan de vereisten voldoet om zodoende de voordelen te genieten. Echter, na twee jaar houdt deze rechtsvorm op en moet gekozen worden voor een van de bestaande rechtsvormen. Het is hierdoor aantrekkelijk om het bedrijf na het verlopen van de twee jaar in een nieuw jasje te steken en te verkopen aan een net opgerichte BV, waardoor het als een nieuw bedrijf wordt gezien en wederom kan kwalificeren voor de startup-BV rechtsvorm om opnieuw van de voordelen gebruik te kunnen maken. Ook zullen bestaande bedrijven proberen onderdelen die winst genereren onder te brengen in een startup-BV rechtsvorm om deze startup-BV vervolgens na twee jaar over te nemen, puur om de voordelen van de startup-BV rechtsvorm te plukken. Hierdoor bevordert een startup-BV rechtsvorm niet de “echte” startups in Nederland, maar vooral de gevestigde bedrijven. Ook betekent het hebben van een aparte rechtsvorm voor maximaal twee jaar dat hierna overgestapt moet worden naar een andere rechtsvorm. Moet er dan worden afgerekend over de stille reserves als het bedrijf ondernemer is in de zin van de inkomstenbelasting? Wat is dan de verkrijgingsprijs in box 2? Ook zal er voor deze overgang een notaris nodig zijn. Dit alles kost weer geld en dat is net hetgeen een startup meestal niet heeft (Delft Enterprises: Nieuwenhuizen & Mathot, 2016). Of er zou een verplichte overgang van een startup-BV naar een BV moeten worden geregeld via een doorschuiffaciliteit.

Het lijkt mij beter om te blijven aansluiten bij het huidige fiscale regime voor de vennootschapsbelasting en de inkomstenbelasting. Hierin kunnen aanpassingen worden gedaan om de fiscale belemmeringen die startups ondervinden weg te nemen of te verkleinen en daarnaast kunnen aan startups enkele fiscale voordelen worden gegeven. Wel pleit ik voor de invoering van een uniform fiscaal startupbegrip omdat startups gebaat zijn bij vereenvoudiging en meer uniformiteit in de regelgeving en een grotere impuls kunnen gebruiken ter bevordering van innovatie en welvaart. Op dit moment hanteren de verschillende wetten verschillende regimes en termijnen. Het ontwikkelen van een fiscaal startupbegrip draagt bij aan een betere afstemming daarin en zal leiden tot een beter startupklimaat in Nederland, wat een belangrijke doelstelling is van StartupDelta 2020.

Op basis van de ondervonden problemen wordt dan ook voor startups die kwalificeren voor het fiscale startupbegrip (zie hierna paragraaf 4.4) voorgesteld de volgende wijzigingen aan te brengen in de vennootschapsbelasting en de inkomstenbelasting:

#### **Gebruikelijkloonregeling:**

- De gebruikelijkloonregeling wordt in zijn geheel afgeschaft, dan wel tenminste voor startups. In de praktijk wordt bij ondernemingen met lage of geen winst het loon vaak al in overleg met de Belastingdienst op een lager bedrag vastgesteld (Delft Enterprises: Nieuwenhuizen & Mathot, 2016); (Jongbloed, 2014); (Bijlage 2 van (Kamp, 2016)). Als bedrijven die vallen onder het startupbegrip geen gebruikelijk loon hoeven te betalen, kunnen zij dit geld gebruiken voor de ontwikkeling van het product of de dienst.

Inmiddels heeft de minister van Economische Zaken, mede namens de staatsecretaris van Financiën, als bijdrage aan een aantrekkelijk klimaat voor startups aangekondigd dat het fiscale belastbare loon van directeur-groottaandeelhouders van bedrijven die binnen de WSBO als starter zijn aangemerkt, direct op het minimumloon kan worden gesteld. Een bedrijf is een starter voor de WSBO als het maximaal 4 jaar inhoudingsplichtig is en maximaal in 2 eerdere jaren S&O-verklaringen heeft ontvangen. Daarmee is een voorstel van het Tweede Kamerlid Anne-Wil Lucas uit de Agenda StartUpNL uit 2013 gerealiseerd (Lucas, Bijlage 1 - Reactie op de 43 punten uit de Agenda StartUpNL, 2014). Hier is 27 miljoen euro voor uitgetrokken en de inwerkingtreding is voorzien per 2017 (Kamp, 2016). Deze beperkte aanpassing gaat een stuk minder ver dan mijn voorstel maar het is een begin.

**Durfskapitaal:**

- Kwijtschelding van financieringen in een startup kunnen voor de vennootschapsbelasting in aftrek worden gebracht om durfskapitaal te bevorderen.
- In de inkomstenbelasting wordt een heffingskorting toegekend aan een natuurlijke persoon die nieuwe aandelen krijgt in een startup. Dit eveneens om durfskapitaal te bevorderen. Deze optie is door de Belastingdienst onderzocht, maar niet uitvoerbaar en te kwetsbaar geacht voor oneigenlijk gebruik en misbruik (Kamp, 2016).

Inmiddels heeft de minister van Economische Zaken een onderzoek naar een co-investeringsregeling voor durfskapitaal aangekondigd om investeringen in startups/MKB te stimuleren. In zo'n regeling investeert de overheid met een private business angel mee. Hier is per 2017 23 miljoen euro voor vrijgemaakt. (Kamp, 2016).

- Aanloopverliezen in een startup kunnen ook in de vennootschapsbelasting weer in aftrek worden gebracht.
- Voor startups in de vorm van een BV wordt in de vennootschapsbelasting een fiscale ondernemersaftrek ingevoerd naar analogie van de zelfstandigenaftrek en de startersaftrek in de inkomstenbelasting: op de winst van de BV wordt een bedrag van 10.000 euro in mindering gebracht. Dit is ongeveer het bedrag aan zelfstandigenaftrek (7.280 euro) en startersaftrek (2.123 euro) waar ondernemers in de inkomstenbelasting van profiteren.
- De investeringstoets van de AFM bij financiering via crowdfunding wordt afgeschaft.

**Werknemersparticipatie:**

- Bij de uitoefening van aandelenoptierechten wordt een (gedeeltelijke) vrijstelling van de loonheffing ingevoerd. Deze optie is door de Belastingdienst onderzocht, maar omdat dit het liquiditeitsprobleem maar gedeeltelijk oplost, verwacht zij een lage effectiviteit. Met deze redenering ben ik het niet eens: een gedeeltelijke oplossing kan net datgene zijn wat nodig is om de boel draaiende te houden. Ook het aangevoerde argument dat de belastingwetgeving

complexer wordt, vind ik niet doorslaggevend. Het alternatief van stock appreciation rights, waarbij de werknemer na een bepaalde tijd een variabele beloning krijgt afhankelijk van de waardeontwikkeling van de aandelen, kan weliswaar betrokkenheid van de werknemers bevorderen, maar lost het gesignaleerde aandelenprobleem niet op (Kamp, 2016).

- In de Invorderingswet komt een optie tot uitstel van betaling voor maximaal tien jaar voor de te betalen inkomstenbelasting over uitgegeven aandelen in startups. Het uitstel wordt beëindigd zodra er winst wordt uitgekeerd uit de startup of als de aandelen verkocht worden. Na de 10 jaar zal afgerekend moeten worden over de reële waarde van de aandelen op dat moment. Mocht het slecht gaan met de startup, dan zijn de aandelen niet veel waard, waardoor er over een laag bedrag moet worden afgerekend. Als het goed gaat met de startup zijn de aandelen in waarde gestegen en dient over een hoger bedrag afgerekend te worden. Voor de Belastingdienst zal dit waarschijnlijk leiden tot dezelfde netto belastinginkomsten als voor de invoering van deze regeling.

- Het urencriterium voor ondernemers die aan het startupbegrip voldoen wordt verlaagd van 1225 uur naar 800 uur. Om ondernemers die in de beginfase van de ontwikkeling van hun startup zitten te boosten, is een verlaging van het urencriterium zeer wenselijk.

### **4.3 Aan welke criteria moet een startup voldoen?**

In een aantal landen wordt al fiscaal beleid gemaakt voor startups en zijn aanzetten gegeven tot een startupbegrip.

In India wordt een entiteit als startup gezien als het aan de volgende criteria voldoet:

- De huidige *levensduur* van het bedrijf valt binnen vijf jaren na het moment van oprichting en het bedrijf is niet ontstaan uit een bestaand bedrijf.
  - De *omzet* bedraagt niet meer dan 25 miljoen Indiaanse roepies (330.000 euro (CoinMill convertor, 2016)) in een van de laatste vijf financiële jaren.
  - Het bedrijf streeft naar *innovatie*, ontwikkeling, implementatie en commercialisatie van nieuwe producten, processen, diensten, gedreven door technologie of intellectuele eigendom.
- Om te weten of een bedrijf aan de derde voorwaarde voldoet moet een certificaat verkregen worden bij het ministerie van Handel en Industrie (Dqivedo, 2016). Voor het verkrijgen van dit certificaat moet een zestal verslagen/bewijzen ingeleverd worden:



- Een aanbeveling van een in India gevestigde *incubator*.
- Een brief van ondersteuning door een centrale of provinciale overheid van een incubator die innovatie bevordert, waarbij die incubator ook door een centrale of provinciale overheid moet worden gefinancierd.
- Een aanbeveling met betrekking tot de innovatieve aard van het bedrijf, uitgegeven door een incubator die erkend is door de centrale regering.
- Een schriftelijke bevestiging dat de financiering door *externe investeerders* van het bedrijf niet minder bedraagt dan *20 procent van het eigen vermogen*.
- Een brief dat de centrale overheid het bedrijf financiert om innovatie te bevorderen.
- Een *patent* dat verbonden is met de aard van het bedrijf, ingediend bij het Indiase patentenbureau (Ministry of Commerce and Industry of India, 2016); (KPMG, 2016)

Sinds 2015 kunnen buitenlandse startups in Nederland een startupvisum voor maximaal 1 jaar aanvragen. Daarna kan de vergunning worden verlengd volgens de zelfstandigen ondernemersregeling (RVO, Verblijfsvergunning voor buitenlandse startups, 2016). Het startupvisum is een visum voor startup oprichters om hun startup in Nederland te beginnen en daarmee Nederland innovatiever te maken. Om in aanmerking te komen voor het startupvisum moet volgens de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland aan een aantal kwalificaties worden voldaan:

- De startup moet ondersteund worden door een erkende facilitator. Dit zijn een zestal *accelerators/incubators* in Nederland (RVO, Wat is een facilitator?, 2016).
- Het product of dienst is *innovatief*.
- De startende ondernemer heeft een goed businessplan om zijn idee om te zetten in een bedrijf. (N.B. een businessplan is iets anders dan een businessmodel. Het businessplan is een toekomstplan om van het huidige idee te komen tot een goed draaiend bedrijf. Bij startups blijkt veel aan dit plan en het idee gesleuteld te moeten worden totdat zij hun uiteindelijke businessmodel hebben gevonden.)
- De startup moet zijn ingeschreven bij de Kamer van Koophandel.
- De startup moet voldoende financiën hebben om zichzelf en de oprichters te kunnen onderhouden.
- Visumaanvragers moeten na 1 jaar hun voortgang rapporteren. (Teeven, 2014); (RVO, Kom ik in aanmerking voor de verblijfsvergunning startups?, 2016) (Kennispark, 2015)

Voor het ontwikkelen van een fiscaal startupbegrip zal ik de belangrijkste elementen van de hierboven in deze paragraaf besproken fiscale afbakeningen langslopen op praktische toepasbaarheid en controleerbaarheid. Ook zal ik kijken of het passend is in de doelstelling van het bevorderen van innovatie, of de maatregel wel echt het belang van startups dient en wat het eventuele risico is op oneigenlijk gebruik.

Bovengenoemde elementen van de verschillende fiscale startupdefinities dekken al de meeste belangrijke aspecten van het economische startupbegrip. Voor de overige aspecten zal worden gekeken hoe deze kunnen worden omgevormd zodat ze fiscaal toepasbaar en te controleren zijn. Dan gaat het met name om het element groei.

### **Levensduur**

Te denken valt aan het stellen van een maximale termijn waarbinnen de startup een beroep kan doen op fiscale faciliteiten. De levensduur van een startup verschilt per startup. Een technologische startup heeft meestal meer tijd nodig om een product te ontwikkelen dan een andere startup. Zo heeft een startup die een nieuwe technologie in de transportwereld ontwikkelt, meer tijd nodig om tot een werkbaar prototype te komen dan een startup die een online applicatie ontwikkelt om communicatie gemakkelijker te laten verlopen. In India is de levensduur van een startup op vijf jaar gesteld. Uit de Nederlandse praktijk blijkt dat uitgegaan wordt van een startupfase van maximaal zeven jaar. Hierna moet de startup het product hebben ontwikkeld, overgenomen zijn door een ander bedrijf of naar de beurs zijn gegaan (Delft Enterprises: Nieuwenhuizen & Mathot, 2016). Zeven jaar lijkt mij een reële en op de praktijk aansluitende termijn. Ook de voorwaarde in India dat de startup niet mag zijn voortgekomen uit een ander bedrijf is een goede afbakening. Dit voorkomt dat winstgevende delen van bestaande bedrijven die betrekking hebben op innovatie ondergebracht worden in een nieuwe rechtsvorm om hiermee de fiscale startup voordelen te genieten. Dit zou oneigenlijk gebruik zijn, want deze ondernemingen kunnen tenslotte ook overleven met de financiële hulp van hun moederbedrijf. Een andere manier om dergelijk oneigenlijk gebruik in te perken, is het stellen van de eis dat de aandelen van een startup alleen in handen mogen zijn van natuurlijke personen.

### **Omzet, winst en de uitkering hiervan**

Te denken valt aan een bepaling waarbij een startup onder een bepaald omzetbedrag en/of winsthoogte moet blijven. Omzet en winst zijn scherpe criteria en makkelijk te meten. De startup zal in de eerste fase (Valley of Death) geen verkopen hebben en dus altijd aan deze criteria voldoen. Als het prototype en het product er eindelijk zijn, komt er omzet en (hopelijk) winst. Het

lijkt mij goed om een maximum te stellen aan de hoogte van de omzet. Dit om kleine startups een stimulans te geven. De grotere startups die goede omzetten draaien, hebben naar verwachting de fiscale voordelen niet meer nodig om voort te bestaan.

Een fiscaal criterium stellen op winst heeft niet veel nut, allereerst omdat startups niet snel winst zullen maken door de hoge kosten die zij hebben voor de ontwikkeling van het product. Plus dat goed koopmansgebruik ervoor zorgt dat met kosten en winsten geschoven kan worden, waardoor het makkelijker is om onder een fiscale winstgrens te blijven (Lubbers & Meussen, 2014).

Daarenboven is een startup bezig met de ontwikkeling van zijn product of dienst. Dit betekent dat het geld dat eventueel verdiend wordt door de verkoop van prototypes aan enthousiaste klanten in deze ontwikkeling zou moeten gaan zitten en niet uitgekeerd moet worden aan aandeelhouders of medewerkers. Een andere startende onderneming, zoals een bakker, keert wel uit aan zichzelf om in zijn levensonderhoud te voorzien (Delft Enterprises: Nieuwenhuizen & Mathot, 2016). Een criterium zoals het verplicht investeren van de gemaakte winst van een startup in research & development en niet het oppotten van de winst via een reserve, sluit beter aan bij het startupbegrip.

### **Innovatie**

Het bestaansrecht van een startup is innovatie. Het Nederlandse startupvisum stelt als eis dat het product of de dienst innovatief is. De Indiase definitie spreekt van een bedrijf dat streeft naar innovatie, ontwikkeling, implementatie en commercialisatie van nieuwe producten, processen, diensten, gedreven door technologie of intellectueel eigendom. Hoewel ik het hier van harte mee eens ben, heeft het begrip innovatie te weinig handen en voeten om voor de Belastingdienst hanteerbaar te zijn. In de Indiase benadering wordt innovatie dan ook verondersteld als aan een aantal voorwaarden is voldaan. Die benadering lijkt mij praktisch.

### **Incubators/accelerators**

Verhoeven stelde voor dat bedrijven alleen toegang hebben tot de startup-BV rechtsvorm als deze zijn aangesloten bij een incubator, accelerator of een investering hebben gehad van een erkende business angel (Verhoeven, Startup BV D66, 2015); (Hendriks, 2015). De figuur van business angel laat ik verder buiten beschouwing, aangezien deze een gewone private investeerder is. Een systeem van 'erkenning' van particulieren past niet goed in de Nederlandse marktverhoudingen en staat mijns inziens ook open voor oneigenlijk gebruik. In India en voor het Nederlandse startupvisum is een van de eisen dat de startup gekoppeld moet zijn aan een erkende incubator of accelerator. Een incubator is een instantie die startups die zich in de eerste fase bevinden van de

startup lifecycle helpt met het ontwikkelen van het businessmodel, terwijl een accelerator zich richt op startups die zich in een latere fase van de startup lifecycle bevinden en dus meer gericht is op het opschalen van het businessmodel (Forrest, 2014). Aangezien incubators/accelerators alleen zaken doen met innovatieve startende ondernemingen, kunnen andere startende ondernemingen zich in de praktijk hierbij niet aansluiten. De primaire taak van een incubator of accelerator is om een startup te ondersteunen (financieel, technisch en administratief). Een incubator of accelerator is ook een bedrijf dat winst moet maken om te blijven bestaan. Hiervoor kiezen zij potentieel succesvolle startups uit die passen in hun businessmodel. Door het verplicht stellen van het aangesloten zijn bij een incubator of accelerator vallen die startups buiten de boot die niet aan de (strengere) selectiecriteria van de incubator/accelerator kunnen voldoen, maar wel potentie hebben. Ook kunnen sommige startups alles vanuit huis uit of vanuit een klein kantoor regelen en hebben geen hulp nodig van een incubator/accelerator. Echter, een incubator/accelerator eis geeft wel een duidelijke scheidslijn welke startups innovatief genoeg zijn en welke niet. Dit wordt bepaald door de markt en hiermee wordt een duidelijke afbakening bereikt tussen startups en andere startende ondernemingen. Deze benadering lijkt mij de meeste voordelen opleveren voor de samenleving.

Wel zou door het stellen van een dergelijke eis 'vervuiling' van incubators/accelerators kunnen gaan optreden. Er zouden meer incubators/accelerators opgericht kunnen worden, puur om startups van de fiscale faciliteiten te laten profiteren. De kwaliteit van de incubators/accelerators gaat dan achteruit en dit zal evenmin bevorderlijk zijn voor de kwaliteit van een aantal startups (Delft Enterprises: Nieuwenhuizen & Mathot, 2016). Echter, door de eis te stellen dat er sprake moet zijn van erkende incubators/ accelerators, zoals in Nederland al gebeurt bij het startupvisum, wordt dit oneigenlijk gebruik tegengegaan.

### **Investeerder/oprichter aandelenratio**

In India is het vereist dat de ratio van geïnvesteerd kapitaal meer is dan 20% van het geplaatste aandelenkapitaal. Een belangrijk aspect van startups is dat zij niet kunnen voortbestaan zonder een investeerder die het financieel mogelijk maakt om het product of dienst te ontwikkelen. Hierdoor is het stellen van de eis dat een minimaal deel van het eigen vermogen in bezit is van anderen dan die in de statuten als oprichter (en diens bloed- of aanverwanten) zijn genoemd, gerechtvaardigd. Echter, niet alle investeerders investeren alleen in aandelen. Er zijn investeringsconstructies waarbij investeerders een deel in aandelen investeren en een deel in een converteerbare lening. Deze converteerbare lening is geen eigen vermogen, maar wordt gezien als vreemd vermogen en valt hiermee dus buiten de grondslag voor de investeerder/oprichter

aandelenratio (MIKredietUnie, 2016). Met zo'n ratio vallen startups die met financiering van banken en eigen geld van de oprichters kunnen bestaan, buiten de boot.

De startups die het niet lukt om investeerders aan te trekken, vallen hierdoor ook buiten het fiscale regime. Dit vind ik wel positief, aangezien investeerders blijkbaar vinden dat deze startups onvoldoende potentie hebben, wat impliceert dat hun idee niet zo innovatief is dat het een stimulans zou kunnen zijn voor de economie. Deze scheidslijn wordt derhalve getrokken door de markt. Hierdoor is er geen overheidsinstantie nodig die aangeeft welke startup wel innovatief is en welke niet: het wordt door de markt bepaald. Ondanks dat kan er hierbij wel sprake blijken van marktfalen, waardoor het voor de overheid alsnog gerechtvaardigd kan zijn om in te grijpen.

### **Patent**

Bij het European Patent Office wordt 26% van de patenten aangevraagd door kleine ondernemingen en personen, de rest door grote multinationals en een klein deel door universiteiten (Munten, 2016). Ondanks dat kleine ondernemingen een substantiële 26% van de totale patentaanvragen voor hun rekening nemen, acht ik het stellen van het vereiste van een patentaanvraag voor het fiscale startupbegrip niet wenselijk. Veel startups werken tegenwoordig niet aan technische producten, maar aan nieuwe businessmodellen en marktbenaderingen, waardoor er niets is om te patenteren. Tegenwoordig is ook de software industrie booming. Hierin worden veel startups opgericht. Zo zijn 57% van Deloitte's Fast 500 companies software bedrijven (Columbus, 2015). Op software kan geen patent worden aangevraagd. Met een patentaanvraag als vereiste zouden deze startups zich niet kunnen kwalificeren als startup voor de Belastingdienst. Het aanvragen van een simpel patent kost trouwens maar zo'n 1.000 euro (Delft Enterprises: Nieuwenhuizen & Mathot, 2016). Hierdoor zouden allerlei patentaanvragen kunnen worden gedaan voor een luttel bedrag om de fiscale voordelen van een startup te genieten. Weliswaar zou door het toevoegen van de kwalificatie dat het patent verbonden moet zijn met de aard van het bedrijf een deel van dergelijk misbruik voorkomen kunnen worden, maar zoals gezegd wil ik überhaupt het vereiste van een patentaanvraag niet stellen.

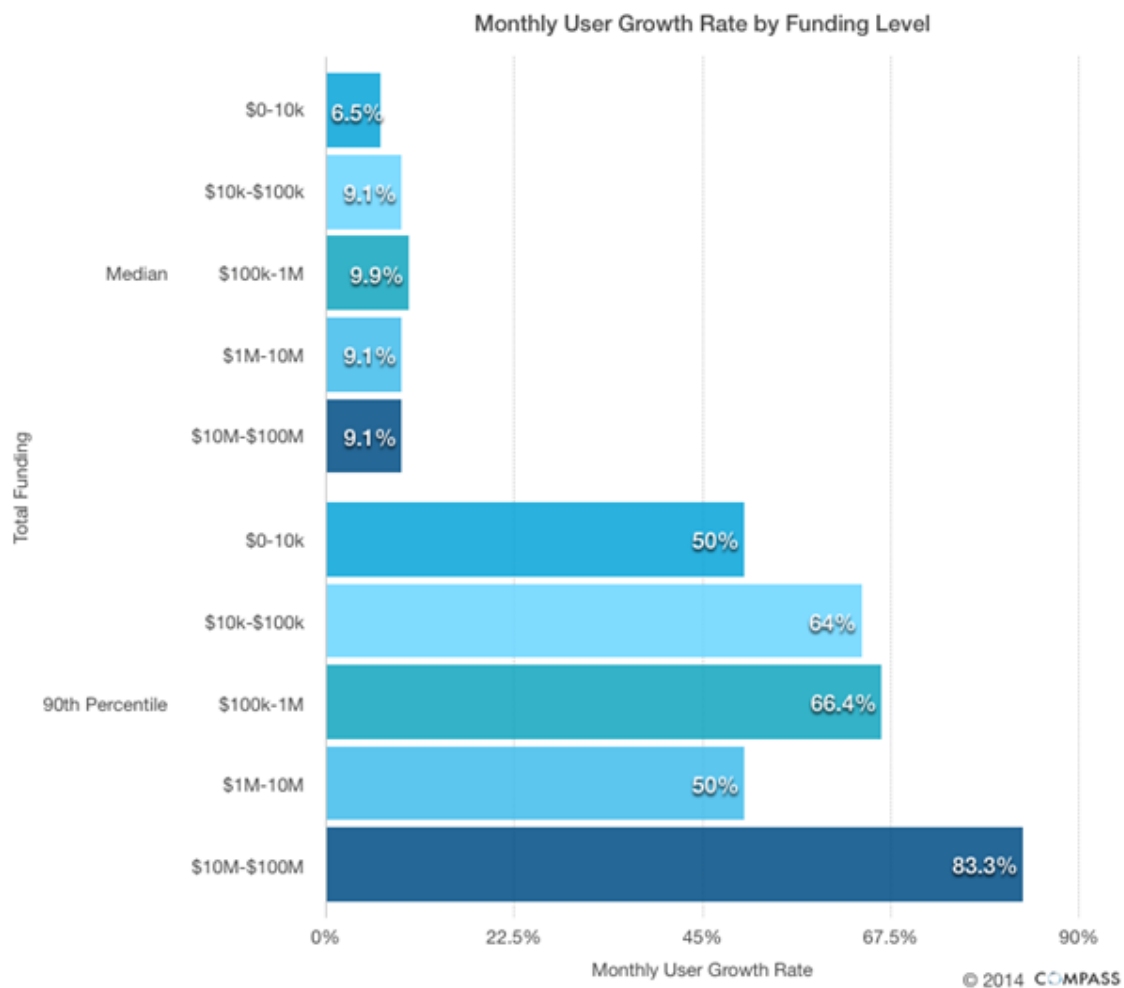
### **Groei**

Tot slot zal het belangrijke aspect groei uit het economische startupbegrip, dat hierboven nog niet genoemd of impliciet verwerkt is, aan bod komen:

Groei is lastig te meten en daarom moet het gedefinieerd worden. Dit kan door de groei te meten van aspecten die verband houden met het zijn van een startup door de jaren heen, zoals de groei

van: kantoorruimte/werkplaatsruimte in vierkante meters, het aantal werknemers, het aantal klanten, de omzet, de winst, het aantal patenten en het aantal uitgegeven aandelen. Blijkt dat het gewogen gemiddelde van al deze aspecten toeneemt, dan is er sprake van groei en voldoet het bedrijf aan dit aspect van het economische startupbegrip.

Hieronder is een grafiek gegeven die de maandelijkse groei aangeeft per grootte van financiering (Richards, 2014). Boven de 10.000 euro aan financiering blijkt weinig verschil in maandelijkse groei tussen de verschillende groepen, waarvan startups boven het 90% percentiel een minimale groei behalen van 50% per maand. Dit zijn de absolute toppers uit startup land. Ik ben er geen voorstander van om het groeivereiste op dat niveau te stellen, want dan vallen veel startups die juist de fiscale faciliteiten nodig hebben, buiten de boot. De grote groeiers laten door hun groei aan financiers zien wat hun potentie is. Om de andere startups te faciliteren lijkt mij een groeipercentage van 10% per jaar gerechtvaardigd.



Om dit verder te verduidelijken volgt hier een voorbeeld:

De groei van bedrijf X wordt berekend door eerst het groeipercentage te berekenen per aspect over het afgelopen jaar. Vervolgens worden al deze percentages opgeteld en gedeeld door het totale aantal aspecten:

	<i>Jaar 2015:</i>	<i>Jaar 2016</i>	<i>Groei 2015-2016:</i>	
<i>Medewerkers</i>	10	12	+20%	
<i>Omzet</i>	€100.000 euro	€120.0000	+20%	
<i>Winst</i>	0	0	0%	
<i>Klanten</i>	20	19	-5%	
<i>Bedrijfspan</i>	200 M <sup>4</sup>	250M <sup>4</sup>	+25%	
<b>Totaal gewogen:</b>			<b>+12%</b>	

De gewogen groei in 2016 is **12%**. Hierdoor voldoet bedrijf X aan de voorwaarde van een groei met meer dan 10% per jaar. Natuurlijk kan bij verdere uitwerking in de weging van de verschillende factoren nog gevarieerd worden.

#### **4.4 Aanzet tot een fiscaal startupbegrip**

Mijn streven is om voor het startupbegrip te komen tot een afbakening die voor de Belastingdienst zowel controleerbaar als feitelijk te handhaven is. Op basis van het voorgaande kom ik tot de volgende aanzet voor een fiscale definitie van het startupbegrip, namelijk een bedrijf:

- dat elk jaar een groei doormaakt van minimaal 10%; (gewogen gemiddelde van: medewerkers, omzet, winst, klanten, oppervlakte bedrijfspan);
- dat een maximale omzet behaalt van 2.5 miljoen per jaar;
- waarin geen winstuitkering plaatsvindt aan de aandeelhouders gedurende minimaal 5 jaar na opteren voor het fiscale startupbegrip;

- dat is aangesloten is bij een erkende incubator of accelerator;
- dat korter bestaat dan 7 jaren en niet voortkomt uit een bestaand bedrijf;
- waarvan 50% of meer van de aandelen rechtstreeks in handen is van natuurlijke personen;
- waarvan het percentage aandelen van het geplaatste aandelenkapitaal in handen van een andere partij dan de oprichter en/of zijn of haar bloed- en aanverwanten tot en met de 4de graad 20% of meer bedraagt.

Waarom gekozen voor deze aspecten en in deze vorm?

- Het groeipercentage van 10% is een objectief criterium dat afgeleid kan worden van het aantal werknemers, de omzet, de hoogte van de winst, het aantal klanten en de oppervlakte van het bedrijfspand.
- De maximale omzet is ook een objectief criterium. Als een bedrijf meer omzet maakt dan 2,5 miljoen ga ik er van uit dat de fiscale voordelen van een startup niet meer nodig zijn. Dit kan wel belastingontwijking in de hand werken: door verkopen uit te smeren over meerdere jaren, kan de omzet onder de 2,5 miljoen blijven en wordt deze fiscaal voordeliger belast.
- Doordat er geen winstuitkering mag plaatsvinden aan de aandeelhouders, worden alle gelden gebruikt voor de ontwikkeling van het bedrijf. Als een winstuitkering wel plaatsvindt, heeft de startup dus geld over en daardoor de fiscale voordelen niet nodig.
- Het verbonden zijn aan een erkende incubator of accelerator zorgt ervoor dat er ook een toets heeft plaatsgevonden vanuit de markt of de startup innovatief genoeg is. Om oneigenlijk gebruik te voorkomen, zal ervoor gezorgd moeten worden dat de incubator of accelerator erkend is door de Rijksdienst voor ondernemend Nederland. Anders worden her en der incubators en accelerators opgericht, puur om aan dit aspect te voldoen.
- Het bedrijf bestaat korter dan 7 jaar. Dit betekent dat de fiscale faciliteiten voor maximaal zeven jaren gelden. Dit kan ook oneigenlijk gebruik in de hand werken doordat bedrijven na deze periode stoppen met hun werkzaamheden en dit in een ander nieuw bedrijf voortzetten. Door te bepalen dat de startup niet mag voortkomen uit een bestaand bedrijf, wordt deze handelwijze voorkomen.
- De eis dat minimaal 50% van de aandelen in handen moet zijn van natuurlijke personen, maakt het nog steeds mogelijk dat grote venture capital bedrijven kunnen investeren in startups. Echter, natuurlijke personen behouden altijd tenminste 50% zeggenschap in het bedrijf. Dit kunnen de oprichters zelf zijn, maar ook business angels. Dat aandeelhouders voor minimaal 50% natuurlijke personen moeten zijn, zorgt ervoor dat bedrijven niet een BV kunnen oprichten en



daarin een winstgevend onderdeel kunnen onderbrengen. Ook moet er sprake zijn van een rechtstreeks belang, zodat de startup niet onder een NV, BV of stichting gehangen kan worden.

- Tot slot moet de aandelenratio oprichter/investeerder minimaal 20% zijn: een investeerder moet dus minimaal 20% van het geplaatst aandelenkapitaal in handen hebben. Dit om ervoor te zorgen dat het echt gaat om een startup die niet zonder hulp van investeerders kan bestaan en ook om het innovatieve karakter door de markt te laten kwalificeren.

#### 4.5 Europese aspecten

Om de interne markt van de Europese Unie te beschermen en te bevorderen is in artikel 107 van het Verdrag betreffende de Werking van de Europese Unie (VWEU) het begrip *staatsteun* opgenomen, dat relevant is voor ondernemingen, zoals een startup, die een economische activiteit verrichten.

Hierin staan vier cumulatieve voorwaarden die belemmeringsverboden bevatten die ervoor moeten zorgen dat binnenlandse situaties niet positiever worden behandeld ten opzichte van grensoverschrijdende situaties. Er is sprake van verboden staatssteun als aan alle vier voorwaarden is voldaan (en er geen sprake is van andere vrijstellingen of uitzonderingen zoals het stimuleren van onderzoek, ontwikkeling en innovatie).

- *Voordeel uit staatsmiddelen bekostigd.*

Met staatsmiddelen worden economische voordelen bedoeld die vanuit de overheid worden gefaciliteerd. Dit kunnen zowel nationale, provinciale of gemeentelijke overheden zijn. Ook een privaatrechtelijke organisatie ingesteld door een overheid kan hier indirect onder vallen. Met voordeel worden zowel directe als indirecte voordelen bedoeld. Dit kunnen subsidies zijn, maar ook fiscale faciliteiten zoals een uitstel van betaling of een lager belastingtarief. Een apart fiscaal regime voor startups wordt vanuit de centrale overheid gefaciliteerd. Hierbij is er een directe link met het voordeel wat hieruit voortkomt en daarmee voldoet een apart fiscaal regime voor startups, gebaseerd op een fiscaal startupbegrip, aan deze voorwaarde. (Europa Decentraal, Staatsmiddelen, 2016)

- *Begunstiging van bepaalde ondernemingen of producties (selectiviteit).*

Hierbij draait het erom dat het regime niet geldt voor alle ondernemingen, maar dat het puur is gericht op een bepaalde groep die van het voordeel gebruik kan maken. Er is dus sprake van een

zekere bevoordeling van bepaalde groepen. Met een apart fiscaal regime gebaseerd op een eigen definitie van startups wordt aan deze voorwaarde voldaan omdat er onderscheid wordt gemaakt in behandeling tussen ondernemingen die aan de vereisten van het fiscale startupbegrip voldoen en degene die hier niet aan voldoen. (Europa Decentraal, Selectiviteit, 2016)

- *Onverenigbaar met de interne markt.*

Hiervan is volgens het Hof van Justitie van de EU al snel sprake. Bij een zeer klein financieel voordeel kan al sprake zijn van concurrentievervalsing. Met betrekking tot een apart fiscaal regime voor startups, gebaseerd op een eigen startupdefinitie, wordt aan deze voorwaarde dus ook voldaan. (Europa Decentraal, Marktconformiteit, 2016)

- *Ongunstige beïnvloeding van het intracommunautaire handelsverkeer.*

Hierbij gaat het erom of er sprake is van een verschil in behandeling tussen binnenlandse en grensoverschrijdende situaties. Een binnenlandse onderneming mag niet positiever wordt behandeld dan een onderneming uit een andere EU-lidstaat. Het is dus van belang dat in de elementen van het startupbegrip en het daarop gebaseerde fiscale regime geen onderscheid wordt gemaakt tussen de behandeling van Nederlandse en andere EU-startups. In dat geval is aan deze voorwaarde niet voldaan en is er dus geen sprake van verboden staatssteun. (Europa Decentraal, Grensoverschrijdend effect, 2016)

Als ik de elementen van het door mij ontwikkelde fiscale startupbegrip bij langs loop:

*een maximaal 7 jaar jong bedrijf dat niet voortkomt uit een bestaand bedrijf; dat jaarlijks een groei doormaakt van minimaal 10%; een maximale omzet heeft van 2,5 miljoen per jaar; geen winst uitkeert aan de aandeelhouders gedurende minimaal 5 jaar na het opteren voor het fiscale startupbegrip; waarvan de aandelen voor tenminste 50% rechtstreeks in handen zijn van natuurlijke personen; dat aangesloten is bij een erkende incubator of accelerator; en waarvan tenminste 20% van het geplaatste aandelenkapitaal in handen is van investeerders anders dan de oprichter en/of zijn of haar bloed- en aanverwanten tot en met de 4de graad;*

dan zie ik daar op voorhand geen onderscheid in opgenomen tussen Nederlandse en andere EU-startups. Uiteraard mag ook bij de verdere (fiscale) uitwerking dat onderscheid niet worden gemaakt. Ik ga er dan ook van uit dat deze voorwaarde voor staatssteun niet van toepassing zal zijn. Omdat er niet wordt voldaan aan de vierde voorwaarde voor staatssteun en deze voorwaarden cumulatief zijn, is er geen sprake van verboden staatssteun.

Ook moet er gekeken worden naar het recht van vrij verkeer in het VWEU. Deze zijn vrij verkeer van goederen (artikel 28), vrij verkeer van personen (werknemers, artikel 45 en vestiging, artikel 49), vrij verkeer van diensten (artikel 56) en vrij verkeer van kapitaal (artikel 63).

Van een belemmering van *vrij verkeer van goederen* door elementen van deze startupdefinitie is mijns inziens geen sprake. Deze bevat geen tarifaire of non-tarifaire belemmeringen. Bij fiscale regelingen gebaseerd op deze startupdefinitie mogen uiteraard ook geen tarifaire of andere belemmeringen worden gehanteerd voor producten van Nederlandse startups ten opzichte van producten van andere EU-startups. (Europa Decentraal, Vrij verkeer van goederen, 2016)

Het *vrije verkeer van werknemers* betekent dat een persoon uit een andere EU-lidstaat niet anders behandeld mag worden dan een persoon uit de eigen lidstaat. In het fiscale startup regime wordt geen onderscheid gemaakt tussen personen met de Nederlandse nationaliteit en personen met een andere nationaliteit. Iedere onderdaan van een lidstaat van de EU die voor een in Nederland gevestigde startup wil werken, kan van dit regime gebruik maken. (Europa Decentraal, Vrij verkeer van werknemers, 2016)

Het *vrije verkeer van vestiging* geldt voor zowel personen als vennootschappen. Personen mogen niet belemmerd worden om zich te vestigen in een EU-lidstaat als zij de nationaliteit van een andere EU-lidstaat hebben. Andere EU-ondernemingen die zich in Nederland willen vestigen, mogen evenmin slechter behandeld worden dan binnenlandse ondernemingen. Ook hiervan is geen sprake bij de voorgestelde definitie voor startups (Europa Decentraal, Vrij verkeer van vestiging, 2016). Wel is het zo dat iedere EU-lidstaat zijn eigen (fiscale) regime heeft. Inmiddels staat het Europese startup paspoort ook op de agenda van de EU (Kamp, H.G.J., 2016), wat kan leiden tot een EU-brede harmonisatie van de toegangseisen voor startups.

Het *vrije verkeer van diensten* betekent dat een persoon of bedrijf uit de EU geen belemmering mag ondervinden om grensoverschrijdend diensten te verlenen. De elementen van dit fiscale startupbegrip vormen daarvoor op zichzelf geen belemmering. Startups kunnen ongehinderd diensten leveren in andere EU-lidstaten. (Europa Decentraal, Vrij verkeer van diensten, 2016)

Tot slot het *vrije verkeer van kapitaal*. Dit houdt in dat alle beperkingen op het gebied van kapitaalverkeer verboden zijn. Dit geldt niet alleen voor kapitaalverkeer tussen EU-lidstaten maar ook voor de rest van de wereld. Kapitaal moet dus onbelemmerd, zonder dat er afgerekend hoeft

te worden, het land kunnen verlaten. Ook het vrije verkeer van kapitaal is niet in het geding bij dit fiscale startupbegrip en dit moet uiteraard ook bij verdere uitwerking worden nageleefd.

(Europa Decentraal, Vrij verkeer van kapitaal, 2016)

De conclusie is dat het recht van vrij verkeer uit het VWEU niet in het geding is en het voorgestelde fiscale startupbegrip geïmplementeerd kan worden in de nationale (fiscale) wetgeving.

Tot slot is in artikel 179 van het VWEU bepaald dat het stimuleren van onderzoek, ontwikkeling en innovatie (O&O&I) een belangrijke doelstelling is van de EU. Dit in het licht van de Europa 2020 strategie, waarbij vaststaat dat onderzoek en ontwikkeling cruciale factoren zijn om de doelstellingen van slimme, duurzame en inclusieve groei van de EU te halen. Er is bepaald dat beleid of regelgeving die onder staatssteun vallen, maar ook onder de criteria van O&O&I, niet gezien worden als staatssteun. Stimuleringsmaatregelen mogen dus. Onder O&O&I wordt verstaan het verwerven, combineren, vormgeven en gebruiken van wetenschappelijke en technologische kennis en vaardigheden voor de ontwikkeling van nieuwe en verbeterende producten, processen of diensten. De meeste startups voldoen aan deze criteria en vanuit dat oogpunt kan het bestaan van eventuele staatssteun alsnog gerechtvaardigd worden vanuit de O&O&I doelstelling van de EU (Europa Decentraal, Onderzoek, ontwikkeling en innovatie, 2016). Ook wordt het MKB gevrijwaard als beleid of regelgeving met betrekking tot hen toch zou voldoen aan de kwalificatie staatssteun. Dit omdat het MKB zorgt voor werkgelegenheid, stabiliteit en economische groei. Volgens Europees recht vallen ondernemingen met minder dan 250 werknemers, een maximale omzet van 50 miljoen en waarvan niet 25% of meer van de aandelen in handen is van 1 onderneming of een verbonden persoon van deze onderneming onder deze uitzondering. Een startup voldoet hier eveneens aan mits niet 25% of meer van de aandelen uitgegeven worden aan één investeerder of een met de investeerder verbonden lichaam (Europa Decentraal, Steun voor het MKB, 2016).

#### **4.6 Deelconclusie**

Overheidsinterventie door het maken van speciale fiscale wetgeving voor startups is gerechtvaardigd vanuit het publieke belang van het bevorderen van maatschappelijk welzijn en economische welvaart door het stimuleren van innovatie. Het huidige functioneren van de markt draagt niet genoeg bij aan het publieke belang van innovatie. Startups komen onvoldoende van de grond terwijl hun innovatieve vermogen cruciaal is.

Ook het verschil in innovatief vermogen in vergelijking met andere startende ondernemingen rechtvaardigt een apart fiscaal regime voor startups.

Oplossingen voor ondernemingen die vallen onder het fiscale startupbegrip zijn:

- het afschaffen van de gebruikelijkloonregeling
- het in aftrek kunnen brengen van kwijtschelding van financieringen in een startup
- het toekennen in de inkomstenbelasting van een heffingskorting aan een natuurlijk persoon die nieuwe aandelen krijgt in een startup
- het weer in aftrek kunnen brengen in de vennootschapsbelasting van aanloopverliezen in een startup
- het invoeren in de vennootschapsbelasting van een fiscale ondernemersaftrek voor startups in de vorm van een BV, naar analogie van de zelfstandigenaftrek en de startersaftrek in de inkomstenbelasting
- het invoeren van een (gedeeltelijke) vrijstelling van de loonheffing bij de uitoefening van aandelenoptierechten
- het verlenen in de Invorderingswet van uitstel van betaling voor maximaal 10 jaar voor de te betalen inkomstenbelasting over uitgegeven aandelen in startups
- het verlagen van het uren criterium van 1225 naar 800 uur

Voor het fiscale startupbegrip zijn veel verschillende aspecten van startups overwogen. Hieruit is het volgende fiscale startupbegrip gekomen:

- *een maximaal 7 jaar jong bedrijf, dat niet voortkomt uit een bestaand bedrijf;*
- *dat jaarlijks een groei doormaakt van minimaal 10%;*
- *een maximale omzet heeft van 2,5 miljoen per jaar;*
- *geen winst uitkeert aan de aandeelhouders gedurende minimaal 5 jaar na het opteren voor het fiscale startupbegrip;*
- *waarvan de aandelen voor tenminste 50% rechtstreeks in handen zijn van natuurlijke personen;*
- *dat aangesloten is bij een erkende incubator of accelerator;*
- *en waarvan tenminste 20% van het geplaatste aandelenkapitaal in handen is van investeerders; anders dan de oprichter en/of zijn of haar bloed- en aanverwanten tot en met de 4de graad.*

Het voorgestelde fiscale startupbegrip is tegen de Europese regelgeving gehouden. Dit levert geen belemmering op van het recht van vrij verkeer uit het VWEU en er is geen sprake van verboden staatsteun.

## Hoofdstuk 5. Conclusies en aanbevelingen

### 5.1 Conclusies

In deze scriptie is allereerst in hoofdstuk 2 beschreven hoe het huidige startup klimaat is ontstaan. Vervolgens is het economische startupbegrip uiteengezet. Daarna is bekeken wat de waarde is van startups voor de maatschappij en tot slot welke problemen startups ondervinden op economisch, juridisch en fiscaal gebied. In hoofdstuk 3 zijn de verschillen onderzocht op economisch, juridisch en fiscaal gebied tussen startups en andere startende ondernemingen. Hierop voortbouwend is in hoofdstuk 4 gekeken of een apart fiscaal regime voor startups gerechtvaardigd is. Daarna zijn mogelijke fiscale oplossingen aangegeven voor problemen waar startups tegenaan lopen en tot slot is een fiscaal startupbegrip gedefinieerd dat voor de Belastingdienst hanteerbaar en controleerbaar is en de toets aan het EU-recht doorstaat.

#### *Deelvraag 1. Waar lopen startups tegen aan?*

Startups lopen tegen een aantal problemen aan in de huidige (fiscale) wetgeving. De voornaamste problemen op het terrein van de inkomstenbelasting en de vennootschapsbelasting hangen samen met de regelgeving omtrent het gebruikelijk loon, de fiscale behandeling van aandelenopties en het ontbreken van fiscale faciliteiten voor durfkapitaal.

#### *Deelvraag 2. Zijn er verschillen tussen startups en een andere startende ondernemingen?*

Er zijn verschillen tussen startups en andere startende ondernemingen. De kern is dat startups op zoek zijn naar een nieuwe technologie of een nieuw businessmodel en dat andere startende ondernemingen gebruik maken van bestaande technologieën en/of bestaande businessmodellen. Startups zijn een motor voor innovatie. Zij dragen bij aan de ontwikkeling van nieuwe en verbeterende producten, processen of diensten.

#### *Deelvraag 3. Zijn deze verschillen zodanig dat deze een apart fiscaal regime rechtvaardigen?*

Innovatie is van belang voor het bevorderen van maatschappelijk welzijn en economische welvaart. Problemen op allerlei terreinen vragen om innovatieve oplossingen. Startups komen onvoldoende van de grond terwijl hun innovatieve vermogen cruciaal is. Het verschil in innovatief vermogen in vergelijking met andere startende ondernemingen rechtvaardigt dan ook een apart fiscaal regime voor startups.

*Deelvraag 4. Is er een functionele afbakening te maken tussen een startup en een andere startende onderneming in de vorm van een fiscaal startupbegrip?*

Deze vraag kan bevestigend worden beantwoord. Een en ander is uitgewerkt in het voorgestelde fiscale startupbegrip in paragraaf 4.4

*Conclusie:*

Geconcludeerd kan worden dat startups een positieve bijdrage leveren aan welzijn en welvaart in Nederland doordat zij slimme oplossingen ontwikkelen op diverse terreinen, een motor zijn voor innovatie, economische groei en meer banen en daarmee het publieke belang dienen. Het huidige functioneren van de markt draagt niet genoeg bij aan innovatie. Startups komen onvoldoende van de grond terwijl hun innovatieve bijdragen voor de toekomst cruciaal zullen zijn. Vanuit dit publieke belang, het bevorderen van welzijn en welvaart door het stimuleren van innovatie, is overheidsinterventie ten opzichte van startups dan ook gerechtvaardigd.

De onderzoeksvraag:

*‘Is een speciaal fiscaal regime gerechtvaardigd voor startups ten opzichte van andere startende ondernemingen in de Nederlandse belastingwetgeving?’*

wordt derhalve bevestigend beantwoord.

## **5.2 Aanbevelingen**

Doordat startups zorgen voor innovatie, welzijn, welvaart, economische groei en nieuwe banen, is het aan te raden dat de overheid zich meer focust op het wegnemen van belemmeringen en het faciliteren van startups. Met een speciaal fiscaal regime kan een aantal problemen die startups momenteel ondervinden in de inkomstenbelasting en de vennootschapsbelasting weggenomen worden.

Ik beveel aan om het fiscale startupbegrip, zoals ontwikkeld in paragraaf 4.4, als uitgangspunt te nemen bij verdere fiscale wetgeving voor startups. Hiermee wordt ook tegemoetgekomen aan de eerder genoemde motie Verhoeven om te komen tot een eenduidige definitie van startups.

Alhoewel de minister van Economische Zaken in zijn brief van 24 mei 2016 aangeeft mede uitvoering te geven aan deze motie, heb ik nergens in de brief zo'n eenduidige definitie gevonden.

Het is belangrijk dat Nederland als startup land competitief blijft ten opzichte van Europa en de rest van de wereld. Als Nederland inderdaad de ambitie van de minister van Economische Zaken wil waarmaken dat Nederland voor 2020 van plaats 19 opklimt naar een plek in de wereldwijde top 5 in de startup ecosysteem ranking, is er nog veel werk aan de winkel. Het is daarvoor ook noodzakelijk dat het fiscale regime voor startups nog eens kritisch tegen het licht wordt gehouden. Het invoeren van een eenduidige definitie voor startups die toegesneden is op de praktijk, kan mijns inziens een belangrijke bijdrage leveren aan een beter startupklimaat.

Tot slot is er nu 23 miljoen gereserveerd voor cofinanciering van de overheid met business angels met ingang van 2017 (Kamp, 2016). Ik pleit voor een groter budget voor investeringen in startups ter ondersteuning van met name vernieuwingen in sectoren die (althans op dit moment) nog niet goed te vermarkten zijn maar wel innovatieve oplossingen aanreiken voor maatschappelijke uitdagingen van deze tijd.



## Bibliografie

- Acs, Z., & Armington, C. (2004). Employment Growth and Entrepreneurial Activity in Cities. *Regional Studies*, 911-927.
- Ahmed, R. (2015, december 10). *Are patents valuable to tech startups?* Opgeroepen op mei 17, 2016, van Quora: <https://www.quora.com/Are-patents-valuable-to-tech-startups>
- Belasting Belangen. (2010, februari 18). *De S&O-regeling: dé fiscale stimulans voor innovatie*. Opgeroepen op mei 21, 2016, van BelastingBelangen.nl: [http://www.belastingbelangen.nl/artikel/De\\_S\\_en\\_O\\_regeling\\_de\\_fiscale\\_stimulans\\_voor\\_innovatie](http://www.belastingbelangen.nl/artikel/De_S_en_O_regeling_de_fiscale_stimulans_voor_innovatie)
- Belastingdienst, 30%-regeling voor ingekomen werknemers. (2016). *30%-regeling voor ingekomen werknemers*. Opgeroepen op mei 12, 2016, van Belastingdienst.nl: [http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/prive/internationaal/werken\\_wonen/tijdelijk\\_in\\_een\\_ander\\_land\\_werken/u\\_komt\\_in\\_nederland\\_werken/30\\_procent\\_regeling/](http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/prive/internationaal/werken_wonen/tijdelijk_in_een_ander_land_werken/u_komt_in_nederland_werken/30_procent_regeling/)
- Belastingdienst, Afdrachtvermindering speur- en ontwikkelingswerk. (2016). *Afdrachtvermindering speur- en ontwikkelingswerk*. Opgeroepen op mei 20, 2016, van Belastingdienst.nl: [http://www.belastingdienst.nl/bibliotheek/handboeken/html/boeken/HL/thema\\_s-afdrachtverminderingen.html#HL-25.1](http://www.belastingdienst.nl/bibliotheek/handboeken/html/boeken/HL/thema_s-afdrachtverminderingen.html#HL-25.1)
- Belastingdienst, Durfkapitaal. (2016). *Durfkapitaal*. Opgeroepen op mei 13, 2016, van Belastingdienst.nl: [http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/winst/inkomstenbelasting/inkomstenbelasting\\_voor\\_ondernemers/durfkapitaal](http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/winst/inkomstenbelasting/inkomstenbelasting_voor_ondernemers/durfkapitaal)
- Belastingdienst, Loon en aanmerkelijk belang. (2016). *Loon en aanmerkelijk belang*. Opgeroepen op mei 13, 2016, van Belastingdienst: [http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/prive/vermogen\\_en\\_aanmerkelijk\\_belang/aanmerkelijk\\_belang/loon\\_en\\_aanmerkelijk\\_belang/loon\\_en\\_aanmerkelijk\\_belang](http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/prive/vermogen_en_aanmerkelijk_belang/aanmerkelijk_belang/loon_en_aanmerkelijk_belang/loon_en_aanmerkelijk_belang)
- Belastingdienst, Ondernemersaftrek. (2016). *Ondernemersaftrek*. Opgeroepen op mei 12, 2016, van Belastingdienst.nl: [http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/winst/inkomstenbelasting/inkomstenbelasting\\_voor\\_ondernemers/ondernemersaftrek/ondernemersaftrek](http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/winst/inkomstenbelasting/inkomstenbelasting_voor_ondernemers/ondernemersaftrek/ondernemersaftrek)

- Belastingdienst, Proportionaliteitsbeginsel. (2016). *Proportionaliteitsbeginsel*. Opgeroepen op juni 2, 2016, van Belastingdienst.nl:  
[http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/standaard\\_functies/prive/contact/niet\\_met\\_ons\\_eens/spelregels/proportionaliteitsbeginsel](http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/standaard_functies/prive/contact/niet_met_ons_eens/spelregels/proportionaliteitsbeginsel)
- Belastingdienst, Urencriterium. (2016). *Urencriterium*. Opgeroepen op mei 11, 2016, van Belastingdienst.nl:  
[http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/winst/inkomstenbelasting/inkomstenbelasting\\_voor\\_ondernemers/voorwaarden\\_urencriterium](http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/winst/inkomstenbelasting/inkomstenbelasting_voor_ondernemers/voorwaarden_urencriterium)
- Berlin, L. (2015, mei 1). *Why Silicon Valley Will Continue to Rule*. Opgeroepen op mei 3, 2016, van Backchannel.com: <https://backchannel.com/why-silicon-valley-will-continue-to-rule-c0cbb441e22f#.xuqhxppny>
- Betlem, R. (2016, februari 10). Willem Vermeend ambassadeur 'fintech'. *Financieel Dagblad*, p. 1.
- Blank, S. (2012). Who is this book for? In S. Blank, & B. Dorf, *The Startup Owner's Manual* (p. xvii). Pascadero: K&S Ranch Inc.
- Blom, R. J. (2014, maart 27). *Column Robert Jan Blom: Is het 'cool' om in Amerika failliet te gaan?* Opgeroepen op mei 11, 2016, van Faillissementsdossier.nl:  
<http://www.faillissementsdossier.nl/nieuws/9404/column-robert-jan-blom-is-het-cool-om-in-amerika-failliet-te-gaan.aspx>
- Bosma, N., Jones, K., Autio, E., & Levie, J. (2007). *Executive Report*. Londen: Global Entrepreneurship Monitor.
- CapGemini. (2016). Innoveren met de snelheid van een startup. *Financieel Dagblad*, p. 1.
- Cashman, A. (2012, mei 7). *Why Startups are good for the economy*. Opgeroepen op mei 17, 2016, van deskmag.com: <http://www.deskmag.com/en/why-startups-are-good-for-the-economy-coworking-spaces-374>
- CoinMill convertor. (2016). *Euro (EUR) en Indische Roepie (INR) de Calculator van de Omzetting van de Wisselkoers van de Munt*. Opgeroepen op mei 18, 2016, van nl.coinmill.com: [http://nl.coinmill.com/EUR\\_INR.html#INR=25000000](http://nl.coinmill.com/EUR_INR.html#INR=25000000)
- Columbus, L. (2015, november 14). *57% Of Deloitte's 2015 Technology Fast 500 Are Software Companies*. Opgeroepen op juni 6, 2016, van Forbes:  
<http://www.forbes.com/sites/louiscolumbus/2015/11/14/57-of-deloittes-2015-technology-fast-500-are-software-companies/#2b8525e59e6c>

- Commissie voor Financien. (2015). *VOORLOPIG VERSLAG VAN DE VASTE COMMISSIE VOOR FINANCIEN*. Den Haag: Eerste Kamer der Staten-Generaal.
- Crunch Base. (2016, april 8). *Acquisitions by Twitter*. Opgeroepen op juni 8, 2016, van Crunch Base: <https://www.crunchbase.com/organization/twitter/acquisitions>
- de Vries, A. (2015, december 19). *VVD: HAAL BELEMMERINGEN CROWDFUNDING NU ECHT WEG*. Opgeroepen op mei 10, 2016, van Aukje de Vries: <http://www.aukjedevries.nl/index.php/nieuws2/laatste-nieuws/1079-vvd-haal-belemmeringen-crowdfunding-nu-echt-weg>
- Delft Enterprises: Nieuwenhuizen, M., & Mathot, J. (2016, mei 26). Fiscale Startup Regime in Nederland. (L. Verkerk, Interviewer)
- Dennis, & Jongbloed. (2016, januari 2). *Aandelenopties voor werknemer*. Opgeroepen op mei 12, 2016, van Belastingtips.nl: [http://www.belastingtips.nl/zakelijk/werknemer\\_belastingen/aandelenopties\\_voor\\_werknemer/](http://www.belastingtips.nl/zakelijk/werknemer_belastingen/aandelenopties_voor_werknemer/)
- Didar, A. F. (2016, maart). *ROLE OF STARTUPS IN ECONOMIC PROSPERITY*. Opgeroepen op mei 17, 2016, van startupgrind.com: <https://www.startupgrind.com/blog/role-of-startups-in-economic-prosperity/>
- Dijsselbloem, J. (2016). *Aanpak regeldruk en administratieve lasten*. Den Haag: Tweede Kamer der Staten-Generaal.
- Dogio Patents. (2016). *Startups en Patenten*. Opgeroepen op mei 19, 2016, van Dogiopatents.nl: <http://www.dogiopatents.nl/startups-en-patenten/>
- Dqivedo, A. B. (2016, februari 24). *yourstory.com*. Opgeroepen op mei 16, 2016, van The government has finally defined the word ‘startup’: <http://yourstory.com/2016/02/government-definition-startup/>
- Duynhouwer, J. (2014, november 4). *Hoe nieuwkomer Uber de taximarkt om zeep helpt*. Opgeroepen op juni 3, 2016, van itraction.nl: <http://www.itraction.nl/blog/2014/11/04/hoe-uber-de-taxi-markt-om-zeep-helpt/>
- Europa Decentraal, Grensoverschrijdend effect. (2016). *Grensoverschrijdend effect*. Opgeroepen op juni 10, 2016, van Europa Decentraal: <https://www.europadecentraal.nl/onderwerp/staatssteun/criteria-staatssteun/grensoverschrijdend-effect/>
- Europa Decentraal, Marktconformiteit. (2016). *Marktconformiteit*. Opgeroepen op juni 10, 2016, van Europa Decentraal: <https://www.europadecentraal.nl/onderwerp/staatssteun/criteria-staatssteun/marktconformiteit/>

- Europa Decentraal, Onderzoek, ontwikkeling en innovatie. (2016). *Europa Decentraal*.  
Opgeroepen op juni 10, 2016, van Onderzoek, ontwikkeling en innovatie:  
<https://www.europadecentraal.nl/onderwerp/staatssteun/onderzoek-ontwikkeling-en-innovatie-ooi/>
- Europa Decentraal, Selectiviteit. (2016). *Selectiviteit*. Opgeroepen op juni 10, 2016, van Europa Decentraal: <https://www.europadecentraal.nl/onderwerp/staatssteun/criteria-staatssteun/selectiviteit/>
- Europa Decentraal, Staatsmiddelen. (2016). *STAATSMIDDELEN*. Opgeroepen op juni 10, 2016, van europadecentraal: <https://www.europadecentraal.nl/onderwerp/staatssteun/criteria-staatssteun/staat-en-staatsmiddelen/>
- Europa Decentraal, Steun voor het MKB. (2016). *Steun voor het MKB*. Opgeroepen op juni 10, 2016, van Europa Decentraal:  
<https://www.europadecentraal.nl/onderwerp/staatssteun/steun-voor-het-mkb/>
- Europa Decentraal, Vrij verkeer van diensten. (2016). *Vrij verkeer van diensten*. Opgeroepen op juni 10, 2016, van Europa Decentraal: <https://www.europadecentraal.nl/onderwerp/vrij-verkeer/vrijheid-van-diensten/>
- Europa Decentraal, Vrij verkeer van goederen. (2016). *Vrij verkeer van goederen*. Opgeroepen op juni 10, 2016, van Europa Decentraal:  
<https://www.europadecentraal.nl/onderwerp/vrij-verkeer/vrij-verkeer-van-goederen/>
- Europa Decentraal, Vrij verkeer van kapitaal. (2016). *Vrij verkeer van kapitaal*. Opgeroepen op juni 10, 2016, van Europa Decentraal: <https://www.europadecentraal.nl/onderwerp/vrij-verkeer/vrij-verkeer-van-kapitaal/>
- Europa Decentraal, Vrij verkeer van vestiging. (2016). *Vrij verkeer van vestiging*. Opgeroepen op juni 10, 2016, van Europa Decentraal: <https://www.europadecentraal.nl/onderwerp/vrij-verkeer/vrij-verkeer-van-personen/vrijheid-van-vestiging/>
- Europa Decentraal, Vrij verkeer van werknemers. (2016). *Vrij verkeer van werknemers*.  
Opgeroepen op juni 10, 2016, van Europa Decentraal:  
<https://www.europadecentraal.nl/onderwerp/vrij-verkeer/vrij-verkeer-van-personen/vrij-verkeer-van-werknemers/>
- Forrest, C. (2014, november 14). *Accelerators vs. incubators: What startups need to know*.  
Opgeroepen op juni 8, 2016, van techrepublic.com:  
<http://www.techrepublic.com/article/accelerators-vs-incubators-what-startups-need-to-know/>

- Gons, E. (2016, april). *Wat is de definitie van een startup*. Opgeroepen op mei 5, 2016, van Siliconcanals.nl: <http://siliconcanals.nl/wat-is-de-definitie-van-een-startup/#comment-252>
- Graham, P. (2012, september). *Startup = Growth*. Opgeroepen op mei 5, 2016, van Paulgraham.com: <http://www.paulgraham.com/growth.html>
- Gromov, G. (2013). *From the Gold Mines of El Dorado to the "Golden" Startups of Silicon Valley*. Opgeroepen op mei 10, 2016, van Silicon-valley-history.com: <http://silicon-valley-history.com/>
- Hendriks, A. (2015, februari 25). *Startup BV: handige rechtsvorm of proefballonnetje?* Opgeroepen op mei 7, 2016, van Siliconcanals.nl: <http://siliconcanals.nl/startups/startup-bv-handige-rechtsvorm-proefballonnetje/>
- Jongbloed, D. (2014, maart 2). *Gebruikelijk loon voor de DGA, hoe te bepalen?* Opgeroepen op juni 5, 2016, van jongbleod-fiscaaljuristen.nl: [http://www.jongbleod-fiscaaljuristen.nl/tips\\_trucs/tips\\_dga/gebruikelijk\\_loon\\_dga/](http://www.jongbleod-fiscaaljuristen.nl/tips_trucs/tips_dga/gebruikelijk_loon_dga/)
- Jongkind, K. (2015). *Eén op 10.000 starters*. Amsterdam: ING Economisch Bureau.
- Jorden, R. (2014, september 15). *What Are The Real Small Business Survival Rates?* Opgeroepen op mei 20, 2016, van linkedin.com: <https://www.linkedin.com/pulse/20140915223641-170128193-what-are-the-real-small-business-survival-rates>
- Kamp, H. (2016). *Kamerbrief over StartupDelta2020*. Den Haag: Ministerie van Economische Zaken.
- Kamp, H.G.J. (2016, januari 20). *Beantwoording vragen Schriftelijk Overleg voor de Informele Bijeenkomst van ministers verantwoordelijk voor Concurrentievermogen op 27 en 28 januari 2016 in Amsterdam*. Den Haag: Ministerie van Economische zaken.
- Kenniscentrum Wetgeving en Juridische zaken. (2016). *Wat rechtvaardigt overheidsinterventie?* Opgeroepen op mei 28, 2016, van Kenniscentrum Wetgeving en Juridische zaken: <https://www.kcwj.nl/kennisbank/integraal-afwegingskader-beleid-en-regelgeving/5-wat-rechtvaardigt-overheidsinterventie?cookie=yes.1465127341146-1047680318>
- Kennispark. (2015, januari 28). *Immigratiewet aangepast: Startup Visum in Nederland*. Opgeroepen op mei 15, 2015, van kennispark.nl: <http://www.kennispark.nl/nl/nieuws/7819-immigratiewet-aangepast-startup-visum-nederland/kenni>
- Kessler, A. (2016, januari 25). *Delft Hyperloop presenteert ontwerp*. Opgeroepen op juni 20, 2016, van kijk.nl: <http://www.kijkmagazine.nl/tech/delft-hyperloop-presenteert-ontwerp/>

- Kola, V. (2014, november 17). *Impact of startups and the importance of their socio-economic contributions*. Opgeroepen op mei 17, 2016, van yourstory.com:  
<http://yourstory.com/2014/11/impact-of-startups/>
- KPMG. (2016). *The government notifies the definition of the term 'startup' and prescribes the procedure for its recognition and obtaining tax benefits*. Zwitserland: KPMG.
- Lewis, D. (2001). *Does Technology Incubation Work?* EDA.
- Licina, M. (2015, augustus 10). *What is the proper definition of a startup?* Opgeroepen op mei 4, 2016, van Quora: <https://www.quora.com/What-is-the-proper-definition-of-a-startup>
- Lubbers, A., & Meussen, G. (2014). Hoofdzaken winst uit onderneming. In A. Lubbers, & G. Meussen, *Hoofdzaken winst uit onderneming* (pp. 78-81). Deventer: Kluwer.
- Lucas, A.-W. (2013, Januari 23). *Where it all started*. Opgeroepen op April 30, 2016, van StartUpNL: <http://startupnl.nl/?p=177>
- Lucas, A.-W. (2014). *Bijlage 1 - Reactie op de 43 punten uit de Agenda StartUpNL*. Den Haag: Tweede Kamer der Staten-Generaal.
- Lucas, A.-W. (2015). *StartUpNL zorgt voor toegang tot...* Opgeroepen op april 30, 2016, van StartUpNL: [http://startupnl.nl/?page\\_id=5](http://startupnl.nl/?page_id=5)
- Lucas, A.-W. (2016, februari 21). *Een StartupBV?* Opgeroepen op mei 13, 2016, van StartUpNL.nl: <http://startupnl.nl/?p=318>
- Lucas, A.-W. (2016). *Innovatieregelingen*. Opgeroepen op mei 22, 2016, van StartUpNL: [http://startupnl.nl/?page\\_id=9](http://startupnl.nl/?page_id=9)
- Marmer, M., Herrmann, B. L., Dogrultan, E., & Berman, R. (2012). *Startup Genome Report Extra on Premature Scaling*. Stanford: Startup Gnome.
- McKelvey, B. (2004). *Toward a complexity science of entrepreneurship*. Elsevier.
- Middendorff, R. (2015, oktober 15). *HOE MAAK IK MIJN STARTUP INVESTORPROOF*. Opgeroepen op mei 12, 2016, van kadv.nl: <http://www.kadv.nl/nl/blog/808/214/hoemaak-ik-mijn-startup-investorproof>
- MIKredietUnie. (2016). *Converteerbare lening*. Opgeroepen op juni 6, 2016, van mikredietunie.nl:  
[http://mikredietunie.nl/?p=regeling&regeling\\_id=39&regeling\\_name=converteerbarelening](http://mikredietunie.nl/?p=regeling&regeling_id=39&regeling_name=converteerbarelening)
- Ministry of Commerce and Industry of India. (2016). *Het Fiscale startupbegrip van India*.  
[http://dipp.nic.in/English/Investor/startupindia/Definition\\_Startup\\_GazetteNotification.pdf](http://dipp.nic.in/English/Investor/startupindia/Definition_Startup_GazetteNotification.pdf)  
 f: Dtc. of Printing at Government of India Press.

- Mulder, A. (2014). *Kamerstukken II, 2014-2015 34300, nr. 28*. Den Haag: Tweede Kamer der Staten-Generaal.
- Mulder, R. (2015, april 1). *Dit is wat het ecosysteem van Nederlandse startups echt nodig heeft [gastblog]*. Opgeroepen op mei 12, 2016, van Siliconcanals: <http://siliconcanals.nl/startups/dit-is-wat-het-ecosysteem-van-nederlandse-startups-echt-nodig-heeft-gastblog/>
- Munten, R. (2016, maart 7). *Ook startups nemen de patenten nu serieus*. Opgeroepen op juni 5, 2016, van 252.nl: <https://e52.nl/ook-startups-lijken-de-patenten-nu-serieus-te-nemen/>
- NPR. (2012, april 4). *The Birth Of Silicon Valley*. Opgeroepen op mei 3, 2016, van National Public Radio: <http://www.npr.org/2012/03/26/149404846/the-birth-of-silicon-valley>
- OECD. (2015). *Entrepreneurship at a Glance 2015*. Parijs: OECD.
- OESO. (2015, oktober 9). *BLOG – ENTREPRENEURSHIP AT A GLANCE 2015*. Opgeroepen op april 30, 2016, van Permanente Vertegenwoordiging OESO in Parijs, Frankrijk: <http://oeso.nl/vertegenwoordiging.org/nieuws/blogs/blog-2015/blog-%E2%80%93-entrepreneurship-at-a-glance-2015.html>
- Pope, E. (2014, augustus 14). *THE DIFFERENCE BETWEEN A STARTUP AND A SMALL BUSINESS*. Opgeroepen op mei 19, 2016, van generalassemb.ly: <https://generalassemb.ly/blog/difference-between-a-startup-and-a-small-business/>
- Ramji, S. (2010, mei 4). *Darwin's Finches, 20th Century Business and APIs*. Opgeroepen op mei 8, 2016, van slideshare.net: <http://www.slideshare.net/samramji/darwins-finches-20th-century-business-and-apis>
- Richards, C. (2014, maart 24). *Are you growing fast enough?* Opgeroepen op juni 3, 2016, van blog.compass.co: <http://blog.compass.co/how-to-avoid-74-percent-of-startup-failures-benchmark-growth/>
- Ries, E. (2011). *The Lean Startup*. Danvers: Crown Publishing Group.
- Rijksoverheid. (2014, december 8). *Kroes op de bres voor startups*. Opgeroepen op april 30, 2016, van rijksoverheid.nl: <https://www.rijksoverheid.nl/actueel/nieuws/2014/12/08/kroes-op-de-bres-voor-startups>
- Rijksoverheid. (2015). *Belastingplan 2016*. Den Haag: Regering.
- Rijksoverheid. (2016). *Wanneer gaat mijn tijdelijke contract over in een vast contract?* Opgeroepen op mei 12, 2016, van Rijksoverheid.nl: <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/arbeidsovereenkomst-en-cao/vraag-en-antwoord/wanneer-verandert-mijn-tijdelijke-arbeidscontract-in-een-vast-contract>

- Rijksoverheid. (2016). *Wet werk en zekerheid (Wwz)*. Opgeroepen op mei 12, 2016, van Rijksoverheid.nl: <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/wet-werk-en-zekerheid>
- Robehmed, N. (2013, december 16). *What Is A Startup?* Opgeroepen op mei 5, 2016, van Forbes: <http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/#7823a1764c63>
- RVO, financieel voordeel en verrekening. (2016). *financieel voordeel en verrekening*. Opgeroepen op mei 20, 2016, van Rijksdienst voor ondernemend Nederland: <http://www.rvo.nl/subsidies-regelingen/wbso/financieel-voordeel-en-verrekening>
- RVO, Innovatiekrediet. (2016). *Innovatiekrediet*. Opgeroepen op mei 19, 2016, van Rvo.nl: <http://www.rvo.nl/subsidies-regelingen/innovatiekrediet>
- RVO, Kom ik in aanmerking voor de verblijfsvergunning startups? (2016). *Kom ik in aanmerking voor de verblijfsvergunning startups?* Opgeroepen op mei 15, 2016, van RVO: <http://www.rvo.nl/subsidies-regelingen/toelatingsregeling-startups/kom-ik-aanmerking-voor-de-toelatingsregeling-startups>
- RVO, Starters krijgen sneller eerste WBSO-beschikking. (2016). *Starters krijgen sneller eerste WBSO-beschikking*. Opgeroepen op mei 22, 2016, van Rvo.nl: <http://www.rvo.nl/actueel/nieuws/starters-krijgen-sneller-eerste-wbso-beschikking>
- RVO, Verblijfsvergunning voor buitenlandse startups. (2016). *Verblijfsvergunning voor buitenlandse startups*. Opgeroepen op mei 15, 2016, van RVO.nl: <http://www.rvo.nl/subsidies-regelingen/verblijfsvergunning-voor-buitenlandse-startups>
- RVO, Vroegefasefinanciering (VFF). (2016). *Vroegefasefinanciering (VFF)*. Opgeroepen op mei 21, 2016, van Rvo.nl: <http://www.rvo.nl/subsidies-regelingen/vroegefasefinanciering-vff>
- RVO, Wat is een facilitator? (2016). *Wat is een facilitator?* Opgeroepen op mei 15, 2016, van RVO.nl: <http://www.rvo.nl/subsidies-regelingen/toelatingsregeling-startups/kom-ik-aanmerking-voor-de-toelatingsregeling-startups/wat-een-facilitator>
- Santing, A. (2013). *Op zoek naar financiering voor startende en snelgroeiende*. Den Haag: Rijksdienst voor Ondernemend Nederland.
- Schiffers, M. (2015, september 26). Niet de start-ups zorgen voor groei, maar de scale-ups. *Financieel Dagblad*, p. 1.
- Schonewille, M.-L. (2015, maart). *Het beste startupklimaat: Hoe wél een succes, maar géén hype te worden*. Opgeroepen op mei 11, 2016, van overondernemen.com: <http://www.overondernemen.com/startups/het-beste-startupklimaat-hoe-wl-een-succes-maar-gn-hype-te-worden>



- Schumacher, M. (2015, september 13). *Know Thyself: The Difference Between a Startup and a Small Business*. Opgeroepen op mei 17, 2016, van thestartupcouch.com: <http://thestartupcouch.com/know-who-you-are-and-who-youre-not/>
- Sewkaransing, K. (2012). *Verliesverdamping in de vennootschapsbelasting*. Den Haag: Erasmus Universiteit Rotterdam.
- Snijder, A. (2016, mei 18). *Bedrijfsvorm kiezen, welke past het beste bij jou?* Opgeroepen op mei 22, 2016, van youngstartup.nl: <https://youngstartup.nl/blog/post/bedrijfsvorm-kiezen-welke-past-het-beste-bij-jou/>
- StepStone. (2016). *Aandelenopties een optie?* Opgeroepen op mei 12, 2016, van Setpstone.nl: <http://www.stepstone.nl/Carriere-Advies/Carriere/aandelenopties-een-optie.cfm>
- Teeven, F. (2014). *Besluit van 19 november 2014 tot wijziging van het Vreemdelingenbesluit 2000 in verband met de introductie van een grondslag voor toelating van startende buitenlandse ondernemers en het afschaffen van de meldplicht voor kort verblijf van vreemdelingen*. Den Haag: Staatsblad van het Koninkrijk der Nederlanden.
- Thanedar, N. (2012, augustus 15). *Are You Building A Small Business - Or A Startup?* Opgeroepen op mei 19, 2016, van Forbes.com: <http://www.forbes.com/sites/theyec/2012/08/15/are-you-building-a-small-business-or-a-startup/#4644049214f9>
- The Economist. (2014, maart 30). *The startup explosion*. Opgeroepen op mei 3, 2016, van The Economist: <http://www.economist.com/blogs/economist-explains/2014/03/economist-explains-25>
- Thole, H. (2015, februari 21). *Startup-bv: D66 wil jonge, innovatieve bedrijven fiscale voordelen geven*. Opgeroepen op mei 12, 2016, van Z24.nl: <http://www.z24.nl/ondernemen/startup-bv-dit-het-plan-van-d66>
- van der Goot, E. (2015, december 16). VVD en D66 zien nog veel belemmeringen bij crowdfunding. *Nu.nl*, p. 1.
- van Huijgevoort, S. (2016, maart 31). *Nederland koploper crowdfunding, nieuwe regels op komst*. Opgeroepen op mei 10, 2016, van RTLZ: <http://www.rtlz.nl/finance/personal-finance/nederland-koploper-crowdfunding-nieuwe-regels-op-komst>
- van Kroonenburg, M. (2015, oktober 6). *Welke fasen doorloopt een startup?* Opgeroepen op mei 8, 2016, van theleandocor.nl: <http://www.theleandocor.nl/welke-fasen-doorloopt-een-startup/>
- van Praag, C., & Versloot, P. (2007). What is the Value of Entrepreneurship?: A Review of Recent Research. *Small Business Economics*, 351-382.

- Verhoeven, K. (2015). *Kamerstukken II, 2014-2015 32637, nr. 186*. Den Haag: Tweede Kamer der Staten-Generaal.
- Verhoeven, K. (2015). *Startup BV D66*. Den Haag: D66.
- Verstraeten, M. (2013). *Wanneer is een BV (fiscaal) interessant?* Opgeroepen op mei 12, 2016, van [youngstartup.nl](http://youngstartup.nl): <https://youngstartup.nl/blog/post/wanneer-is-een-bv-fiscaal-interessant/>
- VNO-NCW, M.-N. e. (2015). *Breng Nederland in de EU Top 3 Startup ecosystemen - Actieagenda van VNO-NCW, MKB-Nederland en StartupDelta*. VNO-NCW: VNO-NCW, MKB-Nederland en StartupDelta.
- VVD. (2013, november 1). *VVD wil ondernemersklimaat voor startups verbeteren*. Opgeroepen op april 30, 2016, van [VVD.nl](http://www.vvd.nl): <http://www.vvd.nl/nieuws/230/vvd-wil-ondernemersklimaat-voor-startups-verbeteren>
- Wilhelm, A. (2014, december 30). *What The Hell Is A Startup Anyway?* Opgeroepen op mei 4, 2016, van [Techcrunch.com](http://techcrunch.com): <https://techcrunch.com/2014/12/30/what-the-hell-is-a-startup-anyway/>