



Februari 2023

Op naar circulair fietsen: de Swapfiets-casus

Hoe de financiële levensvatbaarheid van circulaire PaaS bedrijven
op lange termijn kan worden gewaarborgd

Inhoud

Belangrijkste conclusies	4
1. Inleiding	6
2. Een gelijk fiscaal speelveld voor Product as a Service-bedrijven	9
3. Inzicht in de werkelijke waarde van het bedrijfsmodel van Swapfiets	14
4. Conclusies	19
Verwijzingen	20
Bijlage één: btw	21
Bijlage twee: ncw model	22
Over de Coalitie Circulaire Accounting	24
Colofon	25

Op naar circulair fietsen: de Swapfiets-casus



Belangrijkste conclusies

- ▶ **Het huidige fiscaal beleid ontmoedigt circulaire waardemodellen:** Belastingheffing is een veel gebezigd middel om 'goed' gedrag, dat meerwaarde creëert, bij bedrijven en personen te stimuleren en 'slecht' gedrag, dat waarde onttrekt, te ontmoedigen. Desondanks is in het huidige fiscale stelsel nog geen begin gemaakt met het actief ondersteunen van een circulaire economie, en in sommige gevallen valt de heffing bij circulaire bedrijfsmodellen juist hoger uit dan bij lineaire modellen. Een aanpassing van het belastingstelsel om aan circulaire bedrijven tegemoet te komen zou ten goede komen aan bedrijven, consumenten, de overheid en de samenleving in het algemeen. Hiermee zou namelijk een belangrijke stap worden gezet om economische activiteit los te koppelen van het verbruik van grondstoffen en hulpbronnen. De complexe kaders die sturing geven aan deze primaire heffingen zijn echter vrij rigide en moeilijk te veranderen. 'Pseudobelastingen', zoals subsidies, en financiële steun zijn een doeltreffendere kortetermijnoplossing om de tijd te overbruggen dat de wetswijzigingprocessen nog in volle gang zijn.
- ▶ **Bestaande afschrijvingsmethodes beperken de financieringsmogelijkheden voor circulaire bedrijfsmodellen:** De lineaire wijze waarop activa-afschrijving wordt verantwoord (d.w.z. een vaste afschrijvingswaarde die losstaat van de werkelijke waarde) vormt een probleem voor Product-as-a-Service-bedrijven (PaaS-bedrijven), omdat de financieringsstructuur daarvan is gebaseerd op activawaarde en niet zozeer op bedrijfs- of contractwaarde. Bij een lineaire afschrijving van activa wordt geen rekening gehouden met de waarde die dienstverleners aan hun activa toevoegen door middel van regelmatig onderhoud, reparaties en vervanging van onderdelen. Dit betekent dat ook de afschrijvingsperiode korter is (sneller afneemt) dan in werkelijkheid het geval is bij circulaire bedrijven. Doordat de restwaarde van activa wordt onderschat, zien financiers PaaS-bedrijven als risicovoller dan bedrijven die producten voor eenmalig gebruik verkopen. Hierdoor krijgen PaaS-bedrijven minder gunstige financieringsvoorwaarden en wordt het behouden of toevoegen van waarde aan een product bovendien rechtstreeks ontmoedigd, omdat de daarvoor benodigde inspanningen financieel niet lonend zijn.
- ▶ **Product-as-a-Service-bedrijven moeten vaak een afweging maken tussen winstgevendheid op de korte termijn en circulariteit:** Het gebruik van een product verkopen in plaats van de eigendom ervan is geen 'silver bullet' met betrekking tot de circulaire economie, en ook niet de enige manier om circulair te ondernemen. Het bedrijfsmodel is echter een van de meest prominente middelen om circulariteit in het bedrijfsleven mogelijk te maken—dienstverleners worden aangemoedigd de waarde van de door hen als service beschikbaar gestelde producten te behouden door duurzame kwaliteitsonderdelen te bieden. Doordat deze benadering nog zo nieuw is, zijn veel processen—met name op het gebied van belastingheffing en accounting—helaas nog niet afgestemd op de behoeften van PaaS-bedrijven. In sommige gevallen dwingen de wetgeving en normen waaraan PaaS-bedrijven moeten voldoen hen ertoe paal en perk te stellen aan ofwel hun circulaire ambities, ofwel hun winstgevendheid. Dit terwijl er vaak een inverse relatie tussen beide bestaat.

Op naar circulair fietsen: de Swapfiets-casus



1. Inleiding

De economische plicht in het overgrote deel van de wereld vandaag de dag is groei, waarvoor vaak hulpbronnen moeten worden gewonnen: naarmate de maatschappij zich verder ontwikkelt, neemt de vraag naar grondstoffen in gelijke tred toe. Een circulaire economie kan deze uitdaging het hoofd bieden doordat het verbruik minder is en de gebruiksduur langer, en bovendien hernieuwbare materialen worden gebruikt—waarbij ook de cirkel van producten en materialen aan het einde van hun gebruiksduur wordt gesloten.¹ Voor de transitie naar een circulaire economie zijn nieuwe en innovatieve manieren van ondernemen nodig.

In tegenstelling tot een 'voor de verkoop'-bedrijfsmodel zorgt het Product-as-a-Service-bedrijfsmodel (PaaS) ervoor dat de aanbieder de eigendom van producten behoudt en klanten het gebruik ervan puur als service aanbiedt. Daardoor worden bedrijven gestimuleerd om duurzame producten te maken en te onderhouden die aan het eind van hun levensduur gemakkelijk te repareren, op te knappen en te recyclen zijn.² Helaas zien we echter dat veelbelovende circulaire bedrijven die het PaaS-model toepassen, belemmerd worden door de lineaire kaders waarbinnen zij opereren. Verschillende juridische, financiële en boekhoudkundige praktijken zijn gestoeld op lineaireiteisaannames, waardoor zowel de circulaire stimulans als de financiële levensvatbaarheid van PaaS-bedrijven in het gedrang komt.³

In deze whitepaper wordt gekeken naar twee specifieke uitdagingen voor PaaS-bedrijven: de eerste heeft betrekking op **rigide fiscale prikkels**, en de tweede op de huidige **afschrijvingsmethodes, waarbij de langetermijnwaarde** van deze bedrijven **niet wordt onderkend**. Op dit moment kunnen circulaire bedrijven deze uitdagingen uitsluitend overwinnen door binnen de bestaande lineaire regels te opereren en hun manier van ondernemen aan te passen – wat vaak ten koste gaat van het model. In deze whitepaper worden mogelijke zakelijke oplossingen voor deze externe uitdagingen onderzocht, maar worden ook resolute suggesties voor wetswijzigingen gegeven.

Over Swapfiets

Swapfiets is een fietsabonnementsbedrijf dat tegen een maandelijkse vergoeding een volledig functionele fiets beschikbaar stelt aan de gebruiker. Onder het element 'volledig functioneel' wordt ook verstaan: onbeperkte toegang tot de eigen onderhouds- en reparatiediensten van het bedrijf. Het bedrijf wil gebruikers een fietservaring 'zonder gedoe' bieden door een fiets als service te verkopen—waarbij het de volledige verantwoordelijkheid voor alle ongemakken en schades op zich neemt. Swapfiets is in 2014 in Nederland opgericht en bedient inmiddels 285.000 gebruikers in negen Europese landen.⁴ De onderneming richt zich op de leefbaarste steden van Europa, waar de fiets als primair vervoersmiddel geldt, of daartoe aan het uitgroeien is.

Swapfiets is misschien wel het meest prominente voorbeeld van een circulaire PaaS in Nederland. Het bedrijf is een geregistreerde B Corp-organisatie en heeft nobele ambities om met zijn bedrijfsmodel meer circulaire producten te creëren—de huidige strategische speerpunten van het bedrijf zijn onder meer leveranciers van onderdelen (bijv. banden, lampen) ervan overtuigen om circulaire PaaS-modellen te overwegen en de hoeveelheid hernieuwbare bronnen in zijn productlijn te vergroten. Dit geeft ons een illustratief voorbeeld van de uitdagingen waarvoor circulaire PaaS-bedrijven zich gesteld zien.

¹ Circle Economy. (2021). Verwaarden van reststromen. Vermindering van voedselverspilling: hoe coöperaties de circulaire economie een impuls kunnen geven. Afkomstig van: www.abnamro.nl/nl/zakelijk/insights/sectoren-en-trends/food/waarde-toekennen-aan-reststromen-foodsector.html

² Idem.

³ Circle Economy. (2019). Product-as-a-Service Question Kit. Afkomstig van: [Circle Economy Resources & Publications](https://www.circleeconomy.com/resources/publications)

⁴ Swapfiets. (2022). Afkomstig van: [Swapfiets-website](https://www.swapfiets.nl/)

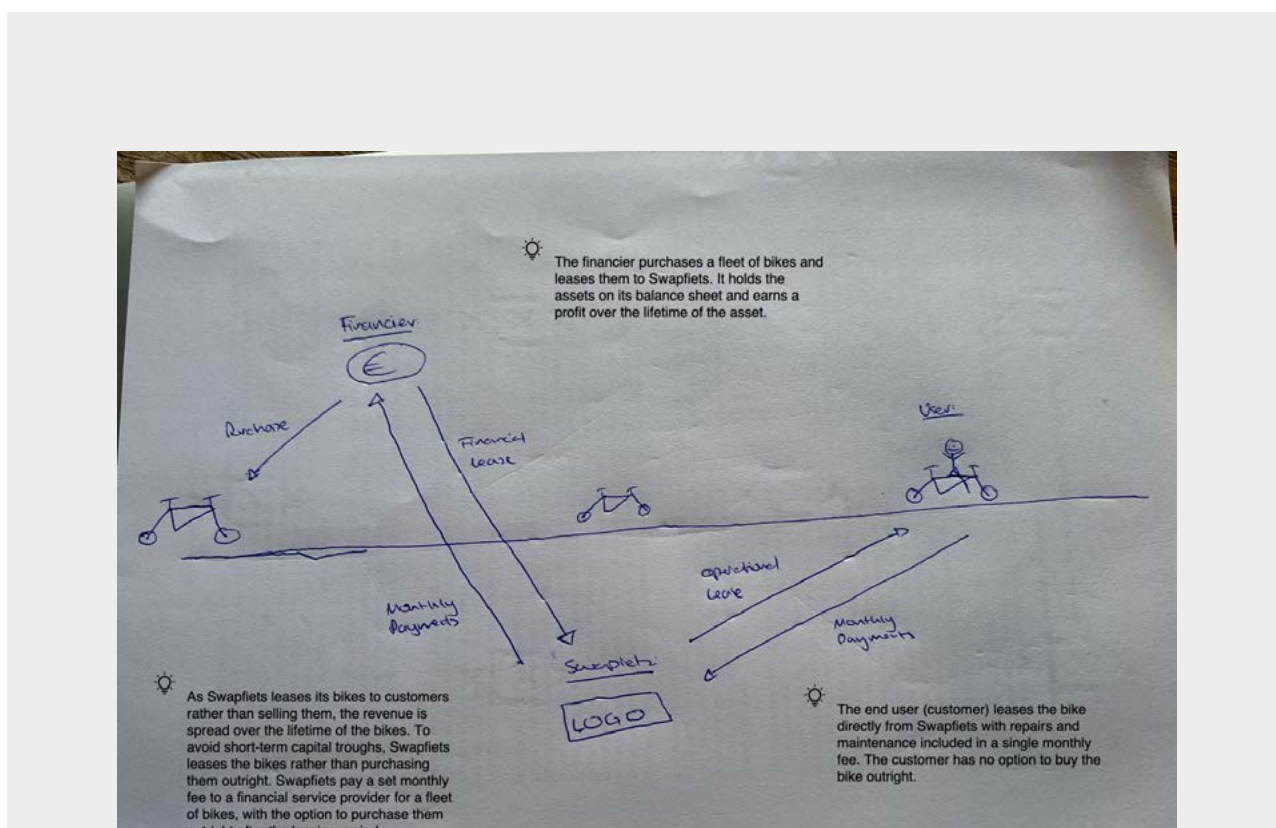
1.1. Over deze whitepaper

In deze whitepaper worden de bevindingen beschreven van een poging van de Coalitie Circulaire Accounting (CCA) om de fiscale en boekhoudkundige uitdagingen aan te pakken waarvoor 'Fiets-as-a-Service'-aanbieder Swapfiets zich gesteld ziet. De onderneming dient als indicatieve casus om de tekortkomingen binnen de huidige fiscale wetgeving en boekhoudpraktijken onder het voetlicht te brengen. In deze whitepaper wordt ingegaan op de uitkomsten van een gezamenlijke onderzoeksinspanning van de CCA en Swapfiets, waarbij werd bekeken welke koers het bedrijf het beste kan varen als circulaire onderneming in spe in een lineaire wereld. In de volgende paragrafen komen de bevindingen van de CCA aan bod—door de nadruk te leggen op de negatieve prikkels van bestaande belastingstructuren hopen wij andere circulaire PaaS-aanbieders handvatten te kunnen bieden waarmee zij de financiële uitdagingen als gevolg van lineaire boekhoudregels en traditionele praktijken van financiële instellingen kunnen overwinnen.

Over de Coalitie Circulaire Accounting

Circle Economy, de Koninklijke Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA) en Invest NL hebben een coalitie gevormd om gezamenlijk verslaggevings en accountingvraagstukken in de circulaire economie in kaart te brengen en te onderzoeken. De coalitie bestaat uit interne financiële experts, financiers, duurzaamheidsadviseurs, accountants en onderzoekers. Binnen de CCA werken we samen om beter inzicht te krijgen in de huidige financierings en rapportagerichtlijnen en waar nodig nieuwe richtlijnen te formuleren die aansluiten bij de circulaire economie. De coalitie gebruikt allerlei praktische casussen om uitdagingen te onderzoeken en nieuwe kennis en mogelijke oplossingen te ontwikkelen.

De CCA heeft aan de PaaS-casus van Swapfiets gewerkt in een Community of Practice (CoP), een pre concurrentiële omgeving waar belanghebbenden met uiteenlopende professionele achtergronden kennis uitwisselen en ontwikkelen.



Figuur één toont het bedrijfsmodel van Swapfiets met daarin de relatie tussen de onderneming, de financier en de eindgebruiker. Het bedrijfsmodel van Swapfiets:

1.2. Product-as-a-Service

In traditionele bedrijfsmodellen kopen klanten producten van leveranciers en wordt de juridische eigendom van het product overgedragen. Wanneer een leverancier een dergelijke verkoper/koper-relatie aangaat, doet hij afstand van de verantwoordelijkheid voor het product en kan hij de restwaarde ervan aan het einde van de levensduur dus niet terugverdienen. Bij het PaaS-bedrijfsmodel daarentegen behoudt de leverancier de eigendom van en het toezicht op de materialen waaruit een product bestaat, waardoor de onderdelen die nog in werkende staat verkeren, kunnen worden hergebruikt en opgeknapt.

Dit komt aantoonbaar ten goede aan bedrijven, consumenten, de overheid en de samenleving als geheel. Het bedrijf kan zijn producten voor maximale tijd op een zo hoog mogelijk waardeniveau houden en de restwaarde van het product of de onderdelen ervan aan het einde van de levensduur herwinnen. De consument heeft op zijn beurt toegang tot een duurzaam kwaliteitsproduct met een lager persoonlijk risico op (breuk)schade. Voor de samenleving zijn de voordelen voor onze planeet duidelijk: minder afhankelijkheid van nieuw gewonnen materialen. Ook kunnen er sociaal-politieke voordelen ontstaan, zoals minder afhankelijkheid van invoer uit het buitenland en meer lokale werkgelegenheid.

Figuur één toont het bedrijfsmodel van Swapfiets met daarin de relatie tussen de onderneming, de financier en de eindgebruiker. Het bedrijfsmodel van Swapfiets:

2. Een gelijk fiscaal speelveld voor Product as a Service-bedrijven

2.1 Belastingheffing als ecologische stimulans

Belastingheffing is een politiek instrument van onschatbare waarde door de inkomsten die daarmee aan overheden worden verschaft om zaken van algemeen belang te financieren, inkomen te herverdelen en in infrastructuur te investeren. Wanneer het middel op doeltreffende wijze wordt ingezet, kan het bovendien doorslaggevend zijn bij het stimuleren van 'goed' gedrag en het ontmoedigen van 'slecht' gedrag bij zowel ondernemingen als personen. Zo is belastingheffing cruciaal geweest bij het terugdringen van de hoeveelheid tabak die in veel delen van de wereld werd geconsumeerd,⁵ en hoe prijsgevoeliger de bevolking is voor een product of dienst, des te doeltreffender is de belastingheffing.

Een van de verklaarde principes voor het milieubeleid in de EU is dat 'de vervuiler betaalt',⁶ maar in sommige gevallen zorgt de bestaande belastingstructuur er juist voor dat hiervan geen sprake is. Zo zijn milieuheffingen goed voor een schamele 6% van de totale belastinginkomsten in de EU (belasting op het gebruik van hulpbronnen, emissies of vervuiling), terwijl 52% van de inkomsten in de lidstaten afkomstig is van arbeid (inkomstenbelasting, sociale zekerheid en loonbelasting).⁷ Het effect hiervan is enorm: de hoge belastingen op arbeid zorgen ervoor dat de alternatieve kosten van het gebruik ervan hoger zijn dan die van hulpbronnen—die nog relatief belastingvrij zijn. Bedrijven worden gestimuleerd het gebruik van hulpbronnen te maximaliseren en het gebruik van arbeid te

minimaliseren, terwijl individuele personen de kosten van de overheidsuitgaven moeten opbrengen. De fiscale prikkels voor de lineaire economie en die voor de circulaire economie zijn dus uit evenwicht, waardoor bedrijven op de ingeslagen weg doorgaan in plaats van circulariteit te omarmen.

Er is betoogd dat met een verlaging van de belastingdruk op arbeid en een verhoging van de belastingen op vervuiling en het gebruik van hulpbronnen deze problemen op systematische wijze zouden kunnen worden aangepakt, met zowel maatschappelijk als ecologisch gunstige resultaten tot gevolg.⁸ Uit onderzoek van The Ex-Tax Project komt naar voren dat dit een verschuiving teweeg zou brengen waarbij economische groei wordt losgekoppeld van emissies en verbruik van hulpbronnen en steun wordt geboden aan arbeidsintensieve reparatie- en recyclingactiviteiten, waardoor gebruikte hulpbronnen op de markt beter kunnen concurreren. Hoewel de mate waarin deze milieuvoordelen voelbaar zouden zijn door sommige onderzoeken wordt tegengesproken,⁹ is wel duidelijk dat met deze verandering bedrijven meer zouden worden gestimuleerd om circulair te worden. Neem bijvoorbeeld Swapfiets: voor een onderneming die erop gericht is de hoeveelheid door haar gebruikte nieuw gewonnen hulpbronnen te beperken, zouden dergelijke belastingwijzigingen zonder meer enorme voordelen opleveren—die bovendien metertijd zouden toenemen.

⁵ Wereldgezondheidsorganisatie. (2021). WHO report on the global tobacco epidemic 2021: addressing new and emerging products. Afkomstig van: WHO Publications

⁶ Europese Rekenkamer. (2021). Het principe "de vervuiler betaalt": inconsistente toepassing in de milieubeleidslijnen en -acties in de EU. Afkomstig van: Europa

⁷ The Ex-Tax Project. (2022). The Taxshift: An EU Fiscal Strategy to Support the Inclusive Circular Economy. Afkomstig van: [Ex-Tax](#)

⁸ Idem.

⁹ Lans Bovenberg, A. & Van der Ploeg, F. (1996). Optimal taxation, public goods, and environmental policy with involuntary unemployment (pag. 59-83). Afkomstig van: [Journal of Public Economics](#)

Duidelijk is echter dat een dusdanig grote verandering niet op de korte tot middellange termijn zal plaatsvinden, en al zeker niet binnen het tijdsbestek dat nodig is om circulaire PaaS-bedrijven zoals Swapfiets te helpen bij hun onmiddellijke belastinguitdagingen. Maar belastingen op inkomen en hulpbronnen zijn niet de enige vormen van belasting die bijdragen aan de scheve prikkels voor vooruitgang in de circulaire economie.

Momenteel moeten Swapfiets en haar gebruikers, zoals zoveel circulaire PaaS-bedrijven en consumenten, meer belasting over de toegevoegde waarde (btw) betalen gedurende de levensduur van haar producten dan in een lineair model van eenmalige verkoop het geval is. Het terugkerende btw tarief van 21% wordt bij elke abonnementsbetaling betaald, in tegenstelling tot het eenmalige alternatief bij een traditionele onderneming. Zoals uit deze paragraaf zal blijken, moet Swapfiets, zoals zoveel aanbieders van circulaire PaaS-producten, uiteindelijk meer btw betalen dan een traditionele fietsenwinkel die fietsen en onderhoudsdiensten afzonderlijk verkoopt. Om het verlaagde btw tarief op haar reparatieactiviteiten te mogen toepassen, zou Swapfiets aanzienlijke wijzigingen in haar bestaande bedrijfsmodel moeten doorvoeren.

2.2. Belasting over de toegevoegde waarde en de circulaire economie

De btw is in zijn huidige vorm begin 20e eeuw tot stand gekomen en is in de jaren zestig en zeventig in Europa ingevoerd, waarna de rest van de wereld snel volgde. De btw is een verbruiksbelasting op goederen en diensten die wordt geheven in elk stadium van de toeleveringsketen waar waarde wordt toegevoegd.¹⁰ Meer dan 170 landen hebben ervoor gekozen de btw of een gelijkwaardige indirecte belasting (goederen en dienstenbelasting, verbruiksbelasting, etc.) in te voeren als een verbeterde omzetbelasting ter vervanging van alle andere omzetbelastingen. De btw is zo succesvol omdat zij in de ogen van het publiek relatief onzichtbaar is. Hiermee worden relatief grote bedragen aan belastingen geïnd, want het dichten van de meeste mazen en het blokkeren van de

ontwikkelingsroutes die anders tot internationale disharmonisatie zouden leiden zorgen voor een betere naleving van de belastingwetgeving.

Op Europees niveau bedraagt het minimale standaard-btw-tarief 15%, maar de meeste landen hebben voor een hoger standaardtarief van gemiddeld rond de 20% gekozen. De EU staat ook toe dat maximaal twee verlaagde btw-tarieven worden ingevoerd, waarbij het laagste tarief minstens 5% moet bedragen.¹¹ Zo zijn er in Nederland drie basistarieven voor de btw: 0%, 9% en 21% als algemeen tarief—naast deze tarieven zijn bepaalde leveringen van goederen en diensten vrijgesteld van btw, hebben zij een nultarief of vallen zij buiten het toepassingsgebied ervan (bijvoorbeeld schadevergoedingen en dividenden). In principe geldt voor alle goederen en diensten het standaard btw tarief van 21%, tenzij er een reden is voor een btw-vrijstelling, een verlaagd tarief of het 0%-tarief. Een onderneming kan in aanmerking komen voor een verlaagd btw-tarief van 9% als zij een goedgekeurd goed of een goedgekeurde dienst levert, zoals levensmiddelen, kappersdiensten of handwerk in verband met fietsreparaties.¹²

Aangezien fietsreparatie een van de diensten is waarop het verlaagde btw-tarief van toepassing is, zou het voor de hand liggen dat Swapfiets in aanmerking komt voor het verlaagde tarief van 9% op haar reparatiediensten. Om de overconsumptie van nieuwe materialen tegen te gaan en de lokale werkgelegenheid te bevorderen, heeft Swapfiets haar hele bedrijfsmodel vormgegeven rond het verminderen van de afhankelijkheid van nieuwe fietsen. Toch wordt dit niet beloond of gestimuleerd met een verlaging van het bedrag aan belastingen dat door het bedrijf (en dus zijn klanten) moet worden betaald. De huidige criteria om voor het verlaagde tarief voor reparaties in aanmerking te komen staan er kennelijk aan in de weg dat Swapfiets het tarief van 9% op haar reparatieservice kan toepassen. De belangrijkste reden hiervoor is het simpele maandelijkse abonnementsgeld dat klanten betalen voor een alles in éénservice die strikt een generieke service is waarvoor het standaardtarief van 21% geldt.

¹⁰ Tax Policy Center. (2022). What is the history of VAT?. Afkomstig van: [Tax Policy Center Briefing Book](#)

¹¹ Tax Foundation. (2022). 2022 VAT Rates in Europe. Afkomstig van: [Tax Foundation](#)

¹² Rijksdienst voor Ondernemend Nederland. (2022). VAT for resident businesses. Afkomstig van: [Business.gov.nl](#)

Hoewel de reparatieactiviteiten integraal deel uitmaken van het bedrijfsmodel van Swapfiets, maakt de alles in éénbetalingsstructuur het voor klanten onduidelijk dat zij voor allerlei verschillende diensten betalen, waarvoor afzonderlijk bezien verschillende tarieven gelden, in plaats van voor één werkende fiets. Dit is een belangrijk onderscheid voor de huidige wetgeving inzake samengestelde diensten. Vanuit btw-oogpunt wordt de door Swapfiets geleverde dienst (de verhuur van de fiets en de reparatiediensten) beschouwd als een samengestelde dienst waarop het btw-tarief van 21% van toepassing is. Volgens de bestaande wetgeving is het onwaarschijnlijk dat Swapfiets het verlaagde tarief op reparatiediensten kan toepassen zolang zij haar diensten aanbiedt als een all inclusivedienst. Als gevolg daarvan betalen Swapfiets-klanten over het algemeen meer btw over de levensduur van het product dan het geval is bij een vergelijkbaar product voor eenmalige verkoop—en erger nog, hoe langer de fiets in gebruik blijft, des te groter wordt dit verschil.

2.3 Huidige btw-wetgeving benadeelt Product as a Service-bedrijven

Het belangrijkste voordeel van de PaaS-aanpak is dat de producent eigenaar blijft van de producten en zo wordt gestimuleerd de producten goed te onderhouden door ze te repareren en de waarde ervan op een zo hoog mogelijk niveau te houden. De aanbieder behoudt de controle op zijn eigen reparaties zodat de waarde maximaal behouden blijft, maar heeft vervolgens ook aan het einde van de levensduur de controle op goed onderdelenbeheer. Het stimuleren van PaaS modellen is essentieel om een doeltreffende circulaire economie tot stand te brengen.

Uit het voorbeeld van de Swapfiets casus blijkt in welk opzicht circulair ondernemen in feite wordt ontmoedigd door de huidige wetgeving. Op grond van de huidige vereisten zou de toepassing van het verlaagde btw-tarief op reparatieactiviteiten logischerwijs inhouden dat de reparatieservice van Swapfiets als afzonderlijk element moet worden beschouwd en niet als onderdeel van een 'samengestelde dienst'. Samengestelde dienst is de

technische benaming van een situatie waarin twee of meer goederen of diensten, waarvoor verschillende btw-tarieven gelden, gezamenlijk worden geleverd. Dit is een concept dat door het Hof van Justitie van de Europese Unie (HvJ EU) is ontwikkeld en via de rechtspraak in het juridische kader is verankerd, in plaats van via de wetgeving zelf. Het algehele juridische kader, waarvan ook beleid deel kan uitmaken, is bedoeld om de juiste belastingheffing vast te stellen in gevallen van complexe leveringen van goederen en/of diensten. Voor meer informatie over de regel inzake samengestelde diensten, zie bijlage 1.2 Samengestelde diensten.

Er zijn momenteel drie manieren waarop samengestelde diensten kunnen worden benaderd (zie bijlage 1.2 voor specifieke gevallen). De hoofdregel, splitsing, houdt in dat de twee (of meer) diensten voldoende verschillend zijn om onafhankelijk van elkaar een eigen btw behandeling te krijgen. Voor Swapfiets zou dit betekenen dat de verhuurdiensten tegen 21% zouden worden blijven belast, maar dat de reparatiediensten tegen 9% belast zouden worden. Hiervoor zou Swapfiets echter aan een aantal voorwaarden moeten voldoen, onder verwijzing naar de casussen in bijlage 1.2:

- ▶ Elke levering (de huur van de fiets en de reparatie van de fiets) moet uniek zijn en op zichzelf staan.
- ▶ Om als op zichzelf staand te kunnen worden beschouwd, moet elke levering voor de gemiddelde consument een doel op zich zijn.
- ▶ De consument moet van de ene dienst kunnen profiteren zonder ook van de andere te moeten profiteren, zodat de reparatiedienst waarschijnlijk ook afzonderlijk zou moeten worden geleverd.
- ▶ Afzonderlijke facturering is onvoldoende om vast te stellen dat diensten op zichzelf staan.

Op deze hoofdregel gelden verder twee opvallende uitzonderingen. De eerste – 'enkele dienst' – bepaalt dat in gevallen waarin de geleverde diensten zodanig nauw met elkaar verbonden zijn dat het kunstmatig zou zijn om deze te splitsen, op al deze diensten het standaardtarief als 'enkele dienst' moet worden toegepast. De tweede –

‘hoofd- en nevendienst’—schrijft voor dat in elk geval waarin er sprake is van een duidelijke primaire service (voor Swapfiets: gebruik van de fiets) en een of meer daaraan gerelateerde nevendiensten (reparaties van de fiets), alle onderdelen overeenkomstig de primaire dienst moeten worden behandeld. Bij beide uitzonderingen zou, zoals het er nu naar uitziet, waarschijnlijk het tarief van 21% worden toegepast op alle bedrijfsactiviteiten van Swapfiets.

Dit komt er in feite op neer dat Swapfiets haar bedrijfsmodel compleet zou moeten omgooien om het verlaagde tarief te mogen toepassen. Swapfiets zou ervoor moeten zorgen dat alle klanten zich er volledig van bewust zijn dat zij twee afzonderlijke diensten afnemen. Daartoe zouden de fiets en de reparatieservice waarschijnlijk afzonderlijk en via verschillende abonnementsvormen moeten worden aangeboden. Dit is een wijziging die gevolgen zou hebben voor de gewenste klantervaring voor een Swapfiets-gebruiker. Het fundamentele uitgangspunt is gebruiksgemak ‘zonder gedoe’—als klanten ervoor kiezen voor onderhoud te betalen, komen ze alleen de winkel nog in wanneer er iets grondig mis is met de fiets. Als gebruikers veel minder vaak naar de winkel komen voor reparaties, beperkt dit de mogelijkheden voor Swapfiets om regelmatig preventief onderhoud uit te voeren om een langere levensduur van haar producten te garanderen. Met andere woorden: dit zou de levensduur van het product en dus de circulariteit van de onderneming drastisch verminderen.

De Swapfiets-casus laat zien dat reparatiegerichte, circulaire PaaS-bedrijven hun bedrijfsmodel onder de bestaande btw-wetgeving ingrijpend zouden moeten wijzigen om van het verlaagde btw tarief te kunnen profiteren. Reparatie, een hoeksteen van circulariteit, moet onafhankelijk van andere diensten, zoals verhuur, worden aangeboden. Zoals besproken zouden de vereiste wijzigingen waarschijnlijk negatieve gevolgen hebben voor de aantrekkingskracht van PaaS producten als alternatief ‘zonder gedoe’ voor vergelijkbare producten die voor eenmalige

verkoop zijn bestemd. Bovendien zouden de aanbieders direct minder toezicht hebben op hun eigen producten—een essentieel basisbeginsel van circulariteit.

2.4 Aanpassing btw-wetgeving voor grotere financiële levensvatbaarheid van Product as a Service bedrijven

Belastingwetgeving vormt een cruciale hefboom voor overheden bij de overgang naar een circulaire economie, en bij duurzame ontwikkeling in het algemeen. De lange-termijnoplossing voor de problematische fiscale stimulering ligt in het daadwerkelijk ondersteunen van circulaire en duurzame ondernemingen. Uit onderzoek blijkt dat een verschuiving van de belastingheffing van arbeid naar emissies en gebruik van hulpbronnen een van de doeltreffendste manieren is om dat voor elkaar te krijgen. Op de korte termijn zou echter een betere toegang tot de verlaagde btw tarieven een belangrijke stimulans vormen voor de groei van circulaire bedrijven en de vraag naar (goedkopere) circulaire producten. Zoals in de vorige paragraaf is beschreven, moeten sommige PaaS bedrijven in het huidige kader ingrijpende en contra intuïtieve aanpassingen binnen hun onderneming doorvoeren om voor de verlaagde btw tarieven in aanmerking te komen, en dat komt grotendeels doordat de regels voor samengestelde diensten haast per definitie tot het standaardtarief leiden.

Het is uiteraard een suboptimale oplossing om te verwachten dat circulaire bedrijven dit gaan doen. Op basis van de in dit hoofdstuk geschetste bevindingen is de meest directe oplossing voor deze btw inspanning dat Swapfiets de nodige wijzigingen met de minst negatieve gevolgen in haar bedrijfsmodel aanbrengt en vervolgens een rulingverzoek bij de Belastingdienst indient. In de ruling zal dan formeel duidelijk worden gemaakt welk btw tarief geldt voor de verschillende elementen van de onderneming en of er een uitleg van de wetgeving mogelijk is op basis waarvan Swapfiets met alleen deze kleine wijzigingen in de onderneming het tarief van 9% zou mogen hanteren voor reparatiediensten. Een ‘ruling’ is de interpretatie van de Belastingdienst over de toepas-

sing van de belastingwetgeving op specifieke transacties van één belastingplichtige. Rulings geven één belastingplichtige of een groep belastingplichtigen een interpretatie van de toepassing van een belastingwet op een bepaalde werkwijze. Voor Swapfiets zou dit waardevol zijn om duidelijkheid te krijgen over de vraag of de minder ingrijpende bedrijfsmodelwijziging voldoende is—d.w.z. aan klanten duidelijk maken dat het om twee afzonderlijke diensten gaat en de mogelijkheid bieden het fietsgebruik los te koppelen van de reparatieservice—of dat ze met verdergaande wijzigingen moet komen om het tarief van 9% te mogen toepassen.

Daarbovenop zou Swapfiets ook kunnen lobbyen voor een wetswijziging met betrekking tot de manier waarop de btw überhaupt wordt toegepast. In dat geval zou Swapfiets, in het ideale geval daarbij gesteund door een aantal ondernemingen in dezelfde positie, de belastingautoriteiten moeten passeren en zich met haar zaak tot de beleidsmakers zelf wenden. Het bedrijf zou precies moeten aantonen hoe het duurzame element van de onderneming wordt belemmerd door de bestaande wetgeving. Als dit lukt, zou de bestaande btw wetgeving op

kleine punten kunnen worden geoptimaliseerd, zodat steun wordt geboden aan PaaS bedrijven die zich richten op preventief onderhoud en het hergebruiken van hulpbronnen en zij daarin niet worden gehinderd. Hoewel de wetgeving op EU niveau wordt ontwikkeld, is er enige flexibiliteit in de wijze waarop elke lidstaat deze toepast, wat betekent dat een dergelijke lobby op nationaal niveau kan plaatsvinden in plaats van op EU niveau. Een meer stapsgewijze wijziging van de belastingwetgeving is duidelijk een werkbaardere oplossing om circulaire bedrijven te steunen dan het voorstel om de belastingdruk van arbeid naar hulpbronnen te verplaatsen, maar met betrekking tot de lobby voor een wetswijziging zou dit eerder werk van jaren dan van maanden zijn. Hierbij verdient de opmerking dat dit verband houdt met de bredere wetgeving over de manier waarop de btw zelf moet worden toegepast, en niet zozeer met de rulings voor samengestelde diensten, omdat deze verband houden met jurisprudentie en er van wetswijziging dus geen sprake is. Voor meer informatie over de rechtspraak met betrekking tot de btw, zie bijlage 1.1 Het juridische kader van de btw.

3. Inzicht in de werkelijke waarde van het bedrijfsmodel van Swapfiets

3.1 Balansgevolgen van Product as a Service

Zoals besproken zijn PaaS bedrijfsmodellen een cruciaal onderdeel van een circulaire economie, omdat fabrikanten en/of dienstverleners daarmee eigenaar kunnen blijven van hun producten en aldus de levenscyclus ervan in eigen beheer houden. Zoals echter in twee eerdere CCA-rapportages is uitgewerkt,^{13, 14} heeft het behoud van eigendom een aantal belangrijke gevolgen voor de balans van circulaire bedrijven. PaaS bedrijven verlengen de termijn dat er gedurende de levensduur van elk product inkomsten uit het product worden gewonnen, terwijl het gebruik van het product in een contractuele overeenkomst met de gebruiker wordt geregeld. Voor circulaire PaaS bedrijven waarvan de producten een aanzienlijk langere levensduur hebben dan vergelijkbare lineaire producten, betekent dit dat op lange termijn meer inkomsten worden verworven dan bij een koopovereenkomst. Daarvoor moeten PaaS bedrijven echter ook de waarde van elke eenheid op hun eigen balans houden, waardoor hun behoefte aan werkkapitaal in de beginfase van hun ontwikkeling aanzienlijk toeneemt. Daarom richten veel PaaS aanbieders hun pijlen op financiële dienstverleners voor de initiële financiering om hun bedrijf te laten groeien.

Toen Swapfiets ruim acht jaar geleden werd opgericht, had zij een geschikt financieringsmodel nodig om toe-

gang te krijgen tot een vloot fietsen zonder deze op korte termijn te moeten verkopen om de boeken sluitend te krijgen. In die tijd was het belangrijkste praktijkvoorbeeld van een leasestructuur die voor auto's – een operationele lease waarbij gedurende een bepaalde leaseperiode periodieke betalingen worden gedaan op basis van een veronderstelde lineaire afschrijving. De huurder heeft dan de optie om het product aan het einde van de overeenkomst volledig te kopen voor een aanzienlijk lagere prijs dan de oorspronkelijke waarde. Dit model is als zodanig overgenomen door Swapfiets.

Swapfiets heeft echter vastgesteld dat de activa bij dit leasemodel nu worden ondergewaardeerd: de fietsen worden regelmatig gerepareerd en onderhouden om de waarde op een hoog peil te houden, maar daardoor wordt wel de toegang tot gunstigere financieringsvoorwaarden beperkt. Zoals in eerdere CCA-literatuur is opgemerkt,¹⁵ wordt de balansverlenging van PaaS bedrijven als problematisch gezien door financiers die bij de beoordeling van de financiële levensvatbaarheid van een onderneming kijken naar historische traditionele ratio's (solvabiliteit, liquiditeit, winstgevendheid). Zoals in deze paragraaf nader zal worden uitgewerkt, brengt de veronderstelling dat op de fietsen van Swapfiets lineair wordt afgeschreven met zich mee dat de veronderstelde waarde van haar fietsen in feite aanzienlijk lager is dan de

¹³ Circle Economy. (2020). De circulaire gevel. Bouwen aan een duurzame financiële realiteit met Gevels-as-a-Service. Afkomstig van: www.abnamro.nl/nl/zakelijk/insights/sectoren-en-trends/bouw/de-lessen-van-product-as-a-service-bij-gevels.html

¹⁴ Circle Economy. (2020). Verwaarden van reststromen. Vermindering van voedselverspilling: hoe coöperaties de circulaire economie een impuls kunnen geven. Afkomstig van: www.abnamro.nl/nl/zakelijk/insights/sectoren-en-trends/food/waarde-toekennen-aan-reststromen-foodsector.html

¹⁵ Circle Economy. (2020). De circulaire gevel. Bouwen aan een duurzame financiële realiteit met Gevels-as-a-Service. Afkomstig van: www.abnamro.nl/nl/zakelijk/insights/sectoren-en-trends/bouw/de-lessen-van-product-as-a-service-bij-gevels.html

daadwerkelijke waarde ervan, waardoor de aan de financier betaalde periodieke leasebetalingen aanzienlijk hoger uitvallen dan zou moeten.

3.2 Wat is restwaarde en waarom is die belangrijk?

De restwaarde van een bepaald product is de geschatte resterende waarde na een bepaalde gebruiksperiode.¹⁶ De restwaarde wordt in de meeste gevallen berekend voor het einde van een overeengekomen leaseperiode of aan het vermeende einde van de gebruiksduur van het product, wanneer een aantal afzonderlijke onderdelen nog enige waarde kunnen hebben. Voor PaaS-bedrijven zijn schattingen van de restwaarde aan het einde van een leaseperiode, net als bij traditionele leasemaatschappijen, van cruciaal belang om het geldbedrag dat de huurder aan periodieke leasebetalingen moet betalen vast te stellen. Indien er aan het einde van de leaseperiode nog een aanzienlijke restwaarde is, hoeft de verhuurder gedurende de leaseperiode niet per se de volledige waarde van het product te ontvangen om winst te maken. In een dergelijk scenario kan het actief dat op een relatief hoog waardeniveau blijft, worden beschouwd als zekerheid voor de verhuurder, zodat de termijnbetalingen in de loop van de leaseperiode kunnen worden verlaagd.

Voor een autoleasemaatschappij is het lineaire afschrijvingsmodel van Swapfiets een logische zet. Auto's zijn activa van aanzienlijke waarde en hebben bij goed onderhoud een lange gebruiksduur. Er is ook een prominente markt voor tweedehandsauto's en onderdelen daarvan, wat het inschatten van de restwaarde makkelijker maakt. Verder betaalt de klant gewoon voor het voertuig, en is hij dus aansprakelijk voor de kosten van eventuele schade die hij veroorzaakt. Voor Swapfiets was deze overeenkomst in de beginfase van de onderneming essentieel voor haar groei, omdat hiermee het nodige startkapitaal werd verschaft voor het opschalen van de verschillende facetten van het bedrijf. Nu Swapfiets een gevestigde onderneming is, worden de financiële korte-termijnresultaten echter beperkt door deze werkwijze,

die bovendien obstakels opwerpt op de weg naar circulair ondernemen.

Het cruciale verschil tussen de Swapfiets-casus en die van een auto is dat de daadwerkelijke afschrijving van een Swapfiets-fiets niet lineair plaatsvindt, zoals in de financieringsovereenkomst wordt verondersteld. Swapfiets, een PaaS bedrijf en niet zozeer een leasemaatschappij, maakt het onderhoud van haar fietsen onderdeel van het maandabonnement en zet actief in op waardebehoud van haar activa. Daarmee worden klanten gestimuleerd om voor zowel preventief onderhoud als reparaties naar de fysieke winkels te komen – zij betalen namelijk voor het gebruik van een fiets van een bepaalde standaard. In werkelijkheid betekent dit dat een Swapfiets fiets gedurende de levensduur ervan waardepieken en dalen kent. De waarde piekt na onderhoud en neemt af naarmate fietsen langer zonder onderhoud gaan. Over het geheel genomen blijkt uit de cijfers van Swapfiets dat dit een veel tragere afschrijving is dan bij het veronderstelde lineaire traject van de leaseovereenkomst.

Waarom is de veronderstelling van lineaire afschrijving dan problematisch als de daadwerkelijke afschrijving niet lineair is? De eerste en meest voor de hand liggende reden is dat Swapfiets een aanzienlijk bedrag aan financiële kosten maakt voor het waardeverhogende reparatie element van haar service, waarmee binnen het lineaire afschrijvingsmodel – en dus de terugbetalingsstructuur voor de financier – vervolgens geen rekening wordt gehouden. En wanneer de leaseperiode voorbij is en Swapfiets de fietsen tegen een vast percentage van het oorspronkelijke investeringsbedrag van de financier kan kopen, zijn veel onderdelen van de fiets bovendien al op kosten van Swapfiets vervangen. Als gevolg van het gegeven modulaire ontwerp moet Swapfiets feitelijk onderdelen van de fiets kopen waarvoor al is betaald. De manier waarop Swapfiets momenteel haar fietsen financiert, op basis van een lineaire in plaats van een reële waardebeoordeling, pleit rechtstreeks tegen waardebehoud en verlenging van de gebruiksduur.

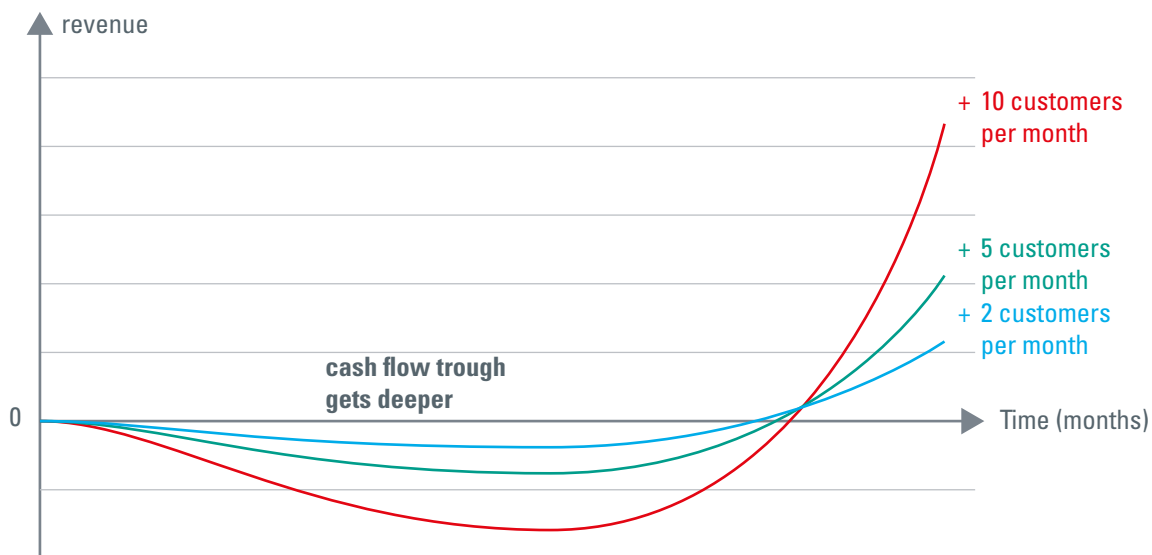
¹⁶ Circle Economy. (2020). Verwaarden van reststromen. Vermindering van voedselverspilling: hoe coöperaties de circulaire economie een impuls kunnen geven. Afkomstig van: www.abnamro.nl/nl/zakelijk/insights/sectoren-en-trends/food/waarde-toekennen-aan-reststromen-foodsector.html

Het verdienmodel van Swapfiets zorgt ervoor dat inkomsten over een langere periode worden gegenereerd dan het geval is bij een model van eenmalige verkoop, en de manier waarop zij fietsen van de financier huurt zou het een en ander moeten beperken. Het feit dat de onderneming de fietsen op een aanzienlijk hoger waardeniveau houdt dan wat bij lineaire afschrijving wordt verondersteld, brengt voor Swapfiets echter met zich mee dat het bedrag aan zekerheid voor de financier (de verhuurder) hoger is dan wordt verantwoord. Daardoor zijn de maandelijkse huurbetalingen hoger dan eigenlijk zou moeten, en is het feitelijke risico voor de financier dankzij het circulaire bedrijfsmodel lager dan het geschatte risico.

Doordat de reparatiekosten en de werkelijke waarde van de fiets in de huidige leasemethode niet worden verantwoord, valt het bedrag aan werkkapitaal waarover Swapfiets kan beschikken gedurende de leaseperiode lager uit. Zij profiteert niet van het feit dat zij de waarde van de fietsen op hoog niveau houdt gedurende de leaseperiode, maar alleen van de hogere behouden waarde wan-

neer zij de fietsen aan het einde van de leaseperiode terugkoopt, doordat de werkelijke waarde van de fiets hoger is dan de veronderstelde restwaarde in het contract.

Het verband is duidelijk te zien in het 'hockeystick'-effect in figuur twee. Door de structuur van de onderneming zijn voor verwachte toekomstige winst dalen in de huidige kasstroom nodig—hoe hoger de verwachte toekomstige winst, des te dieper zijn de dalen in de huidige kasstroom. De leaseovereenkomst is erop gericht het kasstroomprobleem op korte termijn te beperken door de periode waarin voor de fietsen wordt betaald te verlengen, maar dit wordt beperkt door de hoge maandelijkse aflossingskosten, waardoor het probleem blijft bestaan. Het kortetermijnverlies aan werkkapitaal dat hiervan het gevolg is, beperkt het bedrag dat Swapfiets in haar onderneming kan investeren en maakt het bovendien moeilijk de financiële levensvatbaarheid van haar circulaire bedrijfsmodel te laten zien. Lineaire boekhoudpraktijken verminderen de winstgevendheid en



In figuur twee zien we het hockeystickeffect, met daarbij de kortetermijndalen in de kasstroom die met PaaS bedrijfsmodellen gepaard gaan. Het hockeystickeffect:

Bron: Circle Economy. (2016). Create Financeable Circular Business in 10 Steps. Afkomstig van: [Circle Economy Resources & Publications](#) (pagina 13)

vermeende financiële gezondheid van Swapfiets als PaaS bedrijf op korte termijn voor groeiende bedrijven, wat bemlemmend werkt voor een jong bedrijf in een opkomende markt.

3.3 Modelleren van werkelijke waarde voor een nauwkeurigere en gunstigere financieringsstructuur

De bestaande leaseregeling van Swapfiets is bindend voor de overeengekomen leaseperiode, en voor een aantal aldus gekochte fietsen bereikt Swapfiets nu het punt waarop zij de fietsen geheel kan kopen en zonder verdere financieringskosten kan gebruiken. De taak voor de CCA was een manier te verzinnen waarop Swapfiets een toekomstige financieringsregeling kan ontwikkelen die uiting geeft aan haar ambities als circulaire onderneming en aan te geven op welke manier zij de werkelijke waarde van haar onderneming aan nieuwe en bestaande financiers kan overbrengen. Zoals we hebben gezien, is het gebruik van activawaarde ter vervanging van ondernemingswaarde problematisch voor circulaire PaaS-bedrijven. Bij lineaire afschrijving komt de werkelijke waarde van het actief niet goed tot uiting, omdat er geen rekening wordt gehouden met regelmatig onderhoud. Daarbij zijn banken terughoudend voor financiering op deze manier, omdat daarmee de balans wordt 'opgeblazen'. De CCA heeft daarom twee alternatieven onderzocht om de waarde van Swapfiets als onderneming nauwkeuriger te voorspellen. Als kritiek uitgangspunt gold daarbij dat de financieringsregeling niet mocht worden gebaseerd op de activawaarde, maar op de contracten of de nettocontantewaarde van de onderneming (d.w.z. het groeipotentieel).

Het eerste, met betrekking tot de contractwaarde, is een proces waarmee Swapfiets historische gegevens kan gebruiken om de stabiliteit van haar abonnementscontracten weer te geven, in plaats van de waarde van de fietsen, als middel om schuldfinanciering bij banken aan te trekken. Het tweede gaat via berekeningen van de nettocontantewaarde (ncw)—een inschatting van toekomstige kasstromen waarbij met allerlei factoren rekening wordt gehouden, waaronder externe risico's en behouden activawaarde, om zo tot een nauwkeurigere evaluatie van financiële levensvatbaarheid te komen—die bijzonder relevant is voor investeerders.

i) Totale contractwaarde:

Contracten zijn uiterst belangrijk voor het bedrijfsmodel van Swapfiets als aanbieder van activa op abonnementsbasis. De totale contractwaarde (tcw) is een maatstaf voor de financiële waarde van contracten zodra deze zijn ondertekend. Daarmee wordt aangegeven hoeveel het contract voor een onderneming waard is gedurende de looptijd. Voor een onderneming als Swapfiets is de tcw direct gekoppeld aan de totale omzet en kan daarmee nauwkeuriger worden voorspeld hoe deze zich in de toekomst zal ontwikkelen.

Aangezien Swapfiets al vele jaren actief is, heeft zij voor elk van haar modellen toegang tot een schat aan gegevens over haar contracten, zodat berekeningen van de totale en gemiddelde contractwaarde zowel toegankelijk als nauwkeurig zijn. Zo weten wij dat de gemiddelde contractduur van een Swapfiets gebruiker de afgelopen jaren is toegenomen en dat de inkomsten gelijkmatig zijn en bestand tegen externe schokken zoals corona. Het benutten van de financiële stabiliteit die uit de contractwaarde van Swapfiets naar voren komt, zou een eenvoudiger en doeltreffender middel zijn om de financiële resultaten aan potentiële schuldeleggers te laten zien, aangezien hierbij gebruik wordt gemaakt van werkelijke historische gegevens in plaats van aannames waarmee toekomstige inkomstenstromen worden voorspeld.

ii) Nettocontantewaarde:

De ncw is het verschil tussen de contante waarde van de inkomende kasstromen en de contante waarde van de uitgaande kasstromen over een bepaalde periode. Hiermee wordt de actuele waarde van een toekomstige betalingsstroom voor een onderneming geëvalueerd, aan de hand van de juiste disconteringsvoet. Bij de ncw boekhoudmethode wordt de contractwaarde als meeteenheid gebruikt, waarbij deze wordt uitgesplitst om zo de totale inkomsten te verkrijgen voor de gehele looptijd van het contract, tezamen met de verschillende kosten die worden gemaakt en de invloed van andere niet financiële factoren. Zie bijlage 2.2 voor meer informatie over de berekening van de ncw.

Voor Swapfiets zou de ncw berekening nog steeds gericht zijn op de verschillende aangeboden fietsen als activa, en zou de waarde van de fietsen worden verwerkt

in de eenheidsmarge per fiets per jaar. Het onderscheid is echter dat dit slechts een van vele factoren zou zijn die zou worden gebruikt bij de beoordeling van de ncw van de onderneming als geheel. Bij een zeer eenvoudig voorbeeld van een ncw (zonder volledige analyse van de externe factoren) blijkt uit de berekening dat de waarde van de onderneming aanzienlijk verbetert zodra de leaseperiode van de fietsen is verstreken en de fietsen volledig worden gekocht.

Aangezien Swapfiets nu voor een aantal van de aangekochte fietsen het einde van de leaseperiode nadert, wordt de berekening van de ncw het meest relevant. Bijlage 2.3 bevat een eerste lijst van externe factoren waarmee rekening moet worden gehouden, maar de precieze invloed van elk van deze factoren moet veel grondiger worden geanalyseerd. Op grond van de complexiteit en het vereiste inputniveau is ncw modellering voor Swapfiets waarschijnlijk een oplossing voor de iets langere termijn. Desalniettemin kunnen met de enorme hoeveelheid gegevens waarover Swapfiets beschikt nauwkeurige resultaten worden verkregen met betrekking tot haar producten en onderneming en kan een flinke impuls worden gegeven aan de financiële resultaten, waarmee duidelijk wordt dat de risico's binnen het bedrijfsmodel substantieel lager zijn dan bij lineaire bedrijven.

4. Conclusies

Moedige, innovatieve ondernemingen proberen steeds vaker de circulaire economie te omarmen door gebruik te maken van het PaaS bedrijfsmodel. Daarmee nemen zij verantwoordelijkheid voor de hulpbronnen die zij gebruiken en de producten die zij maken, door zich ervoor in te zetten zo efficiënt mogelijk met hulpbronnen om te gaan, afvalstoffen tot een minimum te beperken en lokale werkgelegenheid te creëren. Gezien het belang van dergelijke ondernemingen om de circulaire transitie mogelijk te maken, zouden overheden en financiers erop toe moeten zien deze inspanningen zoveel mogelijk te ondersteunen—maar in veel gevallen zien we juist het omgekeerde. Er bestaan allerlei voorbeelden waarin overheids-wetgeving en financiële evaluaties een belemmering vormen voor PaaS bedrijven om hun geloofwaardigheid als circulaire onderneming verder te versterken, of hun concurrentievermogen inperken ten opzichte van lineaire partijen. In deze whitepaper zijn twee specifieke voorbeelden behandeld waarin dit het geval is, met Swapfiets als illustratieve en generaliseerbare casus voor een typisch PaaS-bedrijf met circulaire ambities.

In beide gevallen kwam uit de onderzoeksresultaten eenzelfde patroon naar voren: PaaS bedrijven kunnen hun model of processen weliswaar aanpassen om hun financiële levensvatbaarheid te verbeteren, maar betalen daarvoor dan een aanzienlijke prijs in de vorm van administratieve vereisten, dan wel een inperking van hun circulaire intenties. Het is duidelijk geworden dat niet zonder meer van PaaS bedrijven kan worden verwacht dat zij hun eigen processen aan de vereisten van bestaande beleidsregels en normen aanpassen. Vooruitstrevende regeringen en financiers moeten juist een actievare rol gaan spelen om circulair ondernemen mogelijk te maken, op basis van het nieuwe inzicht in hun andere werkwijze vergeleken met traditionele bedrijfsmodellen.

Wat belastingen betreft, komt uit onderzoek naar voren dat circulariteit op de lange termijn mogelijk kan worden

gemaakt door de belastingdruk te verschuiven van arbeid naar gebruik van hulpbronnen—maar gezien de schaal waarop dit moet gebeuren zal dit nogal wat tijd vergen. Op kortere termijn zouden subtielere wijzigingen van de criteria om in aanmerking te komen voor het verlaagde btw tarief voor de reparatiediensten van PaaS bedrijven van invloed zijn. Zij zouden dan gedurende de levensduur van hun producten minder belasting moeten betalen, waardoor zij consumenten lagere prijzen kunnen rekenen en de vraag naar circulaire producten toeneemt ten opzichte van de vraag naar lineaire producten. De betere financiële resultaten van circulaire bedrijven zouden door de marktdynamiek leiden tot een versnelling van een duurzamere economie.

Wat de financiering van PaaS bedrijven betreft, zou er meer ruimte moeten komen voor alternatieve boekhoudmethoden waarin de waarde van circulariteit voldoende tot uitdrukking komt. Financiers moeten het lineaire risico beter in hun bedrijfsevaluaties integreren en verdergaan dan de traditionele ratio's, die meer waarde toekennen aan lineaire ondernemingen dan aan circulaire. PaaS bedrijven kunnen aanzienlijke invloed uitoefenen op deze verschuiving door met een nauwkeurigere beoordeling van hun eigen onderneming en contracten te komen, zoals bij de beschreven ncw benadering.

Het verschuiven van de verantwoordelijkheid van de schouders van uitsluitend het bedrijfsleven en in plaats daarvan met overheden, overheidsinstanties en financiers in gesprek te gaan mag dan een frustrerende uitkomst lijken, maar is desalniettemin absoluut noodzakelijk. De moedige ondernemingen die zich sterk maken voor PaaS moeten blijven innoveren en het voortouw nemen in de transitie naar een circulaire economie, maar naarmate zij een kritische massa bereiken is het van het grootste belang dat structuren en instellingen worden aangepast om hun groei verder te ondersteunen.

Verwijzingen

1. Circle Economy. (2021). Verwaarden van reststromen. Vermindering van voedselverspilling: hoe coöperaties de circulaire economie een impuls kunnen geven. Afkomstig van: [Circle Economy-website](#)
2. Circle Economy. (2021). Verwaarden van reststromen. Vermindering van voedselverspilling: hoe coöperaties de circulaire economie een impuls kunnen geven. Afkomstig van: [Circle Economy-website](#)
3. Circle Economy. (2019). Product-as-a-Service Question Kit. Afkomstig van: [Circle Economy-website](#)
4. Swapfiets. (2022). Afkomstig van: [Swapfiets-website](#)
5. Wereldgezondheidsorganisatie. (2021). WHO report on the global tobacco epidemic 2021: addressing new and emerging products. Afkomstig van: [WHO Publications](#)
6. Europese Rekenkamer. (2021). Het principe “de vervuiler betaalt”: inconsistente toepassing in de milieubeleidslijnen en acties van de EU. Afkomstig van: [Europa](#)
7. The Ex'Tax Project. (2022). The Taxshift: An EU Fiscal Strategy to Support the Inclusive Circular Economy. Afkomstig van: [Ex-Tax-website](#)
8. The Ex'Tax Project. (2022). The Taxshift: An EU Fiscal Strategy to Support the Inclusive Circular Economy. Afkomstig van: [Ex-Tax](#)
9. Lans Bovenberg, A. & Van der Ploeg, F. (1996). Optimal taxation, public goods, and environmental policy with involuntary unemployment. *Journal of Public Economics*, 62(1-2). 59-83. doi:10.1016/0047-2727(96)01574-5
10. Tax Policy Center. (2022). What is the history of VAT? Afkomstig van: [Tax Policy Center Briefing Book-website](#)
11. Tax Foundation. (2022). 2022 VAT Rates in Europe. Afkomstig van: [Tax Foundation](#)
12. Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (2022). VAT for resident businesses. Afkomstig van: [Business.gov.nl](#)
13. Circle Economy. (2020). De circulaire gevel. Bouwen aan een duurzame financiële realiteit met Gevels-as-a-Service. Afkomstig van: [Circle Economy-website](#)
14. Circle Economy. (2020). Verwaarden van reststromen. Vermindering van voedselverspilling: hoe coöperaties de circulaire economie een impuls kunnen geven. Afkomstig van: [Circle Economy-website](#)
15. Circle Economy. (2020). De circulaire gevel. Bouwen aan een duurzame financiële realiteit met Gevels-as-a-Service. Afkomstig van: [Circle Economy-website](#)
16. Circle Economy. (2020). Verwaarden van reststromen. Vermindering van voedselverspilling: hoe coöperaties de circulaire economie een impuls kunnen geven. Afkomstig van: [Circle Economy-website](#)

Bijlage één: btw

1.1 Het juridische kader van de btw

De belasting over de toegevoegde waarde (btw) is in de gehele Europese Unie geharmoniseerd in de Europese btw richtlijn 2006/112/EG. Volgens de Europese btw-richtlijn kunnen de lidstaten een verlaagd btw tarief aanvragen voor 'kleine hersteldiensten: fietsen'. Van belang is echter dat het Hof van Justitie van de Europese Unie (HvJ EU) verantwoordelijk is voor de uitlegging van de Europese btw richtlijn, terwijl de Hoge Raad verantwoordelijk is voor de uitlegging van de Wet op de omzetbelasting 1968 (Wet OB). In Nederland, dat een standaard btw tarief van 21% hanteert, is middels artikel 20 Wet OB een verlaagd btw tarief van 9% afgesproken voor alle fietshersteldiensten.

1.2 Samengestelde diensten

Samengestelde diensten is de technische benaming waarmee twee of meer tezamen geleverde goederen of diensten worden beschreven; het concept is door het HvJ EU ontwikkeld. De zaak Card Protection Plan C-349/96 van 25 februari 1999 vormt de eerste mijlpaal van dit leerstuk en de relevantie ervan in het kader van de btw behandeling daarna. In rov. 29 en 30 wordt het juridische kader voor samengestelde diensten nader toegelicht:

29.

Dienaangaande is het, gelet op de tweeledige omstandigheid, dat ingevolge artikel 2, lid 1, van de Zesde richtlijn elke dienstverrichting normaal gesproken als onderscheiden en zelfstandig moet worden beschouwd, en dat de dienstverrichting waarbij economisch gesproken één dienst wordt verleend, niet kunstmatig uit elkaar moet worden gehaald ten einde de functionaliteit van het BTW-stelsel niet aan te tasten, van belang vast te stellen, wat de kenmerken

de elementen van de betrokken handeling zijn ten einde te bepalen of de belastingplichtige de consument, beschouwd als een modale consument, meerdere, van elkaar te onderscheiden hoofddiensten dan wel één enkele dienst verleent.

30.

Beklemtoond zij, dat er met name sprake is van één dienst ingeval een of meerdere elementen moeten worden geacht de hoofddienst te vormen, terwijl een of meer andere elementen moeten worden beschouwd als een of meer bijkomende diensten, die het fiscale lot van de hoofddienst delen. Een dienst moet worden beschouwd als bijkomend bij een hoofddienst, wanneer hij voor de klanten geen doel op zich is, doch een middel om de hoofddienst van de dienstverrichter zo aantrekkelijk mogelijk te maken (arrest van 22 oktober 1998, Madgett en Baldwin, C-308/96 en C-94/97, Jurispr. blz. I-0000, punt 24).

De relevante HvJ EU zaken voor de verschillende benaderingen van samengestelde diensten zijn:

► Zaak C-349/96 – Card Protection Plan Ltd [1999]
ECLI:EU:C:1999:93

► Zaak C-581/19 – Frenetikexito [2021]
ECLI:EU:C:2021:167

► Zaak C-463/16 – Stadion Amsterdam [2018]
ECLI:EU:C:2018:22

Bijlage twee: ncw model

2.1 Interne en externe factoren van een ncw model

Nettocontantewaarde (ncw) is het verschil tussen de contante waarde van de inkomende kasstromen en de contante waarde van de uitgaande kasstromen over een bepaalde periode. Scenarioanalyse is een belangrijk instrument om toekomstverwachtingen in het ncw model op te nemen. Bij een scenarioanalyse wordt rekening gehouden met interne en externe factoren die van invloed kunnen zijn op de ncw.

De interne factoren moeten kostengerelateerde posten omvatten, met inbegrip van maar niet beperkt tot: netto inkomsten, andere inkomstenstromen, magazijnkosten, leasekosten, winkerverkoop, klantenservice, vervoer en opslag, overige kosten (zie bijlage 2.3). Niet contante uitgaven, zoals afschrijvingen, voorzieningen en verzonken kosten, moeten van het ncw model worden uitgesloten. Anderzijds moeten externe kosten, die per bedrijfstak verschillen, voortdurend in aanmerking worden genomen en daarvan moet worden beoordeeld in hoeverre en hoe waarschijnlijk zij van invloed zijn op interne factoren. Een PESTLE benadering kan in een reeks scenario's worden toegepast en geeft een overzicht van de belangrijkste externe factoren, met vermelding van impact en waarschijnlijkheid, die van invloed kunnen zijn op een organisatie—waarbij PESTLE staat voor politiek, economisch, sociaal, technologisch, juridisch (legal) en ecologisch. Aan de hand van dit analysemodel kan bij externe factoren die voor circulaire bedrijfsmodellen van belang zijn gedacht worden aan: CO₂ heffingen, circulaire subsidies, groene obligaties, economische prognoses zoals groei of inflatie, nieuwe technologieën, nieuwe certificeringen en extreme weersomstandigheden (zie bijlage 2.4).

2.2 Tabel met interne factoren van het ncw model van Swapfiets

Interne ncw factoren

+	Netto inkomsten (inclusief dubieuze debiteuren en verloren fietsen)
+	Overige inkomsten
—	Magazijn: reparaties
—	Huurkosten
—	Onderdelen
—	Retail: winkel
—	Klantenservice
—	Vervanging van batterijen
—	Vervoer/opslag
—	Overige kosten (Facturering/Marketing/Hoofdkantoor/Belasting)

2.3 Tabel met externe factoren van het ncw model (PESTLE)

External factors (PESTLE analysis)		Impact	Likelihood
P	CO ₂ pricing / circular subsidies		
E	Green bonds / investments		
	Economic projections (Growth / Inflation / VAT shift / Fluctuation energy prices / Doubtful debtors)		
S	Customer preference		
T	Improved (battery) technology		
L	New / existing certifications		
E	Scarcity of materials		
	Extreme weather conditions		

Impact is based on (1) scale (2) scope (3) irremediable character and are estimations

Likelihood is the estimated chance an external factor would occur:

 Green: low  Yellow: medium  Red: high severity or likelihood factor

Over de Coalitie Circulaire Accounting

De **Koninklijke Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA)** en **Circle Economy** hebben de Coalitie Circulaire Accounting (CCA) opgezet om aan verslaggeving gerelateerde vraagstukken die een obstakel voor de transitie naar de circulaire economie vormen, te identificeren en oplossingen daarvoor uit te werken. De CCA bestaat uit experts en wetenschappers met expertise in finance, accounting en rechten. De leden zijn onder meer NBA, Circle Economy, Invest-NL, ABN AMRO, Rabobank, Allen & Overy, Sustainable Finance Lab, Impact Economy Foundation en wetenschappers die aan Nyenrode Business Universiteit en Avans Hogeschool zijn verbonden. De CCA wordt medegefinancierd door Invest-NL en NBA.

Praktijkgemeenschap

De CCA-partners werken samen in een praktijkgemeenschap (Community of Practice, 'CoP') om de levensvatbaarheid van circulaire bedrijfsmodellen te verbeteren. Een CoP is een concurrentievrije omgeving waar experts uit verschillende disciplines samenkomen om vrij toegankelijke oplossingen te creëren.

Doel en strategie

Het doel van de CCA is om voor bestaande vraagstukken met betrekking tot verslaggeving, financiering en waardering die een obstakel voor de transitie naar de circulaire economie vormen, oplossingen uit te werken. De CCA laat aan de hand van praktijkvoorbeelden zien op welke vraagstukken bedrijven met een circulair bedrijfsmodel stuiten.

CCA-projecten

In dit overzichtsrapport wordt een samenvatting gegeven van de bevindingen en lessen uit vier publicaties van de CCA:

1. Weg-as-a-Service. De financiële realiteit van de circulaire weg
2. De circulaire gevel. Bouwen aan een duurzame financiële realiteit met Gevels-as-a-Service
3. Verwaarden van reststromen. Vermindering van voedselverspilling: hoe coöperaties de circulaire economie een impuls kunnen geven
4. Circulaire impactmeting bij bedrijven. Het combineren van impactdata en financiële rapportage
5. Financiële verantwoording in de circulaire economie.

Colofon

Wij danken de leden van de CCA en hun organisaties voor hun waardevolle bijdragen. Hun expertise, motivatie en bereidheid tot samenwerking hebben een tastbaar en overdraagbaar resultaat opgeleverd dat voor iedereen toegankelijk is.

Projectleiding

Aglaia Fischer (Circle Economy), Diane Zandee (Nyenrode Business Universiteit)

Leden van de coalitie circulaire accounting

Rob van Willigen (ABN Amro)
Taco de Boer (ABN Amro)
Arthur Zantinge (Alfa Accountants en Adviseurs)
Carl Drenth (Alfa Accountants en Adviseurs)
Marleen Janssen Groesbeek (Avans Hogeschool)
Jeroen van Muiswinkel (Copper8)
Lucie Jansen (Copper8)
Bas Van Mierlo (Deloitte)
Bart Verbon (Deloitte)
Endri Olsen (Deloitte)
Maria Coimbra (Deloitte)
Melani Pretorius (Deloitte)
Romy Beekers (Deloitte)
Guy de Sevaux (Invest NL)
Lucas Lemmens (Invest NL)
Maud Hartstra (Invest NL)
Mireille Ruberg (Invest NL)
Lucas Geusebroek (NBA)
Usha Ganga (NBA)
Diane Zandee (Nyenrode Business Universiteit)

Leden van swapfiets

Richard Burger
Benjamin Paap
Leroy Veens

Hoofdauteur

Luke Bailey (Circle Economy)

Bijdragende auteurs

Alice Mathysen-Gerst (Circle Economy), Marvin Nusseck (Circle Economy), Aglaia Fischer (Circle Economy)

Redactie

Megan Murdie (Circle Economy), Ana Birliga Sutherland (Circle Economy)

Vormgeving

Xerox Creative Services

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met:

marvin@circle-economy.com

luke@circle-economy.com

Publicatiedatum

februari 2023

Deelnemers



Disclaimer

De in dit document aangeboden informatie is opgesteld door ABN AMRO Bank N.V. en is bedoeld als informatie in algemene zin en is niet toegespitst op uw persoonlijke situatie. De informatie mag daarom nadrukkelijk niet beschouwd worden als een advies of als een voorstel of aanbod tot: 1) het kopen van beleggingsproducten en/of 2) het afnemen van beleggingsdiensten noch als een beleggingsadvies. Beslissingen op basis van de informatie uit dit document zijn voor uw eigen rekening en risico. De informatie en voorwaarden die van toepassing zijn op door ABN AMRO aangeboden beleggingsproducten en beleggingsdiensten verleend door ABN AMRO kunt u vinden in de Voorwaarden Beleggen ABN AMRO die verkrijgbaar zijn via: abnamro.nl/beleggen. Hoewel ABN AMRO tracht juiste, volledige en actuele informatie uit betrouwbaar geachte bronnen aan te bieden, verstrekt ABN AMRO expliciet noch impliciet enige garantie dat de aangeboden informatie in dit document juist, volledig of actueel is. ABN AMRO aanvaardt geen aansprakelijkheid voor druk- en zetfouten. De in dit document opgenomen informatie kan worden gewijzigd zonder voorafgaand bericht. ABN AMRO is niet verplicht de hierin opgenomen informatie te actualiseren of te wijzigen. ABN AMRO en/of haar agenten of onderaannemers aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid ten aanzien van enige schade (met inbegrip van gederfde winst), die op enigerlei wijze voortvloeit uit de informatie die u in dit document wordt aangeboden of het gebruik daarvan. ABN AMRO, of de rechthebbende, behoudt alle rechten (waaronder auteursrechten, merkrechten, octrooien en andere intellectuele eigendomsrechten) met betrekking tot alle in dit document aangeboden informatie (waaronder alle teksten, grafisch materiaal en logo's). Het is niet toegestaan de informatie uit dit document te kopiëren of op enigerlei wijze openbaar te maken, te verspreiden of te vermenigvuldigen zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ABN AMRO of rechtmatige toestemming van de rechthebbende. U mag de informatie in dit document wel afdrukken voor uw eigen persoonlijk gebruik.

Over ABN AMRO

ABN AMRO Bank N.V. is gevestigd aan de Gustav Mahlerlaan 10 (1082 PP) te Amsterdam, Nederland. Het telefoonnummer van de bank is: 0900 - 0024*; en het internetadres: abnamro.nl

ABN AMRO Bank N.V. heeft een bankvergunning van De Nederlandsche Bank N.V. (DNB) en is opgenomen in het register van de Autoriteit Financiële Markten (AFM) onder nummer: 12000004.

ABN AMRO Bank N.V. kan optreden als:

- ▶ aanbieder van betaal-, spaar- en kredietproducten;
- ▶ bemiddelaar en adviseur van betaal-, spaar-, krediet- en verzekeringsproducten; en
- ▶ beleggingsonderneming voor alle beleggingsdiensten, beleggingsactiviteiten en nevendiensten.

Informatie over de klachtenregeling van ABN AMRO Bank N.V. en de geschillen-instantie waarbij de bank is aangesloten kunt u vinden op: abnamro.nl/klachtenregeling; of opvragen via telefoonnummer: 0900 - 0024*.

Op ABN AMRO Bank N.V. zijn het beleggerscompensatiestelsel en het deposito-garantiestelsel van toepassing. Meer informatie daarover kunt u vinden op: abnamro.nl/garantieregeling; of opvragen via telefoonnummer: 0900 - 0024*. ABN AMRO Bank N.V. is ingeschreven in het Handelsregister K.v.K. Amsterdam onder nummer: 34334259. Het btwidentificatienummer van ABN AMRO Bank N.V. is: NL820646660B01.

* Voor dit gesprek betaalt u uw gebruikelijke belkosten. Uw telefoonaanbieder bepaalt deze kosten.

US Person Disclaimer

ABN AMRO Bank N.V. ("ABN AMRO") is niet geregistreerd als broker-dealer en investment adviser zoals bedoeld in respectievelijk de Amerikaanse Securities Exchange Act van 1934 en de Amerikaanse Investment Advisers Act van 1940, zoals van tijd tot tijd gewijzigd, noch in de zin van andere toepasselijke wet- en regelgeving van de afzonderlijke staten van de Verenigde Staten van Amerika. Tenzij zich op grond van de hiervoor genoemde wetten een uitzondering voordoet, is de beleggingsdienstverlening van ABN AMRO, inclusief (maar niet beperkt tot) de hierin omschreven beleggingsproducten en beleggingsdiensten, alsmede de advisering daaromtrent niet bestemd voor Amerikaanse ingezetenen ("US Persons" in de zin van vorenbedoelde wet- en regelgeving). Dit document of kopieën daarvan mogen niet worden verzonden of meegebracht naar de Verenigde Staten van Amerika of worden verstrekt aan Amerikaanse ingezetenen.

