

'Btw is een belasting met een vrouwelijke en creatieve touch'

Hoewel de fiscus al jaren zegt naar vereenvoudiging van het belastingrecht te streven, wordt langzamerhand wel duidelijk dat hiervan weinig terechtkomt. Dat geldt met name voor de btw. Op het eerste gezicht niet zo'n ingewikkeld belastingmiddel, maar schijn bedriegt. In de serie vrouwelijke zelfstandig werkende fiscalisten dit keer het woord aan Carola van Vilsteren, btw-specialist.

Waarom bent u een eigen kantoor begonnen?

'Ik heb fiscaal recht gestudeerd in Tilburg, daarna ben ik gaan werken bij wat toen nog Moret heette, nu EY. Daar ben ik begonnen op de btw-afdeling. Na een overstap naar BDO ben ik in 2003 voor mezelf begonnen. BDO was een geweldige werkgever, ik heb er erg veel geleerd, met name ondernemen, hoe je van iets een product maakt en hoe je dat in de markt zet. Maar op een gegeven moment zag ik dat accountantskantoren die voor de btw bij BDO klant waren bang waren – terecht of ten onrechte – dat BDO het andere accountantsadvieswerk zou gaan overnemen. Ik zag daarin een mogelijkheid om als onafhankelijke partij die uitsluitend btw-advieswerk doet juist die klanten te gaan bedienen. Dan vorm je voor die kantoren geen bedreiging. Ik doe ook niet al het btw-werk van accountantskantoren, alleen die kwesties waar men zelf niet goed uitkomt. Btw-aangiftes doe ik zelden, op een enkele keer na, als het gaat om een ingewikkelde aangifte waar van alles mee is.'

Hoe komt het dat bijvoorbeeld bij de 'big four' veel vrouwen als btw-adviseur werken?

'Btw is misschien een vrouwending, het is een heel feitelijke belasting, maar je kunt er ook creatief in zijn. Ik denk dat het met name dit aspect is waartoe vrouwen zich aangetrokken voelen.

Ik vond tijdens mijn studie andere belastingen niet zo interessant, tot ik tijdens een stage op de btw-afdeling kwam. Daar was opeens de werkelijkheid, en niet meer al die theorie. Het is een belasting die door de hele onderneming loopt, te beginnen met inkoopfacturen.'

Zijn uw activiteiten sinds 2003 uitgebreid?

'Die uitbreiding is bewust gegaan. Nadat ik was begonnen met btw-advieswerk voor accountantskantoren, bleek er vraag te zijn naar btw-cursussen voor accountants. Ik ben daarom ook docent btw geworden, wat overigens ook weer nieuwe klanten opleverde. In deze branche werkt klanten werven via je website niet. Er komt altijd een element van vertrouwen bij. Wil men bij je aankloppen, dan moet men je minimaal één keer hebben gezien, of ten minste iets over je gehoord hebben. Mond-tot-mond-reclame en vertrouwen is het allerbelangrijkste. Daarnaast ben ik veel werk gaan doen voor gemeenten en non-profitorganisaties. Die zijn doorgaans klant bij de big four, maar mijn organisatie doet voor hen vaak het btw-compliance of -advieswerk. Denk aan ziekenhuizen, welzijnsorganisaties, ministeries, provincies, gemeentes en dergelijke. We begeleiden ook horizontaal toezichttrajecten voor de btw, nemen steekproeven, of implementeren de btw in een organisatie. Dat is ander werk dan wat we



‘Het is een illusie
dat je de zaken kunt
vereenvoudigen’

‘De onderneming moet haar eigen kennis op peil houden’

voor de accountantskantoren doen. Het is een interessante mix. Er werken inmiddels vijf tot acht personen dagelijks, afhankelijk van piekdrukke. Op die manier is de continuïteit van mijn bedrijf gewaarborgd. Met name bij grotere opdrachten is dat belangrijk.’

In het belastingrecht gaan veranderingen vaak snel, ook in de btw. Wat doet u om uw kennis en die van uw klanten up-to-date te houden?

‘Omdat ik zowel les geef als in de praktijk werkzaam ben, kan ik veel praktijkvoorbeelden aanhalen. Dat is interessant voor de cursisten omdat er altijd een directe link met de praktijk is. De theorie hebben de meesten wel onder de knie, maar het gaat om de concrete gevallen, wat zijn de valkuilen, hoe kun je risico’s beperken en hoe hou je het een beetje praktisch uitvoerbaar. Als oplossingen in de praktijk moeilijk zijn in te passen in de programmatuur of de processen, heb je er niet veel aan. Omdat ik veel bij bedrijven kom, weet ik bij welk pakket welke oplossing zou kunnen passen. Ik geef veel cursussen voor onder andere SRA, NBA, Vakmedianet, RB Opleidingen en dergelijke organisaties. Verder organiseer ik op mijn kantoor workshops voor onze eigen klanten. Dat zijn doorgaans groepjes van maximaal tien personen, die een halve dag lang alle ins en outs bespreken van een heel specifiek onderwerp, bijvoorbeeld Bua en de werkkostenregeling, btw en horeca, en btw en de reisbureauregeling. De workshops zijn dus branchegeoriënteerd. We organiseren ook in-company cursussen. We leggen het onderwerp dan uit aan de hand van voorbeeldsituaties uit het bedrijf zelf, dan wordt het herkenbaar. Dat wordt als prettig ervaren. Daarom zou ik nooit alleen maar cursussen willen geven, de combinatie van lesgeven en het werken in de praktijk is ideaal.’

De btw is zo te zien geen belastingmiddel dat je eenvoudigweg aan je adviseur kunt overlaten?

‘De organisatie moet ook zelf de kennis in de organisatie willen implementeren, dat is misschien nog wel meer waard. De belangrijke punten kunnen in memo’s en schema’s worden vastgelegd, zodat de kennis in het eigen bedrijf kan worden geborgd. Dan hoeft het niet elke keer aan mij te worden gevraagd. Ik ben niet een adviseur die alleen maar wil adviseren. Binnen een onderneming moet er ook eigen kennis zijn en die moet op peil worden gehouden door bijvoorbeeld cursussen btw en handboeken. Natuurlijk zijn er dan ook vragen waar men niet uitkomt, maar de basiskennis hoort aanwezig te zijn. Daaraan meewerken is het creatieve deel waar vrouwen goed in thuis zijn.’

Hoe verloopt het traject voor horizontaal toezicht in de btw?

‘Het betreft voornamelijk gemeentes, non-profitorganisaties en beursgenoteerde ondernemers, die hebben ook verantwoorde-

lijkheid naar de maatschappij toe. Uiteraard omvat het horizontaal toezichttraject meer belastingmiddelen. Wij beperken ons tot het btw-deel. Het kan zijn dat er een nulmeting moet worden gedaan. Er wordt dan een evaluatie gemaakt van de situatie binnen het bedrijf. Vragen zijn: “Waar staan we nu, gaat het allemaal goed of moeten er dingen verbeterd worden? Zijn er risico’s, zijn er wellicht fouten gemaakt die moeten worden verholpen of met een suppletie-aangifte worden rechtgezet?” Daarna volgt dan de fase van gesprekken met de Belastingdienst. Overigens doen we dat onderzoek ook wel buiten horizontaal toezicht om. Een bedrijf kan behoefte hebben om de zaken op btw-gebied goed op de rit te hebben, zodat men geen risico’s loopt. In een quickscan kijken we dan wat die risico’s zijn, en stellen we zo nodig een verbeterplan op. Als je vandaag iets constateert, is het morgen nog niet opgelost, maar je kunt wel proberen om bepaalde bedrijfsprocessen pakweg in drie maanden verbeterd te krijgen. Misschien moet de software worden aangepast, of de lay-out van facturen, dat begeleiden wij dan. Gaat het in samenspraak met de Belastingdienst, dan wordt vaak afgesproken dat het bedrijf na een half jaar kan laten zien wat er verbeterd is.’

Heeft horizontaal toezicht het leven voor de ondernemer duurder gemaakt?

‘Ik denk van wel. Op zich is het voor een bedrijf niet verkeerd om met zo’n verbeterproces bezig te zijn, maar toegegeven, het kost geld. Als je niks doet kost het niks, maar dan loop je het risico op een naheffingsaanslag met boete. Het is een gegeven dat controles niet meer zo vaak voorkomen. Lang niet iedere ondernemer krijgt bijvoorbeeld om de vijf jaar controle, daar heeft de Belastingdienst de capaciteit niet meer voor. Als een ondernemer “in control” wil zijn en daar een adviseur bij betreft, is hij inderdaad meer geld kwijt dan wanneer hij niets doet, maar dan heeft hij ook meteen zekerheid over zijn processen en risico’s.’

De btw kent een woud aan regeltjes en uitzonderingen daarop. Het beleid van de Belastingdienst blijft niet achter. Een voorbeeld zijn de vijf vaststellingsovereenkomsten die de Belastingdienst heeft opgesteld voor osteopaten.

‘De osteopaat moet zelf kijken welk model van toepassing is op zijn situatie. Het is niet te vermijden, de medische vrijstelling is zo specifiek en ingewikkeld geworden, wanneer en voor wie geldt de vrijstelling? Inmiddels hebben we de problemen rond fysiotherapeuten en de vrijstelling van btw achter ons gelaten. Voor manueel therapeuten was het lastiger, omdat manueel therapeut geen beschermde titel is. Manuele therapie is nu onder voorwaarden vrijgesteld van btw. Wij werken in dit kader voor veel belangenorganisaties, bijvoorbeeld het KNGF, of de lande-



CV Carola van Vilsteren

Mr. C.W. (Carola) van Vilsteren heeft na haar studie Fiscaal Recht (Katholieke Universiteit in Tilburg) ervaring opgedaan als btw-specialist bij Ernst & Young en BDO Accountants & Adviseurs. In 2003 is zij gestart met haar eigen onderneming: Van Vilsteren BTW advies bv. Carola heeft diverse publicaties op haar naam staan en is als auteur verbonden aan een aantal vakbladen. Ook verzorgt zij regelmatig (in-company)cursussen en opleidingen.

factuur, terwijl je tegenwoordig kleurencopiers hebt die afdrucken maken die niet van het origineel te onderscheiden zijn. Ook de digitalisering van de facturering loopt niet helemaal parallel met de wetgeving. In heel Europa wordt voor miljarden aan btw ontdoken, of het lekt weg. Dat levert een gigantisch bedrag aan gemiste inkomsten op. Als je dat binnen kon halen was het hele begrotingstekort opgelost. Uit te roeien is het niet. De oplossing zou nieuwe wetgeving zijn, maar die zou in heel Europa moeten worden ingevoerd. Als je bijvoorbeeld alleen in Nederland nieuwe wetgeving zou maken, dan gaat iedereen naar de landen om ons heen als die een gunstiger regime hebben, en op basis van de EU-richtlijn kunnen wij in Nederland niet zo veel.' ◀

lijke huisartsenvereniging. Als we tot afspraken met de Belastingdienst komen, proberen we die gelijk voor de hele branche te maken. Bij de Belastingdienst zijn er kennisgroepen die bijvoorbeeld alleen maar medici doen, die weten echt wel waar je het over hebt, daarmee kun je ook gemakkelijk landelijke afspraken maken. Maar soms worden afspraken op het ministerie gemaakt, vooral als het om iets heel specifiek gaat, en wellicht de wetgeving zou moeten worden aangepast. Dat is constructief werk, je kunt daarin aangeven hoe jij denkt dat de regel eruit zou moeten zien, hoewel dat geen garantie is dat het dan ook zo gebeurt.'

In het Belastingplan 2016 valt te lezen dat het tarief voor grow kits voor paddo's van 6 naar 21 procent gaat. Waarom gold in eerste instantie het lage tarief?

'Een verlaagd tarief voor kweekbodems is niet merkwaardig, die worden gebruikt voor de ontwikkeling van voedsel, dus de tariefverlaging is gelegitimeerd. Maar hier gaat het om geestverruimende middelen. Dit is echt een typisch btw-geval. Alles is zo beschreven dat iets voor je het weet onder het lage tarief valt, en dan moet er weer een uitzondering of wetwijziging worden gemaakt om één en ander aan te passen. De regeling is ingewikkeld en dat blijft zo. Het is een illusie dat je de zaken kunt vereenvoudigen, dat zie je met name bij de toepassing van het verlaagd tarief. Het is natuurlijk wel jammer dat ondernemers die wel wat anders te doen hebben er veel werk aan hebben, verreweg de meesten willen het goed doen, maar soms gaat het toch fout en als ze dan een naheffingsaanslag met boete krijgen zijn ze niet blij. Men wil de boel helemaal niet belazeren, maar raakt eenvoudig de weg kwijt in de wirwar van regeltjes. Op zich lijkt de btw een eenvoudige belasting, je kunt btw aftrekken als je btw betaalt, klaar. Maar dan komen al die voorwaarden waaraan je moet voldoen, en al die regeltjes met hun uitzonderingen, dat vindt de ondernemer lastig'.

De btw is in Europa de meest ontdoken belasting. Hoe zou je dat kunnen veranderen?

'Btw-fraude en btw-carrouselfraude komen ontzettend veel voor. Dat wordt in Nederland mede veroorzaakt door het feit dat het stelsel van de Wet op de Omzetbelasting van 1968 inmiddels achterhaald is. Dat stelsel gaat uit van een originele authentieke

'Men wil de boel helemaal niet belazeren, maar raakt de weg kwijt in de wirwar van regeltjes'