

# Interview reeks Tax Controversy

## Deel 1: Transfer Pricing disputen voorkomen: Transfer Pricing-documentatie quick scan



Soms komen belastingplichtige bedrijven terecht in disputen of geschillen met belastingautoriteiten. Binnen Meijburg & Co probeert de marktgroep Tax Controversy dit te voorkomen. Op welke manier kan dit onder meer voorkomen worden? Door het hanteren van de juiste verrekenprijzen, oftewel, door goede Transfer Pricing. De toegepaste Transfer Pricing moet worden vastgelegd in documentatie en sinds 2016 zijn hierop wereldwijde documentatieregels van toepassing. Veel bedrijven hebben dat destijds goed opgepakt, maar inmiddels zijn we ruim zes jaar verder: tijd om jouw verrekenprijsbeleid weer eens onder de loep te nemen.

Niels Boef, Partner bij KPMG Meijburg & Co, legt uit hoe het ook alweer zit met verrekenprijzen. "Mensen en bedrijven zijn belastingplichtig. Dat betekent dat je de juiste belasting moet afdragen. Ben je een wat grotere onderneming en ook in het buitenland actief, dan ben je in meerdere landen belastingplichtig. Vanaf dat moment wordt het dus relevant om te bepalen welk deel van de winst in welk land moet worden belast. Om de belaste basis te bepalen moet je naar de onderlinge verrekenprijzen kijken – de prijzen die worden gehanteerd wanneer de vennootschappen uit één groep met elkaar handelen."

## Transfer Pricing onderbouwen

Zestig tot zeventig procent van alle handel wereldwijd is tussen verbonden partijen. Dit is handel tussen ondernemers of tussen onderdelen van bedrijven, ook wel intercompany transacties genoemd. Deze transacties zijn onderworpen aan de vastgestelde verrekenprijzeregels, die bepalen welk deel van de winst in welk land betaald moet worden. Senior Manager Janneke Versantvoort vult aan: "Hoe en waarom heb je de winst in je bedrijf verdeeld? Heb je daar een objectieve motivering voor? De onderbouwing van die verdeling moet je jaarlijks vastleggen in Transfer Pricing-documentatie."

## Een goede casus

De Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO) geeft richtlijnen voor je documentatie en hoe deze moet worden vastgesteld. Veel landen in de wereld volgen deze richtlijnen. Boef: "Als je te maken hebt met één van de OESO-landen, dan weet je ongeveer waar je aan toe bent. Daarnaast zijn er landen die zich helemaal niet aan deze richtlijnen houden. Dat is in de praktijk wel een uitdaging." Hierbij gaat het niet alleen over de Nederlandse Belastingdienst, merkt Versantvoort op. "Als een land de Transfer Pricing anders ziet, kan er een discussie ontstaan tussen de Nederlandse belastingautoriteiten en de buitenlandse belastingautoriteiten. Ook bij deze discussie is goede Transfer Pricing-documentatie een must."

## Jouw Transfer Pricing-documentatie op orde

Praktijkvoorbeelden van klanten die hun Transfer Pricing-documentatie op orde dachten te hebben wat bij navraag van de belastingautoriteiten toch niet zo bleek, zijn er genoeg, schetst Versantvoort. "Wij helpen klanten om hun documentatie gedurende dat proces te verbeteren en dieper te kijken naar de daadwerkelijke feiten en omstandigheden. Tevens kunnen wij zorgen voor de juiste

objectieve motivering van de verrekenprijzen, op basis van onze ruime databases, ervaring en analyses. Zo komen we er toch vaak uit met de Belastingdienst. Ook hebben we wat zaken voor de rechter gehad. Het is uit een aantal zaken gebleken dat wanneer je als bedrijf je best hebt gedaan om aan je documentatieverplichtingen te voldoen, dat dit als belangrijk startpunt geldt. De Belastingdienst mag de gemaakte Transfer Pricing-documentatie niet zomaar afwijzen. Je documentatie op orde hebben helpt daarbij, want daar hecht de rechter waarde aan.”

## Regel het aan de voorkant

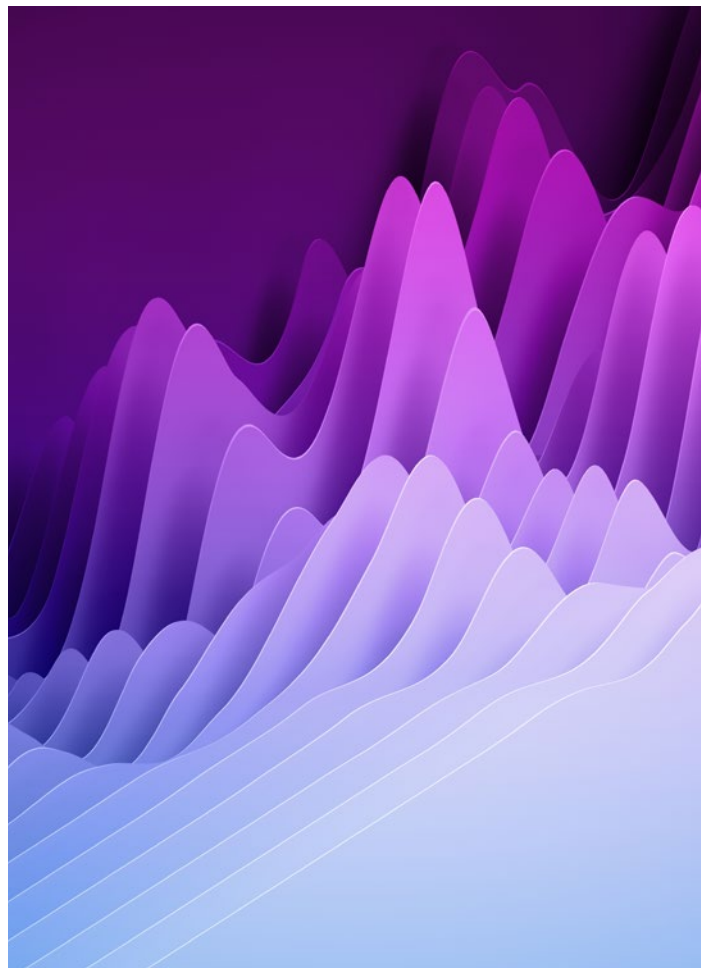
Het best is natuurlijk om het op voorhand in orde te maken. Bovendien is het op orde maken van deze documentatie noodzakelijk vóór de aangifte wordt gedaan. Volgens de wet zit daar een deadline op. Haal je deze deadline niet? Dan kun je niet aan de wet voldoen en kun je te maken krijgen met omkering van bewijslast. Versantvoort: “In dat geval mag de Belastingdienst de belastbare positie stellen en moet je aantonen dat deze niet juist is. Lastig, want in ons werk is het nooit zwart-wit. Er is altijd een range van resultaten die goed kunnen zijn. Een tegenbewijs leveren is dan erg lastig. Daarom is het zo belangrijk om het aan de voorkant goed te regelen.”

## Zijn de feiten veranderd?

Sinds 2016 heeft een flink aantal klanten het opstellen van Transfer Pricing-documentatie goed opgepakt. Boef: “Vervolgens is te zien dat sommige bedrijven ervoor kiezen om dit jaarlijks marginaal te updaten. Dat klinkt heel aardig, alleen kan het bedrijf ondertussen gewijzigd zijn. Misschien steun je bijvoorbeeld niet zoveel meer op een verkoopkantoor in het buitenland en blijkt dat jouw Nederlandse organisatie zelf veel van de verkoopactiviteiten gaat doen. Hierdoor heeft die buitenlandse organisatie minder toegevoegde waarde in de keten. Steeds meer van de winst hoort dan eigenlijk in Nederland thuis, maar ondertussen wordt de documentatie nog elk jaar geüpdatet volgens het “oude” Transfer Pricing-model. Op dat moment gaat er iets niet goed. De Nederlandse Belastingdienst kan in dat geval zeggen: ‘De feiten zijn veranderd, dus je Transfer Pricing-documentatie is niet accuraat meer’”

## Frisse blik

Boef ziet daarin wel dat Transfer Pricing-documentatie in beginsel meer compliance is: het levert niet per se geld op, het zijn vooral administratieve lasten. “Maar wanneer het misgaat, dan heb je kans op jarenlange conflicten met allerlei belastingautoriteiten in verschillende landen. Kijk daarom eens met een frisse blik naar de feiten en de documenten. Sluit het allemaal nog op elkaar aan of heb je een beetje te veel op de automatische piloot gevaren?” Wie een stap eerder wil zijn, stelt Versantvoort, zou ook kunnen kijken of het totale Transfer Pricing-model binnen het bedrijf op dit moment nog goed staat. “Wanneer het namelijk nu niet goed zit, is er ruim de tijd om dat te veranderen, vóór de deadline van de Transfer Pricing-documentatie.”



## Efficiëncies bereiken

Daarnaast ziet Meijburg & Co voor bedrijven mogelijkheden. Boef: “Ook dat is ons beroep. We willen graag zien wat er anders kan. Bekijk Transfer Pricing-documentatie daarom eens met de bril van de nieuwe wet- en regelgeving. Verrekenprijzen hebben namelijk niet alleen impact op de winstbelasting, maar net zo goed op bijvoorbeeld de douane en de btw. Je moet elke keer naar die hele waardeketen kijken en bedenken: wat is de fiscale uitkomst? Maakt het nog heel veel uit wat ik aan het doen ben? Wanneer de wet- en regelgeving wijzigt, kan een voordeel omslaan in een nadeel. Dat willen wij voorkomen. Het verkopen van je product via een buitenlandse dochteronderneming is misschien helemaal niet meer van deze tijd. Wellicht kan je product veel beter rechtstreeks aan de buitenlandse consument verkocht worden. Als je dat bedenkt, dan kan die hele administratieve laag eruit. Vertaald naar een wereldwijde organisatie kan dat om heel veel geld gaan. Soms bereik je juist efficiëncies door met een frisse blik naar die berg feiten te kijken. Dat zou elke onderneming eens in de zoveel jaren moeten doen.”

## Nieuw Transfer Pricing-besluit

Eén van de laatste ontwikkelingen rondom verrekenprijzen is het nieuwe Transfer Pricing-besluit van de staatssecretaris. Versantvoort: “Dit besluit geeft nieuwe inzichten over hoe om te gaan met verrekenprijzen. In principe volgt de Belastingdienst zo’n dergelijk



beleidsbesluit, maar let op: een beleidsbesluit is niet hetzelfde als een wet. Een belastingplichtige moet aan een wet voldoen, maar een beleidsbesluit is een uitvoerbeleid van de Belastingdienst. Werkt het besluit in jouw voordeel? Dan kun je je er zeker op beroepen. Het kan ook zijn dat je het niet eens bent met de regels uit het besluit. In dat geval kun je een andere positie innemen. Wanneer je dit doet, kun je met de Belastingdienst in disputen terechtkomen. Het nieuwe Transfer Pricing-besluit is ook een belangrijke reden om je documentatie opnieuw tegen het licht te houden. We merken dat klanten die dergelijke geschillen en disputen willen voorkomen, daar nu al mee aan de slag gaan.”

## Voorkomen is beter dan genezen

Waarom moeten klanten naar Meijburg komen? Niet alleen omdat Meijburg onderdeel van het wereldwijde KPMG-netwerk is, vindt Versantvoort. “Van oudsher hebben wij bovendien veel ervaring met interactie met de Belastingdienst. Daarnaast hebben we de afgelopen jaren veel geïnvesteerd in vergevorderde technology en software, met name in het Transfer Pricing-team. Zo hoeven de klanten niet voortdurend een hele papierwinkel te maken, maar kunnen wij een automatische rapportgeneratie verzorgen. Daar komt bij dat het Controversy-team uit sterke juristen en ervaren advocaten bestaat. Mocht het echt zover komen dat je naar de rechter moet, dan bepleiten wij de zaak voor jou.”

Boef: “Wanneer wij onze klanten adviseren over hoe zij hun

documentatie moeten inrichten, nemen we ook de blik van advocaten mee. Waar ben je kwetsbaar voor vragen of een juridisch geschil? Hoe kun je dat aan de voorkant al adresseren? Met die bundeling van kennis en kunde kunnen we de klant zoveel mogelijk behoeden voor disputen en bedienen we het totaalplaatje. Voorkomen is altijd beter dan genezen.”

## Plan een vrijblijvend adviesgesprek

Benieuwd of jouw Transfer Pricing-documentatie op orde is of wil je advies over jouw verrekenrijksbeleid? Bespreek het met **Niels Boef** of **Janneke Versantvoort** in een oriënterend adviesgesprek.



### Niels Boef

Partner KPMG Meijburg & Co

T: +31 6 209 57 446

E: boef.niels@kpmg.com



### Janneke Versantvoort

Senior Manager KPMG Meijburg & Co

T: +31 6 117 71 321

E: versantvoort.janneke@kpmg.com