



Toepassing en aandachtspunten

- 5% belastingheffing over winsten die toerekenbaar zijn aan 'technische IP' is een belangrijk voordeel. Kosten in de voorfase kunnen gewoon tegen het normale VPB tarief worden afgetrokken dan wel geactiveerd
- De innovatiebox is zo ingericht dat er in veel gevallen geen gecompliceerde transfer pricing documentatie nodig is. Dit zal per geval moeten worden bekeken en beoordeeld en verlaagt in het algemeen de drempel voor belastingplichtigen
- Voor zover er nadelen zijn te noemen:
 1. Innovatiebox vereist bij toepassing van de WVBSO route administratieve discipline
 2. Als het geld wat wordt verdient met de ontwikkelde IP onderworpen is aan buitenlandse bronbelasting (je geeft bijvoorbeeld een buitenlandse partij een licentie), dan kan deze bronbelasting in veel gevallen niet volledig verrekend worden

- Om in aanmerking te komen voor de innovatiebox zal o.a. sprake moeten zijn van:
 1. WBSO verklaring of octrooi/kwekersrecht ten aanzien van ‘technische IP’ (marketing intangibles kwalificeren bijvoorbeeld niet);
 2. Er moet sprake zijn van (economische) eigendom van het IP;
 3. Kan alleen maar bij VPB plichtige entiteiten; en
 4. Er dient winst te worden gemaakt (impliciete eis)
- Recente ontwikkelingen:
- Op grond van Europese ontwikkelingen zal het naar verwachting in de toekomst niet meer mogelijk zijn om meer dan 30% van het ontwikkelingswerk uit te besteden aan het buitenland (contract R&D)
- De WBSO (% van de loonsom) en de RDA (% van de investering in activa) worden binnenkort elkaar geschoven om tot vereenvoudiging van het systeem te komen

Naast (internationale) fiscale kennis is het van groot belang om ook bedrijfskundige kennis te hebben om een maximaal resultaat te behalen. Het gaat om de juiste snaar te raken bij de fiscus door een duidelijk verhaal. Daarbij zijn bijvoorbeeld de volgende vragen van belang:

1. Verkoopt het produkt zich zelf of is er een (relatief) groot commercieel verkoopteam noodzakelijk
2. Zijn de personen die zich bezighouden met produktontwikkeling continue bezig om vernieuwingen door te voeren en te ontwikkelen of is het WBSO project een eenmalige exercitie geweest
3. Wat doet de onderneming aan marketing
4. Hoe is ver verder personeelsopbouw van de onderneming
5. Hebben er eerder produktontwikkelingen plaatsgevonden die succesvol in de markt zijn gelanceerd?
6. Hoe hoog zijn de kosten die toerekenbaar zijn aan produktontwikkeling

Voor toepassing van de innovatiebox is het van belang overeenstemming te bereiken op de volgende punten:

- De hoogte van de ontwikkelingskosten (direct- dan wel indirect)
- De opbrengsten die toerekenbaar zijn aan het IP. Daarvoor zijn een tweetal methoden:
 1. Percentage van de marge
 2. De afpelmethode (transfer pricing) waarbij de 'routine functies' eerst een fictieve vergoeding krijgen. Wat er dan nog overblijft van de winst wordt verdeeld over de kernfuncties zoals de afdeling R&D en het verkoopteam



analyse

- Wat is de uitgangssituatie? Wat is het produkt en hoe gaat het de markt veroveren? Gaat het verkocht worden in het buitenland en hoe?



ontwerp/ oplossing

- Wat raden wij aan en wat denken wij dat er nodig is om tot een goed resultaat te komen. Hierbij maken wij een indicatief stappenplan en maken inzichtelijk wat het gaat kosten (fee quote) en wie wat moet gaan doen



Implemen- tatie

- Verzamelen gegevens gevolgd door interview met client. Hierna schrijven van het verzoek aan de fiscus met daarin onderbouwd welk % van de winst of % van de winstmarge voor de innovatiebox in aanmerking komt. Daarna onderhandelen.



Fiscaal Adviseurs

Voor vragen kunt u contact opnemen met info@mffa.nl