

Aron

One of the  
RSM team

## Drie serieuze fiscale risico's voor nederlandse bedrijven met buitenlandse operaties

Dat de financiële functie van ondernemingen die internationaal (willen) opereren steeds breder en veelomvattender wordt, is een trend die al jaren aan de gang is. IT, financiering, juridische aspecten en fiscaliteit; met ieder van die disciplines afzonderlijk kunt u zich met gemak fulltime bezig houden. Toch wordt van u verwacht dat u 'in control' bent op al die gebieden. Deze whitepaper gaat in op de fiscaliteit en specifiek op drie fiscale gebieden waar u en uw organisatie bij een belastingcontrole geconfronteerd kunnen worden met vervelende verrassingen.

### FISCAAL RISICO 1: GEEN OF VEROUDERDE TRANSFER PRICING ONDERBOUWING EN / OF DOCUMENTATIE

Voor het onderbouwen en verdedigen van verrekenprijzen (of transfer pricing (TP)) in zowel nationale als internationale situaties is documentatie onmisbaar.

De Nederlandse wetgeving bevat al sinds 1 januari 2002 een documentatieverplichting die is opgenomen in art. 8b(3) VPB:

*'De (...) lichamen nemen in hun administratie gegevens op waaruit blijkt op welke wijze de in dat lid bedoelde verrekenprijzen tot stand zijn gekomen en waaruit kan worden opgemaakt of er met betrekking tot de tot stand*

*gekomen verrekenprijzen sprake is van voorwaarden die in het economische verkeer door onafhankelijke partijen zouden zijn overeengekomen.'*

De aandacht van de belastingautoriteiten voor TP heeft sinds 2016 wereldwijd een vlucht genomen. Dit mede naar aanleiding van het internationale BEPS (Base Erosion and Profit Sharing) project, waarbij concerns met een jaaromzet vanaf € 50 miljoen in een strakker stramien zitten voor wat betreft de TP documentatieverplichtingen. Maar die grotere belangstelling voor TP brengt in zijn algemeenheid met zich mee dat de TP functie onder een vergrootglas ligt. Dit geldt dus ook voor organisaties die (nog) niet aan die € 50 miljoen omzet drempel zitten.

Als de fiscus van een land vindt dat de TP regels onvoldoende/ niet in acht zijn genomen, kan dat leiden tot fiscale correcties en boetes. Maar in een aantal gevallen leidt ook de constatering dat er geen TP documentatie of notificatie is ingediend tot een mogelijk (zeer hoge) fiscale boete.

### ONTBREKEN VAN TP DOCUMENTATIE EN OMKERING VAN BEWIJSLAST

TP documentatie is dus vereist in het kader van compliance, waarbij u uiteraard wilt voorkomen dat er TP correcties en/of boetes worden opgelegd. Hierbij is het van belang om te weten dat u met het opstellen van TP documentatie in een gunstige bewijssituatie terechtkomt tegenover de fiscus. Wanneer u TP documentatie heeft opgesteld, moet de fiscus namelijk bewijzen dat die onvoldoende onderbouwd is, als hij fiscale correcties wil aanbrengen of boetes wil opleggen.

Heeft u geen of verouderde documentatie, dan kan de fiscus simpelweg stellen dat de verrekenprijzen niet voldoen aan de wettelijke verplichting die u op TP gebied heeft en moet de belastingplichtige het tegendeel bewijzen (zogenoemde omkering van de bewijslast). Het is duidelijk dat het eerste scenario uw voorkeur zal hebben.

### Let op!

Groepsmaatschappijen die voor hun in- en/of verkoop vooral zijn aangewezen op intercompany transacties, lopen bij langdurige verliezen een extra risico op TP correcties. De fiscus kan stellen dat in geval van onafhankelijke derden, langdurige verliezen (eerder) leidt tot aanpassing van de inkoopprijs dan wel beëindiging van de activiteit. Als de activiteiten langdurig verliesgevend doorgaan, kan de fiscus de conclusie trekken dat de verliessituatie is toe te schrijven aan onjuiste verrekenprijzen.

### Let op!

Bij een concern jaarmzet vanaf € 50 miljoen beperkt het fiscale TP risico zich niet alleen tot correcties en boetes met betrekking tot de verrekenprijzen. Ook het ontbreken van de vereiste extra jaarlijks geüpdatete (BEPS) documentatie en/of het doen van de jaarlijkse notificaties aan de fiscus is een beboetbaar feit. De maximale boetes zijn hier gesteld op ruim € 800.000,-.

## FISCAAL RISICO 2: DE (INTERNATIONALE) LOONHEFFINGEN EN SOCIALE VERZEKERINGEN-POSITIE NIET IN BEELD OF ONVOLDOENDE ONDERBOUWD / VASTGELEGD

Expansie naar het buitenland brengt in de meeste gevallen internationale dienstbetrekkingen met zich mee. Waar dient u nu op te letten bij het aannemen van (buitenlands) personeel voor een buitenlandse operatie of als u buitenlands personeel naar Nederland haalt?

### Loonheffingen

Uiteraard moet bepaald worden waar voor de desbetreffende medewerker loonheffingen worden afgedragen. Welk land het heffingsrecht heeft voor wat betreft de loonheffingen wordt in de meeste gevallen bepaald aan de hand van de bilaterale op OESO model gebaseerde belastingverdragen. De hoofdregel is dat het werkland het heffingsrecht heeft.

Dit lijkt echter uitzondering als:

- de werknemer in dienst is van een werkgever die is gevestigd in het woonland,
- er geen sprake is van een zogenoemde vaste inrichting in het werkland (zie hierna), én
- de werknemer bovendien minder dan 183 dagen van het jaar werkzaam is in het werkland.

In de praktijk is het daarom van belang goed bij te houden hoe lang de werknemer in welk land verblijft. Als die onderbouwing voor werknemers die veel op en neer reizen, niet of in onvoldoende mate aanwezig is, vormt dat een fiscaal risico. Het gaat hierbij veelal om de fysieke aanwezigheid in de werkstaat.

### Sociale verzekeringen

Loonheffingen en sociale verzekeringen worden ten onrechte vaak over één kam geschoren in internationale werksituaties. Sociale verzekeringen kennen een Europese regeling die in de meeste Europese situaties voorkomt dat werknemers dubbel zijn verzekerd en/of in meerdere landen aan de heffing van premies zijn onderworpen.

Ook hier is de hoofdregel dat de wetgeving van het werkland leidend is. Als in meerdere landen wordt gewerkt, dan geldt in beginsel de wetgeving van het woonland, als daar tenminste 25% van de werkzaamheden worden verricht. Dat is dus een hele andere afgrenzing dan de 183 dagen die geldt voor loonheffingen.

Als een werknemer in één of meerder non-EU landen werkt, dan dient nagegaan te worden of er een verdrag is met betrekking tot voorkoming van dubbele heffing van sociale verzekeringen met het land in kwestie. Zelfs in dat geval kan het echter voorkomen dat premies dubbel worden geheven. Zijn er geen afspraken gemaakt tussen Nederland en het desbetreffende land, dan is de kans op dubbele heffingen zeer reëel.

### Let op!

Deze problematiek wordt zowel actueler als in een aantal gevallen complexer bij het op afstand werken. Landen werken veelal aan nieuwe wetgeving die de 'nieuwe economie' beter onderkent, maar het kan nog jaren duren voordat die van kracht wordt. Tot die tijd is het zaak om nieuwe situaties aan de hand van bestaande wetgeving te interpreteren en te beoordelen.

### Vaste inrichting

Stel een Nederlands bedrijf wil de Duitse markt verkennen en neemt daarvoor een Duitse inwoner in dienst, die het grootste gedeelte van de tijd in Duitsland werkzaam zal zijn. Dan is het van belang om te beoordelen aan de hand van de bevoegdheden en werkzaamheden van de desbetreffende persoon of er een vaste inrichting ontstaat in Duitsland. Dat heeft onder meer als gevolg dat een deel van de winstbelasting in Duitsland valt waardoor aldaar aangifte vennootschapsbelasting gedaan zal moeten worden. Ook zal er payrollings moeten plaatsvinden in Duitsland om daar loonheffingen af te dragen.

## FISCAAL 3: GEEN GRIP OP INTERNATIONALE BTW FACTUURADMINISTRATIE EN PROCESSEN

### Voldoen aan btw factuurvereisten

Hoe meer landen erbij komen in het 'portfolio' van een onderneming, des te groter is de kans dat er iets misgaat met de btw. Zo zijn facturen qua formele btw vereisten een aandachtspunt.

Een juiste factuur is niet alleen van belang voor degene die de factuur uitreikt, maar ook voor de afnemer. De afnemer heeft immers alleen recht op aftrek van de in rekening gebrachte btw, als de factuur voldoet aan de wettelijke eisen. De Wet op de omzetbelasting stelt een groot aantal eisen aan de factuur, welke onder meer de volgende gegevens moet bevatten:

- naam en adres van de dienstverrichter/leverancier en van de afnemer (het feitelijke vestigingsadres, een postbusnummer is niet voldoende);
- btw-identificatienummer van de leverancier/dienstverrichter;
- btw-identificatienummer van de afnemer als de goederen zijn geleverd met toepassing van een nultarief voor intracommunautaire leveringen, of als de heffing van btw ter zake van de geleverde prestaties is verlegd naar de afnemer;
- als er een nultarief of vrijstelling van toepassing is of de heffing van btw is verlegd naar de afnemer, aanduiding daarvan, zoals 'btw verlegd'/'VAT reverse charged';
- bij een intracommunautaire levering van goederen, bijvoorbeeld 'intracommunautaire levering'/'IntraCommunity supply of goods'.

### Let op!

De op de facturen vermelde bedragen mogen in alle valutasoorten worden vermeld, zolang het totaalbedrag aan te betalen btw maar in euro's op de factuur staat.

### Inrichting van uw btw-processen en administratie

Zeker als uw onderneming verschillende diensten / goederen levert aan landen in zowel binnen- als buitenland, is het zaak om de facturatieprocessen en het bewaken van de juistheid hiervan goed in te richten. Hierbij komt automatiseringen en datakennis samen met de kennis van de (continu veranderende) btw wetgeving.

Een goed voorbeeld is de juiste toepassing en onderbouwing van 0% btw tarief binnen EU. In een aantal situaties gelden er bijzondere eisen aan de documentatie ter onderbouwing van het tarief, waaronder de volgende:

- Als een onderneming goederen uitvoert naar nietEU-landen, moet zij kunnen aantonen dat de goederen daadwerkelijk de EU hebben verlaten.
- Als een onderneming goederen levert naar EU landen, dan moet zij kunnen aantonen dat de goederen aan een btw-ondernemer zijn verkocht en dat de goederen naar een ander EU-land zijn vervoerd.

Maar ook bij internationale diensten kunnen zich zeer complexe gevallen voordoen. In het kader van fiscaal risicomanagement raden we aan om uw btw-administratie en processen hierop af te stemmen en regelmatig te testen en te updaten. Fouten kunnen verstrekken gevolgen hebben, zeker bij hoge transactiebedragen, nu de Belastingdienst met vijf jaar terugwerkende kracht kan naheffen.

### Speciaal aanbod voor nieuwe relaties: vrijblijvend fiscaal strategiesprek en rapport t.w.v. € 1.250,-

Wilt u meer weten over het managen van uw fiscale risico's? Of wilt u weten welke fiscale kansen u kunt benutten met Nederland als thuisland of juist als expansieland bij internationale operaties? Neem dan contact met ons op voor meer informatie of voor het inplannen van een geheel vrijblijvend strategisch adviesgesprek.

Daarin kunnen we uw buitenlandse fiscale strategie op de belangrijkste onderdelen doorspreken of juist ingaan op uw specifieke vragen over internationaal zakendoen. We bereiden het gesprek voor door uw structuur door te nemen, waarbij we eventuele in het oog springende fiscale risico's of gemiste kansen alvast noteren. Een fiscaal director of partner van RSM komt vervolgens (al dan niet virtueel) naar u toe om in een uur tijd een high-levelanalyse te doen van uw fiscale situatie.

We leggen alle bevindingen en aanbevelingen voor u vast en u krijgt een rapport hiervan nagezonden. Uitgaande van onze uurtarieven is de waarde van dit gesprek minstens € 1.250,-, maar de werkelijke waarde – hetgeen dit gesprek u oplevert – kan veel hoger uitvallen.

**Plan nu uw strategiegesprek in met onze experts:**

**Alim Abasi**

Senior Manager  
E [Aabasi@rsmnl.nl](mailto:Aabasi@rsmnl.nl)  
M +31 (0)6 24323419

**Hans van Loenen**

Director  
E [osoldat@rsmnl.nl](mailto:osoldat@rsmnl.nl)  
M: +31 (0)6 14014340

**Mark Dam**

Assistant Manager  
E [mdam@rsmnl.nl](mailto:mdam@rsmnl.nl)  
M: +31 (0)6 58885194

**Hoe RSM kan helpen**

Complexe vraagstukken over internationale expansie lenen zich er meestal niet voor om vanuit één invalshoek 'aangevlogen' te worden. Daarom biedt RSM een multidisciplinaire aanpak om een optimaal resultaat voor uw organisatie te bereiken. Dit doen we door onze expertise in meer dan 120 landen op onder meer de volgende gebieden te bundelen: accountancy, fiscaliteit, bedrijfseconomische advisering, overnames en waarderingen, strategie- / risico- en sustainability consulting en meer.

Mocht u naar aanleiding van deze Nieuwsbrief nog vragen hebben, dan kunt u contact opnemen met uw adviseur binnen één van de RSM-kantoren.

#### **RSM in Nederland**

Alkmaar, **T** 072 541 11 11  
Amsterdam, **T** 020 635 20 00  
Eindhoven, **T** 040 295 00 15  
Heerlen, **T** 045 405 55 55  
Hoofddorp, **T** 023 530 0400  
Maastricht, **T** 043 363 90 50  
Rotterdam, **T** 010 455 41 00  
Utrecht, **T** 030 231 73 44

**[www.rsmnl.com](http://www.rsmnl.com)**

De in deze nieuwsbrief opgenomen informatie is van algemene aard en heeft geen betrekking op de specifieke omstandigheden van een bepaald individu of een bepaalde entiteit. Hoewel bij de totstandkoming van dit nieuwsbericht de grootst mogelijke zorgvuldigheid is betracht, kunnen wij niet garanderen dat de daarin opgenomen informatie op de datum van ontvangst juist en volledig is of dat in de toekomst zal blijven. Op grond van deze informatie dient geen actie ondernomen te worden zonder adequate professionele advisering. RSM Netherlands Holding N.V. kan niet aansprakelijk worden gesteld voor eventuele onjuistheden en de gevolgen hiervan. Januari 2024