



Meijburg & Co
Tax & Legal

Btw-geschillen

Waarom btw om meer
specialistische expertise
vraagt dan ooit

Tax Controversy & Litigation | Februari 2025

Organisaties raken steeds vaker betrokken bij discussies met belastingautoriteiten over belastingheffing. Dit gebeurt in Nederland, maar ook daarbuiten. Door de toenemende digitalisering en sterke Europese dimensie wordt de btw-praktijk steeds complexer en nemen de financiële belangen toe.

Wat vraagt dit van organisaties en hoe kunnen zij hun btw-positie toekomstbestendig maken?

“De btw bestaat altijd uit twee lagen”, vertelt Werner Gelderblom, Senior Manager Indirect Tax bij KPMG Meijburg & Co. “Het begint met de Europese Btw-richtlijn, die vervolgens lokaal is geïmplementeerd. De frictie tussen die twee lagen zorgt niet alleen voor discussie over wat er in de Nederlandse wet staat, maar ook hoe die zich verhoudt tot de Europese Btw-richtlijn en tot alle beginselen die in heel Europa gelden.”

De praktijk is bepalend

Deze complexiteit wordt verder vergroot doordat de btw een transactiebelasting is. “Anders dan bij directe belastingen, maakt het voor de btw-behandeling wezenlijk uit met wat voor type bedrijf je te maken hebt en welke verkopen en transacties er precies plaatsvinden”, legt Gert-Jan van Norden, Partner Indirect Tax bij Meijburg & Co, uit. De belangen zijn aanzienlijk – het gaat al snel om tientallen miljoenen euro’s, omdat de btw aangrijpt op de totale omzet.

Gelderblom illustreert: “Bij een commercieel laboratorium ging het bijvoorbeeld om de vraag: doen de laboranten het werk of is het een robot die alles analyseert? We hebben de Belastingdienst meegenomen naar het lab om precies te laten zien hoe het proces met de reageerbuisjes verliep. Dit concrete inzicht gaf de doorslag: de Belastingdienst erkende dat de diensten onder gezondheidskundige verzorging vielen en dat het niet slechts om een IT-dienst ging. De wet toepassen op wat iemand specifiek aan het doen is, dat is de kunst.”

Einde aan onzekerheid

Deze complexiteit vraagt om een gedegen voorbereiding, zeker bij boekenonderzoeken door de Belastingdienst. “Boekenonderzoeken komen in de btw veel vaker voor dan in de directe belastingen”, legt Van Norden uit. “Voor het begeleiden hiervan is een combinatie nodig van kennis van de business van de cliënt, sterke vaktechniek en procedurele expertise. Daarnaast spelen de goede relatie met de Belastingdienst en de vertrouwensrelatie met de cliënten een rol. Als je immers de fiscus over de vloer hebt, dan wil je een partij hebben die jou op alle niveaus kan begeleiden.”

Boekenonderzoeken hangen vaak als een soort zwaard van Damocles boven de belastingplichtige. Veel bedrijven willen uiteindelijk vooral dat er een einde komt aan de onzekerheid. Van Norden: “Je kunt natuurlijk het onderste uit de kan willen halen, maar je

moet het gewoon oplossen. Dat is misschien wel het belangrijkste bij boekenonderzoeken: hoe krijg je het op een goede en acceptabele manier van tafel?”

Sterke strategie en vertrouwensrelatie

Een belangrijk onderdeel van dat soort processen is het onderhandelen met de fiscus. Welke strategie kies je? Wie zet je aan tafel? Wanneer zet je wie aan tafel? Onderhandelen bestaat uit twee dingen, volgens Gelderblom. “Onderhandelen is op de eerste plaats tijd in de voorbereiding steken. Dat betekent verschillende scenario’s doornemen, weten waar je wilt eindigen, wat de parameters zijn, waar je wel en niet kunt bewegen, wat dat over andere jaren weer voor effecten heeft. Zo’n uitgebreide voorbereiding wordt nog weleens vergeten, terwijl daar juist het eerste winstpunt zit.”

Het tweede punt is de onderhandeling zelf. Gelderblom: “Dat is altijd mensenwerk. Meijburg heeft van oudsher een goede naam: ook de fiscus weet dat wij met een open vizier binnenkomen en elkaar niet het vel over de oren halen. Tegelijkertijd willen we wel tot de beste oplossing komen en hebben we verstand van zaken, waardoor we met elkaar goed kunnen praten over de inhoud en elkaar vertrouwen. Als dat vertrouwen er aan de voorkant niet is, dan ga je zo’n onderhandeling veel minder makkelijk tot een goed einde brengen.”





Vastleggen voor de toekomst

Het cyclische karakter van btw-controverses maakt goede vastlegging cruciaal, benadrukt Gelderblom. "Je ziet vaak dat er na een controversysituatie een juichstemming ontstaat: er wordt geen naheffingsaanslag opgelegd. Toch is het op dat moment juist essentieel dat alle afspraken goed worden opgeschreven. Tien jaar later kun je weer in dezelfde situatie zitten."

Van Norden vult aan: "Dit heeft er ook mee te maken dat wij als organisatie streven naar langdurige en duurzame relaties met onze cliënten én dat cliënten een langdurige relatie hebben met de Belastingdienst. Het bedrijf en de fiscus hebben immers tot in de lengte van dagen met elkaar te maken." Als organisatie moet je daarom continu bezig zijn met het voorbereiden en hard maken van je positie. Gelderblom: "Uiteindelijk is dat controversy."

Bewijspositie uitdenken

Soms kom je er met elkaar niet uit, waardoor je naar de rechter moet. Van Norden: "Bij die rechter zijn de feiten het belangrijkste. Dat betekent dus ook dat je je dossier qua feiten heel goed op orde moet hebben."

Daarnaast moet je van tevoren goed nadenken over wie welke bewijspositie heeft. Van Norden: "Wie moet iets aannemelijk maken? Is dat de belastingplichtige of is het de Belastingdienst? Als je dat niet goed scherp

hebt, kan dat een vervelende dynamiek veroorzaken. In de btw wordt vaak over aftrek van btw of toepassing van verlaagde btw-tarieven of vrijstellingen geprocedeerd. De bewijslast daarvoor ligt bij de belastingplichtige. Ervan uitgaan dat dit niet zo is, brengt risico's met zich mee. In de vervolgfase bij de rechter is het dan ook van groot belang om dit van tevoren goed uit te denken."

Bovendien is de btw bij uitstek een Europese belasting en die Europese context speelt bij rechtszaken een cruciale rol. Het Europese Hof van Justitie is in feite de hoogste rechter in btw-zaken. "Zo hebben we recent een pensioenfondsenzaak tot aan het Europese Hof van Justitie kunnen brengen", vertelt Van Norden.

Europese dimensie

Deze Europese context wordt steeds belangrijker nu belastingautoriteiten binnen de EU nauwer samenwerken via multilaterale controles. Van Norden illustreert: "Met name in de e-commerce is het heel gebruikelijk om in veel landen actief te zijn met dezelfde producten. Ziet de fiscus ergens een risico voor de btw? Dan geldt dat vaak ook voor de andere landen en kunnen de belastingautoriteiten uit die landen gezamenlijk optrekken." Door de digitalisering van de economie komen deze multilaterale controles steeds vaker voor. Landen buiten de EU hebben vaak ook een btw-achtig systeem, zodat de olievlek zich nog verder kan uitbreiden.

Gelderblom concretiseert: “Zodra je met je business de grens overgaat en in verschillende landen consumenten bedient, heb je in al die landen met btw te maken. Als je de Europese richtlijnen goed kent én het netwerk hebt om in heel Europa en daarbuiten de lokale expertise aan te kunnen sluiten, kun je een cliënt echt beter helpen. Je hoeft dan niet in ieder land opnieuw uit te leggen waar de schoen wringt.” Van Norden: “Wij worden door onze expertise zelfs gevraagd om te ondersteunen bij geschillen of als expert op te treden bij gerechtelijke procedures in andere landen binnen en buiten de EU.”

Digitale realiteit verandert spelregels

De btw-praktijk staat voor grote veranderingen door toenemende Europese samenwerking en informatiedeling. “Met e-invoicing en e-rapportage moet straks elke factuur vrijwel direct worden gerapporteerd aan de Belastingdienst”, legt Gelderblom uit. “Zo krijgen alle belastingautoriteiten in Europa een veel preciezer beeld van wat je aan het doen bent en welke btw-behandeling je daar per product aan geeft.” Dit vraagt om een cultuuromslag binnen organisaties: vanaf dag één moet je weten hoe je iets factureert en rapporteert.

Deze ontwikkeling past in een bredere trend, waarbij belastingautoriteiten over een groeiende hoeveelheid data zullen beschikken. Van Norden: “Dit is een gamechanger voor de hele fiscaliteit en de positie van belastingplichtigen.” Bovendien maakt de toenemende digitalisering de Europese rechtsbeginselen nog belangrijker. “Deze beginselen gaan over hoe wij vinden dat de rechtsorde er in heel Europa uit zou moeten zien”, licht Gelderblom toe. “Neem bijvoorbeeld het verdedigingsbeginsel of evenredigheidsbeginsel bij een onredelijke omgang met al die beschikbare data. In zulke gevallen bieden de Europese beginselen extra handvatten om de belangen van onze cliënten te beschermen.”



Contact Meijburg

De Tax Controversy & Litigation-praktijk van KPMG Meijburg & Co bestaat uit een deskundig en internationaal team van fiscale professionals en advocaten. Samen bundelen zij hun expertise om de meest geschikte aanpak te vinden voor hun cliënten.



Gert-Jan van Norden

Partner, Meijburg & Co

vannorden.gert-jan@kpmg.com



Werner Gelderblom

Senior Manager,
Meijburg & Co

gelderblom.werner@kpmg.com

De informatie in dit document is van algemene aard en is niet bedoeld om de omstandigheden van een bepaalde persoon of entiteit te beoordelen. Hoewel we ernaar streven om accurate en tijdige informatie te verstrekken, kan er geen garantie worden gegeven dat dergelijke informatie accuraat is op de datum waarop deze wordt ontvangen of dat deze accuraat zal blijven in de toekomst. Zonder professioneel advies en na een grondig onderzoek van de specifieke situatie dient niemand te handelen op basis van dergelijke informatie.

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 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. De algemene voorwaarden zijn te vinden op de website van Meijburg & Co (<http://www.meijburg.nl/algemenevoorwaarden>) en worden op verzoek toegestuurd.