



Btw-expert Paul Cramer:

'Het is nog nooit zo leuk geweest op btw-gebied'

Voormalig bestuurslid van het Register Belastingadviseurs Paul Cramer helpt bedrijven en non profit-instellingen met alle vraagstukken rondom de omzetbelasting (btw), in binnen- en buitenland. Hij werkt met verschillende internationale samenwerkingsverbanden. Het Register sprak met deze gedreven btw-specialist over zijn werk en wat hem zo aanspreekt in de btw-praktijk. 'Ik mag meekijken in de keukens van veel bedrijven.'

Door Sandra van den Nieuwenhof | Foto's: Raphaël Drent

‘**H**et btw-specialisme geeft mij de perfecte gelegenheid om in de keukens van veel bedrijven te mogen meekijken. Wat doen ze en hoe doen ze dat? We komen met bedrijven in contact die gave dingen doen en waarvan ik regelmatig denk: ‘ik wou dat ik dat had bedacht.’ We hebben bijvoorbeeld contact met een Nederlands bedrijf dat voetbalvelden aanlegt in stadions over de hele wereld. Dat zijn grasspecialisten die voortdurend bezig zijn met de vraag hoe ze het meest fantastische gras kunnen maken. Supergaaf om te horen hoe ze dat doen en hoe ze dat van Nederland naar de wereld hebben gebracht. Ik kan dan ook plaatsvervangend trots zijn op zo’n bedrijf. En zo mag ik ook de adviseur zijn van een projectontwikkelaar die bezig is met zonnepanelen op land, daken en water. Dat zijn nieuwe ontwikkelingen. Het is mooi om daarbij betrokken te zijn.’

Aan het woord is btw-expert Paul Cramer (57) in het kantoor van Less Grey en VAT4U in Alkmaar. Zijn enthousiasme voor zijn vak klinkt onmiskenbaar door in zijn verhalen. ‘Btw-specialisten zijn in de fiscale wereld een bijzondere groep adviseurs. Als btw-specialist kijk je meer transactiegericht naar de activiteiten van een bedrijf. Er is in Nederland een aanzienlijk aantal btw-specialisten actief zowel bij de belastingdienst als bij de advieswereld. Deze mensen hebben een andere kijk op fiscaliteit, en daar hoor ik ook bij. Tenminste, zo ervaar ik het. Je moet intrinsiek willen weten hoe een transactie in elkaar zit. Dat is het allerleukste van mijn vak: je moet voortdurend begrijpen hoe een bedrijfsmodel in elkaar zit. Wat doen ze, waarom doen ze dat zo en hoe zit een transactie in elkaar? En past zo’n transactie comfortabel in het wettelijk systeem of niet? Dat is in het algemeen vaak wel duidelijk maar soms is het ook gewoon puzzelen en gaat het om doelstelling en ratio van de wettelijke bepalingen. Ik praat met klanten ook over ondernemerszaken. We hebben allemaal onze ups en downs. Het gaat niet alleen over fiscaliteit maar ook over hoe je zaken doet. Ik doe dat vanuit verschillende rollen die binnen de btw worden onderkend: mijn adviseursrol, de teruggave-rol en de compliance-rol.’

Ondergeschoven kindje

Less Grey biedt een breed pakket diensten aan. ‘Het is onder andere onze missie om een maximale teruggaaf van buitenlandse btw te bewerkstelligen op een efficiënte en zo eenvoudig mogelijke manier. Grensoverschrijdende compliance is te vaak nog een onderschoven kindje. Je zult als Nederlandse mkb-ondernemer maar opeens bericht krijgen dat je bijvoorbeeld in Spanje geregistreerd moet staan en dat je daar btw-aangifte moet doen. Hoe doe je dat? Daar hebben wij dan een antwoord op, ongeacht of die vraag speelt in Spanje, Polen, Zweden of Griekenland. Ik kan het niet allemaal honderd procent zelf weten en daarom heb ik het zo georganiseerd dat ik internationaal samenwerk met btw-specialisten die het lokaal uitstekend weten, zodat we die kennis met elkaar kunnen aanbieden. Het is voor bedrijven

zelf niet te doen of heel kostbaar. Ze worden doorverwezen naar lokale btw-specialisten. In zuidelijke landen zoals Spanje en Italië is er minder btw-expertise dan bijvoorbeeld in ons land of Duitsland of Frankrijk. In zuidelijke landen zijn ze inmiddels wel een aardig eind op weg maar daar kijken ze toch op een andere manier aan tegen het systeem. In het kader van de fraudebestrijding hebben een vijftal landen bovendien extra verplichtingen opgelegd op het gebied van aanvullende rapportages en het overleggen van inkoop- en/of verkoopfacturen. Ga er dan maar aan staan als Nederlands bedrijf! Dergelijke verplichtingen kennen we in Nederland niet.’

Andere adviseurs kunnen ook gebruik maken van de expertise van Cramer en zijn achterban. ‘Voor accountants, belastingadviseurs, advocaten en notarissen treden wij op als hun specialist bij het ondersteunen van hun cliënten.’

Cramer heeft op verschillende plaatsen zijn ervaring en kennis opgedaan, en zowel bij de belastingdienst als in de advieswereld gewerkt. ‘Ik heb niet gestudeerd aan een universiteit om fiscalist te worden. Ik ben één van die btw-specialisten die geen academische titel heeft. Ik begon in 1983 bij de belastingdienst in een administratieve functie. In 1987 startte ik met de controleursopleiding die de fiscus toen had. Dat was een driejarige full-time opleiding waarbij je alleen maar aan het studeren was. Daar ben ik opgeleid tot omzetbelastingcontroleur. Het was een vrij brede opleiding. De fiscaaltechnische kant van de opleiding boeide mij zeer. Ik had misschien



‘Btw-specialisten zijn in de fiscale wereld een bijzondere groep adviseurs’



'Sinds juli 2010 werkt de Europese Commissie in kleine stapjes toe naar een modern, fraudebestendig en solide btw-systeem'

zes controles gedaan bij de belastingdienst toen ze in de gaten kregen dat mijn fiscaaltechnische kant goed onderlegd was. Ik zat al vrij snel, binnen drie maanden, in een fiscaaltechnische functie op kantoor. Ik kwam in 1990 op die fiscaaltechnische stoel terecht bij de fiscus en drie jaar later vertrok ik naar de advieswereld. Globaal heb ik tien jaar bij de belastingdienst gewerkt en vervolgens tien jaar in de advieswereld bij Ernst & Young. Daar heb ik geleerd om het fiscaaltechnische vak toe te passen in de advieswereld. Dat was een jas die mij prima paste. Ik kwam ook op een kantoor terecht waar enkele gerenommeerde btw-specialisten zaten. Dat was voor mij de perfecte omgeving om me als belastingadviseur en btw-specialist door te ontwikkelen.

Waar ik bij de belastingdienst hoofdzakelijk nationaal werd opgeleid, heb ik bij Ernst & Young voornamelijk leren werken met Europese richtlijnen. In 2003 stapte ik over naar TNT. Daar werd ik bedrijfsfiscalist in de veronderstelling dat dit de volgende stap in mijn carrière zou worden. Ik kwam er al binnen een jaar achter dat ik geen bedrijfsfiscalist maar adviseur ben en moet blijven. Sinds 2005 ben ik zelfstandig btw-specialist.'

Fraudebestendig

Cramer was eerder vijf jaar bestuurslid van het Register Belastingadviseurs (RB) en is nu namens het RB actief binnen de Europese koepelorganisatie CFE. 'Nu ik geen bestuurslid meer ben, kan ik volledig vaktechnisch invulling geven aan mijn lidmaatschap van de Indirect Tax Committee van de CFE. Daar kan ik mijn vaktechnische kennis goed kwijt omdat in die commissie de btw-specialisten van verschillende beroepsorganisaties samen komen die allemaal in het veld actief zijn. We signaleren aan de ene kant problemen en bespreken met elkaar mogelijke oplossingen. Aan de andere kant delen we ook ervaringen van de verschillende lidstaten om ervan te leren. Ook is de commissie vertegenwoordigd in twee overleggen in Brussel, de VAT Expert Group en het VAT Forum. Hierin hebben wij de mogelijkheid om onze

stem te laten klinken. Het is de bedoeling om het btw-systeem te moderniseren en fraudebestendig te maken. Het is hartstikke mooi om als btw-specialist betrokken te zijn bij deze ontwikkelingen voor de toekomst.'

De vraag of er nu interessante ontwikkelingen op btw-gebied spelen, lijkt overbodig. 'Het is nog nooit zo leuk geweest op btw-gebied, als je naar de nabije toekomst kijkt. Het boeiende in deze periode is dat de Europese Commissie bezig is om het- btw systeem te vereenvoudigen, te moderniseren en fraudebestendigheid te maken. Er worden nu nieuwe systematische voorstellen gelanceerd om daartoe te kunnen komen. Sinds juli 2010 werkt de Europese Commissie in kleine stapjes toe naar een modern, fraudebestendig en solide btw-systeem. Modern wil in dit geval zeker ook zeggen: met behulp van moderne technologieën.'

Erkenning

Op de vraag wanneer dit proces is afgerond, antwoordt hij: 'Daar wordt verschillend over gedacht. Ik denk zo ongeveer in de periode 2030-2035. Het is natuurlijk een heel ingewikkeld proces met al die verschillende landen, die alles met elkaar moeten afstemmen om tot Europese richtlijnen te komen. De btw is nog steeds een nationale belasting en valt onder de auspiciën van een lidstaat. Zo'n richtlijn is een spoorboekje dat kaders geeft voor de lidstaten waarbinnen de btw is ontwikkeld. Er staan ook bepalingen in die de lidstaten zelf kunnen invullen. De richtlijn waar we nu mee werken stamt uit 2006. De eerste richtlijn werd ingevoerd in de jaren zestig van de vorige eeuw. Nu zie je dat we vanaf 2010 op onderdelen stapjes aan het maken zijn naar het nieuwe systeem.'

Zonder al te diep op allerlei technische aspecten in te gaan licht Cramer een voorbeeld toe. 'Een belangrijke stap is het onderscheid tussen transacties tussen bedrijven onderling en transacties tussen bedrijven en consumenten, B2B en B2C. Dat onderscheid zie je nu steeds meer terug in de uitwerking naar het definitieve systeem. Ook is het onderscheid tussen diensten en producten van belang. In 2015 is het zogenaamde mini-one-stop-shopsysteem geïntroduceerd. Daarin zijn de grensoverschrijdende btw-aangiften georganiseerd en zijn afspraken tussen de lidstaten tot stand gekomen dat zij voor elkaar de btw collecteren. Voor B2C-diensten is nu al de vereenvoudiging doorgevoerd dat een bedrijf in één lidstaat de btw-aangifte doet voor de verschuldigde btw in meer staten. We willen naar een systeem toe waarbij je geregistreerd bent in de lidstaat waar je gevestigd bent en dat je in die lidstaat de btw-aangifte doet voor alle transacties binnen de EU.'

Zijn eigen toekomstplannen en ambities heeft hij helder voor ogen: 'Ik ga nog zeker tien jaar door. Ik wil heel graag de erkenning blijven zien dat we voor de Nederlandse bedrijven alle btw-vragen over rechten en verplichtingen kunnen vertalen naar concrete acties en duidelijkheid.' <<<