

Orde

MAGAZINE VAN DE NEDERLANDSE ORDE VAN BELASTINGADVISEURS | JAARGANG 9 | NUMMER 3 | NOVEMBER 2021

THEMA

HORIZONTALAAL TOEZICHT 2.0

REX ARENSEN

'MISSCHIEN MOETEN WE AF VAN
HET HUIDIGE HEFFINGSMODEL'

BART SNELS IN SPECIAL REPORT

**HEFTIGE DISCUSSIES OVER
HET MEERPETTENSTELSEL?
TERECHT!**

GEZONDE MEDEWERKERS

VAN SLAAPCURSUS TOT FITCOIN

DE ZAAK VAN

**'DIT IS EEN BAANBREKEND
ARREST'**

MARTIN RABENORT & FRANS CREMERS

**'EEN TCF TREK JE NIET
ZOMAAAR UIT EEN LA'**



DE KUNST VAN HET DOORGEVEN

VOLGENS NINKE KAST

'Adembenemend. Dat is het goede woord.
De sfeer, de kleuren, de ruimtes. Je wordt in het
Rijksmuseum overdonderd door mooie dingen.
De ziel van de kunstenaar. Die voel je hier.
Die hangt hier. Dat allesoverstijgende talent,
dat gevoel van totale overgave, dát zit in die
schilderijen. En dat is zo iets waardevols.
Dat moet je koesteren. Dat mag niet verloren
gaan. Iedereen moet dat kunnen ervaren.
Daar geef ik alles voor. Want alleen dan,
gaat het voor altijd door.'

INFORMATIE OVER SCHENKEN EN NALATEN:
RIJKSMUSEUM.NL/STEUN OF VIA 020 6747 000

RIJKS MUSEUM



Ministerie van Onderwijs,
Cultuur en Wetenschap

FOUNDER

MAIN SPONSORS

PHILIPS

VRIENDENLOTERIJ

ING

kpn

Orde

COLOFON

Orde is een uitgave van de NOB
Het magazine wordt gratis verstrekt aan leden.

Redactieadres
Postbus 2977
1000 CZ Amsterdam
tel. 020 – 514 18 80

Gastredacteuren
Frans Cremers
Martin Rabenort

Redactie
Bastiaan Bergink
Henk Koller
Eefje Simpelaar

Concept & realisatie
Monte Media

Medewerkers
Henk Bergman
Flóri Hofman
Lucas Ligtenberg
Astrid Klein Sprokkelhorst
Trudeke Silleviss Smitt

Eindredactie
Rentsje de Gruyter

Art direction & vormgeving
Nienke Katgerman

Coverbeeld
Martin Dijkstra

Advertenties
Bureau Van Vliet, Zandvoort
tel. 023 – 571 47 45

Ten overvloede zij vermeld dat de meningen in de artikelen en interviews die van de auteurs resp. de geïnterviewden zijn en niet noodzakelijkerwijs die van de NOB.



© NOB 2021



4 VOORWOORD
Horizontaal

4 START VAN DE ORDE
Nieuws van de NOB

4 RAAD VAN TUCHT
We stoppen ermee

5 COLUMN
Domheidstax

6 ONDER DE LOEP
Ontbrekende delen

THEMA

HORIZONTAAL TOEZICHT 2.0

8 ACHTERGROND
Hobbels en gebreken van HT 2.0

12 VERDIEPING
De fiscus én ABN AMRO over 16 jaar HT

16 INTERVIEW
De HT-ervaringen van **MARTIN RABENORT & FRANS CREMERS**

20 LEERMEESTERS
LISA SCHOUTEN & BERT VAN DER KLOK
Met veel plezier pingpongen

24 IN BEDRIJF
Van slaapcursus tot fitcoin

27 PROFIEL
JORRIT VOLKERS

28 SPECIAL REPORT
Bart Snels en Stephen Brunner over heikele fiscale zaken

32 DE ZAAK VAN
GUIDO VAN AARLE

35 TWEEDE LEVEN
Fiscalist én yogadocent

37 LEDENNIEUWS, BENOEMINGEN, TRANSFERS & TRAININGEN

VOORWOORD

HORIZONTAAL

De NOB reageerde in eerste instantie afwachtend toen de Belastingdienst in 2005 horizontaal toezicht introduceerde. Werken in de actualiteit op basis van een relatie die op wederzijds vertrouwen stoelt? Dat was wennen.

Maar na onze aanvankelijke aarzeling hebben we ons altijd positief-kritisch opgesteld ten aanzien van HT.

Positief: omdat het een efficiënte vorm van toezicht is – in elk geval voor grote ondernemingen. Kritisch: omdat de randvoorwaarden altijd ‘informeel’ zijn gebleven. Wat een goed Tax Control Framework behelst, houdt vele collega’s al jaren bezig.

Sinds 2018 wordt gewerkt aan de ‘doorontwikkeling’ van HT. Voor de NOB staat daarbij de vraag centraal of we willen meedoen aan een zogenoemd koepelconvenant. De NOB waarborgt dan de toepassing van horizontaal toezicht onder haar leden voor de aangesloten cliënten, is de gedachte. Hoe dit zich verhoudt tot de kerntaken van de fiscus? Daarover zijn we met elkaar in gesprek.

Nederland was lange tijd een pionier op het gebied van horizontaal toezicht. Maar inmiddels hebben landen ons links en rechts ingehaald met goed uitgewerkte regels. Dat is jammer, maar we kunnen wel veel leren van het buitenland.

Nog één punt: de fiscus besteedt veel tijd aan horizontaal toezicht voor grotere ondernemingen. Maar hoe zit het met het toezicht op de middenmotors? Veel mkb-ondernemers hebben al jaren geen inspecteur meer gezien. Dat is een zorgelijke constatering.



NIELS BOEF
VOORZITTER NOB

RAAD VAN TUCHT

WE STOPPEN ERMEE

Wat zijn de regels als je een relatie met een klant wilt beëindigen?

Belastingadviseur E. verrichtte werkzaamheden voor (onder andere) meneer A. Maar toen de inspecteur met moeilijke vragen kwam, weet meneer A. dat aan de advisering en stelde het kantoor aansprakelijk.

Dat stuurde A. daarop een uitnodiging voor een videogesprek. Onderwerp: ‘Inzake adviesvragen’. Pas na aandringen van A. meldde zijn contactpersoon, vennoot G., het werkelijke onderwerp: ‘Wij vragen ons oprecht af hoe wij voor jullie deze diensten nog adequaat kunnen en willen uitvoeren. Derhalve willen wij dit open met jou bespreken en daarmee ook de grootste zorgvuldigheid betrachten.’

Tijdens het gesprek stak eerst vennoot G. van wal. Vervolgens gaf hij het woord aan belastingadviseur E. over de afwikkeling en de dossieroverdracht. Op de vraag van A. of men niet kon doorgaan met de advisering gingen de heren niet in. En kort daarop stuurde vennoot G. de opzegging.

Belastingadviseur E. is lid van de NOB en werd voor de tuchtrechter gedaagd. Die oordeelde dat het belooft open en

zorgvuldige gesprek niet had plaatsgevonden. Maar dat viel E. niet te verwijten. Vennoot G. was de gespreksleider en had de opzegging gedaan. E. was ook niet betrokken geweest bij de aanloop ervan.

Over de opzegging zelf: artikel 11 Reglement Beroepsuitoefening bepaalt dat opzeggen mag, mits niet ontijdig en met voorkoming van schade. De cliënt vond dat E. zijn kantoor klakkeloos had gevolgd. Maar E. stelde dat hij het ermee eens was, omdat hij de aansprakelijkstelling zag als een gebrek aan vertrouwen. Daar was niks mis mee. ■



MR. TRUDEKE SILLEVIS SMITT
Journalist met een grote bevlogenheid voor juridische verslaggeving

MEER RAAD VAN TUCHT

De uitspraak nr. T 395a is te vinden op nob.net.

COMMENTAAR OP WETSVOORSTELLEN

De Commissie Wetsvoorstellen publiceerde sinds het verschijnen van de laatste Orde de volgende zes commentaren op wetsvoorstellen:

- ◆ **Wet Invoering Conditionele Bronbelasting op Dividenden**
- ◆ **Algemene leidraad Wwft** (consultatievoorstel)
- ◆ **Implementatiewet Registratie Uiteindelijk Belanghebbenden van trusts en soortgelijke juridische constructies**
- ◆ **Wetsvoorstel tegengaan mismatches toepassing zakelijkheidsbeginsel**
- ◆ **Implementatiebesluit UBO-registratie in trustregister** (internetconsultatie)
- ◆ **Pakket Belastingplan 2022**
- ◆ **Aandelenoptieregeling** (internetconsultatie)
- ◆ **Wet excessief lenen bij eigen vennootschap** n.a.v. de Nota naar aanleiding van Nader Verslag en de Nota van Wijziging



WWFT-MELDINGEN

De beroepsorganisaties van accountants (NBA) en van belastingadviseurs (NOB) en het Register Belastingadviseurs (RB) hebben afgestemd met het Bureau Financieel Toezicht (BFT) en de Financiële Inlichtingen Eenheid (FIU-Nederland) onder welk Meld ID een ongebruikelijke transactie moet worden gemeld door een juridische entiteit waar belastingadviseurs en accountants samenwerken: onder het Meld ID voor belastingadviseurs of onder het Meld ID voor accountants.

Het resultaat van deze afstemming wordt bij de eerstvolgende gelegenheid opgenomen in de Richtsnoeren voor de interpretatie van de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft) voor accountants en belastingadviseurs.

Download hier de WWFT-richtsnoeren Instelling Dubbele Meldcode:
<https://www.nob.net/file/125031/download?token=hGR37Yi6>



DILEMMAPP

DOWNLOAD HIER DE DILEMMAPP EN DOE MEE!



COLUMN

DOMHEIDSTAX

Buitenlandse gokbedrijven mogen sinds kort online kansspelen aanbieden in Nederland. Dat verklaart de stormvloed aan irritante tv-reclames. Maar verstokte spelers wisten buitenlandse goksites allang te vinden. Wie wil, kan altijd wel ergens in de wereld virtueel aanschuiven bij een blackjack- of pokertafel.

Handhaving van de kansspelwetgeving is een illusie. Online gokken vindt massaal plaats, legaal of niet. Helemaal tijdens de lockdown was de verleiding groot. Het onder strikte voorwaarden legaliseren van online gokken, is pure fantoomwetgeving. Die niet bedoeld is om dwangmatige gokkers te beschermen. Of jongeren voor verslaving te behoeden. De Wet Kansspelen op afstand dient uitsluitend om de monopolisten op de Nederlandse gokmarkt een beetje beschutting te bieden tegen de gure concurrentie van buitenlandse gokgiganten.

Kunstmatig onderscheid tussen legaal of illegaal, online of offline en binnen- of buitenlandse aanbieders, is onzinnig. We zijn geen eiland dat zomaar zijn grenzen kan sluiten. Zonder Europese harmonisatie van gokregels blijft het volkomen zinloos.

Voorts vind ik dat de overheid zich van de gokmarkt moet terugtrekken. Het is toch krankzinnig dat het grootste gokimperium van ons land gerund wordt door de staat? Die als een maffiabaas zijn inkomsten afroomt met een kansspelbelasting van 29 procent. Net als bij de accijns op drank en sigaretten, en btw op sekswerk geldt: ondeugd van burgers is gouden handel voor de overheid.

De staat is ook de enige die altijd wint. De kans om de oudejaarsjackpot te winnen is 0,00000016 procent. Gokken is dus diefstal. En verwoest mensenlevens. Welke overheid wil dat nou in stand houden?

MR. DR. PAUL LASEUR

Oud-advocaat, nu economisch journalist en presentator/columnist bij BNR Nieuwsradio

BELASTINGPLAN 2022

ONTBREKENDE DELEN

Met een demissionair kabinet viel er op Prinsjesdag natuurlijk weinig spannends te verwachten van het Belastingplan voor 2022. Op het eerste gezicht lijkt dat prettig: de systemen van de Belastingdienst kunnen veranderingen immers toch nauwelijks meer aan. Maar grote, structurele veranderingen zijn op zeker drie fronten noodzakelijk. Kabinet, pak die nu eindelijk eens aan!

Om met een positief punt te beginnen: het is prettig dat de staatssecretaris voortaan fiscale wetsvoorstellen gespreider aan gaat bieden. Zo hebben Tweede Kamerleden meer tijd om die te bestuderen. Geen overbodige luxe: in het verleden bleek meer dan eens dat het door de korte tijd die zij hadden om belastingplannen goed te keuren niet mogelijk was de consequenties van sommige wetsvoorstellen volledig te doorgronden.

Wat betreft de omissies op fiscaal gebied: dit zijn in mijn optiek de drie belangrijkste onderwerpen waar het kabinet fiscaal mee aan de slag moet:

1 Groen fiscaal beleid

Een grotere focus op indirecte belastingen zoals btw zou het aantal discussies en procedures sterk verminderen. Maar belangrijker nog, in het overzicht van wetsvoorstellen voor Belastingplan 2022, dat de Tweede Kamer in juni ontving, staan weinig maatregelen die gericht zijn op vergroening en duurzaamheid. Zo ontbreekt een voorstel voor fiscale regelgeving ten behoeve van een kleinere CO₂-voetafdruk van bedrijven.

2 De verziekte woningmarkt

Wat nu vooral ontbreekt, is fiscale regelgeving om de verziekte woningmarkt te reguleren. De maatregelen die het kabinet de afgelopen jaren nam, hebben averechts uitgekapt. Zo heeft de verhuurderheffing ertoe geleid dat er veel minder betaalbare woningen zijn gebouwd, en sociale huurwoningen naar de vrije sector zijn overgeheveld.

En de hogere overdrachtsbelasting voor beleggers (van 2 naar 8 procent) leidde tot een run op koophuizen, en daarna tot hogere huurprijzen.

3 De geldvlucht richting vastgoed

Mijn afstuderende dochter, die anderhalf jaar geleden als gevolg van de coronacrisis haar veel te dure studio in Groningen opgaf voor een online studie in het buitenland, heeft bij terugkeer een groot probleem. Voor een starter op de huizenmarkt is een betaalbare woning namelijk onvindbaar. Weliswaar wil het kabinet opnieuw 1 miljard euro in de woningmarkt pompen, maar de enige maatregel in het Belastingplan voor 2022 is introductie van het recht op huurtoeslag bij overschrijding van de maximumhuur-

grens – mits voor het betreffende huis op enig moment recht op huurtoeslag bestond.

Daarmee neem je echter graaiende pandjesbazen niet de wind uit de zeilen. Een zichzelf respecterende overheid moet met krachtige fiscale maatregelen komen en bijvoorbeeld huurinkomsten en verkoopwinsten belasten. Zo rem je de geldvlucht uit de reële economie naar vastgoed af. En kabinet, schaf dan gelijk ook de hypotheekrenteaftrek en de jubelton af. Die vergroten de ongelijkheid alleen maar. ■



MR. DR. ASTRID KLEIN SPROKKELHORST

Jurist, journalist en beëdigd vertaler met een fiscale specialisatie



NOB/LOF-SCRIPTIEPRIJS 2021

EN DE WINNAAR IS... MATTHIJS APPELMAN

Op 24 september reikte NOB-voorzitter Niels Boef op het LOF-congres in Maastricht de NOB/LOF-scriptieprijs 2021 uit aan Matthijs Appelman voor zijn masterscriptie *Meerouderschap in de fiscaliteit*. De ondertitel erbij luidt: 'De fiscale consequenties van de invoering van meerouderschap voor de partnerregelingen in de AWR en de Awir'.

Appelman studeerde sociale wetenschappen aan de Universiteit van Amsterdam en fiscaal recht aan de Radboud Universiteit Nijmegen. Na een Tax Traineeship van drie jaar bij PwC werkt hij daar nu bij het vaktechnisch bureau; daarnaast is hij docent Inkomstenbelasting aan de Radboud Universiteit.

Je bent eerst afgestudeerd in de sociale wetenschappen met een research master en deed daarna een master fiscaal recht. Hoe was die combinatie?

'In mijn sociale studie heb ik me beziggehouden met onderwerpen als homoseksua-

liteit, rechtspopulisme en orthodox-protestantisme. Maar mijn belangstelling is breed en zo kwam ik uit bij belastingen. Al gauw werd me duidelijk dat belastingwetten een enorme invloed op mensenlevens hebben – onder meer op het gebied van samenlevingsvormen. Die worden voor fiscale doeleinden geobjectiveerd, met soms bizarre uitkomsten. In mijn scriptie staan vele voorbeelden daarvan.'

Waarom koos je voor het partnerbegrip als scriptie-onderwerp?

'Tijdens de eerste masterwerkgroep Inkomstenbelasting in Nijmegen kwam het partnerbegrip ter sprake. Ik was verbaasd over wat

ik las en hoorde: de wetgever bepaalde wanneer iemand je partner was, en niet de belastingplichtige zelf. Gezellig met z'n drieën duurzaam samenleven: dat kon kennelijk niet. Ik vond het opmerkelijk dat de wetgever zo'n moreel oordeel had en ben daarom dieper in de materie gedoken. Al gauw kwam ik erachter dat zeker over de partnerregeling in de Awir – de Algemene wet inkomensafhankelijke regelingen, ofwel de Toeslagenregeling – in de fiscale literatuur tot nu toe vrijwel niets was geschreven.'

Wat heb je precies uitgezocht?

'Om tot een voor de scriptie hanteerbaar geheel te komen, heb ik ervoor gekozen me te beperken tot de partnerregelingen in de AWR en de Awir. Mijn centrale vraag is wat de gevolgen zijn van een wettelijke invoering van meerouderschap en meeroudergezag voor de partnerbegrippen in die wetten en of die begrippen daarop zouden moeten worden aangepast.'

Wat is je belangrijkste aanbeveling?

'Het systeem van de partnerregelingen is gebaseerd op objectieve criteria. Mensen kunnen niet kiezen: ze vallen binnen de regeling of niet. Dat is efficiënt voor de Belastingdienst, maar het heeft zeker bij de Awir kwalijke gevolgen voor mensen die wettelijk gezien binnen de regeling vallen, maar in de praktijk geen partners zijn. Zij worden gekort op hun toeslagen. Mijn voornaamste aanbeveling is dan ook om die mensen de mogelijkheid tot tegenbewijs te bieden, zodat ze uit het systeem kunnen.'

DE PRIJS

De NOB/LOF-scriptieprijs bestaat uit publicatie in de NOB/LOF-scriptiereeks (uitgegeven door Kluwer) en een bedrag van € 2.500. De jury was dit jaar als volgt samengesteld: prof. dr. mr. H. Vermeulen (Universiteit van Amsterdam; voorzitter), prof mr. J.W. Bellingwout (Vrije Universiteit Amsterdam) en mr. N.C. Boef (voorzitter NOB). De prijs is dit jaar voor de 30e keer uitgereikt.



HORIZONTALAAL TOEZICHT



HORizontaal TOEZICHT 2.0

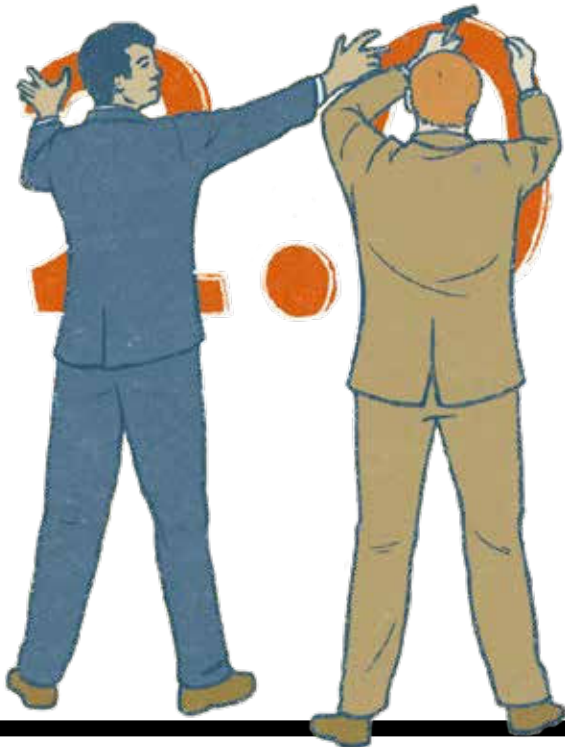
VERTROUWEN, SAMENWERKING, TRANSPARANTIE

Vanaf 2018 is met Horizontaal Toezicht 2.0 een nieuwe slag gemaakt. Maar betrokkenen vinden dat de fiscus meer moet uitleggen en ondernemingen beter kan laten zien dat die *in control* is.

Bedrijven en de Belastingdienst zijn erbij gebaat om in wederzijds vertrouwen en overleg afspraken te maken over de belastingheffing. Het scheelt aan beide kanten werk om in convenanten zaken van tevoren vast te leggen, meestal voor langere tijd. Het sleutelwoord hierbij is transparantie. Juist inzicht in, en openheid aan beide kanten over de ma-

nier van werken maakt dat het een gezamenlijke opgave is. Die opzet kreeg de naam Horizontaal Toezicht, ofwel HT, al spreken sommigen liever van *cooperative compliance*.

Na de start in 2005 volgde een experimentele fase van enkele jaren, waarin HT zich uitbreidde naar talloze bedrijven met een omzet vanaf 12 miljoen euro. Anno 2020 vielen in Nederland →



‘DAT ER PROBLEMEN ZIJN, BETEKENT NIET DAT JE JE AMBITIE MOET LATEN VAREN’

— Eelco van der Enden

ongeveer 1.800 bedrijven onder horizontaal toezicht, grofweg een vijfde van het aantal dat ervoor in aanmerking zou kunnen komen.

In 2018 besloot de Belastingdienst dat het tijd werd om horizontaal toezicht verder te ontwikkelen – dat wordt wel aangeduid als DHT, of HT 2.0. Automatisering nam een vlucht, net als internationale fiscale ontwikkelingen, waardoor herziening van HT logisch was. Maar wat werd er anders en hoe?

WANTROUWEN

Gek genoeg was dat zo onduidelijk dat de ene fiscalist dacht dat er daadwerkelijk een doorontwikkeling plaatsvond, terwijl de ander meende dat de fiscus HT aan het afschaffen was.

Beleidsadviseur Dirk Jan Sinke van VNO NCW merkt dat er de laatste jaren ‘meer wantrouwen’ is bij de fiscus. ‘Veel bedrijven hebben de indruk dat er sinds

HT 2.0 teruggeschakeld wordt,’ zegt hij. ‘De fiscus stelt zaken die al geregeld waren, opnieuw ter discussie. Wij zouden willen dat de dienst zich weer meer opstelt als de partner van ondernemers en burgers. Dus dat het vanuit vertrouwen werkt, in plaats van wantrouwen.’ Over HT is volgens Eelco van der Enden, fiscalist en partner bij PwC, altijd discussie geweest. ‘Het had een langzame start; veel was in het begin onduidelijk,’ zegt hij. ‘De *quid pro quo* was bijvoorbeeld niet helder. Waarom zou ik dit doen, vroegen mensen zich af.’

Daarnaast herinnert hij zich dat de Belastingdienst niet overtuigend genoeg was. Dat had te maken met een richtingstrijd en de toen geldende ongeschreven wetten. Bedrijven hadden traditioneel een zekere autonomie, die de Belastingdienst respecteerde. Van der Enden wijst erop dat iedereen gelijk moest worden behandeld. Dus je kon

niet zomaar bij een aantal bedrijven HT invoeren, en de rest anders behandelen. Toen de commissie-Stevens in 2012 de balans opmaakte, concludeerde die dat de Belastingdienst de goede weg ingeslagen was, maar had zij ook de nodige kritiek. Zo had zij ‘onvoldoende werk gemaakt van effectmeting van horizontaal toezicht’ en ‘te lang zonder rationeel geijkt kompas gekoerst’. Bovendien was de fiscus intern te weinig aangepast aan HT: systeemtoezicht was toch iets heel anders dan achteraf aangiftes controleren. Waar bleven de nieuwe, adequaat getrainde ambtenaren?

TELEURSTELLING

Er was dan ook teleurstelling: wat had HT nu eigenlijk gebracht? En waarom was er in 2005, of ergens halverwege, geen nulmeting gedaan en daarna permanent onderzoek naar de resultaten, zoals elders? Er viel niets te evalueren. Van der Enden zei in 2015 zelfs tegen *Accountancy Vanmorgen*: ‘Horizontaal toezicht moet opnieuw worden uitgevonden.’

HT 2.0, dat tot stand kwam na het rapport van de commissie-Stevens en de blijvende discussie daarna, moest verbetering brengen. ‘De bedoeling is om de plaats van HT in de uitvoerings- en handhavingsstrategie van de Belastingdienst beter te duiden,’ zegt Lisette van der Hel, hoogleraar Effectiviteit van Overheidstoezicht aan Nyenrode Business Universiteit. ‘Dit om de gevolgen van internationale ontwikkelingen te onderzoeken en voorstellen te kunnen doen voor verbetering.’

Dat heeft volgens haar tot een aantal inhoudelijke wijzigingen geleid, die in de aangepaste Leidraad Toezicht Grote Ondernemingen zijn opgenomen. Ook zijn er veranderingen doorgevoerd om de druk op de capaciteit bij de Belastingdienst te verminderen, zoals andere toegangscriteria, invoering van geschiktheidscriteria en een self-assessment. Toch is er nog steeds kritiek op HT, soms fundamenteel. Volgens Van der Hel is het aan de fiscus om een duidelijke definitie te geven van HT 2.0 en uit te leggen wat voor toezicht het is. En aan te geven wat het doel ervan

is. In het algemeen zou meer transparantie over de achtergrond en praktische uitvoering moeten helpen om veranderingen door te voeren. Van der Hel: 'De aanpak is veranderd van *tell me* naar *show me*. Dus de nadruk ligt meer op bewijs dat een onderneming fiscaal *in control* is.'

Het moet dan ook helder zijn of een onderneming fiscaal zijn zaakjes op orde heeft, en hoe. Daarvoor dient het *Tax Control Framework* (TCF): om inzichtelijk te maken dat een bedrijf processen en risico's onder controle heeft.

WELWILLENDER

Beschikt een bedrijf over een deugdelijke administratie die voldoet aan de internationale standaard, een Tax Control Framework (TCF), en wil het compliant zijn, dan zal de fiscus het welwillender behandelen dan iemand die niet van harte meewerkt. Van der Enden: 'Iemand die bijvoorbeeld een systeem aanschaft voor een betere naleving, heeft een streepje voor.'

Sinke van VNO NCW ziet dat ondernemers 'veel extra inspanning' leveren. 'Vooraf en achteraf is het veel extra werk,' aldus Sinke. 'Het tijdsbeslag is aanzienlijk, terwijl HT juist bedoeld was om dingen aan de voorkant al te regelen.' Discussie over HT blijft er. Tenslotte is vier vijfde van de bedrijven in de praktijk nog niet bezig met HT. Daarbij speelt volgens de bedrijven zelf een rol dat de fiscus het streven van gelijke behandeling van alle bedrijven in de praktijk niet waarmaakt. En ook de manier hoe HT 2.0 in de praktijk werkt, digitale belastingheffing en duurzaam, maatschappelijk verantwoord ondernemen (ESG) zijn vaak onderwerp van discussie.

Daarbij staat digitaal heffen niet alleen voor een papierloze aanslag, maar is het ook een verzamelterm voor alle processen die te maken hebben met de technologie binnen de economie. In onze huidige economie, die steeds verder digitaliseert, is het al lastig om op rechtvaardige wijze belasting te heffen. Afnemer in land A koopt van leverancier in land B product in land C dat aan afnemer wordt geleverd vanuit land D. Wan-

neer vindt dan de transactie plaats en wie moet er waar belasting betalen?

ESG-FACTOREN

Ook het thema duurzaamheid (ESG) wordt inmiddels nadrukkelijk betrokken bij de heffing. Belasting betalen is een maatschappelijke plicht, niet een vervelende kostenpost, zoals voorheen werd gedacht. Bedrijven mogen zich bij de E (van *Environment*) van ESG best afvragen wat hun impact is op het milieu en daar verantwoordelijkheid voor nemen. Via de S (van *Social*) hebben ze ook een sociale verantwoordelijkheid, bijvoorbeeld richting de medemens. En volgens de G (van *Governance*) moet een bedrijf een behoorlijk ondernemingsbestuur voeren en dus bijvoorbeeld tijdig belasting betalen en corruptie tegengaan.

Vanaf 2023 geldt bovendien binnen de EU voor veel bedrijven het *Corporate Sustainability Reporting Directive* (CSRD), op grond waarvan ze moeten verantwoorden hoe duurzaam ze ope-

heffingsmodel. Centraal heffen paste bij de vorming destijds van gecentraliseerde, bureaucratische staten. Maar de situatie is veranderd.'

In de digitale wereld gaan transacties zo snel dat je dat met toezicht eigenlijk niet meer kan bijbenen. En voor heffing achteraf geldt eigenlijk hetzelfde. Het moet anders: in plaats van *doing things better* wordt het *doing better things*. Belastingheffing moet plaatsvinden bij verschillende schakels binnen de keten. Vandaar ook het gebruik van blockchaintechnologie: zo is elke stap digitaal vastgelegd en makkelijk te herleiden. Als dat lukt, wordt toezicht zoals we dat nu kennen overbodig. Arendsen: 'Dat zijn stippen aan de horizon: iedereen ziet ze wel, maar EU-landen hebben verschillende startpunten. Dus we hebben nog een lange weg te gaan.'

Die lange weg begint hier en nu. Tegelijkertijd is iedereen zich pijnlijk bewust van de automatiseringsproblemen bij de Belastingdienst, die zich al jaren

'MISSCHIEN MOETEN WE DAAROM AF VAN HET HUIDIGE HEFFINGSMODEL, DAT UIT DE NEGENTIENDE EEUW STAMT'

— Rex Arendsen

renen, en wat de sociale impact is van hun activiteiten. Een accountant moet dat alles straks gaan toetsen.

Hoe zal dit zich verder ontwikkelen? Dat is bij uitstek een vraag voor Rex Arendsen, bijzonder hoogleraar belastingrecht in Leiden, en bij de OESO bezig met de toekomst van belastingheffing, samen met vertegenwoordigers uit talloze andere landen. 'Onze samenleving wordt complexer en misschien moeten we daarom af van het huidige

voortslepen. Mede door de toeslagenaffaire ligt de fiscus onder een vergrootglas. 'Maar we moeten de problemen daar loszien van de verbeteringen in HT waaraan gewerkt wordt', vindt Van der Enden van PwC. Het baart hem zorgen dat de VNO NCW zich bij monde van Sinke negatief uitlaat over de samenwerking met de fiscus. 'Ja, er zijn problemen. Maar dat betekent niet dat we onze ambities om HT te verbeteren moeten laten varen.' ■



HORIZONTAL TOEZICHT

GROOT ONDERHOUD



Horizontaal toezicht bestaat al sinds 2005 en dat vraagt om groot onderhoud – of ‘doorontwikkeling’, in het jargon van de fiscus. In 2018 startte dat; wat is de stand van zaken nu? Twee reacties op die vraag: van de Belastingdienst én van de eerste multinational die een convenant ondertekende – ABN AMRO.



Hans Rijsbergen
Strategisch adviseur
Directie GO Belastingdienst
Maarten Siglé
Belastingdienst GO en
gepromoveerd op HT

DEZELFDE BASIS

Rijsbergen:

Er waren verschillende redenen om HT verder te ontwikkelen. Allereerst: de fiscale wereld zag er anno 2018 anders uit dan in 2005. We hadden BEPS gehad en waren druk met ATAD. Daarnaast waren veel andere landen begonnen met een vorm van horizontaal toezicht (HT). Ook op het gebied van corporate governance was het nodige veranderd. En we hadden bij de Belastingdienst

sinds 2016 een nieuwe directeur-generaal, die in zijn honderddagenbrief schreef dat HT nog steeds een prima bruikbare handhavingsstrategie was, maar dat we meer moesten nuanceren. Hij bedoelde: wat zegt het wel of niet hebben van een convenant over de compliance?’

EVALUATIES

Rijsbergen: ‘De eerste externe evaluatie kwam in 2012 met het rapport van de commissie-Stevens. Van diens aanbevelingen hebben we er een aantal overgenomen. Zo hebben we in de Leidraad Toezicht Grote Ondernemingen van 2013 meer beter aangegeven aan welke

‘WE HEBBEN NOG NOOIT GEHOORD HOE EEN *ONE SIZE FITS ALL*-TCF ERUIT ZOU KUNNEN ZIEN. LOGISCH: ELKE ORGANISATIE IS ANDERS’

— Maarten Siglé

Siglé: ‘We hebben steeds benadrukt dat de basis van HT onveranderd bleef: transparantie, werken in het nu, wederzijds vertrouwen, geen verrassingen en zekerheid vooraf.’

eisen een Tax Control Framework moet voldoen. Uit latere evaluaties bleek overigens dat we daarin nog wat nadrukkelijker en duidelijker konden zijn. Dat doen we dan ook in het HT 2.0- →

programma. Verder hebben we geconstateerd dat middelgrote organisaties niet in staat waren aan de eisen van een individueel convenant te voldoen. Daarom kunnen die nu meedoen met een fiscaal dienstverlenersconvenant. Over de bijbehorende regels hebben we in september een nieuwe leidraad gepubliceerd. De uitkomst: de toegang tot HT voor middelgrote en kleine ondernemingen blijft bestaan.'

ONDERZOEK

Siglé: 'De commissie-Stevens was in 2012 redelijk kritisch over de effectmeting van HT. Ik zet daartegenover dat effectmeting bij dit soort operaties buitengewoon complex is omdat er een groot aantal variabelen door elkaar speelt – waaronder de nodige die je moeilijk kunt operationaliseren. Naar aanleiding van het rapport zijn we een groot onderzoek gestart waarin we periodiek bij grote organisaties data verzamelen. Die gebruiken we voor ons beleid en onderwerpen we aan wetenschappelijk onderzoek. Zo krijgen we meer inzicht in de werking van ons beleid, inclusief HT, in de praktijk – en passen we dat regelmatig aan.'

Rijsbergen: 'Eén van onze bevindingen is dat investeren in werkrelaties belangrijk is. Organisaties en mensen die elkaar vaker tegenkomen en elkaar leren kennen: dat loopt gewoon beter. Daar werken we dus aan.'

TAX CONTROL FRAMEWORK

Siglé: 'Wat betreft het Tax Control Framework (TCF): er zijn organisaties die vinden dat ze geconfronteerd worden met onwelkome extra lasten, maar ook organisaties die juist behoefte hebben aan meer sturing. Misschien zijn we in het begin wel wat te afwachtend geweest op dit punt, maar later hebben we de nodige bouwstenen aangedragen waarmee bedrijven naar ons idee goed uit de voeten konden. Het punt is: in de vele gesprekken over het TCF met bedrijfsfiscalisten en belastingadviseurs hebben we nooit gehoord hoe een *one size fits all*-TCF eruit zou kunnen zien. Logisch, want elke organisatie is verschillend.'

GOOD PRACTICES

Rijsbergen: 'Daarom hebben we nu gekozen voor de weg van good practices, een pilot in nauwe samenwerking met de NOB en een aantal grote belastingadvieskantoren. Dat is een creatief, maar ook best lastig project. De good practices zijn voorbeelden van hoe je onderdelen van een TCF kunt opzetten en hoe de Belastingdienst zijn toezicht aanpast. Dit najaar willen we de eerste resultaten publiceren. Wat ons betreft kunnen andere partijen – zoals accountants en grote organisaties – zich alsnog

heeft HT bijvoorbeeld wettelijk vastgelegd, omdat dat past in hun juridische systeem. Nederland vindt dat niet nodig. Verder overwegen nog steeds veel landen HT in te voeren en informeren die bij ons naar onze 16-jarige ervaring. We hebben dus een duidelijke vraagbaakfunctie. Theo Poolen heeft namens de Belastingdienst in de beginjaren overal het HT-concept toegelicht. Dat heeft gewerkt. Ook organisaties als de OESO, de Wereldbank en het IMF promoten dat landen een *cooperative compliance*-programma hebben.'

'NOG STEEDS OVERWEGEN VEEL LANDEN HT IN TE VOEREN EN INFORMEREN DIE BIJ ONS NAAR ONZE 16-JARIGE ERVARING'

— Hans Rijsbergen

aansluiten na de pilotfase. Voor alle duidelijkheid: we willen zo goed mogelijk helpen door aan te geven wat van belang is bij het ontwikkelen en gebruiken van een TCF, maar het blijft echt de verantwoordelijkheid van een organisatie zelf. Wij kijken of een organisatie een aanvaardbare aangifte indient, niet hoe het TCF precies in elkaar zit.'

INTERNATIONAAL

Siglé: 'Internationaal gezien valt op dat Nederland zich anno 2021 van de meeste andere landen onderscheidt doordat ook het midden- en kleinbedrijf toegang tot HT heeft. Sterker: bij ons kan in principe elke organisatie instappen, mits aan bepaalde voorwaarden wordt voldaan. Andere landen beperken zich tot multinationals.'

Rijsbergen: '*Cooperative compliance* is inmiddels een breed verspreid en gebruikt handhavingsconcept. De uitgangspunten zijn daarbij internationaal steeds gelijk, maar de uitwerking per land verschilt sterk. Een aantal landen

VOORWAARDEN

Rijsbergen: 'Waarop bedrijven en hun adviseurs moeten letten bij het vernieuwde HT? We hebben een aantal eisen – noem het geschiktheidscriteria – verduidelijkt. We vinden dat HT nu zover moet zijn dat we kunnen vragen om een fiscale risico-analyse en het monitoren van de fiscale processen, beide op het niveau van de voornaamste risico's. Ook verwachten we dat een bedrijf een fiscale strategie heeft.'

Siglé: 'Om aan onze zes criteria te voldoen, hebben we iedereen die meedoet in een vroeg stadium geïnformeerd en nog minstens een jaar gegeven om naar een nieuw convenant toe te werken. Daarnaast is belangrijk dat iedereen beseft dat de basis van HT onveranderd is: wederzijds vertrouwen, transparantie en zekerheid vooraf.'



Jos Beerepoot
Hoofd Tax bij ABN AMRO

DIRECT POSITIEF EFFECT

Er bestaat een foto waarop mijn voorganger Hans van Horzen namens de bank en Theo Poolen namens de Belastingdienst een HT-convenant ondertekenen. Zelf heb ik die nooit gezien. De bijeenkomst moet iets ceremonieels hebben gehad: ABN AMRO was de eerste multinational met zo'n convenant. Leuk voor de bank natuurlijk, maar het voorbereidende werk was in breder verband gedaan: binnen de werkgroep Internationale Fiscale Zaken van VNO-NCW, waarvan ik destijds als Hoofd Tax bij Unilever deel uitmaakte. Dat was in 2005.'

STOK

'De werkgroep overlegde met de top van de Belastingdienst over invoering van HT. Eén punt overheerste: hoe kon je praten over samenwerking en wederzijds vertrouwen als vrijwel elke multinational nog een enorme stapel discussiepunten met de fiscus had? Veel meer dan nu hadden bedrijven toen een soort vechtrelatie met de Belastingdienst. Dat was voor beide partijen wel een stok achter de deur: jullie willen HT, wij willen onze geschilpunten opgelost zien. We merkten direct de positieve gevolgen van HT: door te werken in het heden en veel vooroverleg werden aangiften stukken sneller afgehandeld. Van collega-bedrijfsfiscalisten hoorde ik hetzelfde.'

OVERSTAP

'In 2013 stapte ik over naar ABN AMRO. Formeel-juridisch gezien was dat niet

meer dezelfde bank van het eerste convenant, dus eigenlijk vielen we niet binnen HT. Maar aan beide kanten hadden we een soort stilzwijgende afspraak om volgens de regels van HT te werken. Dat lukte aanvankelijk goed, maar later kwam er toch enigszins zand in de machine, hoorde ik wel van enkele collega's. Niet verwonderlijk: er stond inmiddels grote maatschappelijke en politieke druk op multinationals om zichzelf een betere belastingmoraal aan te meten. We kregen BEPS en ATAD en diverse ngo's roerden zich stevig. Daar moesten we mee leven.'

VRAGEN

'Toen is de Belastingdienst begonnen met wat ze de "doorontwikkeling" van HT noemden. Voor ons betekent het dat we nu geen handhavingsconvenant meer krijgen, maar een individueel toezichtsplan. Zo ver is het nog niet; we zijn kennelijk nog niet aan de beurt. Maar we hebben wel de nodige vragen. Hoe gaan we dat "geïnformeerde vertrouwen" opbouwen? En hoe gaat het TCF eruit zien? Wat wordt de betekenis van de good practices? Aan de andere kant: we hebben wel regelmatig contact met de Belastingdienst over essentiële

kwestie van uitruilen: investeren in wederzijds begrip en transparantie – en daarvoor beloofd worden. Met de kanttekening van onze kant dat gewone controles niet helemaal hoeven te verdwijnen. Regelmatig prikken of bedrijven het goed doen is belangrijk – dat houdt iedereen bij de les. We willen er wel voor waken dat we niet te veel werk naar ons toegeschoven krijgen. Dat gevaar dreigt; de Belastingdienst vraagt steeds meer informatie over systemen en processen. Maar we hebben er vertrouwen in. Zo hopen we dat onze aangiftdoorlooptijd terug kan naar rond de vijftien maanden na afloop van het boekjaar; die is nu ruim drie jaar.'

BUITENWERELD

'Voor een goed functionerende handhavingsstrategie is niet alleen vertrouwen tussen belastingplichtige en Belastingdienst nodig, maar ook begrip van de buitenwereld. Ik erger me nogal aan de vaak feitenvrije discussies daarover in de media en zelfs in de fiscale vakpers. Multinationals zouden geen of maar minimaal belastingen betalen – wat in het algemeen natuurlijk regelrechte onzin is.'

'HT HEEFT PER SALDO ALTIJD POSITIEF GEWERKT; BETER DAN LANGDURIGE BOEKENCONTROLES ACHTERAF'

— Jos Beerepoot

punten, zoals over hoe onze aangifteprocessen in elkaar zitten. Verder hebben we kort geleden ons TCF met ze gedeeld. Niks formeels dus nog, maar zo bereiden we ons voor op dat individuele toezichtsplan.'

POSITIEF

'HT heeft voor ABN AMRO per saldo altijd positief gewerkt; beter dan langdurige boekencontroles achteraf. Het is in de kern voor beide partijen een

STELLING

'In 2013 schreef ik dat het gevaar voor HT was dat het aan zijn eigen succes ten onder zou gaan. Daarmee bedoelde ik dat bij massale toepassing de kans op misbruik of oneigenlijk gebruik sterk zou toenemen. Even leek het ook die richting op te gaan, maar met de doorontwikkeling is er tijdig ingegrepen en zijn de nodige essentiële verbeteringen aangebracht. Mijn stelling is dus gelukkig niet helemaal uitgekomen.' ■

FRANS CREMERS & MARTIN RABENORT

‘DOET U ME DAN MAAR ZO’N DING’

‘Het is tijd voor horizontaal toezicht.’ Zo introduceerde Theo Poolen, van het managementteam bij de Belastingdienst, in een interview in het NOB-jaarverslag van 2005 de nieuwe communicatievorm tussen belastingplichtige en fiscus. NOB-leden Frans Cremers van PwC en Martin Rabenort van Deloitte analyseren 16 jaar na de start deze gedurfde stap.

Welke herinnering over horizontaal toezicht staat jullie het meest bij?

Rabenort: ‘De mijne stamt uit 2006. Samen met een collega overlegde ik met Theo Poolen over een convenant voor een cliënt. Wij vonden dat er te weinig in stond en er onvoldoende waarborgen werden gegeven. We drongen aan, maar toen zei Theo: jullie missen het punt. HT betekent werken in de actualiteit, binnen een relatie gebaseerd op wederzijds vertrouwen. Als je alles vooraf wilt rege-

len, is de situatie niet geschikt voor HT. Het is juist de bedoeling dat je er samen instapt, elkaar vastpakt en gaat dansen. Dat klonk wat hoogdravend: bij belastingadviseurs overheerste in het begin de opvatting dat HT toch een soort contradictio in terminis was. Dansen met de fiscus? Wederzijds vertrouwen? Dat moesten we echt eerst zien gebeuren. Voor mij was dit een belangrijk moment: sindsdien heb ik HT met andere ogen bekeken.’ →





MARTIN RABENORT (1969)

- Belastingadviseur. Partner Tax Management Consulting bij Deloitte. Voorzitter sectie Tax Assurance bij de NOB.



FRANS CREMERS (1970)

- Registeraccountant. Tot eind 2007 werkzaam bij de Belastingdienst; sindsdien Partner Tax Reporting & Strategy bij PwC. Lid sectie Tax Assurance bij de NOB.

En jij, Frans?

Cremers: 'Eind 2007 maakte ik de overstap van de Belastingdienst naar PwC. Zo ongeveer de eerste klant die ik over HT adviseerde, zei aan het eind van het gesprek: "Nou, doet u me dan maar zo'n ding". Hij bedoelde een Tax Control Framework. Ik begreep de vraag, want bij de fiscus was ik vanaf het begin betrokken bij de HT-operatie. Maar kennelijk had hij nog niet goed begrepen of had ik niet duidelijk genoeg gemaakt dat een TCF geen 'ding' is dat je zomaar uit de la kunt trekken. Mijn antwoord was dan ook: vermoedelijk heeft u meer dan tachtig procent van uw fiscale zaken al op orde, dus maakt u zich over uw TCF maar geen zorgen.'

Kun je als belastingplichtige of adviseur een vertrouwensband met de fiscus opbouwen?

Rabenort: 'Ja, maar vooral in het grootbedrijf. Daar was de situatie vóór invoering van HT al redelijk open, met veel vooroverleg. Dat is door HT verder ontwikkeld. Voor veel bedrijven betekende het dat de fiscale afdeling een andere rol kreeg. Die werd – mede door de betrokkenheid van de CFO – een volwaardig onderdeel van de finance- en hoofdkantoorfunctie. Daarvoor was het vaak een meer opzichzelfstaande eenheid waarvan niet iedereen wist of begreep wat die precies uitvoerde. Bij die veranderde rol hoorde ook het afscheid van grensverkennende constructies. Wat dat be-

treft was de invoering van HT heel effectief. Maar duidelijk werd ook dat HT veel minder geschikt is voor kleinere ondernemingen zonder een gedegen organisatie rondom de fiscaliteit.'

Hoe kwam HT op gang?

Cremers: 'In het begin steunde HT zwaar op de fair play-gedachte, maar dat verschoof in de loop der tijd duidelijk naar het fair share-idee. Mijn ervaring is dat je voor een zinvolle toepassing drie partijen nodig hebt: een inspecteur die het ziet zitten, mensen binnen de onderneming die zo willen en kunnen werken en belastingadviseurs die als smeerolie fungeren, zodat de basisgedachte van HT niet wordt vergeten. Zij zorgen er ook

voor dat de werkprocessen effectief en efficiënt blijven. Dat laatste heeft de fiscus helaas lang niet onderkend; pas drie jaar geleden is daarin een kentering gekomen. Ik vind dan ook dat HT op veel plekken positief heeft uitgewerkt. Ondernemingen hebben meer grip gekregen op hun fiscaliteit en daardoor is compliant gedrag flink toegenomen. Hoewel ik nog regelmatig inspecteurs ontmoet die het HT-gedachtegoed minder omarmen. Dan wordt het wat dat betreft vaak ook niks.'

Rabenort: 'Belangrijk was ook dat de CFO verplicht werd het convenant te ondertekenen. Dat gaf de fiscale afdeling de middelen en legitimatie om voluit met HT aan de slag te gaan. Jammer vind ik wel dat er zo weinig evaluatiegesprekken zijn geweest tussen de Belastingdienst en ondernemingen die op HT overgingen. Lange tijd was het beleid van de fiscus om geen uitspraken te doen over de kwaliteit van het TCF. Dat was onverstandig.'

Zitten er in het HT-beleid van de fiscus mijlpalen en breekpunten?

Cremers: 'In het begin hanteerde men een kwalitatieve benadering, maar na 2008 werd streepjes tellen steeds belangrijker: het aantal afgesloten convenanten kreeg prioriteit.'

Rabenort: 'Dat was volgens mij politiek gedreven beleid. Bij de rapportage aan de Tweede Kamer moest een duidelijke stijging zichtbaar zijn.'

De eerste evaluatie was het rapport-Stevens in 2012. Hoe viel dat uit?

Rabenort: 'Niet zo best. Twee conclusies overheersten. De eerste: HT is eigenlijk alleen geschikt voor grote ondernemingen. De tweede: het effect wordt niet gemeten, men werkt louter met niet getoetste veronderstellingen. Onbekend was bijvoorbeeld of HT iets opleverde voor de schatkist.'

Cremers: 'Daarna zou je verwachten dat de fiscus volop inzet op meetbare resultaten. Maar nee, men ging extra boekenonderzoeken doen bij driehonderd bedrijven waarvan vele op HT-basis werkten – tegen alle afspraken in en met alle ongemak die zulke controles meebrengen. Ik ontplofte bijna toen ik dat zag.'

'DANSEN MET DE FISCUS? WEDERZIJD VERTROUWEN? DAT MOESTEN WE ECHT EERST ZIEN GEBEUREN'

— Martin Rabenort

Hoe heeft Nederland het internationaal gezien gedaan met HT? We waren in 2005 koploper, zijn we dat nog steeds?

Rabenort: 'Ons poldermodel werkte natuurlijk in ons voordeel. Overleg met de Belastingdienst was hier al heel gewoon, terwijl in veel andere landen belastingplichtige en fiscus lijnrecht tegenover elkaar staan en van wederzijds vertrouwen al helemaal geen sprake is. Daar hebben ze dus andere manieren moeten zoeken om met *cooperative compliance* te beginnen. Nederland werd daarbij vaak geraadpleegd met de vraag wat wel en niet te doen.'

Cremers: 'Nederland was in het begin zeker een gidsland. Theo Poolen ging de halve wereld rond met z'n HT-missie; het was een aantrekkelijk exportproduct. Dat is later, mede door EU-regels, grotendeels verdwenen. Het is nu wel weer een klein beetje teruggekomen, maar het zijn vooral de advieskantoren die belastingdiensten en ondernemingen in andere landen helpen op het HT-spoor te komen. Financiën zelf doet dat nog maar beperkt.'

Waarom was het nodig om in 2018 HT ingrijpend te herzien?

Rabenort: 'Eén: HT had in de loop der jaren een slechtere naam gekregen, maar het duurde lang voor de Belastingdienst dat tot zich liet doordringen en er naar handelde. Twee: er waren te veel convenanten afgesloten waarmee niets gebeurde. Die zogenoemde koffieconvenanten zorgden voor een flinke hoeveelheid *free riders*: belastingplichtigen die mogelijk wel van de voordelen profiteerden, maar daar geen inspanning tegenover stelden. Oorzaak drie: in dertien jaar tijd was duidelijk dat HT de Belastingdienst geen tijdwinst oplever-

de. En vier: mede door Europese regelgeving waren vooroverleg en afspraken maken met de fiscus steeds moeilijker geworden.'

HT was in het verdomhoekje beland?

Cremers: 'Ja, je hoorde steeds vaker de kwalificatie "achterkamertjespolitiek". En uit uitingen van de Belastingdienst bleek dat men daar zelf niet goed wist hoe het allemaal verder moest. Op een gegeven moment werd de knoop doorgemaakt: HT is een blijvertje, maar het moet wel anders. Toen is dat "doorontwikkelingstraject" van start gegaan, met als resultaat een driedeling: een tophonderdaanpak, individueel HT voor bepaalde categorieën en een fiscaal dienstverlenersconvenant voor alle anderen.'

Rabenort: 'Daarnaast is er een ontwikkeling van *tell me* naar *show me* en *prove me*, waarbij de Belastingdienst meer begeleiding moet bieden voor de inrichting en toetsing van het TCF. Op dat laatste punt hebben ze het na de introductie laten afweten; dat was best hinderlijk. Nu is er het besef dat het anders moet, maar corona heeft wel voor vertraging gezorgd.'

Cremers: 'Ook ik zie dat de inspecteur duidelijker zegt wat hij van de belastingplichtige verlangt. En het helpt als je als onderneming kunt laten zien dat je de fiscaliteit beheerst en een aanvaardbare aangifte indient.'

Hebben jullie nog goede raad voor NOB-leden over HT?

Rabenort: 'Het is nu nog te veel eenrichtingsverkeer van fiscus naar belastingplichtige. Zorg er als adviseur daarom voor dat je steeds aan tafel zit als HT aan de orde is.'

Cremers: 'Helemaal mee eens.' ■



MET VEEL PLEZIER PINGPONGEN

Welke leidinggevende of oud-collega beschouw je als je leermeester? Wat leerde je van hem en hoe inspireerde hij je? En omgekeerd, hoe ontstaat een bijzondere band met een oud-stagiair of medewerker? In deel 11 van deze serie: Lisa Schouten (32) en Bert van der Klok (56), die bij Deloitte in Rotterdam als transfer pricing-specialisten een jaar of acht intensief samenwerkten, totdat Lisa afgelopen mei overstapte naar techbedrijf ASML.

Meer dan anderhalf jaar is het geleden dat Lisa Schouten en Bert van der Klok elkaar live zagen. Zelfs de aankondiging van haar vertrek bij het Rotterdamse kantoor van Deloitte naar chip-machinefabrikant ASML, verliep destijds per videogesprek. Als de ontmoeting in levenden lijve tussen de twee dan eindelijk plaatsvindt, voor het dubbelinterview in *Orde*, blijkt hoe verschillend de afgelopen periode met zijn lockdowns en sociale beperkingen voor hen heeft uitgepakt.

Lisa zit er in het Deloitte-kantoor aan de Wilhelminakade, met nimmer saai uitzicht op Erasmusbrug en Nieuwe Maas, ontspannen bij, met ogen die nog meer lijken te stralen door haar groene blouse. 'Wat zie je er fantastisch uit', zegt Bert. Haar bracht de coronacrisis door het thuiswerken tijd en rust. 'Ik ging ineens elke dag wandelen, sporten en gezond koken. Alles waar ik geen puf meer voor

had als ik vroeger om 7 uur 's avonds – of later – van kantoor thuiskwam.'

Bij Bert liep het helaas anders. 'Als ik eerlijk ben, ben ik er niet goed uitgekomen, uit de afgelopen periode. Voor mijn dierbaren is de coronaperiode heel heftig geweest – en daardoor voor mij natuurlijk ook.'

HOE BEGON HET?

De eerste herinnering van Bert aan Lisa dateert van een Deloitte-kerstdiner in Amsterdam, lang geleden. 'Je bent toen met mijn vrouw en mij mee teruggere-

den naar Rotterdam. Je was nog een stil, beetje timide meisje.'

Lisa, met een knipoog: 'Een Brabants mutsje!' **Bert:** 'Groen als gras en heel bescheiden.'

Ze leerden elkaar écht kennen toen Lisa na een start als werkstudent vast bij Deloitte kwam werken. Als transfer pricing-specialisten gingen ze intensief met elkaar samenwerken.

Bert: 'Een voorstel of advies voorbereiden voor een klant ging pre-corona niet zoals nu, allemaal vanuit je eigen werk-kamer per mail en via Teams over- →

'BERT ZIET ALTIJD PRECIJS WAAR DE FRICTIE 'M IN ZIT BIJ EEN CASUS'

— Lisa Schouten

‘TOEN LISA BIJ DELOITTE WEGGING, GINGEN ER EIGENLIJK TWEE MENSEN WEG – ZO’N BERG WERK VERZET ZE’

— Bert van der Klok

leggen. Wij zaten dagen, weken achter elkaar samen op één kamer te buffelen.’ Hij legt uit waarom: ‘Bij transfer pricing kom je alleen in samenspraak achter de oplossing, anders dan bij een normaal fiscaal advies. Daar baseer je je op wat er in de wet staat, maar bij TP geldt dat geen bedrijf hetzelfde is. Dus zijn er geen standaardoplossingen, ondanks de ontwikkelde modellen. Je moet met elkaar pingpongen en uitvoerig van gedachten wisselen, wil je het maatpak passend krijgen.’

WAT LEERDEN ZE VAN ELKAAR?

Bert: ‘Lisa pakte het vak erg snel op en ontwikkelde zich zo tot een volwaardig adviseur. En ik ontdekte dat ze ook nog eens heel goed is met Excel. Dus al redelijk in haar beginperiode bij Deloitte, zei ik: “doe jij de cijfertjes maar.”’

Lisa: ‘Typisch Bert: proposals en adviezen voor klanten maakten we vanaf het begin samen, al was ik een starter en Bert director. In die beginperiode liet hij me zelfs een keer alleen een voorstel voorbereiden voor een belangrijke klant, een groot elektronicaconcern.’

Bert: ‘Toen zag ik dat jij tien uur achter elkaar kan doorgaan – en dan ben je nog steeds helder. Toen Lisa bij Deloitte wegging, gingen er eigenlijk twee mensen weg, zo’n berg werk verzet ze.’

Lisa, met haar typerende onderkoelde humor: ‘Ja, ik ben een machine! Ik vind Bert juist erg scherp. Hij pikt altijd precies de belangrijke details eruit en ziet waar de frictie bij een casus ’m in zit. Neem de audits die hij bij Deloitte ook doet. Meestal is dat voor grote bedrijven, waarvan de

adviseurs geprobeerd hebben op TP-gebied alles dicht te timmeren. Toch kan hij dan snel de vinger op de zere plek leggen binnen een ingewikkeld bouwwerk. Ik heb zoveel geleerd door zij aan zij met hem te werken.’

Bert: ‘Zo ging het bij mij ook: toen TP hier eind jaren negentig écht opkwam, later dan in de VS, ben ik door een partner naar Washington gestuurd om het vak te leren van de topexperts. Die waren knettergoed en briljant, maar ook heel raar. Ik zat daar maar en mocht bij alles meeluisteren. Soms snapte ik er geen moer van. En toch denk ik nog steeds met regelmaat terug aan visies die ik daar hoorde. Bijvoorbeeld over hoe bedrijven uit de platformeconomie waarde toevoegen. Waarom de een succesvoller is dan de andere, heb ik daar geleerd. Ik hoorde er ook voor het eerst van het bestaan van Google – eind jaren negentig, hè.’

Lisa: ‘Bijzonder aan Bert is ook dat hij oog heeft voor collega’s en medewerkers, en echt met ze begaan is. Hij krijgt energie van samenwerken en nieuwe mensen opleiden.’

Bert: ‘Ik maakte me soms zorgen over je

omdat je zo’n knetterharde werker bent en nooit nee zegt. Ik dacht: ze moet niet verzuipen.’

Lisa: ‘Dan zei je: “het hoeft niet nú af, hè?” of: “de wereld vergaat niet als je niet helemaal voorbereid naar een bespreking gaat”. Dat is niks voor mij, dat laatste, maar toen ik het een keer probeerde, viel het me toch mee.’

Bert: ‘Er zijn periodes geweest waarin ik zelf wel wat meer coaching had kunnen gebruiken. En ik heb veel slechte voorbeelden gezien, van collega’s die alleen voor zichzelf in de wedstrijd zaten. Zo wilde ik niet worden.’

WAT BINDT HEN?

Lisa: ‘Je kunt enorm lachen met Bert. En hij weet veel af van de meest uiteenlopende onderwerpen: van samenwerkingsringtheorieën en films uit de jaren zestig en zeventig tot aan de Citroën DS – daar heeft hij een grote verzameling modelauto’s van.’

Bert: ‘Wat we trouwens níet gemeen hebben, is onze rijstijl. Lisa rijdt niet, ze racet.’

Lisa: ‘Soms reed ik ook met Bert mee naar een klant. Dan dacht ik: als ik had gereden, waren we er drie kwartier eerder geweest.’

Bert: ‘Als zij reed, zei ik af en toe zoiets als: “hé Lisa, hier is trajectcontrole” of “je mag hier 120 kilometer per uur”, maar dat maakte geen enkele indruk.’

Lisa: ‘Ik rijd inderdaad geen kilometer te langzaam. Dat is puur ongeduld.’

Bert: ‘Ja, en zo werk je ook: je dendert maar door. Dat is fantastisch: daardoor kun je enorm veel tegelijk doen.’

Lisa: ‘Ik houd van dingen oplossen.’

Bert: ‘Ze is net een omgekeerde Amsterdammer, zoals we dat hier in Rotterdam zeggen.’ ■

BERT VAN DER KLOK (56)

- SINDS 1991 Director bij Deloitte Belastingadviseurs
- SINDS 2018 Docent bij de SOB
- Studie fiscaal recht

LISA SCHOUTEN (32)

- SINDS 2021 Transfer Pricing Manager bij ASML
- 2013 - 2021 Transfer Pricing bij Deloitte Belastingadviseurs
- Studie fiscaal recht en financiële economie





VAN SLAAPCURSUS TOT FITCOIN

Wat doen kantoren om personeel gezond van lichaam en geest te houden? Door corona en thuiswerken besteden vele meer aandacht aan eenieders welzijn. Werkgevers als PwC en Deloitte zetten daarbij sterk in op persoonlijke, individuele ondersteuning.



Marc Borggreven
Bestuurslid van PwC Nederland

HOUVAST

Onszelf fit van lichaam en geest houden, ligt me na aan 't hart. We zijn een aantal jaren geleden met een *be well, work well*-programma begonnen, met als streven om een betere versie van jezelf te creëren: uitgerust en in balans. We volgen vier

pijlers die belangrijk zijn om energie uit te putten en een balans te vinden: fysiek, emotioneel, mentaal en spiritueel. De fysieke pijler gaat over eten, drinken, bewegen en slapen. Zorgen dat je

maar ook luisteren en in balans zijn. Het mentale betekent hier: focus hebben. Doe één ding tegelijk en laat je bijvoorbeeld niet altijd door je mobiel afleiden. De spirituele pijler tot slot gaat

'TERUG NAAR HET OUDE GAAT NIET, IEDEREEN THUISWERKEN KAN NIET'

uitgerust bent en genoeg energie hebt. Als je 's avonds om halfnegen je laptop ziet staan, laat hem dan gerust dicht. De emotionele pijler heeft betrekking op je uiten, waardering uitspreken,

over uitvinden waar je energie en motivatie door krijgt. Neem de tijd om daarover na te denken.

Wat wij als werkgever doen, is programma's bij onze medewerkers →

onder de aandacht brengen, zodat zij zelf kunnen kiezen wat ze willen doen. We bieden het dus aan, maar verplichten niets. Niemand hoeft yoga te doen of een slaapcursus te volgen. Het gaat erom dat er een raamwerk is.

Drie jaar geleden hebben we voor iedereen een individueel budget ingevoerd van 750 euro per jaar. Dat mag eenieder vrij besteden aan wat hij nuttig vindt voor zichzelf. Dat kan het lidmaatschap van een fitnessclub zijn, maar ook een koptelefoon met *noise cancelling* of een cursus. Op kantoor bieden we ook fitnessmogelijkheden. Verder zijn er ook programma's rondom slapen: wat wel en niet te doen.

De afgelopen jaren is het gebruik van dat budget toegenomen. Wat eerst niet mainstream was, is nu wel opgepakt. Het wellbeing-budget wordt breed in de organisatie gewaardeerd, onze collega's zijn er blij mee. Aandacht voor welzijn en voor mentale gezondheid is sinds corona absoluut toegenomen. Meer thuiswerken, onzekerheid en de vraag: waar gaat dit naartoe, heeft iedereen aan het denken gezet. Eenieder welzijn is daarbij belangrijk. In het jaarlijkse tevredenheidsonderzoek is de aandacht die we daarvoor vroegen hoger gewaardeerd dan andere jaren. Corona heeft sterk bijgedragen aan aandacht voor dit onderwerp, dat doen we via webcasts, korte filmpjes en onderzoeken.

Ik merkte aan mezelf dat als ik thuis werkte ik moeilijk een kop en staart aan de werkdag kon maken. Toen heb ik mezelf aangeleerd om voor de start van m'n werkdag een rondje te gaan lopen, en aan het eind van de dag het werk ook weer zo af te ronden. Ik houd met een Oura Ring ook data bij over m'n hartritme en hoeveel ik bewogen heb. Die bevestigen wat ik al voel en geven meer houvast. Het helpt me om in balans te blijven.

Terug naar het oude gaan we niet, maar we gaan ook niet alleen nog maar thuiswerken. Persoonlijk contact is altijd nodig. Ik voorzie dat we hybride gaan werken. Waar en hoe we elkaar ontmoeten, bepalen we dan in dialoog met elkaar en met de klant.' ■



Imara Welfing
Hoofd Wellbeing bij Deloitte

JUISTE BALANS

Hoe iedereen gezond te houden, is bij Deloitte een belangrijke vraag. Sinds juni 2020 ben ik bij ons de zogeheten "Wellbeing Lead", die gaat over het algehele welzijn van mensen binnen het bedrijf. Wellbeing gaat voor mij over iemands fysieke, mentale, emotionele en geestelijke gezondheid. Dat is heel breed en vraagt tegelijkertijd om een individuele aanpak. Vanuit de fysieke invalshoek vinden we het bijvoorbeeld belangrijk dat onze mensen voldoende bewegen en organiseren we bijna dagelijks sportevenementen. We hebben daarvoor zelfs een app, waarbij je door te bewegen fitcoins kunt verdienen. Die kun je vervolgens weer inruilen voor verschillende welzijnsproducten. Daarnaast organiseren we geregeld mindfulnesssessies en hebben we *Wellbeing Wednesdays*, waarop we extra aandacht besteden aan dit onderwerp. Wat voor mensen werkt? Dat is verschillend, maar door voortdurend het gesprek aan te gaan met medewerkers, komen we daar achter. Het gaat van bureaustoelen aanpassen bij thuiswerkers tot soms presentjes sturen. Waar we het ook over hebben, is de manier en het tijdstip van communiceren. De hele dag videobellen is vermoeiend en ook helemaal niet nodig. Het is belangrijk dat we daar een balans in vinden. Uiteindelijk

proberen we iedereen de ruimte te geven om het zelf in te vullen. Iedereen is verantwoordelijk voor zijn eigen welzijn of welzijn. Wij creëren de ruimte en helpen mensen daarna om te zorgen dat ze die ruimte ook invullen. We blijven iedereen ook vragen hoe het met haar of haar gaat.

Door de pandemie zijn allerlei ontwikkelingen versneld. We hebben ons allemaal moeten aanpassen en zijn meer thuis gaan werken. Sommige mensen hebben een zorgplicht of kinderen die al dan niet naar school moeten – dat zijn allemaal zaken om rekening mee te houden. Zo hebben we voor ouders met kinderen, toen de scholen gesloten waren, kinderopvang georganiseerd. Sommige mensen hadden voor de pandemie twijfels over thuiswerken en deden het nauwelijks, maar zien nu dat het kan. Dat zorgt voor meer flexibiliteit en is goed voor de jonge mensen binnen de organisatie.

Zorgen dat het goed gaat met iedereen is een gezamenlijke verantwoordelijkheid. Deloitte heeft er veel voor over om zijn mensen gezond te houden en kent daarbij geen grenzen. "Dit doen we niet", ken ik niet. De balans tussen werk en privé is heel persoonlijk, dus we kijken als organisatie nauwlettend hoe we een werknemer zo goed mogelijk kunnen faciliteren. *One size fits all* gaat zeker niet op voor welzijn.

We willen een werkomgeving bieden die het welzijn van werknemers waarborgt, maar waarin wel genoeg ruimte overblijft voor sociale interactie. Ook als de pandemie voorbij zou zijn en we min of meer teruggaan naar "het nieuwe normaal". Hoe dat er precies uit gaat zien, hangt van veel factoren af, maar dat het een hybride vorm zal krijgen, staat vast. Dit gesprek hierover is belangrijk en hadden we misschien niet gevoerd zonder deze pandemie. Zo komen er uit een voor velen zeer heftig jaar toch ook mooie dingen voort.' ■

'IEDEREEN IS VERANTWOORDELIJK VOOR ZIJN EIGEN WELZIJN'

JORRIT VOLKERS

‘ER GAAT NIETS BOVEN FRIESLAND’

Hij bleef altijd in het noorden wonen, ook toen hij op Deloitte-kantoren in Amsterdam, Brussel en Parijs werkte. En het noorden: dat is voor Jorrit Volkers vooral Friesland. In juni ging hij als partner met pensioen, maar hij blijft adviseurs in de familiepraktijk coachen.

Ik heb steeds gekozen voor de combinatie van belastingadviseur en bestuurder. Het fiscale handwerk vind ik namelijk net zo leuk als het bestuurlijke werk. Als adviseur had ik twee groepen klanten. Ik regelde de fiscale zaken van grote familiebedrijven, hun dga's en hun families en was daarnaast actief in de financiële sector, onder meer voor de Friesland Bank. In al die relaties gebruikte ik mijn generalistische kennis, maar was het ook belangrijk om op het juiste moment een specialist in te schakelen. Als bestuurder was ik onder meer vestigings- en regiodirecteur, lid van het Tax-bestuur en lid van de landelijke Raad van Bestuur van Deloitte. Mijn laatste functie was Dean van Deloitte University in Brussel.

Voor mijn werk moest ik veel reizen: ik heb het platinum for life-certificaat van de KLM. Maar het was altijd weer heerlijk thuiskomen in het noorden. Schone

lucht, ruimte, geen files en recreëren vanaf de voordeur.

Nu ben ik met pensioen, maar ik vermaak me nog steeds uitstekend. Ik doe het nodige advieswerk en heb enkele commissariaten. Daarnaast ben ik voorzitter van de stichting FB Oranjewoud, waarin vermogen zit uit de verkoop van de Friesland Bank. Daar doen we goede dingen voor Friesland mee.

Verder heb ik ook een uit de hand gelopen hobby: het verzamelen en restaureren van voertuigen uit de Tweede Wereldoorlog. Of dat naast het werk ging? Nou en of. Ik kijk weinig tv en doe niet aan sport – dan houd je heel wat tijd over. Bij elkaar heb ik nu een behoorlijk aantal voertuigen: motoren, jeeps, amfibieën, kraanwagens en zelfs een heuse tank.

Tot slot, misschien aardig om te weten: mijn dochter en mijn zoon werken nu ook bij Deloitte – mijn dochter als consultant en mijn zoon als fiscalist.' ■



JORRIT VOLKERS (1959)

Notarieel recht Groningen (1983) • Fiscaal recht Groningen (1985) • 1985-2021: uiteenlopende functies bij Deloitte en rechtsvoorganger Begheyn & Sneep • Partner Deloitte vanaf 1993





BS ONTVANGT SB

Bart Snels (BS) van GroenLinks en Stephen Brunner (SB) van de NOB treffen elkaar in het tijdelijk onderkomen van de Tweede Kamer, in het oude ministerie van Buitenlandse Zaken. De sfeer is van begin tot eind ontspannen, al gaat het gesprek over zaken waarover hun partijen eerder flink botsten: de rol van de belastingadviseur, wetscommentaren van de NOB, het vestigingsklimaat en dubbele petten in de fiscale wereld.

Om te beginnen: hoe typeren jullie het werk van een belastingadviseur? Twee uitersten: iemand die belastingontwijking faciliteert of iemand die belastingplichtigen helpt aan zijn fiscale verplichtingen te voldoen?

Snels: 'De professionele integriteit van individuele belastingadviseurs heb ik nooit ter discussie gesteld. De fiscaliteit is de laatste twintig jaar steeds ingewikkelder geworden. Volstrekt logisch en legitiem dus dat professionals bedrijven en privépersonen helpen in dat fiscale doolhof hun weg te vinden. Daarvan gaat de maatschappij beter functioneren. Tegelijk hebben adviseurs ook een eigenbelang om zaken ingewikkeld te houden.'

Brunner: 'De NOB pleit al heel lang voor vereenvoudiging van de wet- en regelgeving, maar dat blijkt een lastige opgave.'

Snels: 'Het probleem zit dieper. De afgelopen twee decennia is een systeem ontstaan waarin belastingontwijking een steeds grotere rol is gaan spelen. De belastingadvieswereld heeft dat gefaciliteerd. Zeker niet als enige; ook andere financiële partijen hebben daaraan bijgedragen. Laten we het een Zuidasding noemen. Een rechtvaardige belastingheffing is een van de pijlers van de democratie. Maar de houding van belastingadviseurs, bijvoorbeeld bij hoorzittingen in de Tweede Kamer is: wij zijn de deskundigen. Dus politiek, laat →

‘DE ROL VAN ADVISEUR ALS SLIMSTE JONGETJE OF MEISJE VAN DE KLAS, DIE IETS NIEUWS HEEFT BEDACHT, DIE HEBBEN WE AFGELEGD’

— Stephen Brunner

het maar aan ons over; jullie hebben er geen verstand van. Daarvan gaan mijn nekharen overeind staan. Dat kán niet.’

Brunner: ‘Dat beeld is achterhaald. De NOB is al jaren geleden bewust een andere weg ingeslagen. We hebben zelfs in onze Code of Conduct opgenomen dat een NOB-lid moet weten dat zijn advies niet louter technisch mag zijn, gebaseerd op het filteren van de wettekst. Waar mogelijk moet hij de klant ook wijzen op de maatschappelijke gevolgen van zijn fiscale keuzes. De rol van adviseur als slimste jongetje of meisje van de klas, die iets nieuws heeft bedacht: die hebben we afgelegd. We zeggen nu tegen de klant: dit is een optie, maar moet je dat wel willen? Vaak geen gemakkelijke gesprekken, maar het maakt onze rol wel interessanter.’

Snels: ‘Toch ben ik niet gerust op. Op het NOB-congres in 2019 stelde de oudere generatie adviseurs zich op zoals Stephen, maar juist de jongeren gingen daar veel minder in mee. Op zich begrijpelijk: je hebt fiscaal recht gestudeerd, je zit in je eerste periode en zoekt naar een leuke belastingbesparing voor je klant. Dat blijft een sport.’

Brunner: ‘Het viel mij ook op. Maar jongeren zijn gelukkig nog bij te sturen. In onze beroepsopleiding besteden we daarom veel aandacht aan beroeps-ethiek.’

Snels: ‘Prima. Maar zolang 75 procent van de fiscale hoogleraren en 60 procent van de wetenschappelijk medewerkers ook partner is bij een advieskantoor heb ik er een hard hoofd in. Dat is een systeemfout; die repareer je niet zomaar.’

Brunner: ‘Relevant punt. Maar belastingadviseurs zijn een groot deel van hun tijd bezig met het in goede banen leiden van de dagelijkse fiscale praktijk

van klanten. De wetgever stelt namelijk steeds zwaardere eisen aan de fiscale systemen en het fiscale beleid van bedrijven. *Compliant* zijn is niet makkelijker geworden, maar daar zorgen wij voor. Een groot maatschappelijk belang.’

WETSCOMMENTAREN

De NOB mengt zich al decennia in het fiscale debat met uitgebreide wetscommentaren. Oud-staatssecretaris Willem Vermeend zei ooit: ‘Ze komen me politiek gezien niet altijd uit, maar getuigen van grote vak- en praktijkkennis.’ Toch heeft u, Bart Snels, veel kritiek op die commentaren. Die zouden niet onafhankelijk zijn. De NOB speelt zo volgens u een soort Raad van State van de belastingwetgeving. En de naam “Orde” zou ten onrechte suggereren dat de NOB een publiekrechtelijke organisatie is – ‘hoeder van de integriteit op het vakgebied’.

Snels: ‘Voor zover die commentaren relevante praktijkkennis bevatten, zijn ze zeker nuttig. Mijn pijnpunt is dat ze maar één kant van de medaille laten zien. Dat merkte ik toen ik werkte aan mijn initiatiefvoorstel over de liquidatieverliesregeling. Natuurlijk raadpleegde ik ook de belastingadviespraktijk en ik kreeg maar één soort reactie: niet doen! De NOB publiceerde toen een bijzonder kritisch commentaar. Maar verschillende adviseurs hebben me informeel laten weten dat mijn zienswijze ook recht van bestaan had. Waarom kan de NOB niet de verschillende invalshoeken presenteren vanwaaruit je naar een wetsvoorstel kunt kijken? Dat zou de waarde van de commentaren sterk verhogen.’

Brunner: ‘We geven vooral fiscaaltechnische adviezen, gebaseerd op onze ruime praktijkervaring met alle belastingsoor-

ten. We zien al vrij snel dat een bepaalde wetsbepaling waarschijnlijk problemen gaat opleveren, bijvoorbeeld omdat de aansluiting met het civiele of het Europese recht niet klopt. Vaak geven we ook oplossingen en voorkomen zo een hoop ellende.’

Snels: ‘Kan best, maar volgens mij beperken jullie commentaren zich niet tot de techniek. Er zitten ook fiscale opvattingen in: over hoe ons belastingstelsel eruit moet zien bijvoorbeeld. Dan ben je niet onafhankelijk, maar een lobbyorganisatie.’

Brunner: ‘We positioneren ons als een fiscale denktank, die zijn fiscale kennis ter beschikking stelt aan iedereen die er wat aan denkt te hebben. Maar we maken geen politieke keuzes in de zin van welk tarief er in box 3 moet gelden. Dat laten we aan de politiek over; anders begeven we ons op glad ijs.’

Snels: ‘Wat is erop tegen om je wél politieker op te stellen? Bijvoorbeeld over de vraag: wat is fiscaal gezien rechtvaardig?’

Brunner: ‘Dat doen we toch ook. Om bij box 3 te blijven: we zijn het er allemaal over eens dat het zo niet kan. De ene helft van de belastingplichtigen haalt dat fictieve rendement bij lange na niet; de andere helft haalt er z’n neus voor op. De NOB heeft meermalen suggesties voor verbetering gedaan.’

Snels: ‘GroenLinks heeft bij de invoering van box 3 in 2001 tegengestemd, juist vanwege dat fictieve rendement.’

VESTIGINGSKLIMAAT

Het Nederlandse vestigingsklimaat heeft de nodige jaren het beeld van de NOB naar buiten bepaald. Was dat verstandig?

Brunner: ‘Het was zeker niet het enige fiscale thema dat we becommentarieerden, maar het domineerde wel. Daar hebben we al geruime tijd geleden een eind aan gemaakt. We zijn nu bijvoorbeeld ook goed zichtbaar in actuele discussies over de dga, de uitvoerbaarheid van regelgeving en de vergroening van ons stelsel. Wat het vestigingsklimaat betreft: de ontwikkelingen daarin volgen we nog met veel aandacht. Er is geen reden om naïef te zijn. In Brussel belijden de lidstaten dat ze er voor het grote belang zitten, maar uit hun gedrag blijkt het tegen-

deel. Eigenbelang is nog altijd leidend. Duitsland bijvoorbeeld heeft veel commentaar op Nederland, maar strooit zelf uitbundig met fiscale subsidies.'

Snels: 'Eens, maar het vestigingsklimaat mag geen schaaamlap zijn. Zo van: als we het niet doen, concurreren ze ons weg. Neem de discussie over het afschaffen van de dividendbelasting: dat was belangrijk om internationaal mee te blijven doen. Het ging om twee miljard. De inzet van de discussie had ook kunnen zijn: die besteden we aan lastenverlichting voor het mkb of voor innovatie. Vestigingsklimaat is een te beperkte opvatting van wat economisch belangrijk is.'

DUBBELE PETTEN

Dubbele petten bestaan in de fiscale wereld in ruimte mate. Moeten we de huidige situatie laten bestaan of is, zoals hoogleraar Vleggeert in zijn oratie bepleitte, een strikt éénpetsbeleid aan te bevelen?

Snels: 'Ik vind dat allereerst een discussie voor de universiteiten; die moeten daarin voorop gaan. Als politicus heb ik ook een mening. Docenten met praktijkkennis zijn voor het universitaire onderwijs belangrijk; daar zou ik niet graag aan tornen. Een aantal universiteiten heeft daarvoor een bijzonder hoogleraar aangesteld; de naam praktijkhoogleraar zou misschien beter zijn. Prima. Maar het wordt moeizaam als zo'n driekwart van de hoogleraren en universitaire docenten een commerciële nevenfunctie heeft. Dat heeft onvermijdelijk gevolgen voor de thema's die je belangrijk vindt en de wetenschappelijke vragen die je stelt.'

Brunner: 'De belangrijkste kritiek op Vleggeert was dat zijn oratie wetenschappelijke onderbouwing miste. Medewerkers van de UvA hebben kort daarna de resultaten van eigen onderzoek gepubliceerd. Zij bekeken ruim 700 artikelen in de vakbladen. Wat bleek? Bij onderwerpen over bestaand recht was er geen onderscheid tussen auteurs met één pet of twee. Bij thema's over wenselijk recht lag het anders.'

Snels: 'Op universiteiten worden heftige discussies gevoerd over de houdbaarheid van het meerpettenstelsel. Ik maak me wel een beetje zorgen over de toon van het debat. Het moet geen zaak van



BART SNELS (1966)

- Studie algemene economie in Tilburg
- 1996 Proefschrift Universiteit Utrecht
- 2004 - 2009 Directeur wetenschappelijk bureau GroenLinks
- 2009 - 2011 Hoofd Voorlichting GL-Tweede Kamerfractie
- 2001 - 2003 Beleidsmedewerker ministerie van Financiën
- Diverse journalistieke functies
- 2017 - 2021 Tweede Kamerlid voor GL
- 2020 Indiener initiatiefwetsvoorstel wijziging Wet op de dividendbelasting



STEPHEN BRUNNER (1971)

- Studie fiscale economie en rechten in Groningen
- Belastingadviseur Deloitte; sinds 2007 partner
- Tax Policy Leader voor Deloitte Nederland
- 2012 - 2020 Bestuurslid NOB
- Voorzitter NOB-klankbordgroep fiscaal beleid

'HET WORDT MOEIZAAM ALS ZO'N DRIEKWART VAN DE HOOGLERAREN EN UNIVERSITAIRE DOCENTEN EEN COMMERCIËLE NEVENFUNCTIE HEEFT'

— Bart Snels

elkaar verketteren worden.'

Brunner: 'Transparantie is cruciaal. Een dubbele pet moet je altijd melden. Dat geldt voor wetenschappers die ook belastingadviseur zijn – of andersom – en ook voor wetenschappers met een hoofd- of nevenfunctie bij de Belastingdienst of een ngo.'

Dit interview vond in september plaats. Bart Snels liet de maand erop weten de Tweede Kamer te zullen verlaten (vanwege de samenwerking van GL met de PvdA). Woensdag 27 oktober was zijn laatste dag als Kamerlid.

STAGE

Laatste punt. Wie biedt?

Snels: 'Ik nodig jonge NOB-leden graag uit om bij GroenLinks stage te komen lopen. Ik denk dat dat heel verhelderend kan zijn.'

Brunner: 'Goed idee. Laten we in gesprek blijven.' ■

VAN WAARDELOOS NAAR WAARDEVOL

Belanghebbende X bv in de zaak van Guido van Aarle – Partner Tax bij CROP accountants & adviseurs – is een houdstermaatschappij. Die groep belastingplichtigen heeft tot 2019 te maken met beperkte verliesverrekeningsregels. Een recent arrest van de Hoge Raad heeft daar verandering in gebracht. Gevolg: lange tijd als waardeloos beschouwde houdsterverliezen zijn in één klap waardevol. Verrekening is weer ruimer mogelijk, maar wetsreparatie kan roet in het eten gooien.

Houdsterverliezen kunnen alleen verrekend worden met houdsterwinsten. Op die beperking stuit X bv bij de aangifte vennootschapsbelasting over 2016. In 2010 is een verlies geleden van 90.115 euro, dat de inspecteur heeft erkend als houdsterverlies. In 2016 is X nog steeds houdster; voor dat jaar wordt een winst van 16.420 euro aangeggeven. X heeft dat bedrag verrekend met het houdsterverlies uit 2010, zodat een nihilheffing zou resteren. Maar

daar gaat de inspecteur niet in mee. De vraag die – na een vruchteloze bezwaarfase – in beroep aan de rechtbank wordt voorgelegd, luidt dus: kan het houdsterverlies uit 2010 verrekend worden met de belastbare winst uit 2016?

FISCALE EENHEID

Nog even een cruciale toevoeging aan dit feitenrelaas. X heeft eind 2015 voor het uitvoeren van managementtaken dochtervennootschap A bv opgericht en die direct opgenomen in een fiscale een-

heid met X bv. Daar wringt de schoen: de rechtbank oordeelt dat de voor 2016 opgegeven winst geen houdsterwinst is en dus niet voor verrekening in aanmerking komt. Want houdsterverliezen zijn volgens de Wet Vpb alleen verrekenbaar met houdsterwinsten. →

JURISPRUDENTIE

- ECLI:NL:PHR:2020:740
- ECLI:NL:HR:2021:884



‘DIT IS EEN BAANBREKEND ARREST. DAAROVER ZIJN DE GELEERDEN HET WEL EENS’

RECHTSVRAAG

‘Na het voor ons negatieve oordeel van de rechtbank hebben we de Belastingdienst voorgesteld om voor sprongcasuatie te kiezen,’ zegt Guido van Aarle. ‘Die ging daarmee akkoord, want over de feiten en omstandigheden van de casus waren we het wel eens. Het traject bij de rechtbank had al twee jaar gekost, dus we wilden zo snel mogelijk naar de onderliggende rechtsvraag: hoe moeten we de wet lezen? En dan gaat het om de grammaticale uitleg tegenover de teleologische, ofwel een letterlijke uitleg van de wettekst tegenover een uitleg in termen van doel en strekking van de wet. Nu was in de literatuur en jurisprudentie volgens ons al overduidelijk aangevoeld dat aan de houdsterverliesregeling elke ratio ontbrak; de maatregel diende puur om het Bosal-gat te dichtten. In dat geval moet de grammaticale wetsuitleg prevaleren boven de teleologische, vonden we. Dat standpunt werd gelukkig volledig ondersteund door A-G Wattel, die zich in een uitgebreide conclusie van dertig pagina’s aan onze kant opstelde.’

ARREST

De Hoge Raad heeft tien maanden later voor zijn arrest van 11 juni 2021 slechts vier pagina’s nodig. Heeft de rechtbank terecht doel en strekking van de wet voorrang gegeven boven de wettekst? Het antwoord is nee – en daarmee volgt de Hoge Raad het oordeel van de A-G. Verrekening van het houdsterverlies van 2010 met de belastbare winst

van X bv van 2016 is toegestaan. De bewoordingen van de wetsbepalingen laten geen andere conclusie toe. De oprichting van een nieuwe dochter met winstgevende activiteiten volstaat dus al om oude houdsterwinsten te verrekenen. Maar de verruiming gaat nog verder, denkt Van Aarle. ‘Per 1 januari 2022 krijgen we in de vennootschapsbelasting te maken met nieuwe verliesverrekeningsregels, waardoor al die bestaande houdsterverliezen opeens onbeperkt voorwaarts verrekenbaar zijn. Dat in combinatie met het HR-arrest geeft ruime mogelijkheden om wat te doen met



MR. GUIDO VAN AARLE (1980)

• Partner Tax bij CROP accountants & adviseurs

die in eerste instantie al bijna afgeschreven verliezen. En bij dit alles spelen ook nog de ontwikkelingen rond de fiscale eenheid en de mogelijke keuze voor de per element-benadering. Complexe materie dus, maar dat zijn we wel gewend in de vennootschapsbelasting.’

MILJOENEN

De omvang van de ‘bevrijde’ houdsterverliezen laat zich moeilijk taxeren, maar volgens Van Aarle gaat het om ‘zeer aanzienlijke bedragen. Elke grote multinational met een houdsterstructuur en deelnemingen in het buitenland koopt weleens een kat in de zak of begint met activiteiten die geen winst maken. Bij elkaar levert dat tientallen miljoenen verlies op, onder meer door liquidatie van buitenlandse deelnemingen. De liquidatieverliesregeling is inmiddels sterk ingeperkt, maar door het arrest van de Hoge Raad zijn er nu weer mogelijkheden dat de verliezen als houdsterverliezen kunnen worden gekwalificeerd – met de daarbij horende verrekeningsmogelijkheden.’

BAANBREKEND

Heeft de uitspraak van 11 juni in de praktijk al tot beweging geleid? Van Aarle denkt dat het daar nog wat te vroeg voor is. ‘Opvallend is wel dat Rechtbank Gelderland kort na het HR-arrest – mogelijk daardoor geïnspireerd – in een enigszins vergelijkbare casus voor dezelfde benadering koos: voorrang voor een grammaticale wetsuitleg. We zullen cliënten met houdsterverliezen uiteraard wijzen op de nieuwe regels. Maar we moeten afwachten of ze er ook daadwerkelijk gebruik van willen gaan maken. Mogelijk komt er op korte of iets langere termijn een wetsreparatie en dan is er een reële kans dat je moet gaan procederen – en dat doen bedrijven niet graag. Bovendien: om te kunnen verrekenen, is het toch eerst nodig om winstgevende activiteiten te ontwikkelen. Dat kost sowieso tijd. Maar hoe dan ook, dit is een baanbrekend arrest. Daarover zijn de geleerden het wel eens. ■

HENNY ABDEL MALEK-VERBOOM (37), RITUALS COSMETICS



GEEN GEZWEEF

Henny Abdel Malek-Verboom is hoofd Tax bij Rituals én meditatie- en yogadocent, vooral bij bedrijven.

Hoe komt een nuchtere fiscalist hierin terecht? 'Acht jaar geleden had ik veel stress en vage fysieke klachten. Ik ging op zoek: yoga, persoonlijke ontwikkeling, ayahuasca... Van het zweverige kwam ik uiteindelijk weer terug bij het nuchtere, maar yoga en meditatie bleven.'

Botst het niet met je werk in de corporate wereld? 'Ik heb me dat wel afgevraagd, maar het zorgt juist voor balans. En ik ben een soortgenoot, daarom kan ik deze groep bereiken.'

Hoe ga je als docent bij bedrijven te werk? 'Ik geef online meditatie, ontdaan van het zweverige jasje, en workshops over

well-being.'

Eén gelukstip? 'Elke dag een lummelhalvuurtje – met thee op de bank of wandelend, zonder nieuws te lezen op je telefoon!' ■

Nieuwsgierig?

Surf naar: <https://spoti.fi/3za8Hx2>

WACHTEN TOT DE KLANT BELT?



VANAF NU NIET MEER! TAXVICE, NÚ MET PROACTIEVE ADVIESMOGELIJKHEDEN

Advice Intelligence maakt 360- gradenadvies mogelijk door bundeling van data en ondersteuning in de samenwerking. Zo voorzie jij jouw klanten nog sneller van een fiscaaladvies. Deze proactieve signalering wordt mogelijk gemaakt door RPA- technologie.

CRM- en aangiftesoftware worden gekoppeld voor signaleringen en berekeningen. Advice Intelligence biedt een unieke voorsprong in proactieve advisering. Zo ontzorg jij jouw klanten en creëer je meer advieswaarde.

De tijd vooruit met Advice Intelligence.

ONTDEK HET ZELF OP [SDU.NL/ADVICE-INTELLIGENCE](https://sdu.nl/advice-intelligence)

 VISMA

 Sdu