

‘Non-profits kunnen zakelijker, rijke families persoonlijker’

DOOR / ERIK JAN BOLSIUS BEELD / PAUL REMMELTS

Fiscaal advocaat Ineke Koele is volgens Chambers High Net Worth een van 's werelds beste advocaten voor vermogende cliënten en non-profits. Hoe doet een eenpitter uit Deventer dat?

Zelf wist Ineke Koele (50) lange tijd niet dat ze hoog op de lijst van Chambers stond. Geen valse bescheidenheid, maar er zijn andere lijstjes waar ze meer aan heeft, zoals dat van de *American College of Trust and Estate Counsel*, waarvan ze de enige Nederlandse ‘fellow’ is. Of de Europese club van *Social Enterprise Law Association* (ESELA) waarin ze Nederland vertegenwoordigt.

Tijdens een winterse wandeling door woon- en werkplaats Deventer vertelt ze over haar zelfstandige praktijk als fiscaal advocaat. Koele zet haar kennis in voor rijke families en non-profitorganisaties, liever dan voor grote bedrijven. Dat heeft niks te maken met de discussie over belastingontwijking door multinationals. ‘Wat er in de kranten staat over fiscaliteit, is van een bedroevend niveau. Het is logisch dat bedrijven gebruikmaken van de regels, jij trekt toch ook de hypotheekrente af voor je huis? Ik erger me aan het oordeel van mensen die er geen verstand van

hebben.’ Ze reageert afwijzend als er toch een vraag over komt. ‘Dat ik niet voor het grote bedrijfsleven werk, is een bewuste keuze. Op mijn dertigste werd ik partner bij het toen snelgroeïende Van Mens & Wisselink en in de vijf jaar daarna kreeg ik drie kinderen. Ik bedacht goed wat ik wilde doen, *corporate tax* gaat alleen over techniek, dat vond ik saai. Bovendien ben ik goed in de menselijke maat, kan goed mensen lezen en hanteren. Dus heb ik bewust gekozen voor *private clients* en *non-profits*. Haar *private clients* zijn meestal vermogende ondernemers of rijke families. ‘Ze hebben succesvolle bedrijven, maar privé gaat het vaak ellendig. Vermogen verdeelt vaker dan het verbindt. De ouders verwachten veel van hun kinderen, maar die zijn zo verwend dat ze dat nooit kunnen waarmaken.’ Bij non-profitorganisaties is het andersom, ontdekte Koele toen ze Greenpeace adviseerde. Heel geëngageerde mensen, maar helemaal niet zakelijk: ‘Als ik die twee werelden nu allebei een

kwartslag kan draaien, wordt de wereld een stukje mooier, bedacht ik.’ Dus zet ze zich al haar hele carrière in voor een meer zakelijke benadering van non-profits en een persoonlijker aanpak van het familiebedrijf. Hard nodig weet ze, want een groot deel van de opvolgingsprocessen bij familiebedrijven mislukt. ‘Dat is een gigantisch verlies van kapitaal. Via een fiscalist doen ze dan een beroep op de bedrijfsopvolgingsregeling, om geen belasting te betalen bij de overdracht. Maar of het dan ook gaat met dat bedrijf en die opvolgers, geen idee. Ik vind dat je het alleen maar goed doet als je zorgt dat de opvolging ook echt goed werkt. Dat moet je vijf jaar voorbereiden, zo moeilijk is het.’ Een beproefd hulpmiddel is het oprichten van een familiestichting, waarin de verschillende generaties moeten nadenken over wat hen werkelijk bindt. ‘Daarmee kweek je een gezamenlijk perspectief en respect voor elkaars rol, heel wezenlijk voor een goede opvolging. Ook wordt duidelijk waarom je het familiebedrijf eigenlijk zou willen houden; je kunt het toch ook verkopen? Dan heb je dat gezeik met de familie ook niet meer. Maar dat willen ze nooit.’

Volgens Koele zijn maatschappelijke fondsen een levensader voor Nederland, net als soortgelijke foundations dat wereldwijd zijn. ‘Wij denken dat

Ineke Koele

2010-heden	Koele Tax & Legal Perspecta
2008-2010	Oprichter en partner Benvallor Attorneys. Tax advisors
1990-2008	Partner Van Mens & Wisselink



‘Rijke ouders verwachten veel van hun kinderen, maar die zijn zo verwend dat ze dat nooit kunnen waarmaken’

de wereld wordt bestuurd door de politiek, maar maatschappelijke instituties die samenwerken, zijn een heel grote stille kracht. Denk je echt dat Trumps weigering mee te doen aan het klimaatverdrag veel impact heeft? Veel fondsen en stichtingen zijn daardoor juist nog harder gaan werken om die doelen te bereiken.’ Heel democratisch, volgens Koele, dankzij de steun die ze krijgen uit het brede publiek. ‘Die maatschappelijke stichtingen worden gecontroleerd door de fiscale overheid. Ik ben blij dat dat bestaat, de politiek is te wiebelig, dit is veel stabielier.’

KANTOORPOLITIEK

Koele werkte twintig jaar voor grotere kantoren, maar koos ervoor om de kantoorpolitiek, die haar veel energie kostte, in te ruilen voor haar eenmanszaak met uitzicht op de IJssel. ‘Voor mij wordt het pas echt interessant als ik de techniek achter me heb gelaten. De bedrijfsopvol-

gingsregeling is zuiver fiscale en notariële techniek, maar hoe zorg je dat het gaat werken? Dat is een andere laag, een derde dimensie. Die laag missen veel juristen.’

Haar creatieve kijk op het vak leidt tot concrete resultaten, zowel fiscaal als in het erfrecht. Ze ziet vaak dat daarin meer mogelijk is dan met een standaardregeling. ‘Families met veel vermogen, dat is universeel, willen graag dingen regelen die langer meegaan dan een testament. Bij het invoeren van wetgeving tegen misbruik van buitenlandse trusts, bedacht ik bijvoorbeeld dat je het ook kunt omdraaien. Vermogenden uit het buitenland kunnen dankzij die misbruikwetgeving zonder fiscale gevolgen gebruikmaken van een Nederlandse familiestichting, want ze zijn hier niet belastingplichtig.’ Met hulp van een hoogleraar wist ze de ‘juridische hobbeltjes’ te nemen, ze vroeg bevestiging van de Belastingdienst en helpt sindsdien regel-

matig buitenlandse families aan een Nederlandse familiestichting om hun *legacy* vorm te geven. Tegen diezelfde Belastingdienst procedeert ze overigens ook soms stevig, als ze belastingplichtigen bijstaat. ‘In fiscale zaken moet je vastberaden zijn, anders kom je helemaal nergens. De overheid is een enorme sterke partij, als die gaat procederen tegen een belastingplichtige, zorg je als advocaat voor *level playing field*. Je moet ze van hun morele gelijk af zien te krijgen. Dat maakt een wereld van verschil in de uitkomst.’ Terug op kantoor bedenkt de advocaat, die veel over bedrijfsopvolging praat met cliënten, hoe ze zelf haar kennis kan overdragen. ‘Ik wil dit wel doorgeven aan iemand van tien of vijftien jaar jonger, die hetzelfde kan.’ Een kleine boutique? ‘Ja, maar dan wel in Deventer, de mooiste stad van Nederland. Voor mijn buitenlandse klanten noem ik het ‘*greater Amsterdam area*’.