

Gelijk hebben betekent helaas niet altijd gelijk krijgen

Deel 2: Disputen voorkomen *Interview reeks Tax Controversy*

Dikwijls komen belastingplichtige bedrijven terecht in disputen of geschillen met belastingautoriteiten. Binnen Meijburg & Co probeert de marktgroep Tax Controversy deze geschillen voor te zijn. Op welke manier kunnen geschillen onder meer voorkomen worden? Door het verkrijgen van zekerheid vooraf in de vorm van een Advance Tax Ruling (ATR), Advance Pricing Agreement (APA) of een Bilateral Advance Pricing Agreement (BAPA). Dit begint bij de vraag: hoe zit je als belastingplichtige in de wedstrijd?

Marc Temme, Partner bij KPMG Meijburg & Co, legt uit: "Er zit een verschil tussen fiscaal steviger in de wedstrijd zitten of simpelweg willen voldoen aan je verplichtingen en conflicten willen voorkomen. Met andere woorden: is het liever één vogel in de hand en tien in de lucht of andersom? Wel of geen zekerheid vooraf regelen is erg afhankelijk van de fiscale strategie." Senior Manager Janneke Versantvoort vult aan: "Om die fiscale strategie te bepalen is het belangrijk om te weten of het om een organisatie gaat die bijvoorbeeld consumer-facing is. Reputatieschade is heel sector-afhankelijk. Op dit moment komen er veel PR-zaken af op bedrijven. Wie directe consumers heeft, kan ook meer schade oplopen. Het kan voor belastingautoriteiten interessant zijn om controles daarop voor te sorteren."

Bewuste beleidsbeslissing

Onder de vraag hoe je als belastingplichtige het fiscale beleid voert, zit nog een andere vraag: is de manier waarop je het beleid voert een bewust besluit geweest? "Als adviseur moet je die vraag stellen en de cliënt die objectieve spiegel voor kunnen houden. Belangrijk is om de cliënt bewust te maken van hoe hun beleid eruitziet en hen te vragen: wil je dit beleid op deze manier uitvoeren of kan het ook anders? Daarnaast zijn er bedrijven die onbedoeld aan de verkeerde kant zitten: die zouden hun positie fiscaal op bepaalde punten kunnen verbeteren. Onze rol als adviseur is om die kerk in het midden te houden", vertelt Temme. "Onderdeel van die beleidsbeslissing is dus: wil je zekerheid vooraf over je fiscale beleid? En: past dat in de fiscale strategie?"

Strakker in de wedstrijd

Sommige belastingautoriteiten in bepaalde landen zitten veel strakker in de wedstrijd, omdat zij een rule-based beleid hanteren. In Nederland is het beleid eerder principle based. Temme: "Kijken we naar belastingheffing, dan gaat het in Nederland over een stuk redelijkheid en billijkheid. Maar er zijn landen waar deze begrippen minder belangrijk zijn. Stel dat je in zo'n land een bepaalde aangifte niet hebt gedaan, dan kan je wellicht strafrechtelijk vervolgd worden. In de discussie kan dit door de lokale fiscus bovendien gebruikt worden als leverage. De achterkant van een strafrechtelijke vervolging is dat het in de openbaarheid kan komen – je kunt hier dan bijvoorbeeld mee in de media komen. Het is belangrijk om te realiseren dat zo'n situatie niet zo makkelijk te managen is."

Politieke druk

Belangrijk is in welke landen de onderneming actief is. Vervolgens is de vraag: sluit je vooraf een vorm van een overeenkomst af met de lokale fiscus, met meerdere landen, of niet? "Dit is niet alleen een fiscale kwestie. Het is onderdeel van een veel bredere strategie en onderdeel van het risicomanagement van een organisatie", merkt Versantvoort op. "De laatste tijd zien we de politieke druk groeien. Er is budgettaire druk door covid en bijvoorbeeld de

dreigende gascrisis sinds de oorlog in Oekraïne. Hierdoor zijn in veel landen extra belastinginkomsten welkom. Daarnaast is er veel meer transparantie door uitwisseling van informatie, Country-by-Country reporting, DAC6 en ga zo maar door. Dat is ook van invloed op hoeveel boekenonderzoeken we verwachten en hoeveel informatie vooraf al bekend is bij de belastingautoriteiten. Stel dat je niet gaat voor zekerheid vooraf op je fiscale positie via ATRs, APAs of BAPAs, dan zijn er steeds meer middelen en voldoende tijd voor de belastingautoriteiten om een eigen positie op jouw casus te bepalen. Cliënten geven juist daarom voorkeur aan zekerheid vooraf op hun positie, zodat een bepaalde context meegegeven kan worden over hoe die uitgewisselde informatie tot stand is gekomen.”

Overgangsfase

Wereldwijd ziet Temme een politieke beweging waarbij dubbele niet-heffing niet meer aan de orde is. “Daar is allerlei wetgeving en internationale regelgeving voor. Ergens de winst niet meer belasten, dat kan niet meer. Spiegelbeeldig mag het dan ook niet voorkomen dat winst dubbel wordt belast. Hierin zitten we in een overgangsfase. Er is veel wetgeving gericht op anti-misbruik, zodat er niet ergens winst valt die niet wordt belast. Tegelijkertijd moet een autoriteit er dan ook strikt voor zorgen dat winst niet dubbel belast wordt. Er zijn landen die zich dat heel goed realiseren, zoals Nederland. Maar wij merken dat er autoriteiten zijn die nog niet zo ver zijn in hun denken, die vooral in de anti-misbruikmodus zitten. Wanneer er voorkomen moet worden dat er ergens twee keer belasting wordt betaald, is het lastig om ze thuis te krijgen.”

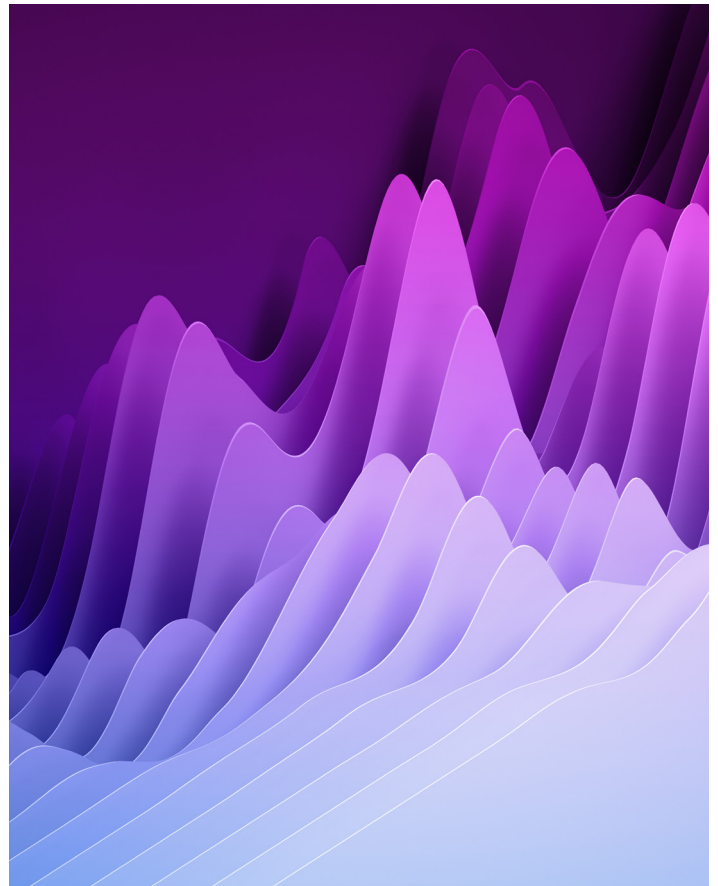
Verre van ideaal

Wanneer er sprake is van dubbele heffing, ziet Versantvoort dat zaken vaak erg lang duren. Naast onzekerheid zoals de belastinglast in de jaarrekening, kan het erg kostbaar worden door advieskosten, rente en boetes. Het oplossen van dubbele heffing kan dan zodanig in de papieren lopen dat je misschien geen dubbele belasting meer hebt, maar wel een grote kostenpost die zelfs groter kan zijn dan de dubbele belasting. Achteraf herstellen is dikwijls duurder dan de zaken op voorhand afspreken en vastleggen.”

Veel organisaties geloven dat wanneer zij een belastingcontrole krijgen, ze het wel weten af te ronden en lokaal een overeenkomst kunnen sluiten. Vervolgens denken ze dat ze dubbele heffing kunnen voorkomen door een onderlinge overlegprocedure tussen de desbetreffende landen te organiseren. Een begrijpelijke gedachte, stelt Temme, maar verre van ideaal. “In een wereld waar er op dit moment vanuit de staat steeds meer behoefte is aan middelen, wordt die onderhandeling tussen landen in dit soort procedures alleen maar harder.”

Chirurg of huisarts?

“Voor een adviseur is het belangrijk in de keuken van dergelijke hoogoplopende geschillen te hebben gekeken”, legt Temme uit. “Dit zijn situaties waarbij het geschil lang gaat duren, het kostbaar wordt en er reputationeel schade kan ontstaan. Er kunnen zelfs strafrechtelijke aspecten aan zitten. Zodra wij dat als adviseur gezien hebben, kunnen wij de cliënt veel beter adviseren. De adviseur treedt dus op als de chirurg. Maar we weten ook hoe we dit als huisarts kunnen voorkomen. Zo kunnen we ervoor zorgen dat we vooraf zoveel mogelijk gaten dichtrijden, door bijvoorbeeld zekerheid vooraf verkrijgen. Hiermee kunnen hoogoplopende geschillen voorkomen worden.”



Samen uit, samen thuis

Het vooroverleg met de fiscus is als een ui die je moet afpellen: wat is echt belangrijk voor je bedrijf? “Je moet met vooroverleg iets willen bereiken en daarin je eigen agenda bepalen”, legt Temme uit. “Een vooroverleg ingaan met een fiscus puur vanwege het vooroverleg heeft weinig nut. Het doel moet helder zijn.” Versantvoort vult aan: “Vooraf een overleg hebben met de Nederlandse belastingautoriteiten of zelfs een overeenkomst afsluiten, zorgt er bovendien voor dat de Nederlandse Belastingdienst jouw fiscale positie onderstreept. In internationale disputen kan dit heel belangrijk zijn als je jouw fiscale positie wilt behouden. Nederland zal zich in overleg met buitenlandse autoriteiten hard proberen te maken voor de vooraf afgesproken fiscale positie.” Temme beaamt dit: “Dan is het samen uit, samen thuis.” Hierin kunnen bilaterale APA's een oplossing bieden. Versantvoort legt uit: “Zekerheid vooraf met twee of meerdere landen in zogenoemde BAPA's zorgt ervoor dat alle betrokken partijen op de hoogte zijn van de fiscale posities en dat zij akkoord zijn met het afgesproken beleid of verrekenprijzen.”

Passen en meten

Versantvoort ziet dat zoiets de boardroom vaak pas bereikt wanneer het al mis is gegaan en het veel gaat kosten. Maar eigenlijk moet die vraag hoe je als belastingplichtige in de wedstrijd zit al eerder in de boardroom gesteld worden, vindt ze. Dat kan Temme onderschrijven: “Het is een board issue. Je ziet bepaalde landen die met belastingcontroles komen. Is er een foute filing geweest? Dan kan er een strafrechtelijk component aan zitten. Een vennootschap kun je niet strafrechtelijk vervolgen, alleen mensen van vlees en bloed – dat zijn altijd de bestuurders. Die krijgen gewoon een brief op de mat. Als bedrijf moet je je realiseren dat er landen zijn waar geen sprake is van



fair play. "Versantvoort voegt toe: "Heb dit gesprek vooraf in je boardroom en bepaal je strategie. Het hoeft niet het meest conservatief of het meest agressief te zijn. Weeg het af. Het is passen en meten wat bij je bedrijf aansluit. Wij geven daarin advies over wat de geschikte opties en de eventuele consequenties zijn. Onze toegevoegde waarde is dat we echt de strategische adviseur kunnen zijn in het gesprek en daarin de regie kunnen houden."

Trusted advisor

"Bovendien hebben wij de juiste ervaring in huis", vervolgt Versantvoort. "Ten eerste zijn we juristen en economen die het speelveld kennen en de spelregels goed overzien. Daarnaast kunnen wij de disputen op inhoud beoordelen. Als Meijburg hebben we traditioneel een open relatie met de Belastingdienst. Meijburg is vanuit Nederland de partij die het meeste vooroverleg voert ter verkrijging van zekerheid vooraf, puur omdat het past bij het karakter van het bedrijf. Ook hebben we een wereldwijd netwerk, waardoor we ook met grensoverschrijdende problemen rekening kunnen houden. Bij de vraag of je wel of geen zekerheid vooraf wilt, is het belangrijk dat je een trusted advisor in de armen kunt nemen die al die punten en ervaring mee kan laten tellen."

Plan een vrijblijvend adviesgesprek

Benieuwd naar wat Meijburg kan betekenen voor jouw organisatie op het gebied van zekerheid vooraf in de vorm van een ATR, APA of BAPA? Neem contact op met [Janneke Versantvoort](#) of [Marc Temme](#) in een oriënterend adviesgesprek.



Marc Temme

Partner KPMG Meijburg & Co

T: +31 6 549 48 319

E: temme.marc@kpmg.com



Janneke Versantvoort

Senior Manager KPMG Meijburg & Co

T: +31 6 117 71 321

E: versantvoort.janneke@kpmg.com