



Meijburg & Co
Tax & Legal

Transferpricing- documentatie- quicksan

Deel 1 uit de interviewreeks 'Tax Controversy'

December 2022



Soms komen belastingplichtige bedrijven terecht in disputen of geschillen met belastingautoriteiten. De marktgroep Tax Controversy van KPMG Meijburg & Co probeert dit te voorkomen. Het hanteren van de juiste verrekenprijzen, oftewel: goede transfer pricing, is daarbij een van onze belangrijkste instrumenten. De toegepaste transfer pricing moet worden vastgelegd in documentatie, waarop sinds 2016 wereldwijde documentatieregels van toepassing zijn. Veel bedrijven hebben dat destijds goed opgepakt, maar inmiddels zijn we ruim zes jaar verder: tijd om jouw verrekenprijsbeleid weer eens onder de loop te nemen.

Niels Boef, partner bij 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

60 tot 70% van alle handel wereldwijd is tussen verbonden partijen. Dit is handel tussen ondernemers of tussen onderdelen van bedrijven, ook wel 'intercompanytransacties' genoemd. Deze transacties zijn onderworpen aan de vastgestelde verrekenprijsregels, 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. Deze richtlijnen worden wereldwijd door veel landen gevolgd. Boef: “Als je te maken hebt met een 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 transferpricingdocumentatie een must.”

Jouw transferpricingdocumentatie op orde

Praktijkvoorbeelden van klanten die hun transferpricingdocumentatie op orde dachten te hebben, maar bij wie dit 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, dit als belangrijk startpunt geldt. De Belastingdienst mag de gemaakte transferpricingdocumentatie 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 de documentatie op voorhand in orde te maken. Bovendien moet deze documentatie aan alle vereisten voldoen voordat 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 transferpricingdocumentatie 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’ transferpricingmodel. Op dat moment gaat er iets niet goed. De Nederlandse Belastingdienst kan in dat geval zeggen: de feiten zijn veranderd, dus je transferpricingdocumentatie is niet accuraat meer.”

Frisse blik

Boef ziet daarin wel dat transferpricing-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 transferpricingmodel 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, voor de deadline van de transferpricingdocumentatie.”

Efficiency bereiken

Daarnaast ziet Meijburg & Co voor bedrijven kansen. Boef: “Ook dat is ons beroep. We willen graag zien wat er anders kan. Bekijk transferpricingdocumentatie 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 'efficiencies' door met een frisse blik naar die berg feiten te kijken. Dat zou elke onderneming eens in de zoveel jaar moeten doen."

Nieuw Verrekenprijsbesluit

Een van de laatste ontwikkelingen rondom verrekenprijzen is het nieuwe Verrekenprijsbesluit 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 dispuuten terechtkomen. Het nieuwe Verrekenprijsbesluit is ook een belangrijke reden om je documentatie opnieuw tegen het licht te houden. We merken dat klanten die dergelijke geschillen en dispuuten 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 transferpricingdocumentatie op orde is of wil je advies over jouw verrekenprijsbeleid? Bspreek het met **Niels Boef** of **Janneke Versantvoort** in een oriënterend adviesgesprek.



Niels Boef

Partner
KPMG Meijburg & Co
+31 (0)6 20 95 74 46
boef.niels@kpmg.com



Janneke Versantvoort

Senior manager
KPMG Meijburg & Co
+31 (0)6 11 77 13 21
versantvoort.janneke@kpmg.com

De hierin opgenomen informatie is van algemene aard en is niet bedoeld om de omstandigheden van een bepaalde persoon of entiteit te adresseren. Hoewel wij trachten juiste en tijdige informatie te verstrekken, kan niet worden gegarandeerd dat deze informatie juist is op de datum waarop zij wordt ontvangen of dat zij in de toekomst juist zal blijven. Niemand dient naar dergelijke informatie te handelen zonder passend professioneel advies na een grondig onderzoek van de specifieke situatie.

De algemene voorwaarden van Meijburg & Co, gedeponeerd bij de Kamer van Koophandel, zijn jegens een ieder van toepassing op alle door Meijburg & Co te verrichten werkzaamheden en te verlenen diensten. Meijburg & Co is een Nederlandse maatschap van besloten vennootschappen, staat ingeschreven in het Handelsregister onder nummer 53753348 en is aangesloten bij de wereldwijde KPMG organisatie van onafhankelijke entiteiten verbonden aan KPMG International Limited, een Engelse private company limited by guarantee. De algemene voorwaarden zijn te vinden op de website van Meijburg & Co (<http://www.meijburg.nl/algemenevoorwaarden>) en worden op verzoek toegestuurd