

De toekomst van IP-regimes in Nederland en Europa

De toekomst van IP-regimes in Nederland en Europa

Stenografisch Verslag van het Congres over de toekomst van IP-regimes in Nederland en Europa, gehouden op 2 juli 2014 in de Aula van de Vrije Universiteit Amsterdam

Dagvoorzitter: prof. dr. J.W. Bellingwout (VU, KPMG Meijburg & Co)

Met een inleiding van
prof. dr. J.W. Bellingwout

en bijdragen van:

drs. R.P.J. van den Brekel

mr. E. Cratsborn

mr. J. Gooijer

mr. M.C. de Graaf

drs. A. Hermanns

mr. M.J. van Iersel

mr. A. Kale

mr. drs. V. Kalloe

prof. dr. F.P.G. Pötgens

drs. M. de Ruiter

prof. dr. C. Spengel

mr. E.A. Visser

drs. J.K. Wesseling

ir. E.D. Wiebes MBA

Ontwerp omslag: Hans Roenhorst, www.H2Rplus.nl

ISBN 978 90 13 12983 0
NUR 827-295

© 2015 Wolters Kluwer, Deventer

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever worden verveelvoudigd of openbaar gemaakt.

Voor zover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16h t/m 16m Auteurswet jo. het Besluit van 27 november 2002, Stb. 575, dient men de daarvoor verschuldigde wettelijke vergoeding te voldoen aan de Stichting Reprorecht Postbus 3051, 2130 KB Hoofddorp.

Hoewel aan de totstandkoming van deze uitgave de uiterste zorg is besteed, aanvaarden de auteur(s), redacteur(en) en uitgever(s) geen aansprakelijkheid voor eventuele fouten en onvolkomenheden, noch voor gevolgen hiervan.

Wolters Kluwer Nederland BV legt de gegevens van de abonnees vast voor de uitvoering van de (abonnements)overeenkomst.

De gegevens kunnen door Wolters Kluwer, of zorgvuldig geselecteerde derden, worden gebruikt om u te informeren over relevante producten en diensten. Indien u hier bezwaar tegen heeft, kunt u contact met ons opnemen.

Op alle uitgaven van Wolters Kluwer zijn de algemene leveringsvoorwaarden van toepassing. Deze kunt u lezen op www.kluwer.nl.

Inhoudsopgave

Inleiding	7
Opening dagvoorzitter prof. dr. J.W. Bellingwout (hoogleraar VU, KPMG Meijburg & Co)	9
Openingspeech drs. J. de Boer (voorzitter VNO-NCW)	10
Panel 1. Tax incentives: voor inkomsten (innovatiebox) of kosten (WBSO en RDA)	15
<i>prof. dr. J.W. Bellingwout</i> voorzitter	
<i>prof. dr. C. Spengel (Universiteit Mannheim)</i>	
<i>drs. J.K. Wesseling (plv. DG Bedrijfsleven en Innovatie Ministerie van Economische Zaken)</i>	
<i>mr. M.J. van Iersel (Vice-president Corporate Tax Affairs ASML)</i>	
EU aspecten van IP-regimes	30
<i>mr. drs. V. Kalløe (head International Tax Policy department, KPMG Meijburg & Co)</i>	
Intermezzo: De 3D-printing revolutie	41
<i>drs. A. Hermanns (Directeur technologie en innovatie, Indicia en Genicap)</i>	
Panel 2. Waar staat Nederland ten opzichte van andere landen?	57
<i>prof. dr. F.P.G. Pötgens (hoogleraar VU/ De Brauw Blackstone Westbroek)</i> voorzitter	
<i>prof. dr. C. Spengel (Universiteit Mannheim)</i>	
<i>mr. A. Kale (Tax Director Danone Baby and Medical Nutrition)</i>	
<i>mr. M.C. de Graaf (Aanspreekpunt buitenlandse investeerders, Belastingdienst/docent VU)</i>	
<i>mr. J. Gooijer (docent VU)</i>	
Panel 3. De invloed van transfer pricing op tax incentives voor innovatie	78
<i>mr. E.A. Visser (PwC, ten tijde van het congres Directeur Directe Belastingen Ministerie van Financiën)</i> voorzitter	
<i>drs. M. de Ruiter (Head of Tax Treaty, Transfer Pricing, Financial Transactions Division OECD)</i>	
<i>mr. E. Cratsborn (Director Corporate Fiscal Affairs DSM)</i>	
<i>drs. R.P.J. van den Brekel (Tax Partner Transfer Pricing EY)</i>	
Afluitende speech ir. E.D. Wiebes (staatssecretaris van financiën)	93

Inleiding

Op 2 juli 2014 vond aan de VU een congres plaats over de toekomst van fiscale IP regimes in Nederland en Europa. Dit congres, onder de vlag van het Zuidas Instituut voor Financieel recht en Ondernemingsrecht (ZIFO), is geïnitieerd en georganiseerd vanuit de sectie Fiscaal Recht van de Rechtenfaculteit. Tijdens een eerder congres, op dezelfde wijze georganiseerd en geïnitieerd, over het Nederlandse fiscale vestigingsklimaat van hoofdkantoren en hoofdkantoorfuncties, kwam het belang van het Nederlands fiscale beleid rondom innovatie als belangrijk element van het Nederlandse fiscale vestigingsklimaat naar voren. Nederland biedt in de vorm van fiscale stimulering aan de kostenkant (WBSO en RDA) en aan de opbrengstkant (de innovatiebox in de vennootschapsbelasting) een evenwichtig en aantrekkelijk palet voor alle fasen van onderzoek en exploitatie van know-how in en vanuit Nederland. De actualiteit van het thema was mede ingegeven door het groeiend aantal landen in Europa dat is overgegaan tot invoering van een (fiscale) regeling die betrekking heeft op de opbrengstenkant, voor het gemak aan te duiden als ‘patent box regimes’. Vanuit een Duits onderzoeksinstituut (ZEW, Mannheim) is een waardevol vergelijkend onderzoek gepubliceerd over de fiscale effectiviteit van deze regimes. Dit onderzoek gaf aanleiding tijdens dit congres de blik te richten op de concurrentiepositie van Nederland op het vlak van innovatie. Wordt Nederland ‘ingeaald’ door andere landen of is Nederland juist koploper? De sterke toename van fiscale gunstregimes voor innovatie heeft ook reacties opgeroepen. Ten tijde van het congres was al bekend dat de Europese Commissie alle patent box regimes in de EU aan een hernieuwd onderzoek zou onderwerpen op de aspecten van schadelijke belastingconcurrentie (Code of Conduct for Business Taxation) en verboden staatssteun. Ook de OESO had in het kader van haar Base Erosion en Profit shifting project (‘BEPS’) aangekondigd in haar vijfde actiepunten de pijlen te richten op ‘patent box regimes’ in de diverse OESO landen. Kortom, naast kansen ook bedreigingen.

Ik wens u veel leesplezier toe met het voorliggende stenografische verslag van het congres.

Jaap Bellingwout

Afdelingshoofd Notarieel en Fiscaal Recht

De dagvoorzitter, de heer Bellingwout: Dames en heren, hartelijk welkom. Het belooft een heel mooie middag te worden. Dit congres is een vervolg op het congres over het Nederlandse vestigingsklimaat voor hoofdkantoren, dat wij in 2012 ook in deze aula hebben georganiseerd. Toen vierden wij ons tienjarig bestaan als fiscale master aan de VU, nu zijn wij verheugd over de uitverkiezing tot beste fiscale master van Nederland in de nationale studentenenquête.

Innovatie zit in onze genen. Waar Darwin sprak over natuurlijke selectie bedoelde hij natuurlijk onderzoek en ontwikkeling, de oerkracht van innovatie. Groei en vooruitgang kunnen wij als natuurlijke wetmatigheid bestempelen. Ook geldt: geen duurzame groei zonder innovatie. Fiscale ondersteuning voor innovatie is dan ook van levensbelang voor verdere groei van onze en de internationale economie. Vandaar het thema voor ons congres. Wij hebben het onderwerp van vandaag ingedeeld in vier thema's, allereerst economie en keuzen: wel of geen fiscale begeleiding en, zo ja, hoe. Het tweede thema gaat over de vraag wat lidstaten van de EU mogen doen en wat zij volgens OESO-normen mogen doen om via de fiscaliteit innovatie te ondersteunen en te stimuleren. Het derde thema van vandaag is: waar staat Nederland nu eigenlijk als wij het vergelijken met andere landen en zien wij kansen voor verbeteringen. Het afsluitende thema gaat over de vraag: moeten wij niet uitkijken dat de derde er met het bot vandoor gaat. Anders gezegd: de impact van schuivende transferpricing normen op de effectiviteit van IP-boxregimes. Immers, extreem gedacht: als er nauwelijks nog winst valt te alloceren aan de IP-eigenaar, heeft een laag effectief tarief voor de inkomsten in een IP-box ook weinig zin. Om het omgekeerd te zeggen: moeten landen met IP-boxregimes niet vast gaan nadenken over verruiming van hun regimes voor het geval de IP-inkomsten over de andere schakels in de value chain moeten worden verdeeld.

Deze vier thema's worden vanmiddag voorafgegaan door een opening van het congres door Hans de Boer, kersverse voorzitter van VNO-NCW. De thema's worden afgesloten door staatssecretaris van Financiën Eric Wiebes. Wij zijn zeer vereerd met hun komst.

Nog een huishoudelijke mededeling. Buiten de zaal kunt u gratis een 3D-scan van uzelf laten maken. De kleurenscaan krijgt u met instructie gratis per e-mail toege-stuurd. De apparatuur is beschikbaar tot 18.30 uur en tot dat tijdstip kunt u gebruik maken van de geboden mogelijkheid. Enkele gelukkigen kunnen een buste laten printen tijdens het congres. Naar ik hoop kunnen wij aan het einde van het congres een volledige schaalafbeelding van Hans de Boer laten zien. Hoewel hij dan al weg is, is hij in kunststof aanwezig bij de afsluiting.

Ik heet Hans de Boer, sinds gisteren voorzitter VNO-NCW, hartelijk welkom. Wij zijn er uiteraard trots op dat hij alumnus is van de VU, waar hij een doctoraal econometrie en openbare financiën behaalde, een opleiding waar veel fiscalisten met ontzag tegen opkijken. Hij is nu weer terug op zijn *alma mater*. Graag een hartelijk applaus voor Hans de Boer. (*Applaus*)

Openingspeech door drs. J. de Boer, voorzitter VNO-NCW

De heer De Boer: Goedemiddag, dames en heren. Het is een beetje jammer, mijnheer Bellingwout, dat u aangaf dat zo'n beeldje gratis was. Mij was in het vooruitzicht gesteld dat het iets heel bijzonders en ook best wel kostbaar was. Men had ook gezegd: als u zich goed gedraagt, maken wij twee beeldjes van u, ook nog een voor Ton Heerts van de FNV. Nu ze gratis zijn, begrijp ik dat.

Ik houd hier vandaag mijn eerste externe speech. Ik vind het echt leuk om het te doen omdat ik hier inderdaad heb gestudeerd. Ik studeerde overigens economie met als hoofdvakken econometrie en openbare financiën. Ik heb hier een heel goede tijd gehad en ben blij met deze universiteit en de faculteit economie. Het kan geen toeval zijn dat mij werd gevraagd hier mijn eerste betoog te houden. Daar komt bij dat het congres over innovatie gaat, een thema waar VNO-NCW en ik in het bijzonder ons de komende jaren ontzettend sterk voor gaan maken. Innovatie betekent concurrentiekracht, groei en banen en daar gaat het om in dit land.

De derde reden waarom ik hier sta heb ik erbij verzonnen toen ik de stukken ging lezen die Jeroen Lammers, onze fiscalist, voor ons heeft gemaakt. Toen ik dat allemaal gelezen had, werd mij duidelijk dat het van groot belang is dat wij elkaar, de goegemeente en de politiek uitleggen hoe logisch en mooi het systeem van fiscale instrumenten ter bevordering van innovatie in elkaar zit. Ik ben hier in een gezelschap van specialisten, dus u weet het allemaal veel beter dan ik, maar als ik daar nu nog een beetje aan kan bijdragen en de logica in termen van economische argumentatie – daarvan weet ik meer dan u – voor het voetlicht kan krijgen, helpt dat in de discussie.

Ik ga kort met u praten over het belang van innovatie, de samenhang in het instrumentarium, het internationale fiscale kader en het ingooien van de eigen glazen. Tot slot zal ik een paar oproepen doen.

Innovatie is het hele proces om te komen tot betere producten en diensten die de consument graag wil tegen lagere kosten. Als je als ondernemer op microniveau succesvol bent in innovatie breng je producten op de markt waarmee je je concurrent voor bent. Daardoor kun je groeien en bied je mensen werk. Lukt het je niet, dan ga je failliet en worden mensen werkloos. Heb je het geluk in een regio of een land te wonen waar bedrijven succesvol zijn met innovatie, dan is jouw omgeving welvarend en jijzelf ook: mensen hebben werk en inkomen en spenderen dat en jij profiteert daar ook van. Dat is, heel eenvoudig uitgelegd, de reden waarom wij met z'n allen op de toer van innovatie zitten. Nederland is een prachtig land maar van ons kostenniveau per gewerkt uur moeten wij het niet hebben. Wij moeten het hebben van onze productiviteit en die wordt gestimuleerd door innovatie.

In de economie wordt veel gesproken over innovatie maar wat door economen op wetenschappelijk niveau is gepresteerd op dit gebied is vrij beperkt. Nog steeds wordt teruggegrepen op de econoom Schumpeter, een Oostenrijker die vooral in de Verenigde Staten beroemd is geworden. Hij heeft de basis gelegd voor het economisch denken over innovatie. Hij zei dat vernieuwing op twee manieren kon gebeuren. De eerste manier was in zijn woorden “creative destruction”. Daarmee bedoelde hij: je vindt iets uit dat zo goed is dat alles wat er eerder was in feite wordt vernietigd. Zo nam de iPod de plaats in van de Walkman en de CD van de langspeelplaat. Als je de mazzel hebt dat je met zoiets komt, kun je als ondernemer geweldig groeien. Bedrijven als Microsoft en Apple zijn er voorbeelden van. Het zijn echter wel mazzeltjes, soms zelfs geluktreffers, als dat gebeurt. Een onderzoek in Canada heeft 1100 uitvindingen die in 2003 waren aangemeld voor octrooi gevolgd. In 2007 waren er daarvan 75 naar de markt gebracht. Twee jaar later waren er daar 45 van failliet, terwijl 6 een rendement hadden van meer dan 2000%. Dus 6 van de 1100 waren absolute smash hits. Dat is creative destruction.

De tweede manier om te vernieuwen noemde Schumpeter *neue Kombinationen*. Hij doelde daarmee op het maken van nieuwe combinaties van op zichzelf bestaande producten, diensten of productieprocessen. Zo is het ontzettend succesvolle Starbucks een *neue Kombination*. Ik wilde dat wij het in Nederland hadden uitgevonden. Zo’n *neue Kombination* is ook de supermarkt in plaats van de vroegere kruideniertjes. Naar die tweede manier wordt niet zelden met wat laag-dunkendheid naar gekeken omdat zij minder spectaculair lijkt maar dat neemt niet weg dat zij ontzettend belangrijk is. Daar heeft een tweede econoom over geschreven, Beaumol. Volgens hem zijn de heel grote klappers waar Schumpeter over schrijft vaak toevalstreffers maar kunnen zij ook vaak in een vrij sobere omgeving tot stand komen. Neem de gebroeders Wright die voor het eerst de lucht ingingen met hun vliegtuig, de Kitty Hawk, of Bill Gates die zijn Microsoft in een garagebox ontwikkelde. U kent de verhalen. Ik kan ook Steve Jobs noemen. Beaumol voegt er echter aan toe dat het voor de doorontwikkeling, om die basisontwikkeling een slag beter te maken, nodig is dat je groot bent, dat je financiële lucht hebt en doorzettingsvermogen hebt. Hij noemt als voorbeeld de ontwikkeling van de Boeing 737 naar de 747 en nu weer de 787. Hoewel het veel minder spectaculaire dingen zijn, is er ontzettend veel geld, moeite en effort in gestoken. Ik kom terug op die doorontwikkeling.

Ik ga nog even door met mijn economische argumentatie. Dit moet ertoe leiden dat wij groeien en banen creëren. Dat komt niet vanzelf. Daarvoor moet je investeren in kennis. In Nederland wordt 1,2% van het nationaal inkomen door de bedrijven in innovatie geïnvesteerd en ongeveer een zelfde percentage door de overheid. Samen is dat dus zo’n 2,5% van het nationaal inkomen. Internationaal gezien is dat niet bepaald hoog. Er wordt ook veel over geklaagd. Ondanks dat relatief bescheiden bedrag zijn wij toch enorm succesvol in Nederland als het gaat om nieuwe vindingen, octrooiën etc. Het is typisch Nederlands: wij kunnen op een zuinige manier best veel bereiken. Het andere aspect is – hier komt weer een stukje

economische argumentatie – dat de Nederlandse markt eigenlijk te klein is om een goede vernieuwing die hier is tot stand gebracht tot rendement te brengen. Omdat je zelf klein bent moet je al heel snel je omzet in het buitenland halen, in Europa of de rest van de wereld. Ik ben ze de afgelopen weken weer tegengekomen, Nederlandse bedrijven die 95% van hun omzet in het buitenland halen. Als bedrijf denk je dan haast per definitie dat je wel een Nederlands bedrijf bent en ben je er ook wel trots op maar realiseer je je dat je je omzet uit Azië haalt. Je bent wel Nederlands maar ook weer niet zo erg. Het is typisch voor de Nederlandse manier van innoveren etc.

Vervolgens kom ik te spreken over de samenhang in het instrumentarium. Sinds 20 jaar hebben wij de Wet bevordering speur- en ontwikkelingswerk (WBSO) – wij vieren dus een soort van jubileumpje – die loonkosten subsidieert die worden gemaakt voor het doen van research and development. Je hebt ook de RDA, die eigenlijk een aftrekpost is voor allerlei andere kosten die je maakt. Die zitten aan de inputzijde van het hele innovatieproces. Wat betreft de innovatiebox, waarop wij ons vanmiddag concentreren, geldt: als je een uitvinding hebt gedaan of een octrooi hebt gekregen, staat die aan de actiefzijde van je balans. Maak je daar winst op, dan geldt daarvoor een gematigd vennootschapsbelastingtarief. Wij hebben het zo ingericht in Nederland – ik wist dat niet, hoewel ik een goede krantenlezer ben – dat je om in aanmerking te komen voor die aftrek het activum in Nederland te gelde moet maken. Je moet er ook op doorontwikkelen. Ik vind dat clever. Iemand kan dus niet even binnenkomen met een octrooitje en vervolgens in aanmerking komen voor die lagere vennootschapsbelasting. De fiscus, de mensen van het economische beleid zeggen dat het hier moet zijn uitgevonden en dat er op moet worden doorontwikkeld. Zoals ik aangaf met mijn opmerking over de Boeing 737 en 747 is doorontwikkelen kostbaar. Het is een langdurig proces en vergt discipline en wij willen het hier hebben. Zoals gezegd vind ik dat clever, zeker in de Nederlandse omgeving. Wij zijn klein en extreem open en daardoor zou je al gauw kunnen besluiten, gezien het feit dat je 80% van je omzet in China haalt, je R&D daar ook te vestigen. Dat willen wij nu net niet. Tot zover mijn opmerkingen over de innovatiekringloop en de economische argumentatie erachter.

Vervolgens sta ik stil bij het internationale fiscale kader. U weet het allemaal al. Voor mij is het allemaal nieuw maar u wilt natuurlijk weten of die man een beetje kan nadenken en praten. Het grote issue is daar dat wij niet tot schadelijke belastingconcurrentie wensen te komen. Wij willen soliditeit, stabiliteit en transparantie, zodanig dat alles bijdraagt aan het vertrouwen, ook van investeerders, in hetgeen in Nederland, of andere landen, op het gebied van fiscaal beleid gebeurt. Wij willen geen race to the bottom maar een race to the optimum. Het is echter heel belangrijk – dat zie je in de publieke discussies soms niet terug – dat er concurrentie blijft tussen landen. Geen schadelijke concurrentie maar fatsoenlijke concurrentie, waarbij overheden steeds opnieuw worden gedwongen na te gaan of zij het goed doen, of het wellicht net even anders kan en of zij wellicht nog een stapje verder kunnen gaan. Dat willen wij, omdat het goed is voor het land maar ook voor de bedrijven. Voor concurrentie zijn internationale spelregels en kaders ontwikkeld.

Van de EU noem ik de Code of conduct for business taxation en van de OESO Harmful tax practice. De OESO – ik wist het allemaal niet – is bezig na te gaan of voor de BEPS (base erosion and profit shifting) praktijk tot een update van maatregelen moet worden gekomen. Ik heb begrepen dat zij bezig zijn om met name de innovatiebox te evalueren. Van de 28 landen van de Europese Unie hebben er 11 een innovatiebox. Gelet op hetgeen ik zo-even zei over de manier waarop wij het in Nederland hebben geregeld – er moet dus substance in zitten en de activiteiten en de winst mogen niet van elkaar gescheiden zijn; er zit dus een goede economische argumentatie achter – ben ik er persoonlijk voor bijna de volle honderd procent van overtuigd dat die evaluatie heel goed zal uitpakken.

Vervolgens wil ik iets zeggen over het ingooien van de eigen glazen. Er zijn een paar dingen in dit land waaraan ik mij stoor, bijvoorbeeld als ik mensen in de krant ineens zie toeteren dat wij een belastingparadijs zijn en dat wij te ver gaan. Ik vraag mij af waarom zulke mensen dat doen. Wij moeten in dit land hard knokken om de welvaart die wij hebben te verdedigen. Laten wij dat dan ook doen! Er komt bij dat de overheid wil bezuinigen. Zij doet dat op allerlei manieren. Zij bezuinigt soms zelfs op de kip met de gouden eieren. Zo heeft het Centraal Planbureau ten tijde van de verkiezingen de verkiezingsprogramma's van een aantal partijen geëvalueerd en bezuiniging op de innovatiebox, waarin 600 mln. omgaat, betiteld als een kansrijke maatregel. De argumentatie van het CPB is dat je deze bescherming niet nodig hebt als je een octrooi hebt. Daarmee heb je immers een voorsprong op je concurrenten, zodat een fiscale stimulans niet nodig is. De rol van het CPB is heel opmerkelijk. Ik denk dat het het zo ook niet heeft bedoeld maar zo wordt het wel meegenomen in de publieke discussie. Ik heb de economische argumentatie voor de innovatiebox aangegeven: Nederland is een klein en open land en doorontwikkelen is heel belangrijk. Je komt alleen in aanmerking voor die box als je substance hebt en de activiteit niet wordt gescheiden van de winst. Bovendien komt een octrooi niet uit de lucht vallen. Er moet aan worden gewerkt en dat kost geld. Het lijkt erop dat het CPB een omgekeerde redenering heeft toegepast.

Men zegt ook dat het midden- en kleinbedrijf te weinig gebruik maakt van de box. Die box is er echter nog maar pas sinds 2010. Bovendien neemt het gebruik ervan door het MKB toe. Nog belangrijker is dat de echte evaluatie van de innovatiebox nog moet komen. Er wordt kortom veel gediscussieerd over de innovatiebox maar het bezuinigingsmotief, de innovatiekringloop en de economische argumentatie er omheen spelen een ondergeschikte rol. Dat is jammer, gevaarlijk en schadelijk voor ons innovatiebeleid.

Ik doe een paar oproepen. Iedereen zou moeten stoppen publiekelijk de eigen glazen in te gooien. Zoals president Johnson ooit zei: je moet vanuit de tent naar buiten plassen en niet van buiten naar binnen. Door het verhaal dat Jeroen Lammers voor mij heeft gemaakt, ben ik ervan overtuigd geraakt dat wij veel beter de uitleg van de instrumenten die wij hebben ter hand moeten nemen. Er zit denkkracht achter de samenhang tussen WBSO, RDA en innovatiebox, gebaseerd op de typische economische constellatie van Nederland. Dat moeten wij heel goed vasthouden.

Mijn volgende oproep richt ik tot de overheid, die zich heeft voorgenomen op het hele innovatie-instrumentarium in vier jaar tijd 350 mln. te bezuinigen. De helft daarvan is inmiddels in de knip. Als VNO-NCW roepen wij de regering op hiermee te stoppen. Tot nu toe heeft zij het kunnen doen zonder al te veel schade aan te richten. Als wij met het oog op de toekomst innovatie echter belangrijk vinden, moeten wij op die weg doorgaan en niet te veel bezuinigen.

Ik had nog een kleine analogie, tussen onze economische argumentatie en onze voetbalmarkt, iets wat mij vaak bezighoudt. Feyenoord, een naam die ik in deze omgeving misschien niet moet noemen, maar wel mijn club, is groot-leverancier van spelers aan het wereldkampioenschap. Het staat samen met Barcelona op nr. 1. Feyenoord is nationaal een heel grote ploeg, maar internationaal doen wij haast nergens meer aan mee. Wij slagen erin om jonge jongens op te leiden tot goede voetballers. Wat zien wij nu gebeuren? Buitenlandse clubs kopen ventjes van 13, 14 jaar en laten ze bij Chelsea of weet ik veel waar spelen. Als dat zo ongebreideld doorgaat, komt er een moment waarop de echt goede voetballers die uit Nederland afkomstig zijn helemaal niet meer in de Nederlandse competitie spelen. Dan komt er een moment dat jonge jongens en meisjes niet meer geïnspireerd raken door zo'n goede voetballer. Dan kiezen ze niet meer voor voetballen. Dan ontstaat er bloedarmoede.

In de Amerikaanse basketbalcompetitie, in het land van de vrije marktwerking, sturen ze daarom bij op de marktwerking. Wij doen dat in de voetbalerij niet. Dat is heel gevaarlijk voor het niveau van ons voetbal. Ik maak nu even de sprong terug naar technologie. Wij hebben in Nederland het technologisch proces, R&D en innovatie, goed voor elkaar. Wij moeten verdomd goed oppassen dat wij alle vruchten die nu wij daarvan plukken niet te snel naar het buitenland wegschuiven. Die moeten wij op een chauvinistische manier een klein beetje bij ons houden, zodat het voor bedrijven interessant wordt en leuk is om hier hun innovatieprocessen goed uit te voeren.

Nederland is een fantastisch land. In mijn entreespeech heb ik gezegd dat er geen enkele reden is waarom wij, in termen van welvaart per hoofd van de bevolking, niet het nr. 1 land van de wereld zouden zijn. Wij hebben goede en slimme ondernemers. Wij hebben goede en slimme werknemers. Wij hebben een hoge welvaart. Wij hebben geen grote defensie- of ruimtevaartindustrie waarop wij onze ondernemingen kunnen laten meeliften. Wij moeten het hebben van een kleine binnenmarkt en een grote buitenmarkt. Het innovatie-instrumentarium dat wij daarbij hebben zit heel intelligent in elkaar. Ik hoop dat u uw specialistische kennis op dit gebied in dienst stelt van de economie en welvaart van ons land. Ik dank u vriendelijk!

(Applaus)

De dagvoorzitter, de heer Bellingwout: Dan beginnen wij nu met de behandeling van de thematieken van het congres.

Panel 1. Tax incentives: voor inkomsten (innovatiebox) of kosten (WBSO en RDA)

Panelvoorzitter: prof. dr. J.W. Bellingwout
Sprekers: prof. dr. C. Spengel (Universiteit Mannheim)
drs. J.K. Wesseling (plv. DG Bedrijfsleven en Innovatie Ministerie van
Economische Zaken)
mr. M.J. van Iersel (Vice-president Corporate Tax Affairs ASML).

De panelvoorzitter, de heer Bellingwout: We'll continue our conference in English, thanks to our special guest from Germany, Christoph Spengel, professor at Mannheim University, and at the Centre for Economic Studies in Mannheim.

The topic of our first panel, the theme, is the economic question if we need incentives, tax incentives, to stimulate innovation. Everyone wants to stimulate innovation via the tax instrument. How should we do that? Should we focus on the input side, R&D, or should we focus on the output side, the income from established know-how, intangibles, or should we do both? I am happy to give the floor to Christoph Spengel for his presentation.

De heer Spengel: Sorry for speaking English, but that is better than German, I guess in particular, during these days of world championships. I was asked to consider the question which Jaap Bellingwout addressed. I spread my concerns into three blocks. The first question is: should innovation be stimulated by tax incentives? Secondly: what is common practice? The third question is: what can we conclude? There is not a special country prospective, but it comes from international composing.

If we consider what is going on in recent years, stimulation of innovation by means of tax is an issue where we find the broadest consensus among politicians, economists and the industry. The most prominent political initiative is the Lisbon Strategy, followed by Horizon 2020, of the European Union. The goal was formulated that private and total spending in R&D should mount up to 3% of the gross domestic product. Still on every list at least in Europe we are below this goal, although GDP is not increasing very steep at the moment. So there is something to do. In particular the European Commission is promoting the prospective and suggests the introduction of R&D tax incentives.

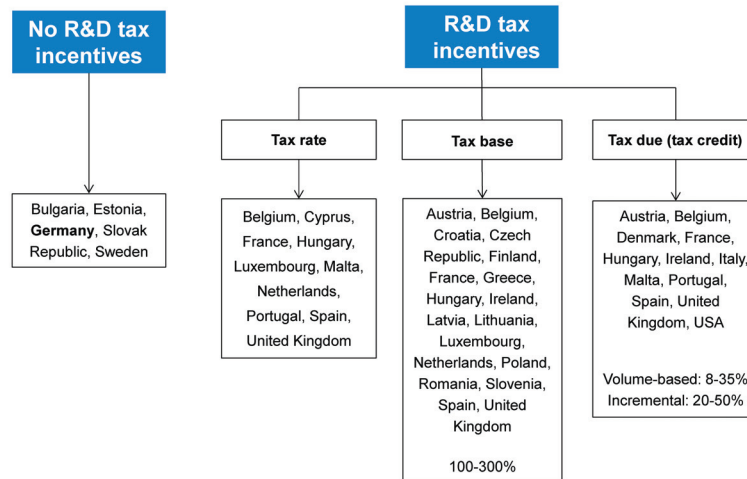
The question is why there should be tax incentives or why there should be R&D subsidizing at all. It is always difficult to find arguments for subsidizing something. The convincing economic argument here is that in the area of innovation there is no perfect market. Economists talk about *belows* (in economic terms: *spill-overs*). *Belows* mean that the return of innovation for the investor is lower than the overall return for the whole of the economy. That means that the whole economy benefits more from innovation than the particular investor. The reason for these *belows* is

that innovation is not protected 100%. You can patent something, but you cannot protect the research you conduct with universities and so on, because they have copies of their research, so the know-how is going into the brains of others. Of course within companies engineers can move. They take the know-how in their brain with them. If we have belows there is at least a disincentive for certain companies to conduct innovation.

How should we promote innovation then? There are two possibilities. We could grant direct cash grants or we could use tax incentives. In my country, Germany, we have no tax incentives, but we have considerable cash funds, about 30 billion euros a year. But it is well known in Germany that this is not efficient. On one hand it is very selective. If there is a group of people who decides to allocate funds to projects, who knows what is successful innovation? That is the market. Who knew ten years ago that Google would become the most valuable label in the world? I did not expect that. It is selective and it is also distortive, because for instance we know in Germany that small companies get a very small portion of the total funds. It is more for larger companies. Therefore there are strong arguments that the incentives should be available by the general tax system. That is less distortive and has lower administrative costs, compared to direct support. Then, what do we know from the economic perspective in general about the impact of our tax incentives on the investment R&D? That is something I cannot comment on for the Netherlands, because I don't know if you have already made evaluations of your regimes.

We have looked upon eighty empiric studies for North-America, Canada and the United States. They have introduced tax incentives for R&D 40 years ago or even longer ago. On average we found that, to put it very simple, if they receive a tax reduction of one euro for R&D private investors will spend an additional euro by their own. That means that the elasticity of tax incentives for R&D is really high. If the state loses one, there will be an additional two which are invested in R&D. I will give you an idea of this elasticity. When we discussed economic activities when we started into the financial and economic crisis 2008-2009 there were many countries that thought about introducing consumption cheques. What do you do if you receive say 500 euro from the state? Do you consume it or do you save it? Basically there is evidence that if you receive 500 euro you save 350 euro and spend 150 euro. You will have no additional consumption.

Tax incentives for R&D across Europe and the USA



What are countries doing? This is a recent survey for the EU and the United States. You see that Germany belongs to a very small group. We have no R&D tax incentives. Several countries have these tax incentives. Drs. De Boer has already commented on this. Incentives can take the input side of the activity. That means there could be a reduction of taxable income. The tax base is affected. Or there could be a tax credit. That is something you also have in the Netherlands. I understand that you compensate for both. There could be a reduction of the wage tax for people engaged in R&D (this is the impact side) and there could be a reduction of the tax rate. That is the output side.

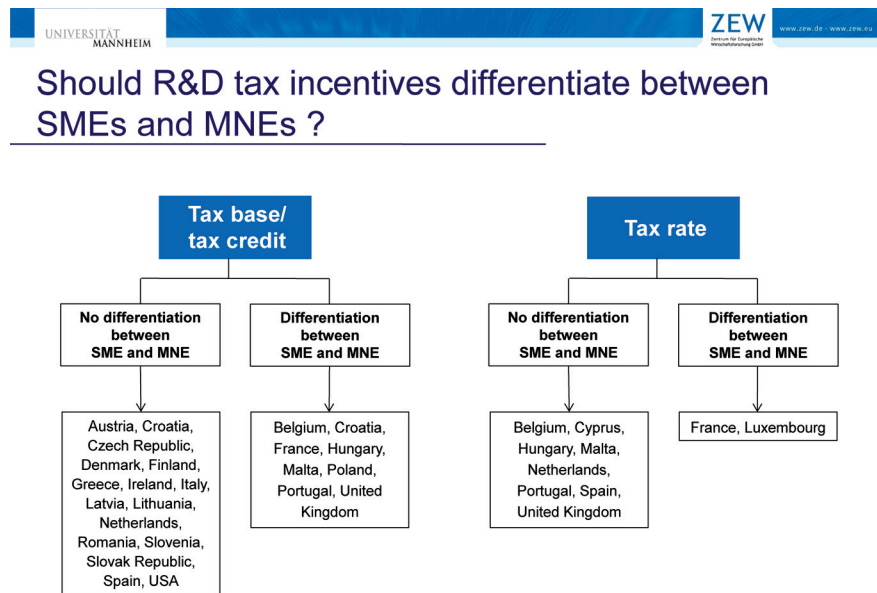
From these tables we realise that there are countries that offer all instruments, among them the Netherlands, but also Belgium, France, the UK and so on. But the majority of countries uses input oriented incentives. So the question is: should we follow output or input first?

If we accept the belows argument there should be more efforts to increase innovation in companies. Then the output side, like the innovation box in many countries, is not effective, because it only benefits successful activities, but it cannot stimulate the activities. I'll make that very clear. We know that most of the US patents of Google are located on the Bermuda's, but there is no activity on the Bermuda's. A lower tax rate on patent income has no effect on the activity as it is. Because of the belows argument we should look at the input side. Here it is clear

that a tax credit is much better than a reduction of the tax base, because the tax credit is predictable. It can be implemented to reduce the tax unreliability very fast. If I understand what you do in the Netherlands you reduce the wage tax. In Germany we pay wage tax every months. Wages are positive and wage tax is positive, so when you spend something in R&D you get an immediate liquidity effect, close to a cash grant.

Drs. De Boer talked also about the rationale. What the Netherlands are doing is clever. They combine output and input. The innovation box had in my view no impact on increasing the activity, but we see that the Netherlands and some other countries have two tax rates. They tax mobile income lower than immobile income. So maybe the rationale here is to collect taxes from the immobile activity at the rate of 25% and take 5% from the mobile activity. That could be a clever reasoning.

I continue very briefly on what should be done with regard to the size of companies. Should there be a distinction or differentiation between small and large companies? Some countries have this, but only few. The argument is that there should be no differentiation between small and large companies because everybody who is innovative faces these belows.



I believe that we find a strong economic argument to promote R&D activities at the input side. Here the R&D tax credits turn out to be the most efficient and reasonable instrument. Given the high elasticity, the response rate of private investors, it could

be likely that the revenue that is lost by intensive R&D activities can be overcompensated in the long run with a higher tax revenue from more innovation. It is a bit doubtful whether input and output oriented measures follow the same reasoning. They cannot intensify on reinvestment. The rationale is rather to keep the IP in the country and to take part of the IP income. Combining both instruments could be reasonable, but not in terms of stimulating R&D activities.

Thank you very much for your attention.

(Applause)

De panelvoorzitter, de heer Bellingwout: Christoph, a lot of what you said immediately gives rise to questions and observations. We will do that after all our presentations.

De heer Wesseling: I think my presentation will be very much in line with what has been said. I am quite confident that this audience is already convinced of the virtue of tax incentives for innovation. Nevertheless I would like to provide you with some background facts and figures for the case of the Netherlands.



Innovation Policy in The Netherlands

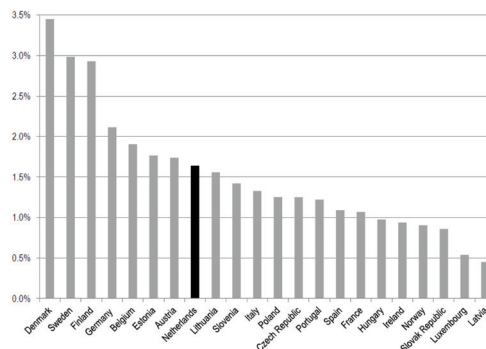
Ambition (2020):

- To be among the top 5 of knowledge economies globally
- 2,5% of GDP allocated to R&D

E.g. by:

- Increasing private R&D expenditure

Figure 3.1. Business innovation expenditure, 2008-10 CIS
Share of total firm turnover (irrespective of innovation)



In the Netherlands we have closely analysed our position in the international competitive world. We notice that we have been in the top ten of innovative countries and sometimes in the top five for a great number of years. We are well located to be a competitive economy. Nevertheless we have ambitions to be in the top five. We are convinced that to do so more private investment in R&D on the

input side is necessary, so to say. Within the target of 2.5%, which is already lower than the Lisbon target of 3%, the Netherlands is not yet there. In contrary to what Drs. De Boer said we are not yet at 2.5%; we are currently close to 2%. So we have a gap that we want to close. To do so we have to increase private expenditure on R&D. In the graph you see that our private expenditure is lower than compared to many other innovative countries and companies.



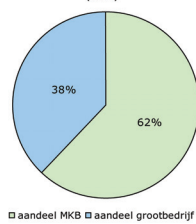
This is a very complicated graph, just to show you our position compared to our European competitors. On the bottom you see that in the field of intellectual property, which is the theme of this seminar's day, we are doing quite well. We have a large number of patent applications. One could say that we are doing quite well on the output side. That is maybe one of the indicators that the innovation box is successful. On the other hand there are some elements where we do not perform well. One of them is the private spending on research and development mentioned previously. Therefore the government spends a lot of money on providing incentives. Most of those incentives are provided through the tax system. As Mr. Spengler mentioned, that is a very efficient way to go about it. I am indifferent about direct or indirect incentives through the tax system, but the tax system is simply very efficient. Every company in the Netherlands does pay taxes. It is convenient and efficient to do it through that means.



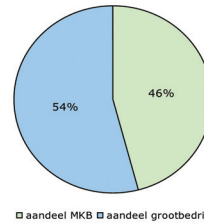
Budget mostly targeted at generic instruments and SMEs

- 90 % of the innovation policy budget is targeted at generic instruments, including tax incentives (WBSO, RDA and Innovation Box)
- 62% of budget spent on SMEs
- 97% of WBSO and RDA user companies SME

Verdeling budget innovatieinstrumenten ten gunste van bedrijven verdeeld naar MKB en grootbedrijf (2014)



R&D privaat uitgevoerd, verdeeld naar MKB en grootbedrijf (2011)

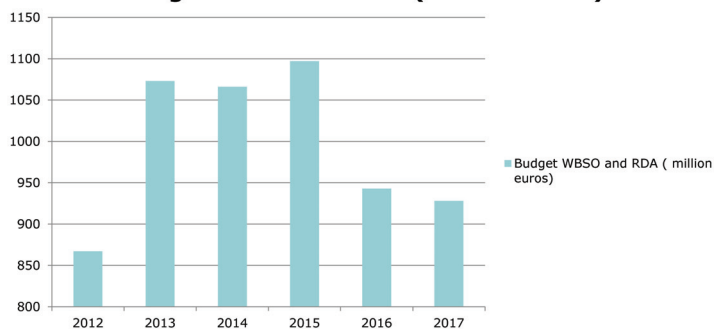


90% of our current innovation budget is generic. Most of that generic budget is generated through the tax system. Mr Spengler said we should not discriminate between large and small companies. Basically we do not discriminate. If you look at where the budget is actually spent in the Netherlands, you see that almost two thirds of the budget ends up in small to medium sized companies, whereas, as is shown at the right hand of the diagram, those smaller and medium sized companies do less than half of the R&D in this country, so they get much more stimulus than you would expect. Nevertheless we think that is worthwhile. We think it is a good effect, because many small companies have a larger issue with the spill-over argument, that mr Spengler already mentioned. We are confident that it is worthwhile to have somewhat twisted to medium sized companies.



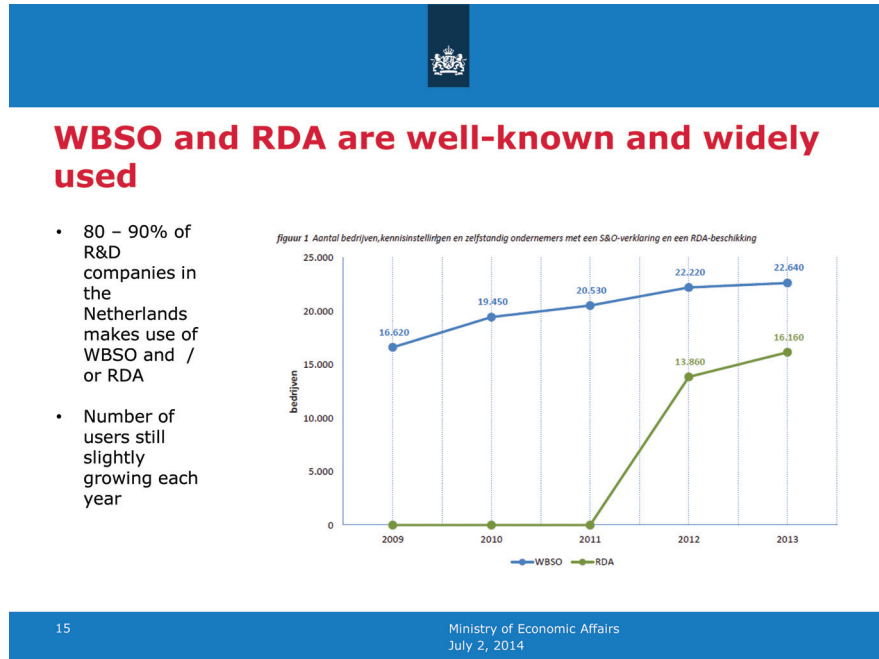
Budget development tax incentives over time

Budget WBSO and RDA (million euros)



Budget Innovation Box: 625 million annually (estimate)

I use this graph to illustrate that there is a reason to be cautious for the future. Drs. de Boer already mentioned something about this. There have to be budget cuts in the Netherlands. These budget cuts include our tax incentive schemes. After increases in the past years we are now looking ahead at budget cuts. That is part of the game. It is part of balancing the government budgets. In that perspective it is just a fact of life. Important to R&D and innovation is that these are all long term projects, long term efforts of companies, so the system has to be stable and predictable. That is why we are very careful and cautious for the budget cuts that we have to implement.



Over here in the facts and figures you briefly see that we do cover almost all of the R&D companies in the Netherlands. The number of participants is increasing. You see that on the top chart. On the lower chart you see the new instrument of the RDA, the research and development deduction, which was introduced in 2012. Its exposure is growing fast. All those efforts, with a large number of companies, over 20.000, with a large budget, 1.1 to 1.5 billion, of course need to be evaluated. We have to be sure that they are effective. The WBSO has been in place for twenty years. We have already had an evaluation three times. The last evaluation showed that for each euro we spend 1.77 euro is put into the innovation system. So it is not one for one as Mr. Spengler said. This is certainly an illustration that this tax instrument is very efficient. The RDA has been in place for only two years. We have no evaluations about it yet. The last instrument on the input side, which has been addressed extensively by Drs. De Boer, will be evaluated in 2015. All those evaluations together should provide the basis for the steps that we will have to take in 2016 and 2017, to remain a predictable and stable fiscal climate for investing in R&D. This R&D should lead to innovation and innovation leads to competitiveness, growth and jobs, as was mentioned by Drs. De Boer.

(Applause)

De heer Van Iersel: I am head of the tax team of ASML. What I would like to discuss after the academic world and the policy world is how the incentive works in

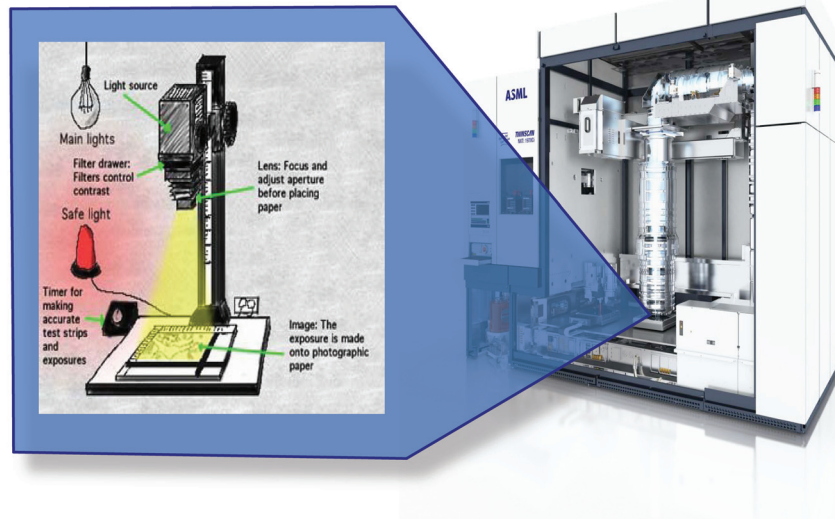
real life in a company. I will introduce ASML to you, explain what ASML does in R&D and what kind of incentives we make use of.

ASML builds machines for making chips

Like an old-fashioned photo enlarger, lithography forms the image of chip patterns on a wafer

ASML

Slide 18
2 juli 2014



This slide shows an ASML-machine. We are a medium aged company of thirty years old. We have been incorporated on April Fool's Day in 1984. We are originally formed as joint venture between ASMI and Philips. In stock value we are nowadays larger than our former parent. We are a one trick pony. We make one type of machine needed to make chips. We are the lithography people. What is a lithography system? You can compare it to the old fashioned photo enlarger. When you enlarge photo's you have a slide with an image. Light streams through the slide and through a lens underneath. The light hits a piece of paper with a light sensitive layer. When you develop this piece of paper you have a picture. What we do is basically the same. The slide with one layer of the chip design is called reticle, and the paper is replaced by a disk of silicon with a light sensitive layer on it. A chip has over 30 layers, depending on the complexity of the chip design. It is a little bit comparable to an apartment building. You can imagine that all these floors or layers have to be on top of each other. Otherwise you have a problem in going down with the elevator or up via the stairs, or the sewage will not do what it is supposed to do. So you have 30 layers. Every layer has a separate design. The design is put on a slide or reticle. You put it in our system. Light goes through the reticle and through a lens and it ends up on the substrate called silicon. The substrate is a big wafer of about 30 centimetres across. Our system basically makes small pictures, around 100 on a big wafer. We manage to expose 200 wafers an hour. You can imagine

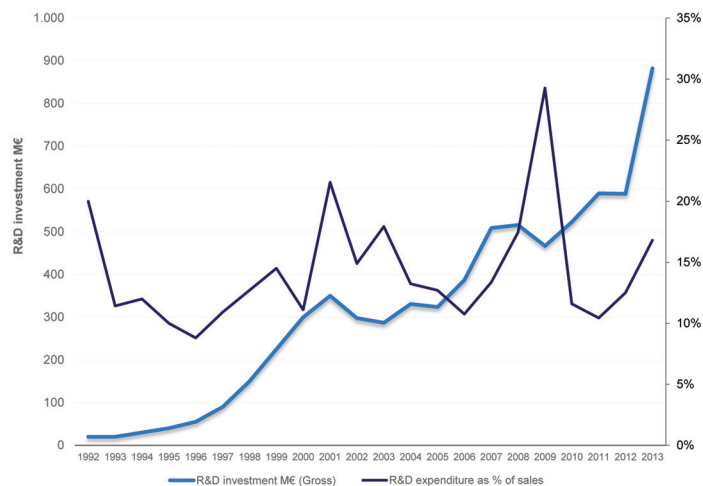
how many pictures we take in an hour. Every picture is very accurate, the image is very good. In addition the exposing goes very fast. The precision in which we align one floor to another is about 2 nanometres, 8 silicon atoms. That is fairly precise. We achieve that with a lot of research. We spend close to a billion euros on research, more than 15% of our revenue. If we have a down year we still keep on spending a lot of money on research.

ASML is R&D intensive

ASML

Public

Slide 19
2 juli 2014



You see that in the spikes in 2009 en 2010. That is not because we were spending more on R&D: R&D kept flat but the market was dropping out. In spite of the serious down market we kept going on with our research. The result is that we are market leader now. We have a large part of the market. Probably every chip you have in your smartphone, your car or your hairdryer has seen an ASML-machine. Every chip you will buy in the future will probably have seen an ASML-machine about 35 times. Lithography is the enabling technology in a fab. What our machines can print basically determines what kind of chips our customers can make. How did we get there? There are three types of incentives ASML receives: subsidies, the technical development credits, called technische ontwikkel kredieten of TOKs in Dutch, and tax incentives. Without them ASML would not be the company we are to-day. In the first 15 years we went almost broke. The technical development credits were basically given to save us. I am not sure whether they are still there but these credits were given by the government. You could spend the money on a specific research project. If you were successful you paid it back with interest and if you were not successful in that particular endeavour you did not have to pay it back. This was one of the lifelines we had in those days. Another lifeline

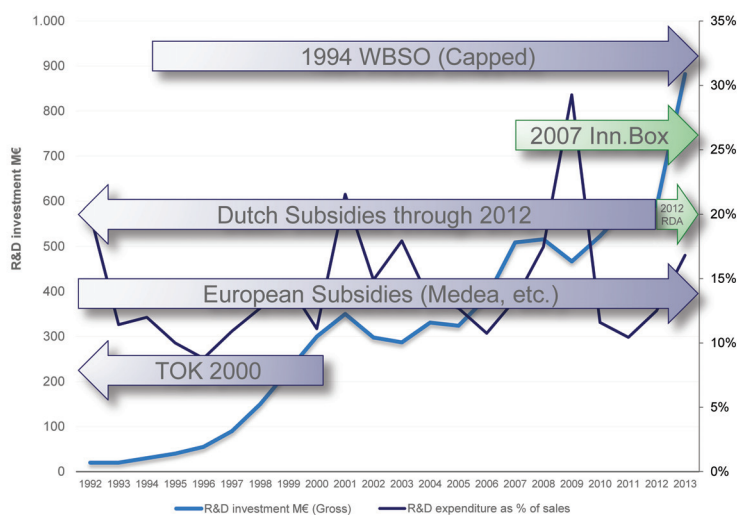
was formed by the more generic subsidies we got from European agencies. In addition there are the subsidies we got from the Dutch government, which stopped after Rutte-1 and were converted into R&D deductions. Currently we receive as tax incentives the RDA, the innovation box and the WBSO.

ASML is R&D intensive

ASML

Public

Slide 20
2 juli 2014



WBSO is a very efficient and effective means of subsidizing R&D. It is basically a subsidy on the source of R&D, the R&D costs. The cost of labour are subsidized. The only mishap for ASML is that it is capped. Depending on the budget of the Government we get 8, 12 or 14 million. The innovation box came around in 2007 and became effective for ASML in 2010.

What does ASML do with all these incentives? In the very early years of our company it was the lifeline. Given the fact that we spend such a huge amount on R&D we needed the money so to speak. We also spend the money to acquire additional IP. Every so many years we acquire an IP-company and we use that IP to integrate with our IP portfolio. Last year we acquired Cymer Inc., because, among others, we were very much interested in their technology in a certain light source. The effect is that this year we have about 600 people working in the Netherlands on continuing the development of the light source IP we acquired from Cymer. I think it is a very good investment of public money. *(Applause)*

De panelvoorzitter, de heer Bellingwout: Thank you, Michiel.

Before we start voting on the propositions I would like to enter into a discussion with Christoph. He indicated that tax credits are much better as an incentive compared to a reduction of the tax base. Could you comment on that first, Christoph?

De heer Spengel: A tax credit is a fixed percentage of qualifying R&D cost which can be credited against the tax. Most countries allow a credit against the corporate income tax. It can be carried forward or carried back and there can also be an immediate cash refund. The amount of the tax reduction is predictable, because you know your R&D cost and the tax credit rate. You can handle this as an instrument which can be immediately converted into a cash grant. If you have a reduction in the tax base we can hopefully deduct all our R&D cost. So an incentive in the tax base would be to deduct more, say 200%, of the R&D cost. You do not know in advance however, what the reduction is in the tax burden. At the end of the year you might know whether you are in a profit or in a loss situation. As a corporation you might know your tax rate but in a partnership or as a sole proprietor you do not even know your personal income tax rate, because it depends on your total income. Since income taxes are progressive and the corporation tax is proportional there might be a considerable distortion depending on the legal status of a company. There is no clear reduction of the tax base and you have to wait till you get your tax return. That is my concern.

De panelvoorzitter, de heer Bellingwout: Please keep this in mind when we come to vote on the last proposition.

Christoph, we would like to have your explanation of the first proposition, which says:

“R&D tax incentives are based on the grounds of market failure. Positive spill-overs in the area of R&D, i.e. higher public returns on R&D compared to private returns, are a strong argument to subsidise R&D activities from the input size.”

In his introduction Hans de Boer mentioned that according to a Canadian survey only 6 out of 1100 patents turned out to be successful. Jasper and Michiel talked about the Dutch system of a credit line, which only had to be repaid in case of success. All this makes me wonder if we really have to subsidise R&D, which is not successful in the end. However, I sense a preference from Christoph for an incentive on the input side. Am I correct?

De heer Spengel: Yes, you are! If the only incentive is on the output side you only get a benefit when you are successful. If we take into account that the area of innovation is very risky an output incentive will not change the risk awareness of the investors. This relates to the spill overs. It is very nice to reduce the tax on income and not to subsidise an activity which might turn out to be useless. I did not get the clue because my Dutch is not very good. Maybe there were only 6 patents successful but if one was blockbuster I would be very happy. No one knows what

the value of this activity is. That is my concern. Taken in isolation the support of R&D output is not a strong incentive to conduct R&D. That might be different. ASML is very successful and world market leader. Of course the IP Box gives you an additional increase in your cash flow which can be used to fund additional R&D activities.

De heer Van Iersel: I heard two things from Hans de Boer, in the first place that only 6% was successful. The ones that were successful, however, had a yield of about 2000%. If you comply the two the result is 120%, which basically means that you have a game which you cannot lose on a macro-economic level.

It has of course been a struggle for ASML. We see a lot of companies failing around us, even in Eindhoven, where there is a lot of entrepreneurship. If you are successful the benefit is huge. ASML is now a “little big company”, with 12.000 people directly, 30.000 full-time in the Eindhoven area and 3.000 in Germany. So there is a huge spill-over if you are successful. The risks are high but the rewards big.

De panelvoorzitter, de heer Bellingwout: After these remarks I think it is safe to ask your votes on the first proposition. I see some orange cards but it is only a very small minority. My conclusion is that 95% of the voters are in favour of proposition 1.

Now we can move on to the third proposition, which says:

“The WBSO, RDA and innovation box are effective and efficient instruments to promote R&D in the Netherlands.”

The question is whether we are happy with the current situation and consider the WBSO, RDA and innovation box as efficient and effective instruments to promote R&D in the Netherlands. Christoph questioned whether the innovation box, which is a bonus on successful R&D, contributes to entering into R&D-activities and to make these expenses in the uncertain start-up phase, when you do not know whether you shall be successful and whether in the end you will benefit from the innovation box. Do we have arguments to support the idea that we need the innovation box? I bring to mind the thing Hans de Boer said about further developing the Boeing 737 into the Boeing 747.

De heer Wesseling: I would like to comment. The case of the Netherlands is a balancing act. We place incentives on the input side through WBSO and RDA and we have an incentive on the output side. This combination makes that the Netherlands offer a very attractive and intelligent system, as Drs. De Boer mentioned. When you look at the budget you will see that, roughly speaking, about two thirds are on the input side and one third on the output side. I think that is a good mix. On the input side you have a much larger share of spill-overs and risk, whereas on the output side a large part of the rewards that you get are for the

company involved. From a public-private perspective I consider it an intelligent mix. We are only certain about the effects of the WBSO, for the other two it is too early to have empirical evidence, but we are quite confident that they fit well in the mix.

De heer Van Iersel: The feedback I get from the output side is that the proceeds are used to strengthen our IP-portfolio by acquisitions and that is only possible because of that funding. It strengthens an already strong position. But of course this is the experience from ASML. I do not know how it works in other companies.

De panelvoorzitter, de heer Bellingwout: I put the third proposition to the vote. Now I see some more red flags but nevertheless I conclude that between 90 and 95% of the audience is in favour of this proposition.

“Tax incentives should be in the form of tax credits, creditable against wages tax, VAT, Corporate Income Tax, Afvalbeheersbijdrage verpakking, at the choice of the entrepreneur”

De panelvoorzitter, de heer Bellingwout: In fact this statement says: let's quit with the innovation box. There should be a tax credit reduction, which is in line with Christoph's words that a credit is more effective, more accelerated in time and more certain than a tax base instrument. It should be a tax credit, which can immediately be used against wage tax, VAT etc. I am not sure whether I understand how the innovation box can be converted into an upfront tax credit.

De heer Van Iersel: I think there is a slight misinterpretation. If this goes on I would like to talk to my lawyer. The fact of the matter is that there are those methods in which there are determined credits: the WBSO, the RDA and the innovation box. They all have their own methods for determining the level of the incentive. If that level of incentive is determined, the next step is that you can see it as a general credit against anything you have to pay to the government. That means that for a cash trapped small company the wages tax or the VAT is a more than logic credit. In a larger company it can be done against the corporate income tax. A personal frustration in the Dutch taxes is that the authorities promise that they will dispose the tax and convert it in something different.

De panelvoorzitter, de heer Bellingwout: How about converting a credit against corporate tax into a credit against wage tax? This would be an implicit incentive to have substance, because one would need “wage tax capacity” to benefit from that credit. Your suggestion however is much broader. It could also be applied against VAT and other types of taxes.

Please let me have your vote on this proposition.

Because this is a much more daring proposition, it is not unexpected that it is much more difficult to make up your minds. I think it is 45% in favour and 55% against.

With this vote we have come to the end of this panel. I want to gratefully thank my panellists, who did an excellent job.

(Applause)

EU aspecten van IP-regimes

De dagvoorzitter, de heer Bellingwout: I am happy to give the floor to Mr. drs. Vinod Kalloe who is head of the International Tax Policy department of KPMG Meijburg & Co.

De panelvoorzitter, de heer Bellingwout: Mr. drs. Vinod Kalloe is head of the International Tax Policy department of KPMG Meijburg & Co.

De heer Kalloe: Thanks a lot, Jaap. Ladies and gentlemen. In the upcoming 20 minutes I want to guide you briefly through the EU and OECD aspects of IP or patent boxes as they are called. I was with the European Commission and the Dutch ministry of Finance before I joined KPMG Meijburg four years ago. Currently from the Tax Policy division in the inner region we are following closely what the OECD, EU, IMF and UN are doing in the fight against Base Erosion and Profit Shifting (BEPS), as they call it. The EU calls it the fight against aggressive tax planning.

I will introduce a short timeline, which you can also consider as a short executive summary, starting in 2000. The previous panel talked about the Lisbon Strategy that was later translated into Europe 2020 Strategy. The aim was basically to provide for an EU-wide knowledge based economy. How do you get there? One of the ideas was that there would be tax incentives to help governments and companies to achieve that goal. In that context the European Commission decided in 2006 to try to help the governments designing their R&D tax incentives. Then, in 2007, we see the EU Code of Conduct Group, which is a Council working group where EU member states come together to decide whether or not a tax regime is harmful tax competition. We see approvals of certain IP-regimes and patent boxes. In 2008 we see DG Competition, a division of the European Commission, issuing an approval on a Spanish patent box. That is a milestone that provides some guidance for us to check whether or not other IP-regimes can be sustainable in the long run.

But then, between 2008 and 2013 something happened, because a lot of jurisdictions started copying the IP-regimes of France, Hungary and perhaps the Netherlands. At a certain point German concerns were raised. I'll come back to that later. In 2013 we see for the first time that concerns are being raised against the UK patent box and the Cypriot patent box, for different reasons. We see that the EU Code of Conduct Group in the Council, decides that they want to review all the patent boxes, also the ones from the past. Then we get the OECD Base Erosion Profit Shifts in project, started in July 2013, also reviewing all the patent boxes, because it might be potentially harmful. Maybe you have it seen in the press that in

2014 the European Commission started state aid investigations, also against patent boxes. I'll conclude with my personal ideas of potential outcomes of all three procedures which are currently on the table.

Let's start with 2006. The European Commission decided to provide guidance to the member states on designing their tax measures. The aim was that 3% of the GDP should be allocated to R&D investment of which 2% should be coming from the private sector. How do we get there? One of the ideas is tax incentives. The Commission basically decided that the guidance they should give the countries should be related to EU treaty freedoms and EU state aid. So what are the EU parameters within which our measures should be designed? In the guidance you will find that on the basis of fundamental freedoms of the EU Treaty no territorial restrictions are allowed in R&D tax incentives. It basically means that you cannot limit the R&D activity to your domestic base. It should also be allowed in perhaps other EU jurisdictions. From an EU State aid perspective you cannot restrict the measure to potential beneficiaries. It should be open for all undertakings, irrespective of size, sector or geographic location. Furthermore the Commission decided to give very specific design recommendations. They start with corporate tax deductions, super deductions of more than 100%, accelerated depreciation, corporate tax credits, tax refunds and wage tax credits. In the previous session we discussed the WBSO. This has been an example for other jurisdictions as well. But the focus has been on the R&D expense side, the exploration phase of R&D.

Nothing was said about the exploitation phase. Nothing was said about the income side for IP-regimes. That is where we have to look to the EU Code of Conduct Group. In 2003 the group already decided for a French regime, which has a lower rate for income from IP. That was approved in 2003. Hungary joined the EU in 2004. They had something similar, a tax rate reduction for IP income. That was also approved, in 2005. Then other jurisdictions started to copy those two examples, including the Netherlands. The group decided that there was no need for assessment, for the Netherlands, Belgium, Spain and Luxembourg. But as you know many of the IP-regimes vary widely in scope, of qualifying IP, of eligible income, so they are not exactly the same. At that time however most jurisdictions judged that it fits within the Lisbon Strategy, so they should be approved.

Then Spain concluded that if with an EU Code of Conduct approval they also wanted a state aid approval. The European Commission is the guardian of the European Treaty. It has the legal power to provide certainty from a state aid perspective. Spain issued a notification to the European Commission. They got an approval for the Spanish patent box. Let us look at the elements of the Spanish regime.

Qualifying IP is self-developed technological IP. This is for me the first milestone, because it provides legal guidance for future IP regimes. Income from acquired IP is not qualifying and also not qualifying are trademarks, copyright, image rights

and software. That is interesting. The taxable base in the Spanish regime in 2007 is 50% exemption on growth income. The development costs are fully deductible at the full rate. The effective tax rate is 15%. There was a cap in the regime. The eligible income was capped at six times the development costs.

In the decision the Commission said some interesting things. First of all they said that the Spanish regime is a derogation from the ordinary corporate tax rules, but it is open to any undertaking, irrespective of size, legal structure or sector. Therefore it basically does not qualify as state aid. This means that the Commission allows member states to have a separate tax rate or a separate tax base for a certain type of activity. You can have a split rate or a split base for different kinds of activities. The fact that not every undertaking is engaging in IP development, whereby perhaps some companies are more R&D intensive than others and therefore benefit more than others from the regime, does in itself not lead to a selective consideration. That is also interesting.

Based on these developments up to 2008 other jurisdictions started to copy these regimes, even to this day, 2014. But then a certain trend occurred after 2008. Perhaps you have seen that in the past the European Commission launched a state aid procedure against Switzerland. In 2007, in my time at the EC, we opened this case. We started to scrutinize holding management and mixed companies against Switzerland, because we found that it was detrimental to the working of the free trade agreement between Switzerland and the European Union. It was a state aid case, because there are state aid provisions in the EU – Switzerland free trade agreement. This pressure started in 2007 and perhaps you have seen that yesterday Switzerland signed a memorandum of understanding with the EU that they will comply with this decision and start to abolish their regimes. But at the same time the Swiss started a corporate tax reform (CTR III), which includes a license box. Of course the Swiss are very afraid that some of the multinationals will leave the Swiss territory. So they decided: OK, let us look at the IP-regimes inside the EU; we will copy them even more favourable, wider in scope, wider in eligible income and IP. That is when certain jurisdictions started to raise their eyebrows, especially the German minister of finance, Wolfgang Schäuble. He started to say in the Council in Brussels that IP-regimes lead to unfair competition for foreign investment. The Germans already had a dissenting opinion in the previous years in the Council against IP-regimes, but it was a technical dissenting opinion and they never blocked an approval in the Code of Conduct Group for some of the regimes that were being discussed. They would have a footnote in the report but the minister would never block the approval of a regime. So Germany started to raise its voice.

2013 - 2014: EU - EC - OECD actions

EU Council
Code of Conduct
Group

- CY, UK, BE (amendment)
- EC: potentially harmful – Group: no consensus
- 'IP regimes reduce tax on highly mobile activity without incentivizing significant additional R&D&I activity'
- Review all and report to ECOFIN December 2014

European Commission
State aid

- 'the Commission has received indications that special tax regimes seem to mainly benefit highly mobile businesses and do not trigger significant additional research and development activity'
- Review all

OECD
Forum on harmful tax practices

- BEPS action point 5
- 'Supporting investment in knowledge capital 2013' questioning the effectiveness of IP regimes. May attract mobile income to a jurisdiction rather than substantial R&D activities.
- Review all and report to G-20 September 2014

In the EU Code of Conduct Group, Cyprus and the UK notified their new regimes on IP (2013-2014), which to a certain extent were similar to the others but very wide in scope or profit allocation. Then the European Commission drafted an evaluation and said: they are potentially harmful. But the Group could reach no consensus on these regimes, because of course the UK and Cyprus would argue that they were unfairly treated compared to the other jurisdictions in the previous years. The concern of the EC was: IP-regimes reduce tax on highly mobile activity without incentivising significant additional R&D&I (innovation) activity. Because agreement could not be reached the Council of Ministers decided to review all patent boxes, also the ones from the past that had received approval. So we get a full review of all 10 IP-regimes in the EU. At the same time the European Commissioner Almunia from a state aid perspective mentioned that he had received indications along the same lines as the reasoning from the Code of Conduct Group. So he decided to open state aid cases against all jurisdictions with an IP regime. Right now they are in the investigation phase, so there is no formal opening of a procedure yet, but they send letters to the jurisdictions with an IP-regime, asking information about the legislation but also the practical application of the regime.. In OECD BEPS action point 5, where the Forum on harmful tax practices will have to review potentially harmful regimes, they included the patent boxes as well. So we have currently three procedures running against IP-regimes. An interesting element from the OECD-work is that in 2013 an OECD-report was launched, which stated

that it questioned the effectiveness of IP-regimes on the income side, whether it attracts real substantial R&D activity.

Which regimes are currently being reviewed?

Patent regimes under review 2014

	EU and EC:									
	<table> <tbody> <tr> <td>ES 2008</td> <td>HU 2003</td> </tr> <tr> <td>FR 1971</td> <td>NL 2007 (2010)</td> </tr> <tr> <td>BE 2008</td> <td>LU 2008</td> </tr> <tr> <td>PT 2014,</td> <td>UK 2013</td> </tr> <tr> <td>CY 2012</td> <td>MT 2010</td> </tr> </tbody> </table>	ES 2008	HU 2003	FR 1971	NL 2007 (2010)	BE 2008	LU 2008	PT 2014,	UK 2013	CY 2012
ES 2008	HU 2003									
FR 1971	NL 2007 (2010)									
BE 2008	LU 2008									
PT 2014,	UK 2013									
CY 2012	MT 2010									
	OECD:									
	CH Nidwalden 2011									

In the EU-context, in the Council and in the Code of Conduct Group before the EC, these ten and the ones that are bold have received in the past a certain type of approval, either from the Group or from the EC. In the OECD they reviewed the same 10 plus the Nidwalden license box in Switzerland. I will briefly highlight some of the criteria they used to review whether or not an IP-regime is harmful.

2013-2014 EC State aid review

Criteria and concern	Review de jure and facto
Criteria art. 107 TFEU	Review de jure
1. Advantage	Review de facto:
2. Selective	✓ name companies
3. State resource	✓ sectors
4. Distort competition	✓ content of ruling
✓ Patent box Spain precedent (N480/2007)	✓ underlying documents including facts on activities, functions and risk
✓ EU Procedural Regulation LU information injunction	✓ qualifying income and benefit

Let us start with the state aid review. State aid is based on a provision in the EU Treaty and based on that treaty they are looking for a selective advantage. Something is state aid if it provides a selective advantage to one company or a group of companies, a limited amount of taxpayers. But of course we have this patent box from Spain, a precedent from the past that they have to take into account.

We can distinguish a review *de jure* and a review *de facto*. *De jure* means that they will only look at the legislation, to see if it is selective in legislation. *De facto* means that they are looking for selectivity based on the practical application of the regime. Regarding *de jure*, as we saw with the Spanish regime, I personally think that many of these IP-regimes are not selective. In principle most of them are open for any company, irrespective of where they are located, their size, their sector or any other significant reasons. What is interesting is perhaps the *de facto* practical application of the IP-regimes. The EC has asked the member states to provide information about the actual beneficiaries of the IP-regimes and to check perhaps the content of the ruling, the underlying facts and the actual benefit which was granted to these companies. That might be an interesting thing, because we do not know these specifics yet. It is very much an individual approach with an individual ruling and individual facts and circumstances. Perhaps you have read in the press that Luxemburg has refused to co-operate with this procedure. The EC recently came out with a press release that they filed an information injunction under the EU

procedural regulation for state aid against Luxemburg. This is the first step before it can go to the Court of Justice. Basically the EC says: we have asked Luxemburg say many questions but they only answered a few and nothing more. Luxemburg, on the other hand, is saying: we have the feeling that the Commission is misusing their power on the state aid, because they were basically asking: can you provide to us 100 rulings of the biggest companies in the past four years. Is that a fishing expedition? I do not know. It is an interesting case. In any case it is true that the EC under the procedural regulation has a broad range of powers to get this information from the member state.

2013-2014 EU Code of Conduct review

Criteria	Review de jure and de facto
Criteria Council Code of Conduct 1997	<ul style="list-style-type: none"> • focus on substance: following OECD FHTP • focus on ringfencing: foreign versus domestic beneficiaries
1. Ringfencing I	
2. Ringfencing II	<ul style="list-style-type: none"> • effective tax rate not relevant
3. Substance	
4. Profit allocation	
5. Transparency	

© 2014 KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity. Member firms of the KPMG network of independent firms are affiliated with KPMG International. KPMG International provides no client services. No member firm has any authority to obligate or bind KPMG International or any other member firm vis-à-vis third parties, nor does KPMG International have any such authority to obligate or bind any member firm. All rights reserved.

37

I will not go to deeply into the criteria of the EU Code of Conduct Group but it may be interesting to look at ringfencing I and II. Ringfencing is basically the criterion which says that if a measure is focused on attracting foreign tax base, it allows only the benefit to fall into the hands of cross border transactions or foreign owned multinational companies, so you protect your domestic tax base and therefore it is harmful. The lack of substance might also be an indication that it is harmful. Currently the substance discussion is being monitored within the OECD.

2013-2014 OECD FHTP – BEPS 5 review

Criteria	Review on substance
<p>Guiding criteria</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. No or low effective tax rate 2. Ringfencing 3. Lack of transparency 4. Lack of effective exchange of information <p>BEPS action point 5: ...improving transparency,</p> <ul style="list-style-type: none"> • including compulsory spontaneous exchange on rulings related to preferential regimes, and on • requiring substantial activity for any preferential regime. 	<p>In current TP approach: profit allocation in the box on the basis of</p> <ul style="list-style-type: none"> • important functions • legal ownership and • economic risk <p>Does this mean: substance or significant development and active management?</p>

© 2014 KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity. Member firms of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International. KPMG International provides no client services. No member firm has any authority to obligate or bind KPMG International or any other member firm vis-à-vis third parties, nor does KPMG International have any such authority to obligate or bind any member firm. All rights reserved.

38

The EU code of conduct Group asked the member states to provide information about the actual beneficiaries of the regime. Are they foreign or domestically owned? In the Code of Conduct Group member states have mentioned many times before that the effective tax rate of a regime should not be part of the debate because that is up to the competence of the individual member state. So the fact that an effective tax rate of Malta is 0, the Netherlands 5 and the UK 10 is not part of the discussion in this context.

Then I would like to say a few words about the OECD base erosion project. In the Forum on harmful tax practices you will find that basically the same criteria are being used as in the EU Code of Conduct Group. They are focusing on ringfencing or no or low effective tax rate. When the BEPS-project started in 2013 they added a focus on transparency, including spontaneous exchange of information on preferential regimes and requiring substantial activity for preferential regimes, which also applies to IP-regimes.

Some jurisdictions have mentioned it in the OECD already: currently our IP-regimes are based on a certain profit allocation and you need important functions, legal ownership and economic risk and that in itself is sufficient substance. It leads to significant development or active management before you can make use of the regime. But other jurisdictions, like Germany, said: this is not enough, we are looking for something more; there needs to be a closer link between the regime and the actual R&D activity. The OECD will come up with a report for the G-20 in

September this year (2014, red.) and then we will see more details about the approach. This is perhaps my personal idea of what could be contested at the end of the day, based on the precedents that we have seen in the Code of Conduct Group in a state aid perspective:

Elements of the reviewed IP regimes

Qualifying IP	Safe?
	<ul style="list-style-type: none"> • self-developed patented IP • self developed non-patented know how (technological IP) • acquired IP + further development
	<p>Concerns EU and OECD?</p> <ul style="list-style-type: none"> • acquired IP without further development • IP from related party outsourcing • any copyright of literary, artistic or scientific work including cinematograph films, • any trade mark, brandname, logo • software and internet domain names

Let us first focus on qualifying IP. When you look all the eleven IP-regimes which are out there we see a wide variety. We see self-developed patented IP, self-developed non patented know-how, acquired IP plus further development requirement. Personally I think that those should be safe, for it is very clear that there is a link between R&D activity and the benefit. What raises more concerns, however, is acquired IP without further development. Then it becomes more or less like a tax planning tool with your IP. IP from related party outsourcing also seems to be a concern and also income from copyright, trademarks, logos and software, for all of these things the link with real R&D activity is weaker than the ones on the top. We will have to wait and see what the OECD will conclude on this.

Elements of the reviewed IP regimes

Eligible income	<p>Safe?</p> <ul style="list-style-type: none"> • direct royalty • embedded royalty • capital gains <p>Concerns EU and OECD?</p> <ul style="list-style-type: none"> • transfer pricing approach • formula-based approach <p>Solution?</p> <ul style="list-style-type: none"> • limit eligible income to eligible development cost ratio? • safeharbours ?
------------------------	--

When it comes to eligible income direct royalty, embedded royalty and capital gains should be part of the scope, because it is very much linked to the qualifying IP. But the concerns that member states have raised are that the profit allocation and the transfer pricing approach, or the formula-based approach that is being used, are not the right approach. We should look for an approach of profit allocation which is more linked to real R&D expense in that territory. You could for example look for a solution to limit the eligible income to a certain eligible development cost ratio. In a ratio like that you could exclude for example acquired IP from the development cost. You could also exclude related party outsourcing cost for that IP. Therefore you could have eligible income X a certain fraction, let us say 60% that should be allocable to the IP-box. I think certain jurisdictions, especially Germany, have launched an idea like this in public. If you do that, you would perhaps also need safe harbours for companies to provide perhaps a certain guidance on how to mitigate the limitation if there is a real business reason for their set up with outsourcing for example.

Elements of the reviewed IP regimes – safe?

Tax incentive	<ul style="list-style-type: none"> • tax base exemption for eligible income up to • 50% - 80% - 100%
Effective tax rate	<ul style="list-style-type: none"> • 15% - 10% - 5% - 2,5% - 0%
Cap	<ul style="list-style-type: none"> • none • x-times development costs
R&D expenses	<ul style="list-style-type: none"> • 100% deductible • recapture development costs
Ruling practice	<ul style="list-style-type: none"> • advance certainty on qualifying IP and eligible income • ranging from 3 to 10 year period • Concern EU and OECD: lack of transparency? • spontaneous exchange of information? OECD and EU?

© 2014 KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity. Member firms of the KPMG network of independent firms are affiliated with KPMG International. KPMG International provides no client services. No member firm has any authority to obligate or bind KPMG International or any other member firm vis-à-vis third parties, nor does KPMG International have any such authority to obligate or bind any member firm. All rights reserved.

41

For tax base exemption for eligible income, we see different exemptions: 50%, 80% or even 100% in the case of Malta. I do not think that is currently being scrutinized. The effective tax rate also varies: 15%, 10%, 5% and 0% in the case of Malta. That is not on the table for discussion. That is not what the discussion will be about. Some of the regimes have no cap whatsoever. That also does not seem to be a concern for the EU. Concerning R&D expenses: 100% deductible or even more than 100% deductible. Recapture of development costs is also an option which I think should be available to the Member States.

Finally ruling practice. Some of the regimes have some sort of ruling practice where you can get certainty about qualifying for IP or eligible income in advance. The range of these rulings is between three and ten year. The concern that the EU and OECD have mentioned is that this lacks a certain tax transparency. So the idea would be to have spontaneous exchange of information, either in an EU-context or in an OECD context. I think that the EU and OECD will come up with solutions for spontaneous exchange of information.

I come to my conclusions on OECD and EU code of conduct first. These are political processes. The outcomes definitely depend on the willingness of member states to comply with the rules that the OECD comes up with. So that is perhaps definitely a question also for the next panel to see where the Netherlands are in this whole debate.

The EU state aid investigations are a legal procedure but as I mentioned before, when I take a look at the set-up of these IP-regimes from a legal perspective, it will be difficult for the EC to find a selective advantage in the law. Perhaps in practice, but not in law itself.

Let us assume that the OECD comes up with a certain recommendation and member states are willing to follow that recommendation, what does it mean for existing beneficiaries in the current IP-regimes? In the political process in the past we have seen that arrangements and a phasing-out period have been accepted, so I definitely think this will also be acceptable for these changes on the IP-boxes. The new rules will apply to new entrants and the existing beneficiaries can basically phase out the ruling that they have for the period that it stands for.

A final comment on BEPS 4 and unilateral defensive measures. BEPS 4 is the action point which is looking to limit the base eroding payments and is an action point for 2015. So we do not know yet what that draft document is. Austria decided January 1st 2014 to limit any group royalty paid in case that group royalty at the receiving end is not taxed at effectively 10%. That basically covers most of the IP-regimes. So this is definitely a concern.

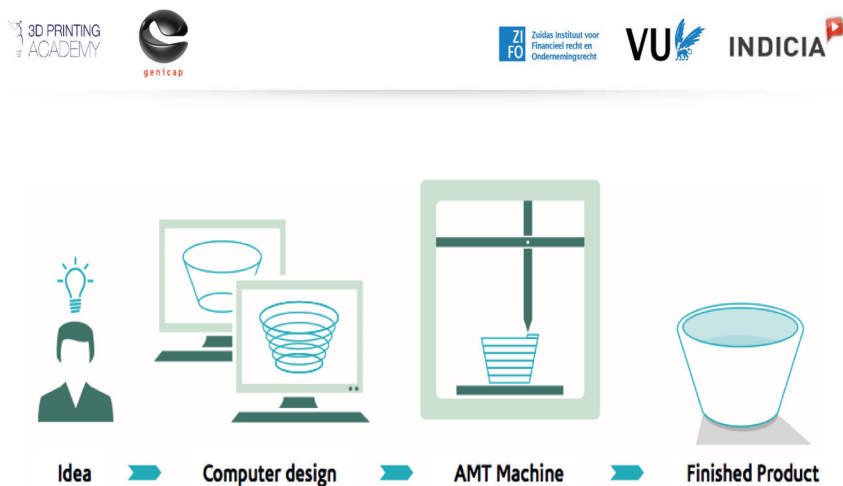
I think the upcoming six months will provide more certainty on the topics that I just mentioned. I hope that by the end of this year we will also from a Dutch perspective know what we are facing and what should be changed, or perhaps not, and how we can continue with our IP-regime. *(Applause)*

Intermezzo: De 3D-printing revolutie

Drs. A. Hermanns (Directeur technologie en innovatie, Indicia en Genicap)

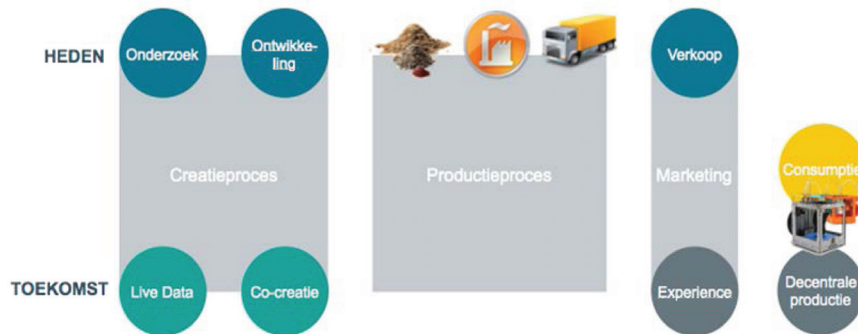
De dagvoorzitter: Wij meenden er goed aan te doen na de pauze niet meteen met een zwaar panel te beginnen, maar met een intermezzo dat aanhaakt bij de feestelijke gimmick die wij buiten hebben staan, het 3D-printen. Hartelijk welkom voor Alexander Hermanns, directeur technologie en innovatie, Indicia en Genicap. Hij is verbonden aan de 3D Printing Academy. Na afloop van het congres kunt u alles wat u over 3D-printing wilt weten aan hem vragen.

De heer Hermans: Dank u voor de introductie. Ik ga jullie heel kort meenemen op een reisje dat soms verband houdt met RDA en WBSO, maar eigenlijk inhoudelijk is, namelijk het 3D-printen. Voor Indica werken ongeveer 130 mensen; voor Genicap 300. De 3D Printing Academy is een samenwerkingsverband met Willem Vermeend. Zijn boek ligt buiten de zaal, het wordt u vandaag gratis aangeboden.



Wat is 3D-printing? 3D-printing betekent dat als je een bepaald idee hebt je dit via een 3D-scan of door zelf te modelleren in de computer kunt krijgen. Vervolgens wordt het bestand in een machine gestopt die het idee uitvoert door het laag voor laag op te bouwen. Het is een onderdeel van de digitale revolutie. Het bijzondere ligt in het computergedeelte, de digitalisering van de fysieke 3D-wereld om ons heen en vice versa.

Van aanbod- naar vraaggedreven productie.....



ABN-Amro voorspelt dat onze value chain gaat veranderen. Wij zien hierboven een traditioneel proces, waarin centrale productie, logistiek en transport nog een belangrijke rol spelen. Als wij ons product uit een computer kunnen trekken om het in een machine te stoppen, die het voor ons maakt, slaan wij dat traditionele proces helemaal over. Dat is de kern van de derde industriële revolutie. De marktomvang daarvan is voor de komende drie, vier jaar geschat op 7 mrd. In 2013 was het 3,5 mld. Schrik niet, McKinsey voorspelt voor het jaar 2025 dat de totale economische impact 205 mld. tot 500 mld. zal zijn. De becijfering van de impact is nog relatief nieuw, terwijl de technologie eigenlijk al goed dertig jaar beschikbaar is. De laatste tijd wordt zij meer mainstream. Ik laat nu een paar mooie, aansprekende voorbeelden zien.



Dit is de Urbee, een auto die 3D geprint is. Iemand is met een aantal vrienden, wel professionals, in een garage begonnen om met onder andere 3D-print technologieën de meest zuinige auto te maken. Die kan ook nagebouwd worden door de plannen te kopiëren.

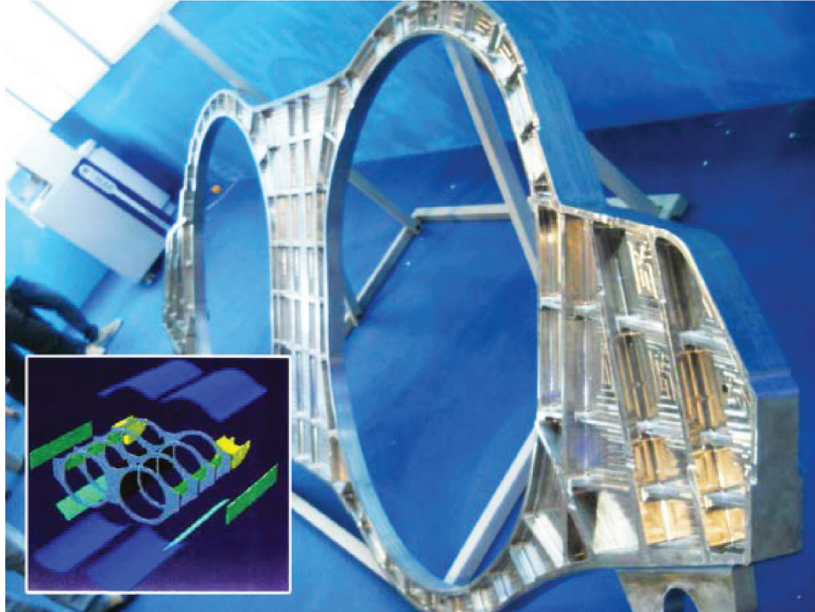


In de professionele auto-industrie wordt het 3D-printen al lang ingezet. Prototypes van bijvoorbeeld het interieur van een auto kun je zo heel goed uitproberen. Je kunt erin gaan zitten, om te kijken hoe het functioneert voor verschillende lichaams-lengten. Je kunt kijken of alle knopjes, schakelaars en dashboardinstrumenten goed bereikbaar zijn. Een auto wordt op die manier beter vormgegeven. Zit je in een auto die tien jaar of jonger is dan merk je dat, vergeleken met oudere auto's, de auto's meer en beter om de mens heen zijn gebouwd.

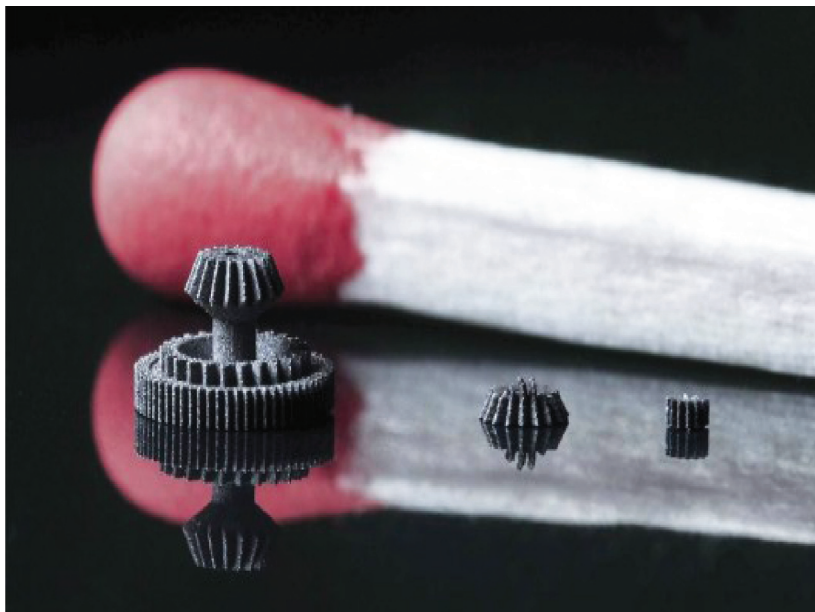


Dit voorwerp is ook door 3D-printen mogelijk gemaakt. De 3D-printer bouwt een model laag voor laag op. Daardoor heeft men vormvrijheid. Een object als dit werd voorheen uit één blok gefreesd. Een kanaal voor koelwater moet in twee andere, kleinere kanalen worden gesplitst. Vandaag is er ook een gast van ASML. Men heeft daar een probleem met betrekking tot trillen in de koelvloeistof van het onderdeel waar een chip waver op geproduceerd moet worden als er op nanometers precisie moet worden gefabriceerd. Koelvloeistof, die door deze chuck gaat, mag niet trillen. Dat maakt onscherp bij het fabriceren van een chip, vandaar dat ASML ook experimenteert om deze chucks te printen.

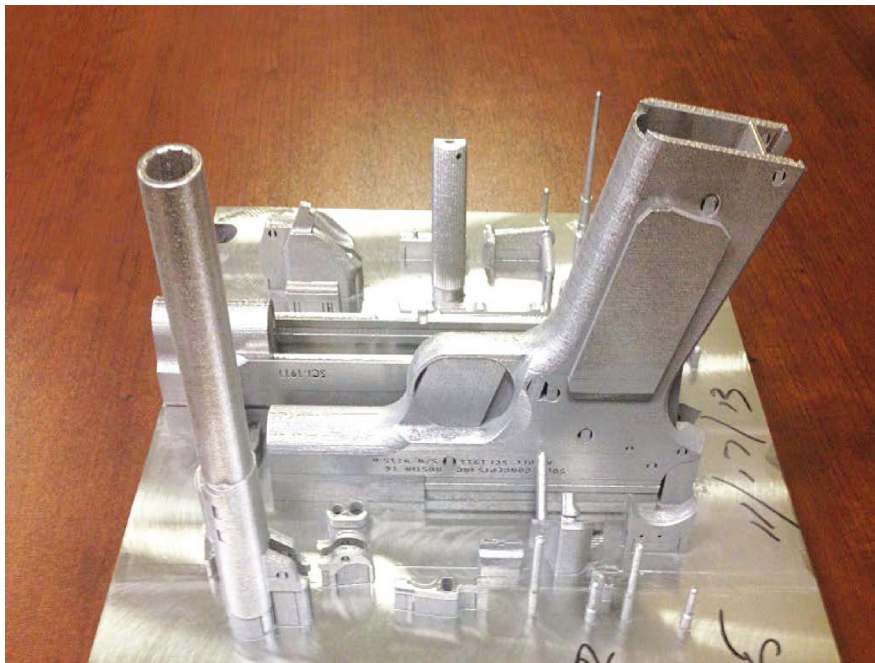
Hier zien wij een voorbeeld dat alleen door middel van 3D-printing kan worden gemaakt, sterker en beter koelend dan hetgeen van tevoren werd gebruikt, met minder materiaalgebruik.



Dit is een groot stukje van een vliegtuig dat onze Chinese collega's hebben afgedrukt. Het vliegt ook daadwerkelijk rond in een tweemotorige jet. Voordelen van hun zijn eenvoudigere fabricage, minder materiaalgebruik, en een hogere structurele belastbaarheid.



Ook op een kleine schaal kan gebruik gemaakt worden van een 3D-printer. Wij zien hier hele kleine tandwielletjes, die bijvoorbeeld ingezet kunnen worden in een autonome robot die door het lichaam gaat en daar werkzaamheden verricht. Ze zijn relatief grof afgewerkt. Zo komen zij ongeveer uit een 3D-printer, die met een laserstraal poeder aan elkaar smelt. Door een beetje nabewerking kan het oppervlak spiegelglad worden gemaakt.



Iedereen heeft natuurlijk in de pers gezien dat wie een digitaal plan van een wapen ter beschikking heeft dat ook af kan drukken. Maar er kan ook goed gebruik van de techniek worden gemaakt.



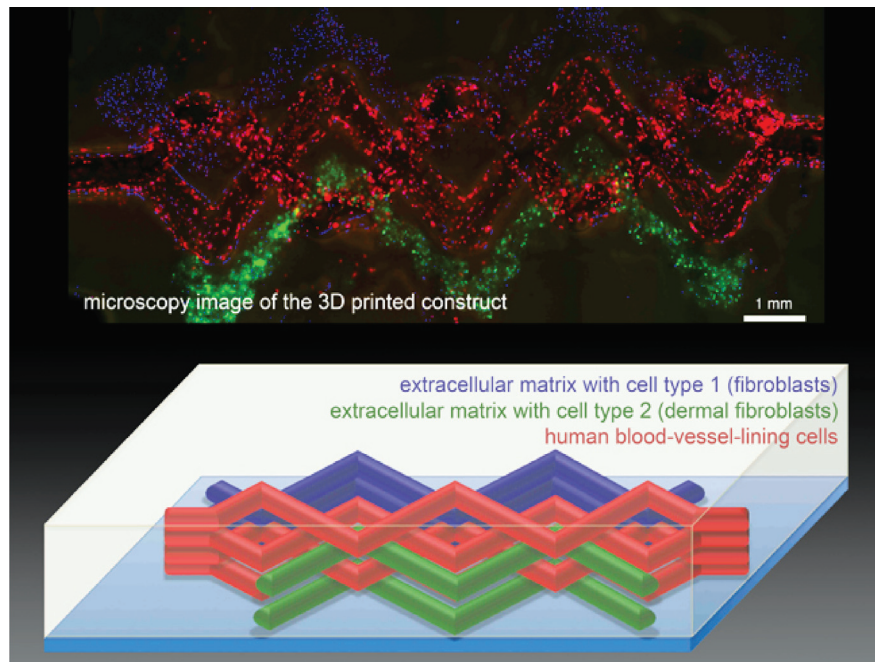
Deze mevrouw heeft een dwarslaesie. Er is een exo-skelet voor haar geprint, met onder andere sensoren erin die de spanning meten. Zij kan met dit exo-skelet weer lopen.



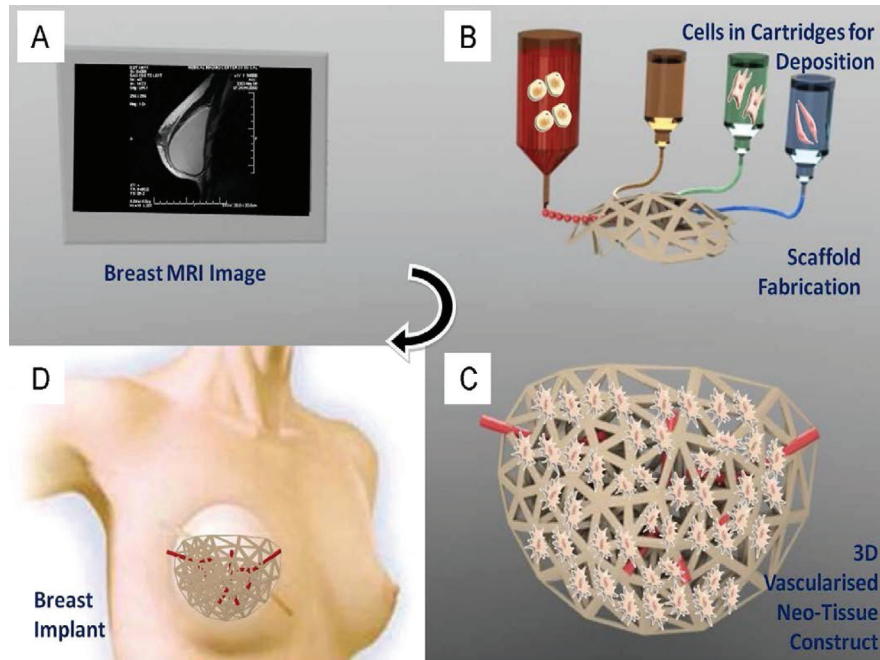
In de zorg wordt vrij veel 3D-printing ingezet. Dit zijn een aantal uit titanium geprinte onderdelen, zoals een kaak, die daadwerkelijk is geïmplanteerd. Ook ziet men een implantaat voor de rug alsook een kom voor een heupgewricht. Titanium wordt harder en structureel beter als het 3D-geprint wordt dan in een andere verwerkingsmethode, bijvoorbeeld als broodje dat middels verspaning wordt bewerkt.



In Utrecht, in het UMC is in december vorig jaar een 3D-geprinte schedel bij een mevrouw geïmplanteerd. In maart was zij al weer op de been. Zij kon in maart al weer werken.



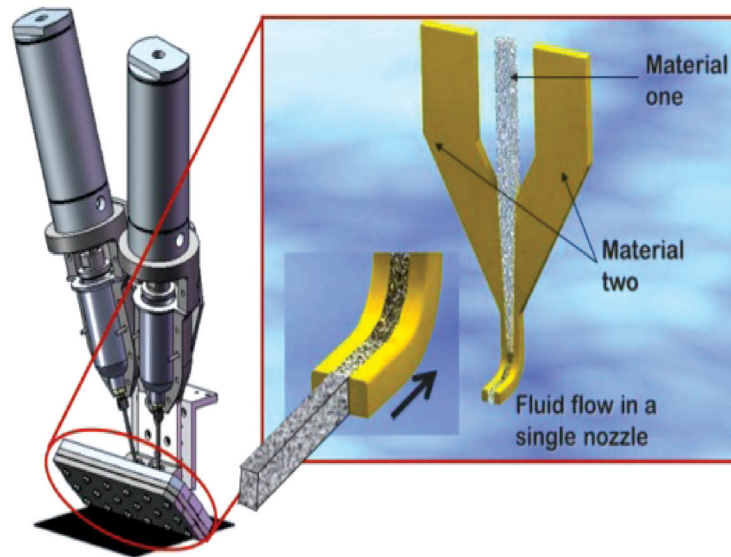
In de zorg gaan de mogelijkheden nog verder. Dit is een afbeelding van een mogelijkheid om verschillende weefseltypes te 3D-printen en op kweek te zetten, ook met eigen cellen zodat doorbloed weefsel kan ontstaan. Daarmee kan bijvoorbeeld bij een borstoperatie wegens borstkanker met eigen cellen een nieuwe borst worden geconstrueerd. Die wordt precies op maat 3D-geprint. Het is een van de voorbeelden hoe weefsel en organen geprint kunnen worden.



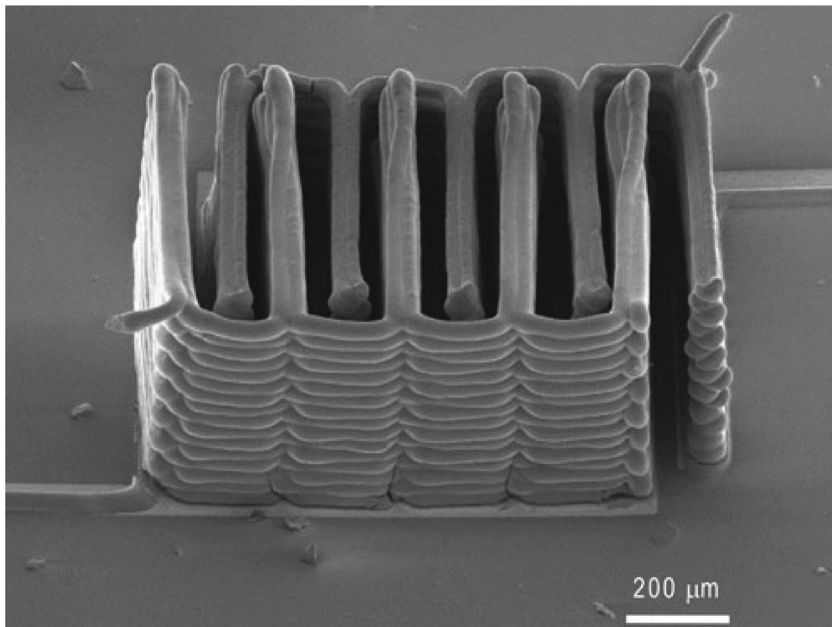
Iedereen zal inmiddels gehoord hebben dat huizen met behulp van een 3D-printer geprint kunnen worden. Van dit type huis zijn in China dit jaar tien stuks geprint binnen één dag, uit afvalstoffen van oude huizen, met cement en vezels gemengd. Dit kan een revolutie betekenen voor de volkshuisvesting in arme landen of crisisgebieden waar heel snel huizen moeten worden gemaakt.



Additive manufacturing 3D-printing kan verschillende materialen verwerken, zoals goud, zilver, titanium, plastics, glas, gereedschapsstaal en geleidende materialen. Daardoor wordt het bijvoorbeeld mogelijk om elektronica met de voorwerpen mee te printen. Heb je een bouwplan met verschillende materialen, onder andere geleiders of halfgeleiders, dan is het mogelijk dat te printen en ook de energievoorziening mee te printen



Solarcellen kunnen worden meegeprint, zodat een energievoorziening in het ontwerp kan worden meegenomen.



Dit is een batterijtje, dat ook meegeprint kan worden, om een voorwerp van energie te voorzien.



Dit is een voorbeeld van een soort halfgeleider die spanning kan registreren. Als ik reuma heb en een dergelijke handschoen aan heb, kan ik zorgen dat een robot of een hand die voor mij is geconstrueerd alsnog een fles kan vastpakken en open kan draaien. Of ik help iemand aan de andere kant van de wereld om dit te doen, omdat de informatie via het internet wordt verstuurd en daar een machine aanstuurt.



Mijn vrouw zei dat ik het grapje hier maar niet moest maken, maar stél dat ik met een koffertje naar Zwitserland zou gaan, dan is het handig om zo'n masker te dragen als ik de grens over ga met het gezicht van iemand anders. Ook kan ik het op maandagochtend op mijn werk opzetten, maar dan van mezelf. Dan zie ik er toch wakker uit.

TNO innovation for life
MARIJN ROOVERS food design
nxt lvl

400 AD The Mayans grow cocoa in Yucatan, Mexico.

500 The existence of the first cocoa beverage.

900 King Quetzalcoatl is worshipped as the God of cocoa.

1502 Columbus is given cocoa introduced beans.

1615 Chocolate is introduced in France.

1528 Condit introduces cocoa to the Spanish court.

1720 Cocoa botanically classified.

1777 The first chocolate milk factory.

1847 First commercial chocolate bar.

1875 The first chocolate factory.

2013 First complex 3D printed chocolate concept for gastronomy.

Verschillende soorten voedsel kunnen ook geprint worden. Voedsel dat normaal gesproken niet voor ons bestemd lijkt kan op een prettige manier worden aangeboden. Deze producten komen voort uit een samenwerking tussen TNO en Restaurant de Molen in Kaatsheuvel. Er wordt een lekkere chocoladen wereldbol aangeboden die is gemaakt met een 3D-printer. Elk werelddeel bevat een eigen smaakje. Ik kan het aanbevelen.

Op dit ogenblik zijn er ook nog een aantal nadelen aan 3D-printing. Het volume dat kan worden gemaakt door een machine wordt nog steeds uitgedrukt in kubieke centimeters per uur. Dat betekent dat de technologie qua schaalbaarheid nog niet heel ver is. Daar wordt aan gewerkt. Wij verwachten dat de komende twee, drie jaar de snelheid van printen ongeveer verachtvoudigd. Ook het aantal 3D printbare materialen zal steeds verder toenemen. Het aantal mogelijkheden van kwaliteitscontrole op hetgeen geprint wordt zal ook toenemen.

In het begin zei ik al dat wij te maken hebben met een digitale revolutie. Aan een digitale revolutie is eigen dat zij niet lineair groeit, maar exponentieel. Door het internet kunnen heel veel mensen samenwerken, ook aan 3D-printing projecten. De rekenkracht die wij daarvoor nodig hebben wordt steeds goedkoper, beter en sneller. De ontwikkelingen gaan daardoor steeds sneller, qua implementatie en doorontwikkeling. Het is nu het moment om onze brainpower daarvoor in te zetten. Wij moeten afleren wat wij tot nu toe wisten over manufacturing. Ook IP is belangrijk. Ik kan iets verzinnen wat iemand anders kan afdrukken. Ik weet niet welke consequenties dat zal hebben. Wij moeten, ook in Nederland, nadenken over de manier waarop wij om een mens in zijn betreffende context heen zijn behoeften met complexere multifunctionele producten en services kunnen invullen, door middel van deze technologie is dit mogelijk. Dan ligt er een heel mooie toekomst voor ons.

(Applaus)

De dagvoorzitter: Een vernietigende uitvinding – “creative destruction” – noemde Hans de Boer het vanochtend, eentje die allerlei andere uitvindingen of bestaande verworvenheden in één klap overbodig maakt. 3D-printing lijkt mij daarvan het voorbeeld bij uitstek. Dan gaan we nu over naar het tweede panel, onder leiding van collega Frank Pötgens en waarin we de blik vooral richten op de sterke en zwakke punten van Nederland, als klein land met veel buitenlandse concurrentie.

Panel 2. Waar staat Nederland ten opzichte van andere landen?

Panelvoorzitter: prof. dr. F.P.G. Pötgens (hoogleraar VU/ De Brauw Blackstone Westbroek)

Sprekers: prof. dr. C. Spengel (Universiteit Mannheim)

mr. A. Kale (Tax Director Danone Baby and Medical Nutrition)

mr. M.C. de Graaf (Aanspreekpunt buitenlandse investeerders, Belastingdienst/docent VU)

mr. J. Gooijer (docent VU)

De panelvoorzitter, de heer Pötgens: Ladies and gentlemen, a warm welcome on behalf of this panel! On behalf of this panel I can mention that we are very pleased that so many of you were able and willing to join us at this seminar. I hope you allow me a typical Dutch remark. The number of attendees will make the drinks for the department and the university quite expensive. Allow me another typical Dutch remark. Please don't feel any restraints in ordering and consuming those drinks.

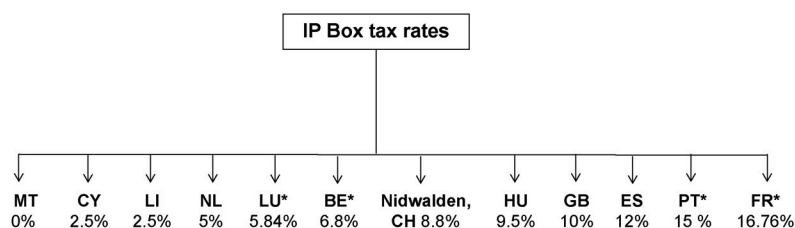
The topic of this panel is the position of the Netherlands as compared to other jurisdictions. I give the floor to Christoph for the first presentation.

De heer Spengel: I was asked to present you some insights in our ongoing research on the topic of innovation and tax, in particular IP Box regimes and also to have an evaluation of the position of the Netherlands. The IP Box regimes were already a bit introduced before the break.



Survey of IP Box regimes in place in Europe

- Currently, 12 European countries have an IP Box in place
- IP Box tax rates vary from 0% (Malta) to 16.76% (France)



* Including surcharges

We see that in Europe, including the Swiss canton of Nidwalden, there are 12 IP Box regimes. We don't observe them outside Europe. That is interesting take into account. There is a severe tax competition within Europe. As tax practitioners you all know that if there is an activity in another European member state where we have substance the CFC legislation does not apply in general. Maybe that is a response to the US which do not apply CFC-rules if multinationals "check the box". Aggressive tax policy not obliging CFC-rules is a different story, however.

You see the variation in the tax rates between 0% and approximately 17%. The Netherlands are with 5% quite attractive. But I will tell you in the end that the lowest is not the best. There should be a reasonable design of an IP Box regime. The design does not relate to the tax rate. That is remarkable. It is easy to observe in practice, but the details are in the tax base. The questions have already been raised. I'll give you certain insights.

One could ask what is qualifying IP. What is IP actually? Is it a patent, is it know-how, is it a brand name or something else? There is a lot of variation among countries. Our overview shows that the Netherlands range in the middle. However the scope is narrow in the Netherlands, in the sense that only self-created IP qualifies in the Netherlands. The IP Box excludes IP which was created outside the Netherlands, even if it is contracted IP or acquired IP. That is different in other countries. I can really understand why Luxembourg does not answer all the questions. They have acquired IP and all that stuff. I don't know if Luxembourg requires a certain degree of substance.

Then there is the scope of qualifying income. Are there only royalties, stemming from licenses? Is there also a capital gain upon the disposal of an IP asset? Or is it even in the broadest sense income stemming from research? That is for instance the idea in the UK patent box. In the UK, all sales which stem from R&D are taxed at a rate of 10%. That means that many sectors in the UK pay only 10% taxes. The whole pharmaceutical industry, for instance, will claim all they sell is stemming from R&D. That is a very broad notion. In the Netherlands there are the royalties and I guess also capital gains.

The next thing is how we determine the tax base. IP Boxes come into play when the activity is successful on the market, so the investment was in the past. The R&D costs were deducted from the ordinary corporate income tax rate. So one question is what happens with the expenses deducted in the past. In particular, is there some sort of recapture? In the Netherlands, such expenses reduce the headline rate of 25%. If we would only take the future income stream we would deduct at 25% and the income would be taxed at 5%. You don't do this. You have the recapture of the previously deducted expenses. Some countries don't have this recapture and therefor they maybe subsidize too much.

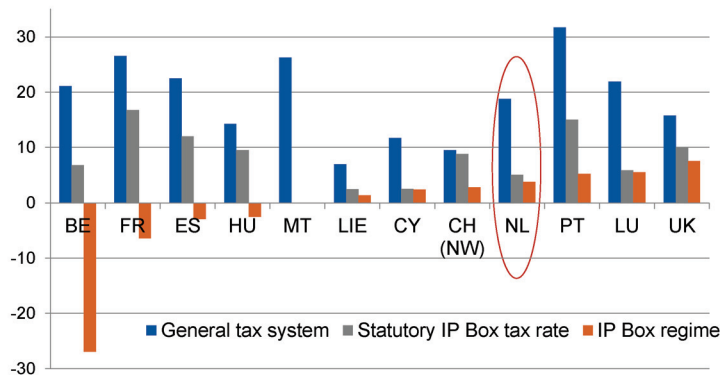
The second thing is how we determine the income in the box. You could also have current expenses, like financing expenses, or the depreciation on patents for instance. There could be the net income approach, that is followed by the Netherlands. Some countries have a gross income. They tax the positive, so the income they tax at the lower rate, but they still allow to deduct the costs at the higher headline rate.

Bringing this together we could ask what is reasonable in what the Netherlands do. My argument is that they should keep it as they have it. I'll show you why, with computations of effective average tax rates for those countries who supply IP Box regimes.



Where do the Netherlands stand in comparison to other IP Box countries in terms of the effective tax burden?

Ranking of the effective average tax rate (EATR)
(equity-financed investment in a self-developed patent)



84

There is a model behind these numbers. To keep it very simple: the model on this chart looks onto investments in a self-developed patent that turn out to be successful. We assume that we generate with this patent a current income stream, say 20% of the value of the asset, for a given period of time. We compute in net present terms the net present value. We do it before and after taxes. The difference is called the effective average tax rate. That model is applied for the European Commission on an annual basis. You will find numbers on EATR's on the website of the Commission.

I have three figures for each country. The blue bar is the general effective tax rate, assuming that no IP Box incentive would be available. You see a very strong

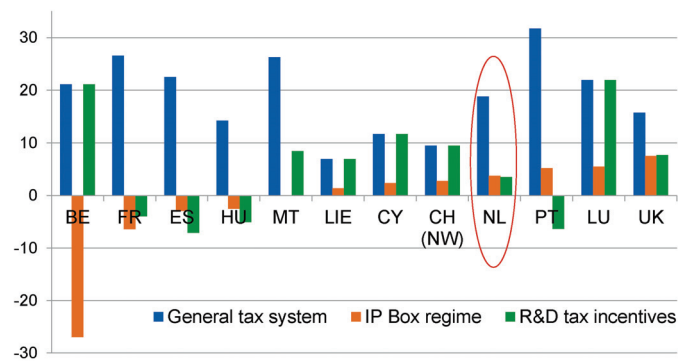
variation among the countries, from 7% in Liechtenstein to almost 30% in France and in Portugal even more. You see that the Netherlands, in the red box, is not a tax haven but also not a heavily taxed country in Europe.

The grey bars show the statutory tax rate for the IP Boxes, 17% in France and 5% in the Netherlands. The orange bar represents the effective tax rate of such an investment if the IP Box would be available.

What you see is, in my view at least, interesting. Some countries, four exactly, Belgium in particular but also France, end up with a negative tax burden. That means that the net present value of these investments after taxes is higher than before taxes. That signals that they have something in addition. That is not efficient. The model shows the reasons. Belgium is a neighbour of Germany and the Netherlands. We pretty well know that they have a national interest reduction. They deduct an interest on the equity. That reduces the ordinary tax rate of 33%. They have no recapture. France, Spain and Hungary have no recapture. That is a mistake in the design. What they do is not symmetric. For instance in the Netherlands you see that the system is quite symmetric. There is only a small difference between the effective tax rate in the IP-Box, because if you have a recapture you have to depreciate later on. That depreciation is maybe a bit beneficial compared to the economic depreciation. The gap between the statutory tax rate and the effective tax rate is very low. It is similar in Cyprus and it is higher in Switzerland or Portugal. That is related to the gross income approach or the net income approach. If you have a net income in the box, the reduction in the effective tax rate is very low. That again is symmetric. There is a mistake in the system in Portugal and in Switzerland. These countries pay too much.

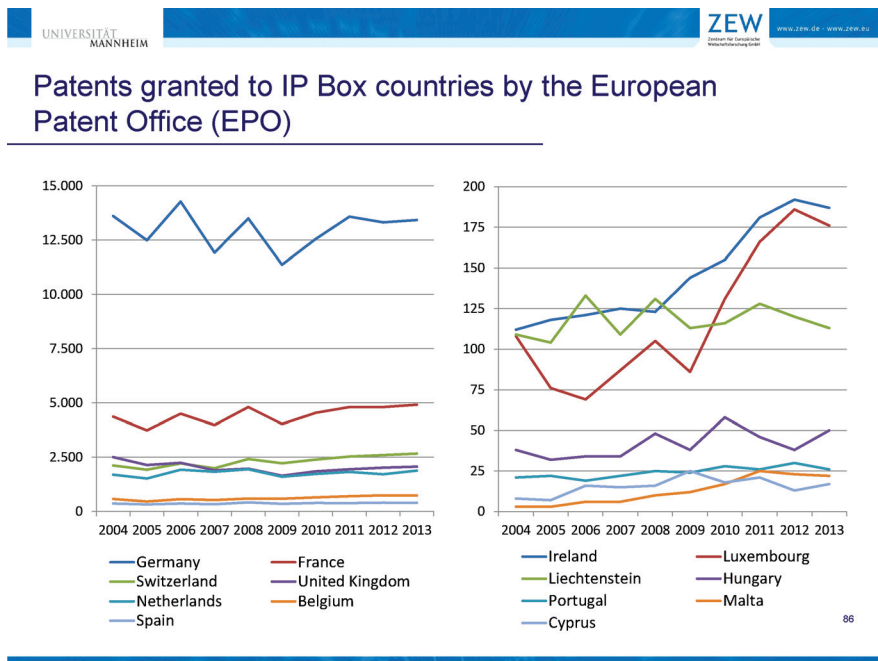
How do IP Box regimes compare to R&D tax incentives?

Ranking of the effective average tax rate (EATR)
(equity-financed investment in a self-developed patent)



I do not concentrate too much on R&D tax incentive. Many countries have these incentives. If an R&D tax incentive would be available for an investment in R&D the Netherlands turn out to be quite attractive, with an effective tax burden which is close to the IP-box. They are better than e.g. Belgium. They do not have tax incentives for current costs and they do not make the mistake, as in France, Spain, Hungary and Portugal that the amount of the tax credit is pretty high.

From a country where we do not have these tax incentives, I know that we look at each other. The Netherlands look at what Switzerland is doing and Switzerland is looking what the Benelux countries are doing. The efforts of these IP-box regimes are to attract patents, to keep them in the country or to attract them. We have not yet empirical evidence but what I find interesting are the numbers we got over a period of ten years from the European Patent Office.



These figures show how many patents have been registered in the different countries over a period of ten years. Germany is on top with more than 12.500 patents, although there is no tax incentive at all. When you look at the right side of the graph you see that countries like Ireland, Liechtenstein, Portugal, Cyprus, Luxemburg, Hungary and Malta, countries with IP-boxes have rather small numbers of patents granted by the EPO. What is it all about? Is it really the right instrument? The Netherlands have a considerable number of patents and it is quite stable, even after the introduction of the IP-box. Should the Netherlands subsidise

more IP, if we realise that they compete maybe for a very small number of patents? The situation on the right hand side of the graph is completely different.

I come to my conclusions.



Should the Netherlands amend their IP Box regime?

- We observe no considerable impact of the introduction of IP Box Regimes on the number of patents
- The EATR may turn negative if R&D expenditures are not recaptured (see Belgium, France, Hungary, and Spain). A negative EATR signals that R&D investment is heavily subsidised
- The recapture of R&D expenses as required in the Netherlands is sensible in terms of the systematics of the tax regime and in economic terms
- The Innovation Box's scope of qualifying of IP (types of IP and treatment of acquired IP) is comparably narrow
- The exclusion of acquired IP is sensible if the focus is on incentivising R&D
- The Innovation Box is characterised by a comparably close geographical link to the Netherlands as the second 'entry ticket' to the regime, the R&D certificate, requires a certain degree of domestic R&D activity

87

For the moment we do not observe a considerable impact of IP-box regimes on the number of patents. If the effective tax burden is negative it is not a good policy, because that signals a very heavy subsidy of R&D and IP. The tax system in the Netherlands does not seem to be more attractive than that of other countries. It is however very systematic. The recapture of the innovation box of qualifying IP is comparably low but we can control that. The exclusion of acquired IP is in economic terms a good thing, because it is clever to have only self-created IP. Tax revenue is not interesting. Corporation tax and the level employment are interesting. That is my argument in my country. It is good to have higher employment in very attractive sectors. They pay income tax, VAT and they receive no transfers from the country like unemployment money. Higher employment is what we need to attract in innovation to be successful as a country. The growth link to the activity in the Netherlands is real substance and that may be far away from state aid. My conclusion is that the Netherlands are in a good position. They should keep that because, if they would leave their position downwards they would pay too much.

(Applause)

De panelvoorzitter, de heer Pötgens: Thank you very much. The audience is requested to vote on the second proposition:

“The Dutch innovation box is both systematic (with regard to the recapture of R&D expenses) and competitive (with regard to the effective tax burden) to promote successful R&D activities.”

My conclusion is that 80% is in favour of this proposition and 20% is against.

I give the floor to the next panellist, Martin de Graaf.

*De heer De Graaf (aanspreekpunt buitenlandse investeerders, Belastingdienst, docent VU)*¹: It is a pleasure and an honour to be here. I have been asked something specific. My daily work is being contact point / liaison for potential foreign investors within the tax administration. To give you a simple example: when a US company or an Asian company considers setting up a new establishment in a European country, the general approach of the Dutch Ministries of Finance and of Economic Affairs is that we try to give them as much certainty in advance as possible. Within the tax administration I have been appointed to give certainty and clarity on tax issues before such companies enter the Netherlands. Since they are not in the Netherlands yet, there is no regular competent inspector. Doing that job gives me an idea of the attractiveness of e.g. the Innovation Box and the other regimes we have.

What I will be doing here is explaining my experience. I will not say much about policy issues, as I am currently on the administrative side of taxation rules. I am not on the side of the policy makers / the rule makers. I shall be as neutral as possible.

Before I continue I should emphasize that if we have these discussions with foreign companies who are thinking about where to set up an establishment in Europe we have to keep in mind that taxation is not the only relevant argument or factor. Nevertheless it seems to be kind of high on the list of relevant arguments, as they always tell me.

Maybe it is also helpful and interesting for you to know that we have a slide that we use in a lot of presentations where we briefly summarize the attractive tax aspects of the entire Netherlands' taxation regime.

¹ The contribution of Martin de Graaf was delivered in the form of an overview of his practical experience in his specific function as part of the Dutch Tax Authorities. No rights can be claimed from this contribution.



Summary of key features Dutch tax system

Corporate income tax rate 25% (0 - € 200.000 rate 20%)	Participation exemption (100% dividend & capital gains)	Fiscal unity	Loss carry over (1 yr carry back 9 yrs carry forward)
No capital tax, no withholding tax on royalties / interest	Well targeted CFC legislation	Innovation box with tax rate 5%	➤ 90 tax treaties (reduces incoming WHT and outgoing dividend WHT)
Advantageous deferral of VAT	Wagetax reduction for R&D activities	30% costdeduction for qualifying foreign employees	Cooperative practice (horizontal monitoring APA & ATR)

92

Some aspects of it are very obvious for most of you. We mention the relatively low general corporate tax rate, the participation exemption, fiscal unity etc. I am not going to say much about that. I shall try to stay within the time limits. I think no. 1 on the list of factors that are considered to be helpful in the Netherlands is the overall approach of the Dutch tax administration. US companies feel kind of comfortable that the Dutch tax administration will always be in a constructive dialogue with companies. It is what we call horizontal monitoring or enhanced relationship.

No. 2 on the list – the boxes in question have a red frame – are three things which may be helpful in cases where R&D might be done in the Netherlands: the combination of the innovation box, the 30% rulings and the wage tax reductions (WBSO). The 30% rulings have not been mentioned so far but for a significant number of foreign multinationals thinking about setting up an establishment in the Netherlands and thinking about bringing into the Netherlands a number of foreign experts on R&D, these rulings seem to be attractive and helpful to make the step to start new business in the Netherlands.

By the way, what I missed in the entire discussion so far is that we also have this rule in art. 3.30 of the Income tax law 2001, which says that you can always freely depreciate all the costs you make for developing intangibles. It seems to be a sort of given for everybody. It is never mentioned as something that is particularly attractive.

When it comes to the innovation box the first part of the first slide and the last part of the next slide show the positive aspects of the innovation box. The lines in between emphasize the aspects that are considered less helpful and make the Netherlands less attractive for foreign investors.



Experiences / impression (1)

- Innovationbox is taken into consideration in (nearly) every case
- Nevertheless it is definitely not applicable in every case because of for instance:
 - no relevant R&D (no patents, WBSO)
 - no relevant R&D substance
 - intangibles developed before entry into NL
 - solely routine R&D on behalf of other group companies

93



Experiences / impression (2)

- Attractiveness with limitations due to:
 - only part of profit in box
 - phase in
 - importance to continue (visible) innovation
 - positive but not extreme effect on 'effective tax rate'
- On the other hand:
Combination of (a) innovationbox, (b) WBSO and (c) 'expat'-rules, where appropriate, clearly has strength

94

We have a lot of meetings with potential foreign investors, which is good news for the Dutch economy. In all the meetings I have had the innovation box has been mentioned. It is clearly in the minds of the companies we talk with. On the other hand – that is the less helpful part for some of the foreign investors – the Innovation Box is not granted for free and you really have to do something, as speakers before me explained. You really have to have the people in the Netherlands who knows how to deal with R&D, and who can control, co-ordinate and execute it. You also have to possess the economic ownership of the intangibles in the Netherlands. That leads to something that foreign investors will have to get used to: that is that the innovation box is not just an unconditional ticket to simply getting a 5% rate on a substantial part of their profit.

I briefly mentioned the aspects that are very relevant. When you need the entry tickets to the innovation box, you need to have the patents or you need to have the WBSO declaration, you have to have relevant R&D substance and the people with the knowledge. The Innovation Box will not be applied on intangibles that in fact have been developed before you enter the Netherlands. If you have routine functions and perform contract R&D in the Netherlands for another company you cannot successfully apply for the innovation box. I notice that those things are disappointing for foreign investors hoping for too much.

The attractiveness of the innovation box has other limitations. An example will be helpful. If you have a company in the Netherlands and a new activity and it mainly looks like a laboratory with nearly only people doing something to create intangibles, the approach of the Dutch tax administration is always that it is never possible to consider all the profit to be innovation box profit. There will always be other functions that have to be remunerated. I will not go into details but many of you may be aware of that. In a certain category of situations we will have to explain at the start that the box will never be applied to 100% of the profit. It is always a part of the profit which we will have to determine in a way as theoretically right and as pragmatical as possible.

If you bring intangibles into the Netherlands or if you start your R&D activities in the Netherlands on the basis of parts of knowledge that have already been developed outside the Netherlands, you will have to have a sort of phase-in before you are able to enter the innovation box. If you want to stay in the innovation box it is also important that you have to continue developing. It is all very logical. If you comply with all these conditions you will end up with part of your Dutch profit taxed at a 5% tax rate. For a lot of companies that is enough. The innovation box, however, is not attractive enough if tax is considered the main argument for choosing or not choosing the Netherlands. The combination with WBSO and the 30% ruling however seems to be convincing.



Experiences / impression (3)

- Overall impression of the innovation box:
 - Not decisive for situations where tax is the main motivation
 - Strong focus on substantial R&D
 - One of the significant and relevant factors in both new location choices and in considering whether to 'upgrade' NL activities
 - Especially in combination with other regulations
 - Box is necessary to stay on 'shortlist'

95

This brings me to a summary of what I just said. If tax is the sole main motivation for choosing a location for setting up something new, the innovation box or our current regimes together may not be enough. What we need to be aware of – it is a personal opinion – is a focus, as Prof. dr. Spengel said, on getting relevant employment in the Netherlands. So there is this strong focus, as a result of how the innovation box is set up, regulated and applied, on attracting substantial R&D-activities in the Netherlands. The innovation box also by the way helps to upgrade or enlarge activities that are already present in the Netherlands. It seems to be quite a good incentive to add to what is already there. That is a very positive effect as well.

To end my presentation: last week a company came in to discuss a situation we now and then experience. A couple of people from that company made a tour around Europe, visiting four or five locations, figuring out where they would set up their European headquarter with possibly R&D etc. They worked with a shortlist of possible locations to set up their new activities. It is my impression that having an innovation box is just necessary or at least very relevant to stay on the shortlist for new investments of foreign multinationals. I am no expert on that, I am just on the tax administration side, but it is my strong impression.

De panelvoorzitter, de heer Pötgens: Thank you very much. You already introduced the next proposition.

“The Dutch innovation box is necessary to remain on 'the shortlist' for new investments of foreign multinationals.”

May I have your votes again?

I see almost only green cards. There is one red one. So that is 99.9% in favour.

The next panellist is Annemiek Kale. She will give you an insight from the perspective of a large multinational company.

Mevrouw Kale: I'll introduce myself very shortly. I work as a tax director at Danone. I am responsible for the division baby nutrition and medical nutrition. That used to be a Dutch listed enterprise, called Numico. It was taken over by Danone in 2007. It has very big roots in the Netherlands, with two factories, a lot of other facilities and a big R&D-centre. R&D in the Netherlands is important for Danone as a whole. Danone is a French group. You can imagine that anything French would naturally have a benefit over anything not-French.

Where do we stand? If I look from the company's perspective in what makes a country attractive for a business, to invest in, to make a decision to put a R&D-centre there, then we have a combination that seems to be quite strong in the Netherlands. The innovation box itself is a very good incentive. The tax rate is attractive, but the innovation box itself would almost never be the decisive factor for moving the R&D-centre somewhere. That usually is the real business factor, in our case closeness to universities. We have a centre in Utrecht, almost on the campus, very close to the university. It's also very close to hospitals, where we need to do our clinical trials. That basis has to be there. Otherwise you would have a R&D-centre somewhere where you might not even have a link to your product development or to the idea you want to execute. The box itself is important. The fact is that it is about tax and the lowering of tax makes it less interesting for the business, because many people in the business are not looking for that. I am not talking about myself, but the R&D-teams and the central management are not so interested in a lower tax rate. In fact under the circumstances of the last few years, with all the newspaper articles, having a low effective tax rate might even be harmful. You might be accused for harmful tax competition by being very aggressive in your planning. No multinational corporation would like to be in that spotlight and be asked questions, like we have seen in the UK, with the parliamentary interrogation of Starbucks, Google etc. So ideally an attractive regime has to be a little bit more than that.

The business is typically interested in anything above the tax line, above the EBIT-line that is. In that sense the WBSO, the RDA and the 30% rulings are very important. In itself they are not enough to attract a business to come to the Netherlands, but the combination does work. The WBSO, being a lowering of the wage tax, gives a direct tax benefit for the company in the year of the actual activities, which is important. If I have a tax benefit it usually comes back later in

terms of cash. There is a bit of a time lapse between the theoretical benefit, which will be in the effective tax rate calculation, and the cash benefit, which will come a little bit later. Lowering wage tax gives an immediate benefit. The company notices that and cash usually is very important for business.

The RDA is a nice and simple initiative, but in itself it is a lowering of tax. Again you have the disadvantage that it is only tax. As Martin said tax is not the most important factor for a business.

The 30% ruling, from the perception of an R&D manager is more important than one might think, because it is usual that a business shares this benefit with the employee. If the employee happens to be an executive who likes to have a good life, he will decide upon certain factors whether or not he wants to live in a country. "Is the social climate okay?" "Do I get a nice benefit for going there?" "Is that package good enough for me?" In my opinion the 30% ruling is a strong asset for the Netherlands. I have seen a surprising number of French people coming over here, living in The Hague, where we have a French school. That is very important. They are very happy with the social climate and the pace of life. It is a bit more relaxed than living in Paris. That might be a little bit unobserved, but it gives a very good addition to the package.

One thing I didn't mention yet is the openness of the tax authorities. Being able to speak to a tax inspector, being able to get approval up front of a tax authority about what you will get and being able to speak in English to a tax inspector is important.

How about the rest of the world? In the UK, speaking English will never be the issue. The UK is doing a very good job in recent years. On the one hand they are blaming and shaming companies. On the other hand they do the direct opposite by attracting businesses back into the UK. They have a patent box regime, which in itself is attractive. As a country they are more attractive for multinational companies by nature. I think that in the future there will be an increase in attracting businesses into the UK.

In China there is a patent regime available. You cannot easily talk to Chinese tax inspectors. I've been there. A Chinese tax inspector does definitely not speak English and I don't happen to speak any Chinese. You always need a translator there. It makes communication really, really difficult. A striking similarity between the Shanghai tax authority where I went and the Dutch authorities in for instance Rotterdam where I used to be is that if you enter they look exactly the same. There are counters where people can come with their questions and where they are being served. There is one difference. In China you can walk upstairs. That was very strange. If I have a meeting with my tax inspector here, he will come down, greet me and then we go together. But when it comes to talking to the inspector, it is not so easy. Anyway the Chinese have a good regime. They would attract businesses by it. The tax rate is 15%, compared to the 25% they normally have. The problem with

China is that it is not a very reliable country. The legislation changes. The attitude of the government can change any time. It's not very reliable to invest there and make sure that not only the next few years you'll be happy, but also in the long run.

Singapore does a very good job, not being bound by any European rules, but they have a very liberal system and they have the Economic Development Board, which is travelling all around the world. It is really interesting for businesses to invest in Singapore. In Singapore they give subsidies in cash for R&D investments. That attracts many businesses. Singapore may not be the most ideal location to live. Maybe it is for a few years, but for most people not on the long run. But there is a very good and reliable regime, which gives the country a strong attraction.

What is important for businesses? They need solid and clear rules. Meanings have to be understandable. You need a stable legislation, not changing all the time. It has to be sufficiently beneficial. You don't have to be in a situation where you don't pay any tax. In the beginning I explained that this might nowadays be a disadvantage. We are usually not after that. We are after getting some benefit, usually getting a benefit above the EBIT-line. The benefits should be confirmed, so having access to a tax inspector is good. Being able to rule a regime in tax ruling is a good start.

Where does this leave us? As I said, only the innovation box is not sufficient. The combination of WBSO, the RDA and the 30% rulings makes for a strong package. The business wants the benefit to be above the EBIT-line, so there is some improvement possible. The Netherlands have a really strong asset in the easy access to the tax authorities. I think we can put my proposition on.

Proposition/Stelling 4

*“The current debate on tax avoidance by MNC's has a negative impact on the investment in innovation in the Netherlands.
In order to attract businesses, like the Singapore EDB, the Netherlands should have a one stop shop for innovation.”*

De panelvoorzitter, de heer Pötgens: May I have your votes?

I see a lot of green. The upper chairman says it is 95% against 5%.

I give the floor to Jan Gooijer.

RESEARCH

“Without the Innovation Box we would have left the Netherlands”

- > Interviews:
 - > MNC's (Dutch and foreign) / SMC's / Tax and Subsidy Consultants
- > “Do the Innovation Box, WBSO and RDA encourage R&D activities in the Netherlands?”
 - > R&D Location
 - > R&D Budget
 - > Application



“Without the innovation we had long since left the Netherlands!”

This quote comes from one of the 19 interviews we conducted in preparation to this congress.² In this research we focussed on the functioning of the Dutch tax incentives for innovation and spoke with representatives of companies engaged in business in very different sectors, ranging from large Dutch and foreign multi-nationals – both listed and privately owned, small and medium sized companies, including start-ups and tax consultants.

The starting point for the study was the legislative intend to stimulate and encourage R&D activities in the Netherlands. This objective is twofold: on the one hand the Netherlands as attractive location for R&D activities, on the other hand to stimulate the budget available for R&D activities.

The coming minutes I will present our main findings, conclusions and some suggestions for amendments that may help to improve the effectiveness of the current system.

It is helpful to make a distinction between the following categories:

- 1) R&D location
- 2) R&D budget
- 3) Application

² See also J.W. Bellingwout & J. Gooijer, “Zonder de innovatiebox waren wij allang uit Nederland vertrokken!” (Opinie), NTFR 20014/1642, p. 1-3.

Please note that qualitative research has its limitations. Obviously the outcome is not representative for the whole business community. But more importantly, especially when presenting the outcome of 19 one hour interviews in only 10 minutes, you should keep in mind that nuances and minority statements do not receive the attention they deserve.

R&D LOCATION

Innovation Box

- > MNC's (Dutch R&D):
 - > Key for maintaining R&D in the Netherlands
 - > Important driver for further R&D investments in the Netherlands
 - > (Only) add on

- > MNC's (non-Dutch R&D, input from tax consultants)
 - > R&D measure (only) one of the decisive elements
 - > Use of innovation box limited:
 - > Absence of sufficiently clear legislation and administrative guidance
 - > No preferential treatment of acquired IP



1. R&D location

With respect to the effect on R&D location, a distinction should be made between MNC's with Dutch based R&D and MNC's who are not (yet) Dutch based.

For the first category: in some cases the box plays a very important role to keep existing R&D activity in the Netherlands. Furthermore, the innovation box stimulates additional investments in R&D activities. In some cases, it's regarded a helpful add on, but not decisive in the choice of (R&D) location.

For MNC's foreign based, the innovation box on a standalone basis is not considered decisive. However, the availability is important – together with the RDA and the WBSO, the 30% wage tax subsidy and also the open and cooperative attitude of the Dutch tax authorities etc.

It was suggested that the effectiveness of the innovation box facility in these cases may be improved by:

- providing more certainty in advance through an amendment of art. 12b and an administrative decree based on the established practice;

- allowing income from existing and acquired intellectual property to be part of the I-box profits.

Again, this should be considered in a more broad perspective, focussing on all relevant factors.



WBSO / RDA

- > Not specifically mentioned
- > Ranking the Netherlands on the international short list.

The WBSO and RDA does not seem to play a (major) role in the choice of location, but, again, are considered important as part of the total package.

R&D BUDGET

Innovation Box

- > No (direct) link between I-Box profits and R&D expenses

WBSO

- > Crucial for some SMC's/start ups
- > Direct link between WBSO and R&D expenses (for both SMC's and MNC's)

RDA

- > 'Icing on the cake'



2. R&D Budget

There seems to be no or only a very indirect connection between the benefits from the innovation box and the R&D budget. Obviously, the innovation box is a tax incentive, whereas management performance generally is valued at EBIT-level. It is a challenge to create a more direct link between the innovation box benefits and the R&D budget. I will come to that later.

The WBSO subsidy is very effective, especially for smaller companies – start ups – but also for MNC's. All respondents are very positive about the WBSO. The existence of the WBSO means that more people are involved in the R & D activities. Some respondents called WBSO even crucial to the success of their operations in the first years of the existence of their company.

On the effect of the RDA, the respondents reacted undivided sceptical and it is generally regarded 'icing on the cake'. The scheme is thought to be too complicated and administrative costs are considered disproportionate. However, this may be explained by the fact that this instrument is relatively new.

APPLICATION

Innovation Box

- > Cooperative approach tax authorities (in advance)
- > Call for further (legislative/administrative) guidance
 - > Innovative company: yes/no?
 - > R&D as value driver: yes/no?
 - > % of EBIT?
 - > Innovation in production process
- > Contract R&D / Cost sharing: no link between economic ownership IP and WBSO-activities



3. Application

In general our respondents were very positive regarding the application of the innovation box due to the well established and pro-active approach of the Dutch tax authorities.

From the perspective of tax-consultants, dealing with foreign companies considering a relocation, the effectiveness of the innovation box would be improved if this well established practice is put into regulations. Especially the approach with regard to the questions whether or not the company is innovative and whether R&D is a value driver (decisive for the question on the cost-plus method and the residual profit-split method). Furthermore, there still is discussion in many cases on the innovative character and the profits from these innovations or improvements of the taxpayers own production and business processes or programming.

The application of the innovation box is difficult and often not possible in situations of contract R&D and in cost-sharing arrangements – in situations in which the taxpayer is the economic owner of (part of) the IP, but has not been granted an R&D-statement or patent. The approach of RVO with regard to granting an R&D-statement on coordinating activities in case of contract R&D is perceived unnecessarily restrictive.

Generally however, there are no problems with the application of the WBSO, although a number of respondents from the smaller companies indicate that it is necessary to engage a consultant who is familiar with the correct terminology in practice.

SUGGESTIONS FOR IMPROVEMENT

Innovation Box

- > Create clear and solid legislative and administrative guidance in accordance with established practice
- > Contract R&D and cost-sharing: I-Box should apply if a patent or R&D declaration is available, regardless to whom
- > Create a credit system to link I-Box benefits and R&D budget
- > Income from existing IP could be included, provided IP will be further developed and limited to 50% of the total I-Box income



4. Suggestions for improvement

Based on these results, we come up with some suggestions for improvement.

First: to give the Netherlands an even more prominent place on the international short list, the principles developed for applying the innovation box should be included in legislation and a decree from the Ministry of Finance.

Second: some solution should be worked out for contract R&D activities and cost-sharing arrangements. Why not apply the innovation box to profits from economically owned intangible assets although with respect to the development of these assets an R&D statement is issued to party performing contract R&D? And why not apply the innovation box to profits from economically owned IP developed through a cost sharing agreement? And, in addition, why not apply the innovation box to income from all R&D activities, including the service fee for contract R&D? Even if no intangible assets are developed or such assets are developed on account of another party?

Third: The innovation box could be transformed to a credit-system. I refer to the conclusions and propositions in panel 1 for the attractiveness of a credit-system. There would be a more direct link between the tax incentive and the R&D budget.

Fourth: the issue of acquired IP. In the UK, the patent box applies to income from acquired and licensed IP. To improve the effectiveness of the I-Box as a means to attract R&D activities, the income from acquired IP could be concluded in the I-Box. To avoid a purely passive operation applying the box, the existing IP should be further developed by the taxpayer. Furthermore, there could be a threshold to create a balance between income from existing and income from developed IP. For example, no more than 50% of income qualifying for the innovation must come from non-self-developed intangible assets.

SUGGESTIONS FOR IMPROVEMENT

WBSO

- > Align approach contract R&D with tax authorities

RDA

- > Solve current indistinctness
- > Create cash instrument (credit / WBSO)
- > Apply to investment in existing IP (declining percentage)

With regard to the WBSO, more specifically the treatment of the coordinating activities, supervising the R&D project needs attention. The approach of the RVO should be more aligned with the significant people functions-approach that determines the ownership of IP from a tax perspective.

The effectiveness of the RDA should be improved by establishing clear and workable definitions of the relevant terms.

Given the preference of a credit – already discussed several times during this congress – it should be considered to change the RDA into a tax credit.

Furthermore, the RDA might be used to solve the issue of acquired and existing IP and the innovation box. If it would not be feasible to include – even under strict conditions – income from acquired IP in the innovation box, a solution could be to apply the RDA to investments in IP that are used for R&D activities. This would result in an additional deduction and hence a lower effective rate on the income from this acquired IP.

Proposition

To create a more direct link between the benefits of the innovation box and the R&D-budget, credits could play an important role. However, the same result may be easily achieved through an additional requirement on the application of the Innovation Box: companies should use at least part of the profits to finance – additional – R&D. Obviously, sound business reasons may provide sufficient arguments to do this. Nevertheless, in principle:

“As a *quid pro quo*, companies should be legally bound to add to their R&D budget at least 50% of the previous year innovation box benefits.”

Proposition/Stelling 5

“As a quid pro quo, companies should be legally bound to add to their R&D budget at least 50% of the previous year innovation box benefits.”

This is just to create a direct link between the benefits from the innovation box and the actual R&D activities.

De panelvoorzitter, de heer Pötgens: Show me your votes, please. This seems to be an emotional vote. 75% is red. Ladies and gentlemen thank you very much. I am sorry that we don't have time for questions from the audience. If we take more time we run the risk to squeeze the next panel and the state secretary. I thank the panellists! (*Applause*)

De dagvoorzitter, de heer Bellingwout: The next panel is about the incentives that we have designed. What we have seems to be effective but the core question is whether it will continue to be effective as it is, due to changes in world of the transfer pricing.

Panel 3. De invloed van transfer pricing op tax incentives voor innovatie

Panelvoorzitter: mr. E.A. Visser (Directeur Directe Belastingen Ministerie van Financiën)

drs. M. de Ruiter (Head of Tax Treaty, Transfer Pricing, Financial Transactions Division OECD)

mr. E. Cratsborn (Director Corporate Fiscal Affairs DSM)

drs. R.P.J. van den Brekel (Tax Partner Transfer Pricing EY)

De panelvoorzitter, de heer Visser: Ik ben directeur Directe Belastingen Ministerie van Financiën en ook plv. DG Fiscale Zaken. Ons panel zal spreken over de invloed van transfer pricing op tax incentives voor innovatie. Wij hebben gesproken over incentives aan de input- en aan de outputkant. Nu hebben wij het over de invloed aan de outputkant. Cruciaal in de toepassing van de innovatiebox is de vaststelling van de winst die samenhangt met de zelf ontwikkelde intellectual property en de ontwikkelingsactiviteiten. Dat is dan transfer pricing. De transfer pricing guidelines stammen uit 1995 en zijn dynamisch en permanent in ontwikkeling. Vorig jaar is een discussion draft over intangibles gepubliceerd en ook in het BEPS-actieplan, waarover ik niets meer kan vertellen dan dit – ik zit midden in de discussie maar wij hebben afgesproken radiostilte te bewaren tot september – zien de acties 8, 9 en 10 op transfer pricing. Kern is dat veel meer dan voorheen waardecreatie – lees: de functies, de relevante substance, de winsttoerekening – de transferpricing bepaalt, dus geen artificiële scheiding tussen substance and winst. De vraag is wat deze ontwikkeling betekent voor Nederland en voor de winst die kan worden toegerekend aan bijvoorbeeld de innovatiebox en dus voor de effectiviteit van zo'n instrument.

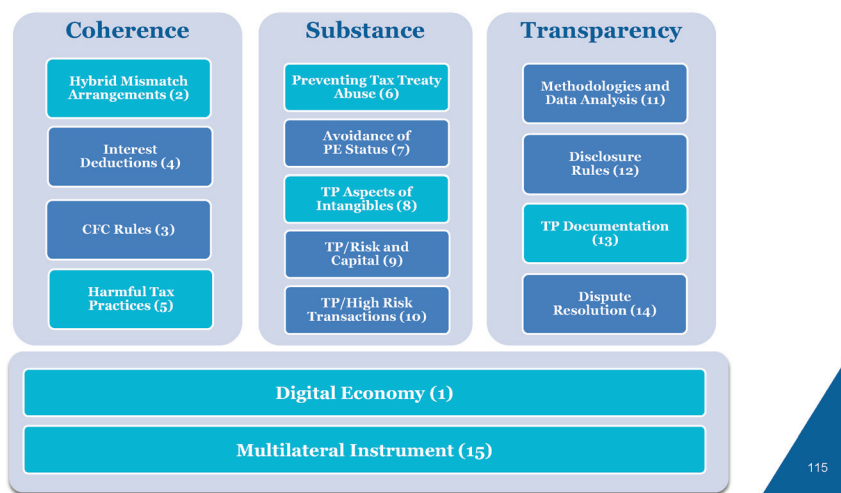
Marlies begint met een schets van de mondiale ontwikkelingen, Ronald focust op de nationale ontwikkelingen en Ewald zal schetsen wat de invloed van die ontwikkelingen kan zijn op de businessmodellen van een multinationale onderneming.

Mevrouw De Ruiter: Allereerst dank voor de uitnodiging. Ik vind het heel fijn dat ik hier kan zijn. Ik ga inderdaad iets vertellen over de OESO en het base erosion and profit shifting project. Zoals Edwin al aangaf moet ik vooraf zeggen dat wat ik ga doen een beetje een trailer is, “coming soon to cinemas near you”. Weliswaar heeft vorige week besluitvorming plaatsgevonden maar de daadwerkelijke presentatie zal plaatsvinden door de G20-leiders in september. Dat is natuurlijk ook wel een logische timing, gezien het feit dat alle Fransen de hele maand augustus op vakantie gaan. Ik woon ook in Frankrijk dus ik neem in augustus ook lekker vakantie.

Base erosion and profit sharing is één project en één geheel. Daarbij zijn coördinatie en een holistische benadering cruciaal.



The BEPS Project



Het project is eigenlijk op drie pijlers gebouwd. De eerste pijler is coherentie. Die geeft eigenlijk een nieuwe dimensie aan het werk dat de OESO voorheen niet deed maar nu wel. Zij erkent dat tussen nationale heffingssystemen links bestaan en dat er, als die links niet goed zijn geregeld, gaten kunnen vallen in de belastingheffing. Die genereren planningsmogelijkheden, waardoor je base erosion en profit shifting kunt krijgen. De eerste pijler gaat helemaal over het leggen van links in de nationale regels en het maken van afspraken over nationale heffingssystemen.

De tweede pijler is substance. Daar vind je eigenlijk het traditionele instrumentarium van de OESO, belastingverdragen en transferpricing. Ten aanzien van de verdragen zijn wij met twee punten aan de slag, namelijk treaty abuse and preventing artificial avoidance of the PE-status. Ten aanzien van transfer pricing zijn er drie punten. Zoals Edwin al aangaf hebben alle drie de punten te maken met het feit dat waardecreatie in lijn moet worden gebracht met de transfer pricing resultaten die eruit komen. Doet het huidige transfer pricing systeem dat? Dat is ook de vraag die ons werd gesteld. The Committee on fiscal affairs, het hoogste fiscale instituut van de OESO, heeft besloten dat wij daarmee aan de slag gaan. Edwin zit in dat comité en weet er alles van. Daar is besloten wat wij gaan doen. Wij gaan niet kijken naar global formular apportionment. Dat was een vraag van een heleboel ngo's maar wij hebben gezegd dat dat niet werkt. Als wij dat gaan doen, moet je gaan kijken naar een geharmoniseerde grondslag en een formule. Dat is politiek niet haalbaar. Wij erkennen dat het arm's length beginsel een heel goede basis is maar wij gaan wel kijken of wij daarmee het probleem kunnen oplossen. Zo

niet, dan kunnen wij ook special measures overwegen, die zowel binnen als buiten het arm's length beginsel kunnen vallen.

Er is ook transparantie, de erkenning dat je informatie moet hebben wil je de juiste toepassing van je wetgeving kunnen uitvoeren. Wij gaan nu een heleboel regels overhoop halen. Sommige van die regels zijn ook nog eens vrij subjectief: transfer pricing is geen exacte wetenschap. Sommigen vinden het zelfs een kunst. Eigenlijk moeten wij dus ook zorgen dat er zekerheid komt. Dispute resolution is dan ook een heel belangrijk onderdeel van het project. Wij moeten eigenlijk onderkennen dat er bijvoorbeeld ten aanzien van transfer pricing een heleboel verschillen van interpretatie zijn inzake de wijze waarop de regels werken. Wij moeten ook dat gat verder dichten om het bedrijfsleven meer zekerheid te bieden over de behandeling.

Er zijn ook nog twee horizontale projecten, namelijk de digitale economie en het multilaterale instrument. Het laatste heeft als achterliggende gedachte dat er natuurlijk duizenden bilaterale belastingverdragen zijn. Het implementeren van BEPS via verdragsonderhandelingen kan decennia duren en daarom is een innovatief instrument noodzakelijk.

Wat heeft dit allemaal te maken met de Innovation Box of de patentboxen? Ik heb geen enkele specifieke box in gedachten wanneer ik dit lijstje doorloop.

De lichtblauwe vakjes betreffen de 2014 deliverables en de donkerblauwe de 2015 deliverables. Tussen al die deliverables bestaan links. Een van de belangrijke elementen, ook ten aanzien van de 2014 deliverables, is dat je er elementen in zult terugvinden die een tussenresultaat zijn. Er komt nog vervolgwerk en dat zal een belangrijke impact hebben op het uiteindelijke resultaat dat wij hier hebben behaald. Een van de voorbeelden is het intangibles werk. Het is een van de 2014 deliverables. Daarover zal een rapport verschijnen dat bestaat uit aanpassing van een paar hoofdstukken, niet alleen het intangibles hoofdstuk (VI) maar ook hoofdstuk I, dat handelt over corporate synergies. Van hoofdstuk VI over intangibles was één onderdeel het belangrijkste. Het werd ook het meest besproken. Het handelt over eigendom en functies. De vraag was: hoe beloon je nu eigenlijk de activiteiten ten aanzien van intangibles. Er heeft heel veel discussie over plaatsgevonden. Bij de beantwoording van die vraag ligt er natuurlijk een heel belangrijke link met toekomstig werk ten aanzien van risico's en herkaracterisering van transacties. Een belangrijk achterliggend voorbeeld is een geldzakentiteit die in een laag belaste omgeving zit, intangibles aankoopt en via juridische eigendom, het op zich nemen van risico's en het hebben van geld een heel stuk van de overwinst van immateriële activa naar zich toe trekt. Een heleboel lidstaten zeggen dat dat niet de bedoeling kan zijn. Het zonder enige substance allemaal naar je toe trekken is base erosion and profit shifting en daaraan moet iets worden gedaan. Wij zijn daar ook mee bezig maar dat is uiteindelijk het holistische resultaat van het geheel. Hier moeten wij onderkennen dat hetgeen wij doen aan hoofdstuk VI een heel

belangrijke link heeft met hetgeen wij volgend jaar gaan doen ten aanzien van de risico's.

Het is belangrijk te vermelden dat er heel veel voorbeelden in het rapport staan om te illustreren wat precies de bedoeling is. In de public discussion drafts die wij hebben gepubliceerd stonden trouwens ook al een heleboel voorbeelden. Dat is belangrijk omdat iedereen weet dat dit grote impact gaat hebben op de Innovation Box. Belangrijk om te noemen is dat transfer pricing documentation and country by country reporting relevant zullen zijn voor intangibles, omdat daar een geheel ander niveau van transparantie gaat ontstaan ten aanzien van de eigendom van intangibles: wie heeft deze en waar slaan de winsten op die intangibles neer?

Wat betreft treaty abuse is er ook sprake van een link. Royaltystromen worden immers ook door bronheffingen geraakt. Verdragsbescherming is dan heel belangrijk. In de discussion draft ten aanzien van treaty abuse wordt gezegd dat limitation on benefits mogelijk als bepaling wordt geïntroduceerd. Wij moeten echter nog wel even kijken of een derivative benefits test wordt opgenomen. Het voorbeeld dat daar wordt genoemd van iets wat zorgen oproept voor lidstaten betreft intangibles. Het is dus niet alleen maar transfer pricing; dit zal ook impact hebben.

Vinod heeft gesproken over harmful tax practices, zodat ik het daarover gelukkig niet meer behoef te hebben



Links with 2015 deliverables?

- Risk and re-characterisation (TP)
- CCA's and intangibles with highly uncertain value at the time of the transaction (TP)
- Funding (including provision of capital) and interest deductibility (TP and Action 4)
- Profit methods (TP)
- Base eroding payments (TP)
- Artificial avoidance PE status
- CFC rules



Wat betreft de lijst van links met 2015 deliverables gaan een heleboel voorbeelden terug naar het cash box voorbeeld dat ik zo-even noemde. Wij gaan echter ook werk doen ten aanzien van profit methods, base eroding payments, artificial avoidance of the PE status en CFC rules. Het enige punt dat ik op dit moment wil maken is dat het hele BEPS actionplan moet worden gezien als een holistisch geheel. Het gaat niet om individuele acties. Het hele resultaat ten aanzien van de Innovatie Box is pas duidelijk op het moment dat wij in 2015 alle resultaten gaan publiceren.

De panelvoorzitter, de heer Visser: Het is goed dat je het holistische karakter van het project nog eens benadrukt. Alles hangt met alles samen.

Wij hadden bedacht de stellingen na de presentaties aan de orde te stellen. Wij hopen dan ook nog wat tijd voor discussie te hebben.

De heer Van den Brekel: Voor degenen die mij kennen: vrees niet! Ik zal niet gaan betogen dat alles transfer pricing is. Ik zal wel eindigen met de conclusie dat er een verband is tussen de innovatiebox en transfer pricing. Ik zal proberen te illustreren waarom dat verband er moet zijn en moet blijven.

Na de mooie inleiding van Marlies over de internationale ontwikkelingen zal ik nog even kort ingaan op die internationale ontwikkelingen, omdat dit voor mij een opmaat is naar het verhaal over Nederland. Ik zal ook meer speculeren, iets wat Marlies en Edwin in hun positie niet kunnen doen, maar wat ik wel kan doen. Ik zal ook een aantal knelpunten benoemen. Ik sluit af met een aanbeveling. Om alvast een tipje van de sluier op te lichten: het kan nog mooier.

Eerst maar even de OESO, het BEPS-actieplan en het discussiestuk over immateriële activa of intangibles, zo u wilt. Zoals Marlies al aangaf gaat het stuk vooral over value creation. Dat betekent dat de winst wordt toegerekend daar waar functies feitelijk worden uitgeoefend. In het discussiestuk over intangibles staat een heel duidelijk voorbeeld. Er zijn gevallen dat de juridische eigenaar van een intangible nagenoeg geen winst toegerekend kan krijgen. Dat is het geval als de juridisch eigenaar alle belangrijke functies uitbesteedt. Op basis van het discussiestuk kun je ook het omgekeerde concluderen, namelijk dat als de juridische eigenaar wél de belangrijke functies verricht hij wel degelijk grote delen van het onderzoek kan uitbesteden aan een gelieerde partij, uiteraard wel tegen een zakelijke vergoeding. Belangrijke functies zijn die op het gebied van ontwikkeling, onderhoud, protectie en verbetering van het intangible. In het rapport ligt de nadruk op het zelf uitvoeren van functies, met de mogelijkheid van uitbesteding, en minder nadruk op eigendom en financiering. De afgelopen tijd heb ik met veel klanten hierover gesproken. Het wordt ook wel de nieuwe marxistische benadering van de OESO genoemd.

Uit de media blijkt dat verschillende landen die deelnemen in het project toch een andere visie hebben op de rol van financiering. Behoorlijk wat landen vinden de rol

van financiering belangrijk. Andere landen leggen meer de nadruk op het arm's length principle en de rol van functies. Nederland hoort daar ook bij. Zoals Marlies al zei, is de discussie over de rol van de financiering doorgeschoven. Zij wordt gecombineerd met actiepunt 9.

“Harmful tax competition” zoals op de slide vermeld is in OESO-verband een verkeerd label. Het actiepunt is getiteld “harmful tax practices”. Vinod heeft het daar al even over gehad. Het gaat met name over het onderzoek door de OESO van preferentiële regimes en de rol van substance. Hier kan ik wat speculeren op basis van geruchten. Ik heb begrepen dat er op dit moment bij de OESO-landen drie opties op de tafel liggen ten aanzien van de zogenaamde nexus-vraag in het kader van patentboxen. Wat moet je doen om gebruik te kunnen maken van een patentbox? De eerste optie is dat je feitelijk alle R&D moet verrichten, dus on shore. De tweede optie is als het ware de transfer pricing substance. Je moet de belangrijke aansturende functies verrichten. Je kunt wel degelijk R&D uitbesteden. De derde variant gaat eigenlijk nog verder. Zolang je maar de juridische eigenaar bent en financiert, kun je alle functies uitbesteden.

Marlies refereerde al een aantal keren aan het holistische aspect, dat ik ook wil benadrukken voor dit actiepunt. Je zou verwachten dat de OESO zou kiezen voor optie 2, transfer pricing substance, omdat dit aansluit bij het discussiestuk over immateriële activa. Het gerucht gaat dat er op dit moment een voorkeur is voor optie 1, de on shore R&D. Ik zou het jammer vinden, omdat dit een spagaat zou betekenen met de rest van het project. Voor zover ik het project nog kan beïnvloeden: ik zou het een goede zaak vinden als het optie 2 werd.

Ik maak een kort uitstapje naar unilaterale BEPS-acties. Ik heb al in verschillende publicaties en interviews laten weten dat wat mij betreft dit punt in het BEPS action plan een groot risico is voor het bedrijfsleven. Het is een soort paradox. De OESO streeft naar consensus, maar naarmate landen tot de conclusie komen dat het moeilijker wordt om consensus te bereiken, zullen ze eerder unilaterale acties gaan voeren. Het is dus heel belangrijk dat de OESO die consensus wel bereikt. Er zijn al een aantal voorbeelden van unilaterale acties, vooral op gebieden die gerelateerd zijn aan innovatieboxen en patentboxen, ter zake van betaling en aftrek van royalties. Mexico heeft een heel extreem voorstel gedaan, dat naderhand is genuanceerd. Er ligt een wetsvoorstel in Oostenrijk dat aftrek van royalties aan een laag belastend land zou voorkomen. Daar zouden ook betalingen aan Nederland waarop de innovatiebox wordt toegepast onder kunnen vallen. Ook in Duitsland wordt daarover gesproken. Interessant is dat die landen puur naar het tarief kijken en dat de substance discussie – ik had het zojuist over de nexus – eigenlijk niet aan de orde komt.

Wat is de Nederlandse visie, om te beginnen op substance en verrekenprijzen? Het is opvallend dat die visie al sinds 2004 duidelijk is, door de publicatie van het Verrekenprijbesluit in 2004. Daaruit blijkt dat er een sterke nadruk is op de

verrichte functies voor de vraag aan welk land de winst met betrekking tot de immateriële activa moet worden toegerekend. Men ziet het ook in de schaarse jurisprudentie: de schoenencasus van de rechtbank Breda en de Zwitserse papierhandelaar van BNB 2013/77. In mijn ogen wat extreme casi maar je ziet de tendens opkomen.

Het beleid omtrent wat ik even de functionele substance noem komt met name naar voren in de guidance ten aanzien van contractresearch. Kort gezegd komt het erop neer dat een entiteit research kan uitbesteden, tegen betaling van een routinematige beloning, zeg maar cost-plus. Het zal dan ook de restwinst genieten, mits die entiteit maar de feitelijke ontwikkeling aanstuurt en ook kan aansturen. Het moet daar dus ook de functionele expertise voor hebben. Dat betekent onder meer dat die entiteit zelf beslissingen moet nemen over het researchprogramma, over milestones en de prestaties moet kunnen meten. Kortom, zij moet verstand hebben van R&D en de ontwikkeling. Als de entiteit niet zulk personeel heeft, maar bijvoorbeeld alleen administratief personeel, kan zij de ontwikkeling niet aansturen. Dus, zegt de staatssecretaris, hoort de restwinst dan niet bij haar thuis, maar bij degene die dat wel kan of de R&D feitelijk uitvoert. Daarnaast zegt de staatssecretaris dat diegene ook de risico's van de ontwikkeling moet kunnen dragen. Kort door de bocht gezegd: die moet voldoende kapitaal hebben.

Tot zover lijkt dit in lijn met de voorstellen van de OESO. Nederland heeft daarop vooruitgelopen. Het tweede relevante punt van het beleid is te vinden in de CCA's, de cost contribution arrangements. Dit zijn contracten binnen een groep, waarbij de bedrijven besluiten samen een immaterieel activum te ontwikkelen en de kosten daarvan te dragen. Ik zal niet op de specifieke details ingaan, maar uit een van de voorbeelden blijkt heel duidelijk dat de cashbox waar Marlies het net over had, in de termen van het Nederlandse Verrekenprijbesluit de entiteit die louter de financiering doet, maar niet de expertise heeft om de ontwikkeling aan te sturen, geen aandeel in de restwinst van het immaterieel activum zou moeten krijgen. In zekere zin loopt Nederland hiermee vooruit op de OESO, omdat hierover in de OESO nog geen definitief besluit is genomen.

In relatie tot de innovatiebox zijn verrekenprijzen relevant voor de totaalwinstvraag. Hoeveel winst moet aan Nederland worden toegerekend? Daar ben ik al op ingegaan. Als er winst in Nederland zit, is relevant hoeveel aan de innovatiebox moet worden toegerekend. Alvorens over de winsttoerekening te spreken is het belangrijk om in te gaan op het toegangskaartje, de toegang tot de box. Een aantal sprekers voor mij heeft daar al wat over gezegd. Dat toegangskaartje is een wettelijke voorwaarde, die in de praktijk ook strikt wordt toegepast door de Belastingdienst. Waar de Belastingdienst in de praktijk relatief praktisch om weet te gaan met de winsttoerekening, is deze juridische vraagstelling vaak lastiger voor de dienst. Stel dat de ontwikkeling van een activum voor rekening van een Nederlandse entiteit plaatsvindt en dat de aansturing van de ontwikkeling ook in Nederland plaatsvindt. De feitelijke ontwikkeling vindt plaats buiten Nederland. In

lijn met het Nederlandse verrekenprijsbeleid moet de (rest)winst aan Nederland worden toegerekend. Als het Nederlandse bedrijf een relevant patent heeft, kan deze winst, althans voor een deel, in de innovatiebox belast worden. In de praktijk zullen veel Amerikaanse concerns het juridische eigendom van een patent nooit in Nederland plaatsen. Dat zou betekenen dat er geen toegangskaartje is dat gebruikt kan worden. Een tweede mogelijkheid voor een bedrijf is nog dat het een S&O-verklaring heeft. Bij de uitbreiding van de patentbox naar de innovatiebox, in 2008, heeft de wetgever opgemerkt dat dit juist is om ervoor te zorgen dat bedrijven die de economische eigendom hebben maar niet de juridische eigendom ook gebruik kunnen maken van deze faciliteit. Op basis van de wetsgeschiedenis zegt de Belastingdienst in de praktijk dat maximaal 50% van de R&D mag worden uitbesteed. Voor de resterende 50% in Nederland moet in ieder geval S&O zijn verkregen. In antwoord op vragen van Bashir en Omtzigt bij het Belastingplan 2010 heeft staatssecretaris De Jager gezegd daar soepeler in te willen zijn. Letterlijk zegt hij: “er moet dan wel wat substance zijn”. Hij vervolgt dat het wat hem betreft voldoende is als de Nederlandse entiteit de coördinerende en regisserende functie uitvoert. In die situatie behoeft het uitbestede werk niet per se maximaal 50% te bedragen. Het mag zelfs veel meer dan 50% zijn.

Ik juich die toezegging van harte toe. Die is naar mijn mening duidelijk in lijn met het Verrekenprijsbesluit. Als je de ontwikkeling in Nederland aanstuurt heb je voldoende substance, mag je de winst toerekenen en zou je dus ook de innovatiebox moeten kunnen toepassen. In de praktijk past de Belastingdienst dat niet op zo'n soepele wijze toe. Naar mijn mening zou de Belastingdienst die uitlating van De Jager niet naast zich neer kunnen leggen. Min of meer door de achterdeur gaat vervolgens de discussie vooral over de winsttoerekening. Per saldo wordt effectief geen winst aan de innovatiebox toegerekend.

Ik heb gezegd dat ik zou afsluiten met een aanbeveling, maar dat is de opmaat van mijn stelling, dus wat mij betreft pakken wij die bij de stelling mee.

(Applaus)

De panelvoorzitter, de heer Visser: Zonder iets te zeggen over de OESO-actiepunten ben ik met jou voor conceptuele consistentie over de actiepunten heen. Ik denk aan actiepunt 5 versus de transfer pricing actiepunten.

Ewald, je hebt een filmpje voor ons, dat wij nu gaan afspelen.

De heer Cratsborn: Ik zou graag drie dingen willen doen. Ik wil kort ingaan op innovatie bij DSM, dan kijken naar het DSM-model voor innovatieve business en ten slotte zou ik een blik op de toekomst willen werpen, door een kort sportief uitstapje naar het WK voetbal in Brazilië.

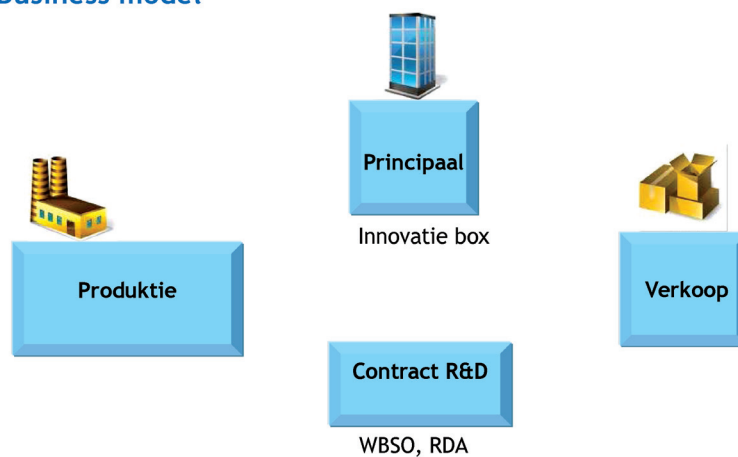
Voor DSM is innovatie heel belangrijk. Toen het een aantal jaren economisch wat minder ging en er intern een behoorlijke druk was op de kosten, bleef het

innovatiebudget overeind. Daar kon niet aan getornd worden. Wij streven naar innovation sales van 20% in 2015. Met een kort filmpje krijgt u een indruk van innovatie binnen DSM.

Na de vertoning van het filmpje *Innovation is in our genes* vervolgt de heer *Cratsborn*: Na het zien van dit filmpje zal duidelijk zijn dat de Nederlandse innovatiebox, maar ook andere fiscale innovatiefaciliteiten, voor DSM niet onbelangrijk zijn.

Vertrouwelijk

Business model



Pagina 120

Vertrouwelijk - Corporate Fiscal Affairs

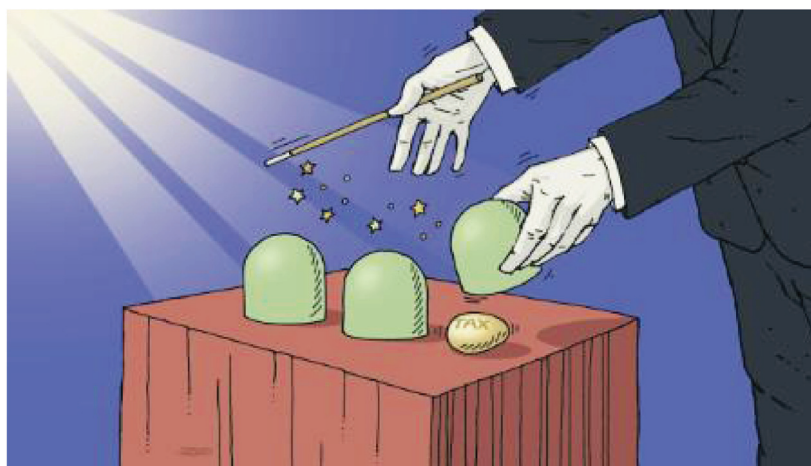


U ziet hier het businessmodel dat wij toepassen voor innovatieve business. Het belangrijkste is dat u op het niveau van de principaal de zogenaamde most significant people's functions zult terugvinden. U moet dan denken aan het vaststellen van de strategie, het aansturen van de hele waardeketen, de IP, de wereldwijde aansturing van de R&D en andere kernfuncties. Belangrijk in dit model is dat productie, verkoop en contract R&D een vergoeding krijgen op basis van externe benchmarks. Die functies worden vergeleken met wat externe, onafhankelijke derden krijgen voor dit soort rollen. De overwinst zult u aantreffen op het niveau van de principaal. Dat kan ook een verlies zijn, zeker bij innovatie.

Het meest interessant vind ik de blik op de toekomst.

Vertrouwelijk

What the BEPS are we talking about?



Pagina 121

Vertrouwelijk - Corporate Fiscal Affairs



Ik heb dit beeld geleend van de OECD-website. Stel dat als gevolg van de discussie in de G20, de OECD en de fantastische rapporten die wij met z'n allen lezen over BEPS, over country by country reporting, over the intangibles draft, over the harmful tax practices, enz. daar op het einde van de dag uit komt dat de allocatie, de waardeverdeling in de keten naar een soort profit split toe gaat. Dan is mijn visie: bezint eer gij begint. Ik heb daar drie argumenten voor.

Het eerste argument is dat winst verdelen bepaald niet eenvoudig is. Het tweede argument is dat verlies verdelen nog veel moeilijker is. Het derde argument is dat de huidige praktijk zo slecht nog niet is.

Waarom is de winstverdeling zo moeilijk? Degenen die functionele analyses hebben gemaakt of nog maken weten dat bij interviews in een businessketen het op het eerste gezicht niet altijd heel eenvoudig is om meteen helder te hebben waar de winst zou moeten vallen. Bij de afdeling Verkoop hebben ze de meest schitterende verhalen over customer intimacy, hoe zij het verschil maken in de markt, ook ten opzichte van de concurrentie. Je krijgt verhalen over dual track strategy. Je gaat naar Productie en hoort geweldige verhalen over technisch perfecte productieprocessen, beter dan die van de concurrentie. Je werd in het verleden om de oren geslagen met ISO-certificaten en tegenwoordig met world quality awards. Als je praat met R&D hoor je ook succesverhalen. Ze laten je de ranking zien van

de hoeveelheid patenten, de hoge R&D budgetten en de meest fantastische oplossingen, beter dan die van de concurrentie. Maar als je na al die interviews thuiskomt, krab je je wel eens achter de oren. Een aantal dingen is duidelijk. Al deze mensen vinden zichzelf heel belangrijk. Zij zijn ook heel belangrijk, want zij dragen allen bij aan het succes van de business. Vaak moet je toch praten met het managementteam om helder te krijgen waar in de markt het verschil wordt gemaakt. Welk onderdeel van de businessketen is echt belangrijk? Dat zal afhangen van het type business, van de timing in de economische levenscyclus, enz. enz.

Dat brengt mij tot een sportief uitstapje naar het WK voetbal in Brazilië. Toen ik met de voorbereiding bezig was, vroeg ik mij af hoe ik dit aspect duidelijk kon maken voor mensen die er minder mee van doen hebben.



U zult het met mij eens zijn dat alle spelers heel belangrijk zijn voor het huidige succes van Oranje in Brazilië. Als Daley Blind niet die geweldige bal had gegeven aan Robin van Persie aan het einde van de eerste helft in de wedstrijd tegen Spanje en Van Persie niet op die geweldige Bep Bakhuisachtige manier dat doelpunt had gescoord, waren de WK-titelaspiraties wellicht al verdampt. Al deze spelers voelen zich belangrijk en zijn heel belangrijk en dragen allemaal bij aan het succes. Daarover zullen wij het allemaal eens zijn. Zo'n verhaal kun je verzinnen voor iedere speler op de slide. Ik heb echter eens even rondgebeld en de salarisgegevens van deze mensen verzameld. Dat zijn de getalletjes in de shirts. Het zijn niet de nieuwe rugnummers maar de salarissen op jaarbasis van iedere speler in euro's. Uit

sympathie voor de spelers heb ik het salaris van mensen die minder dan 1 mln. verdienen naar boven afgerond op 1 mln. Als u dit overzicht ziet, begrijpt u waarom in managementcursussen altijd wordt gezegd dat je ervoor moet zorgen dat je vooroploopt. Je ziet dat je meer verdient als je vooroploopt. Blijkbaar maakt de markt bij alle spelers die heel belangrijk zijn toch verschil, want de spelers in de voorhoede zijn veel meer waard. Hopelijk vieren de Nederlandse spelers straks op Copacabana het behalen van de wereldtitel, want dan kunnen wij het hier doen.

Wat is nu het verband met de IP discussie vandaag op de VU in Amsterdam? Ik heb nogal wat ervaring met fiscale audits, met name ook in landen met opkomende economieën. Als bepaalde functies in die landen zitten, hebben landen wel eens de neiging om het tafellaken ver naar zich toe te trekken. Ik heb ooit de situatie meegemaakt dat wij onvoldoende winst maakten om al die belastingaspiraties te kunnen betalen. Mijn visie is de volgende. Stel dat je naar een soort van profit split gaat. Dat kun je dan alleen maar als je een gelijk speelveld creëert. Ik denk dat je dat alleen maar kunt creëren door op hetzelfde moment ook verplichte arbitrage in te voeren à la het EU-arbitrageverdrag, maar wel met goede tijdvoorwaarden. Het kan immers niet zo zijn dat de ondernemer de belasting van die ambitieuze landen gaat voorfinancieren. Mijn conclusie is dus dat je om een gelijk speelveld te creëren tot verplichte arbitrage zult moeten komen. Anders kun je nooit internationaal blijven concurreren, is het een vrij spel voor de landen en trekken de ondernemers aan het kortste eind, wat niet goed zou zijn voor de ontwikkeling van de wereldeconomie. (Applaus)

De panelvoorzitter, de heer Visser: Dankjewel, Ewald. Zoals je zegt moet de OESO niet dwars door de businessmodellen heenmarcheren. Wij hebben een business die op een bepaalde manier is gestructureerd, niet vanuit fiscale motieven maar vanuit bedrijfseconomische motieven. Een gelijk speelveld is hard nodig. Dit zeg ik ook altijd in de OESO. Ik ben ook een voorstander van verplichte arbitrage.

Mevrouw De Ruiter: Stelling 1 sluit naadloos aan bij hetgeen jij zegt ten aanzien van een level playing field. Ik zou nog heel even iets willen zeggen over de profit split. Bij de OESO vinden wij net als jij dat het arm's length principe heel goed werkt en dat de markt hele goede indicaties geeft. Wij willen daar zeker niet van afwijken. Ik verwacht niet dat wij als eindresultaat komen met een wereldwijde profit split.

Mijn stelling is dat als de drie transfer pricing maatregelen zoals zij in het actieplan staan inderdaad leiden tot winsttoerekening in lijn met de waardecreatie de consequentie zal zijn dat innovatie in patentboxen in landen met een aantrekkelijke R&D-sector, dus waar daadwerkelijk R&D kan plaatsvinden, meer banen zal genereren dan op dit moment het geval is.

De panelvoorzitter, de heer Visser: Ik breng stelling nr. 1 in stemming luidende:

“De BEPS transfer pricing maatregelen die tot doel hebben de winsttoerekening in lijn te brengen met de waardecreatie zullen de consequentie hebben dat innovatie- en patentboxen in landen met een aantrekkelijke R&D-sector meer banen zullen genereren dan nu het geval is.

Ik denk dat 55% van de aanwezigen de groene kaart toont.

Ik zie Jacques Borst met een rode kaart. Hij wil vast wel toelichten waarom hij het niet eens is met de stelling.

Mr. Jacques Borst: Ik was tot voor kort werkzaam bij de overheid en ben nu fiscaal adviseur, met name in fiscaalpolitieke aangelegenheden. Deze stelling doet veronderstellen dat ondernemers nu hun R&D-activiteiten alloceren in landen waar dat eigenlijk niet zou moeten. Ik denk echter dat zij niet zo dom zijn.

De panelvoorzitter, de heer Visser: Welke kleur kaart had jij opgestoken, Sigrid?

Prof.dr. Sigrid Hemels (Erasmus Universiteit Rotterdam): Ik zat te twijfelen maar uiteindelijk heb ik groen genomen omdat ik – het is niet wetenschappelijk – hoop dat het zo is. Ik vermoed dat dat ook een beetje de achtergrond is van de stelling. Het is natuurlijk wat je graag wilt. Je wilt graag dat de activiteiten en de winsttoerekening op dezelfde plek komen. Volgens mij is eigenlijk ook de reden waarom landen patentboxen hebben dat zij streven naar creatie van werkgelegenheid. Dat lijkt mij het meest essentiële element hiervan.

De panelvoorzitter, de heer Visser: Hoop is niet onbelangrijk. Ik dank Jacques en Sigrid voor hun toelichting.

Ik geef Ronald graag de gelegenheid zijn stelling toe te lichten

De heer Van den Brekel: Ik had een aanbeveling voor een verbetering en die mondt uit in een stelling. Ik gaf al eerder aan dat ik vind dat de innovatiebox moet aansluiten op het verrekenprijsbeleid. Ik merk ook dat andere landen, zoals het Verenigd Koninkrijk, soepeler met de innovatiebox omgaan en deze ook in situaties dat het patent in een ander land dan de UK zit, toepassen. Mijn aanbeveling is dan ook de innovatiebox uit te breiden, opdat deze feitelijk ook kan worden toegepast als de aansturing in Nederland zit maar het patent om welke reden dan ook bij een andere groepsvennootschap berust. Dat kan op drie manieren. Het eerste is het wijzigen van de wet ten aanzien van de eis voor dat patent. De tweede is dat de belastingdienst in de praktijk de toezegging van De Jager naleeft en minder strikt omgaat met dat criterium. Een probleem is vaak dat je voor een aansturende, regisserende en coördinerende functie geen S&O-verklaring kunt krijgen. De wet op de vermindering afdracht loonbelasting zou kunnen worden aangepast om

ervoor te zorgen dat je ook voor dat soort activiteiten een S&O-verklaring krijgt; de derde manier. Dat mondt uit in de stelling:

“De toepassing van de innovatiebox dient te worden uitgebreid zodat ook opbrengsten uit immateriële activa waarvan louter de aansturing plaatsvindt in Nederland effectief onder het verlaagde tarief komen.”

De panelvoorzitter, de heer Visser: Ik breng deze stelling in stemming.

Ik zie veel groene kaarten. Ik zie dat de heren van Shell en AKZO Nobel geen kaart opsteken. Wat vind jij, Sven?

Sven Huyben (AKZO Nobel): Ik vind het woord louter een beetje eng. Je krijgt dan de vraag wat het betekent. Ik denk dat veel functies nooit in één land zitten. Ik denk dat je de diepte in moet gaan en de vraag moet stellen: wat is strategisch en wat is uitvoering. Kijk ik hoe wij de supply chain en R&D&I organiseren dan kun je nooit stellen dat het zuiver en alleen in één land zit. Het is altijd een plaatje dat overal en nergens zit. Het woord “louter” doet mij aarzelen een stelling in te nemen. Ik denk dat je heel nadrukkelijk een substancediscussie moet hebben over de vraag welk level van strategische en tactische functies een benadering met een groene kaart rechtvaardigen.

De panelvoorzitter, de heer Visser: Daarmee ben ik het persoonlijk helemaal eens. Deze stelling is moeilijk te vangen in de complexiteit van de businessmodellen van de grote multinationals.

Wij gaan snel over naar de laatste stelling van Ewald.

De heer Cratsborn: Mijn stelling luidt:

“Mocht de Nederlandse innovatiebox door de BEPS-initiatieven etc. op termijn niet meer effectief blijken te zijn, dan zou de budgettaire ruimte voor de box moeten worden omgezet in hogere WBSO-betalingen, teneinde de positie van Nederland als innovatieland bij uitstek te behouden.”

Ik heb voor deze stelling eigenlijk drie argumenten. Het eerste argument is de businesscase. Als bedrijven ergens ter wereld een activiteit gaan verrichten, maken zij een businesscase en houden zij rekening met alle relevante kosten, inclusief de fiscale voordelen. Zoals Martin de Graaf al zei moet je voor de businesscase de innovatiebox op het lijstje hebben staan.

Het tweede argument is EBID/EBITDA. Als je WBSO hebt, valt het meteen in EBID/EBITDA. Voor onze onderneming maar ook voor vele andere ondernemingen is dat een belangrijke parameter. Annemieke Kale noemde het ook al. Het derde argument is cash, dat ook in haar verhaal al aan de orde kwam. In de innovatieve business wil het in het begin wel eens een beetje tegenzitten. Het is

handig als je dan een beetje cash hebt. Ik zou er een NB bij willen noemen. Andere landen timmeren enorm aan de weg. China is genoemd en Singapore is het voorbeeld bij uitstek. Wij kunnen niet achterblijven, dus WBSO.

De panelvoorzitter, de heer Visser: Hoor ik jou nu zeggen dat je de WBSO refereert boven de innovatiebox, of impliceer je dat niet?

De heer Cratsborn: Ik denk dat de innovatiebox prima functioneert. Is hij straks echter niet effectief dan ga ik voor WBSO.

De panelvoorzitter, de heer Visser: Wie is het eens met deze stelling van Ewald? Ik zie meer groen dan rood. Bartjan, kun jij toelichten waarom je tegen bent?

Bartjan Zoetmulder: Deze stelling suggereert dat de innovatiebox geld kost. Ik zou hopen dat de innovatiebox de staat uiteindelijk geld oplevert. Daarom ben ik tegen.

De panelvoorzitter, de heer Visser: Volgens mij is dat niet de stelling. Blijkt de innovatiebox door de BEPS niet meer effectief te zijn dan moet deze volgens Ewald vervangen worden door de WBSO. Daarmee ben jij het dus niet eens.

Bartjan Zoetmulder: De stelling gaat ervan uit dat er budgettaire ruimte is als de innovatiebox er niet meer zou zijn.

De panelvoorzitter, de heer Visser: Ik constateer dat er geen anderen zijn die hun stem willen toelichten. Ik sluit daarmee dit panel.

Afsluiting

De dagvoorzitter, de heer Bellingwout: Wij naderen het einde van deze middag. Een laatste hoogtepunt is de afronding door staatssecretaris Eric Wiebes. Ik haak nog even aan bij de link die Ewald Cratsborn legde tussen de shirtjes van het Nederlands elftal en de VU. Het is misschien aardig om te weten dat er VU-technologie in het koelingsmechanisme van die shirtjes is verwerkt. Daarmee heb ik een bruggetje naar de staatssecretaris. Ik zag in zijn CV op internet dat hij werktuigbouwkunde heeft gestudeerd in Delft. Ik mag aannemen dat hij daardoor affiniteit heeft met het onderwerp van vandaag, innovatie. Wij zijn heel benieuwd naar zijn visie op het thema dat wij vanmiddag hebben besproken. Voor de afsluitende woorden van de staatssecretaris vraag ik een warm applaus.

(applaus)

De heer Wiebes: Meer fiscaal deskundigen heeft deze Delftse ingenieur nog nooit bij elkaar gezien!

Inderdaad, wij dragen innovatie en vestigingsklimaat een warm hart toe. Ik wil twee dingen zeggen over het vestigingsklimaat. Het eerste gaat over de wat kritische beeldvorming over het Nederlandse fiscale klimaat.

Tax planning staat bekend als een vies woord, maar als tax planning onbedoelde effecten heeft komt dat eigenlijk altijd – ik stel het even op z'n ingenieurs vast – door verschillen in fiscale systemen. Dat zijn minimaal twee verschillen. Nederland is zeer bereid om onbedoelde effecten aan te pakken. Wij willen ons in ons vestigingsklimaat richten op substantiële activiteiten. Dat betekent dat wij dingen willen aanpakken, maar dat kan nooit eenzijdig. Dat is een principiële stellingname, die mijn voorganger ook al heeft opgeschreven. Waar er een probleem is door verschillen in fiscale systemen moet je daar altijd samen op af en nooit eenzijdig. Daarom doet Nederland aan al die multilaterale en bilaterale initiatieven mee. Wij lopen daarbij voorop. Maar eenzijdig los je de problemen niet op.

Er is recent vrij veel te doen over de Verenigde Staten. Wij trekken Amerikaanse ondernemingen aan. Soms komen die hier om een reden die wel heel erg fiscaal gelieerd is, zo wordt wel gezegd. Dat is gemakkelijke kritiek, maar laten wij vaststellen dat dé reden waarom veel Amerikaanse ondernemingen hierheen komen is dat de Amerikaanse wetgeving op twee punten afwijkt van die van veel andere landen en de Nederlandse niet. In extreme gevallen is eenzijdige actie dan op zijn plaats, maar niet van de kant van Nederland. Mijn punt is dat wij samen op weg moeten gaan om de belastingwetgeving te laten leiden tot bedoelde effecten en niet tot onbedoelde effecten. Eenzijdige stappen van Nederland zijn daarbij niet zo nuttig. Het komt altijd door verschillen tussen twee landen. Dit punt moest ik even maken, omdat ongeveer ieder Kamerdebat waaraan ik deelneem hierover gaat.

Een tweede punt vind ik minstens zo fundamenteel. Voor ons vestigingsklimaat hebben wij jarenlang geconcurrereerd met lage loonkosten. Nederland deed aan loonmatiging. Dat is aan een kant jammer, want de lonen, die worden bepaald door de productiviteit, zijn ook het inkomen. Streef je naar loonmatiging dan streef je naar minder verdienen. Er is één component van de totale loonkosten bepalend die samenhangt met de fiscaliteit, namelijk de lasten op arbeid, de wig. In Nederland zijn de lasten op arbeid hoog. Een manier om ze te meten is kijken naar het percentage van de belastinginkomsten dat zij uitmaken. Nederland is dan in Europa de nummer 2, na Zweden en bovendien de sterkste stijger. Bekijken wij het als percentage van het bruto binnenlands product, een andere manier om de loonkosten te meten, dan zitten wij ook in de voorhoede. Zweden en Frankrijk scoren nog hoger dan wij, maar bijvoorbeeld het Verenigd Koninkrijk zit een derde lager. Ierland zit op de helft. Wij hebben hoge lasten op arbeid.

Je kunt je afvragen waarom dat eigenlijk zo erg is. Belastingen moeten ergens mee worden binnengehaald. Wij weten dat belastingen verstoren. Dat is geen nieuws. Dat horen wij allemaal te weten. Belastingheffing is het geëigende instrument om werkenden minder te laten te werken, om consumenten minder te laten consume-

ren, om investeerders minder te laten investeren, om werkgevers minder mensen in dienst te laten nemen, om uitvinders minder te laten uitvinden en om talenten te verjagen naar andere landen. Dat doet de belasting, met de groeten van de staatssecretaris van financiën.

Het is erg omdat arbeid in het bijzonder iets betekent voor een land. De betekenis van arbeid, dus de betekenis van de prikkel om te werken, is cruciaal voor onze welvaart, maar ook voor ons welzijn. Werken is in eerste instantie een mogelijkheid voor mensen om zichzelf te onderhouden en dat niet door anderen te laten doen. Het betekent meedoen. Het betekent onderdeel zijn van de samenleving. Het betekent verantwoordelijkheid dragen. Het betekent zelfvertrouwen krijgen. Het betekent trots. Werk is een leerschool. Werk is een bron voor ontwikkeling. Werk heeft een heel grote betekenis. Wij zijn echter in Nederland vooral werk aan het afremmen.

Dat is niet alleen jammer vanwege die trots en dat zelfvertrouwen, er is nog een reden waarom het jammer is. Het is ook een manier om het talent van ons allen in het land te verspillen. Wij zijn een land met hoogopgeleide, eigenwijze en vindingrijke mensen. Onderschat dat eigenwijze niet. De Delftse werktuigbouwers zijn eigenwijzer dan de Chinese werktuigbouwers. Wij hebben een goede infrastructuur. Wij hebben goede instituties. Wij zouden het moeten kunnen.

Er werken hier een dikke zeven miljoen mensen. Van de mensen die kunnen werken, werken er anderhalf miljoen niet. Vaak is dat niet omdat zij daarvoor kiezen, maar omdat zij de mogelijkheid niet zien of omdat het niet loont. Ik kom straks nog even terug op het totale potentieel aan arbeidsuren, dat 50% is. Het totale verdienvermogen dat niet wordt benut is minstens 25%. Stel je eens een samenleving voor waar voor 50% meer de schouders eronder worden gezet. Stel je eens voor wat wij kunnen als er 50% meer uren gemaakt worden. Met 50% meer bijdragen krijg je lagere belastingtarieven, meer dienstverlening en kun je meer investeren in de kwaliteit van de arbeid. Zelf ben ik iemand die graag meer in het onderwijs zou investeren. Het hoogste rendement per euro wordt geleverd door het voorschoolse onderwijs. Dat is het enige soort onderwijs die wij in Nederland nauwelijks bieden. Dat zou allemaal mogelijk zijn met 50% meer schouders eronder.

Nu hebben de lasten op arbeid op verschillende delen van de arbeidsmarkt een andere uitwerking. De onderdelen van de arbeidsmarkt zijn niet hetzelfde. Aan de onderkant van de arbeidsmarkt gaat het vooral om gaan werken en de prikkel om te werken. Een alleenverdiener die gaat werken haalt gemiddeld genomen de een euro per gewerkt uur extra netto niet. Een alleenstaande ouder die een inkomen net iets onder modaal gaat verdienen, gaat er per saldo 17 cent per uur op vooruit. Dat is niet alleen geen prikkel, het is op een bepaalde manier ook een soort dedain voor deze persoon. Wij vertellen hem dat hij moet gaan werken, maar het loont niet. De groep onderaan de arbeidsmarkt mogen wij niet opgeven, maar dat doen wij op

deze manier wel. Wij mogen er niet in berusten dat werk niet loont. Deze groep verdient het dat werk gaat lonen, maar ook de mensen die niet tot die groep behoren verdienen het.

In het midden van de arbeidsmarkt is er weer iets anders aan de hand. Daar gaat het niet zozeer om de prikkel om te werken, maar om de prikkel om meer te werken. Als je gaat kijken hoeveel werkenden werken kan dat met andere landen worden vergeleken. Neem de OESO-landen, de 34 rijkste landen ter wereld. Het is de club van rijke landen. Wij werken gemiddeld zo'n 1350 uur. Het OESO-gemiddelde – niet de top – is 1750 uur. Als je anderhalf keer zoveel gaat werken zit je pas op het gemiddelde en dan zitten er nog allerlei landen boven. Je moet eens zien wat dat doet. Wij hebben meegemaakt dat de arbeidsparticipatie in termen van aantallen werkenden toenam. Toen klaagden wij over files. Het was een revolutie in het land. Zo'n zelfde revolutie kun je krijgen door iets aan het aantal uren te doen.

Aan de bovenkant van de arbeidsmarkt is echter weer iets anders aan de hand. Die bovenkant heeft ook wel weer een heel bijzondere betekenis in de arbeidsmarkt, want de bovenkant, the innovators, the creative class, zoals ze in de internationale literatuur worden genoemd, wat toch iets beter klinkt dan “de hoger opgeleiden” waarvan wij altijd spreken, is de motor van de hele arbeidsmarkt. De onderkant van de arbeidsmarkt komt op gang dankzij de bovenkant. De bovenkant kan echter weer niet functioneren zonder de onderkant. De onderkant heeft de bovenkant nodig en vice versa. Er zijn hele CPB-publicaties verschenen over het feit dat deze twee delen van de arbeidsmarkt elkaar nodig hebben. De een jaagt de ander aan en heeft de ander weer nodig. Landen hebben dat door. Zij weten dat het percentage hoger opgeleiden bepalend is voor de werkgelegenheid in de rest van het land. Zij zijn – zij hebben het niet aangekondigd maar het is gaande – niet zo zichtbaar als al die voetbalwedstrijden waar u kijkt maar er is een wedstrijd aan de gang, the war for talent. Landen en steden zijn met elkaar aan het concurreren, niet op de manier waarop bedrijven met elkaar concurreren, want die maken producten en diensten en dat gaat heel anders. Landen en steden concurreren om talent. Wij trekken allemaal talent aan. Er zijn consultants die uitrekenen wat je moet doen om dat talent aan te trekken en om aantrekkelijk te zijn voor talent. Zij reizen de hele wereld over en vertellen overal hetzelfde verhaal.

Wij zijn dus met elkaar aan het concurreren om talent. Winnen wij in Nederland the war for talent? Wij winnen hem helemaal niet. Het percentage kenniswerkers in onze economie is de helft van dat van de OESO. Maar bijvoorbeeld Canada - ik vind dat altijd een mooi voorbeeld om redenen die ik straks zal uitleggen – trekt vier maal zoveel kenniswerkers aan als Nederland. Wat doet het met je land als je vier maal zoveel bijzondere mensen aantrekt in je samenleving? Een bijzondere vergelijking vind ik altijd Vancouver met Amsterdam. Vancouver is de stad in de wereld die het meest op Amsterdam lijkt. Vancouver heeft evenveel mensen, ruwweg hetzelfde klimaat en een haven die ongeveer even groot is als die van Amsterdam. Zoals er een Amsterdam-noord is waar een pontje heengaet, is er ook

een Vancouver-noord waar een pontje heengaat. Het is allemaal hetzelfde. Vancouver haalt echter niet vier maal maar tien maal zoveel kennismigranten naar zich toe, tien maal zoveel hoger opgeleiden in hun immigratiepool. Een factor 10! Wie zou the war for talent nu aan het winnen zijn?

Bij het winnen van die war for talent gaat het om een heleboel dingen. De Amsterdamse grachten zijn een belangrijk wapen in de strijd om het talent maar de fiscaliteit ook. Fiscaliteit bepaalt ook waar mensen heengaan. Fransen aan de bovenkant van de arbeidsmarkt zijn op dit moment iets minder blij met hun fiscale klimaat. Londen is inmiddels de zesde stad van Frankrijk. Voor academici is Londen echter de vierde stad van Frankrijk en voor Franse miljonairs is Londen de tweede stad van Frankrijk. Ze hebben ze het land uitgekregen. Dat is wat talent doet. Talent zoekt een aantrekkelijk vestigingsklimaat en aantrekkelijke steden – dat hebben wij hier – maar ook een aantrekkelijk fiscaal klimaat. Daarmee zijn lasten op arbeid een zorg voor ons, een belangrijk onderdeel van het vestigingsklimaat, een belangrijke motor voor onze eigen welvaart en ons eigen geluk. Het gaat niet alleen om de bovenkant en ook niet alleen om de onderkant maar ook om het midden, onder en boven. Alle drie de segmenten van de arbeidsmarkt lijden onder te hoge lasten op arbeid. Als wij daaraan iets zouden kunnen doen – wat dat betreft is het een beetje een vervolgverhaal, een feuilleton waarvan het vervolg in het najaar komt – kunnen wij ook dromen van Nederland als een land met een nog aantrekkelijker vestigingsklimaat, met meer mensen aan het werk, met lagere sociale lasten, een land waar nog meer creativiteit de ruimte krijgt en nog meer mensen meedoen aan en onderdeel worden van de samenleving en trots zijn op het land en op zichzelf. Dat betekent – dat is de ideale situatie waarnaar wij streven – dat wij meer concurrerend op loonkosten worden maar geen lagere lonen krijgen. Dat klinkt toch als een *perpetuum mobile!* En dat van een Delftenaar!

De dagvoorzitter, de heer Bellingwout: Het woord holistisch was al eerder gevallen. Ik dank de staatssecretaris voor het bredere perspectief dat hij heeft geschetst op het technische onderwerp dat wij vandaag hebben aangeraakt en dat wij in diverse panels internationaal hebben getrokken, met oog voor alle ontwikkelingen om ons heen. Ik dank de staatssecretaris nogmaals voor zijn boeiende uitleiding die onze blik aanscherpt op de verdere invloed van het thema vandaag op onze samenleving. De mooie koppeling die hij zojuist wist te leggen past ook bij de uitstraling van de VU als maatschappelijk betrokken universiteit.

Ik kom nu tot een feestelijke afronding. Dankzij een loting kunnen drie mensen aanspraak maken op een gratis 3D geprinte afbeelding van zichzelf. Bij de aanvang van dit congres zei Hans de Boer dat de marktwerking niet goed functioneerde omdat alle 3D prints gratis waren. Gratis was eigenlijk alleen maar zijn poppetje. Ik heb het hier. Het is echt Hans de Boer. Zoals hij hier staat, praat hij bijna tegen mij. Ik heb van Alexander Hermans gehoord dat hij niet in de afwasmachine mag. Als de staatssecretaris ook vereeuwigd wil worden in hoogwaardig kunststof raad ik hem aan meteen de zaal te verlaten en een scan van zichzelf te laten maken.

De uitslag van de loting, die ik bij gebreke van een notaris zelf zal voltrekken, is dat Riccardo Dinmohamed, Nicolien van Os en Olga Tiggelman een in kunststof geprint beeldje van zichzelf krijgen.

Ik nodig alle aanwezigen uit voor de borrel en om de discussies van vanmiddag met een drankje in de hand voort te zetten.

In de ZIFO-reeks verschenen:

1. **Hoe verder met collegiaal bestuur in Nederland?**
Bestuurstaak, bestuursverantwoordelijkheid en bestuurdersaansprakelijkheid volgens het nieuwe artikel 2:9 BW
prof. mr. J.B. Huizink, mr. J.M. de Jongh, prof. mr. W.J.M. van Veen,
prof. mr. A.F. Verdam
2. **Boek 2 BW, statuten en aandeelhoudersovereenkomsten – stand van zaken en blik vooruit**
prof. mr. W.J.M. van Veen
3. **Wie is de aandeelhouder?**
Beschouwingen over de wenselijkheid van een centraal aandeelhoudersregister en de kenbaarheid van aandeelhouders in beursgenoteerde vennootschappen
prof. mr. J.B. Huizink, prof. mr. D.F.M.M. Zaman, mr. T.J.C. Klein Bronsvort,
prof. mr. E.P.M. Vermeulen, prof. mr. A.F. Verdam
4. **Crisiswetgeving voor financiële instellingen en ondernemingen**
dr. A.H.E.M. Wellink, mevr. mr. C.W.M. Lieverse, prof. mr. M.W. den Boogert,
mr. R.P.B. van Outersterp, prof. mr. C.E. du Perron, prof. mr. A.F. Verdam,
prof. mr. G.T.M.J. Raaijmakers. Met een inleiding van Prof. mr. W.J.M. van Veen
5. **De implementatie van de AIFM Richtlijn**
mr. N.B. Spoor, mr. M. Tausk, prof. mr. J.B. Huizink, prof. mr. R.P. Raas
6. **Aanbevelingen ter verbetering van het vestigingsklimaat voor ondernemingen**
Tribuut aan Jaap Bellingwout
mr. G.F. Boulogne en mr. L.J.A. Pieterse (red.)
7. **Ontwikkelingen rond pensioenen en pension fund governance**
Onder redactie van prof. mr. A.F. Verdam, met bijdragen van: prof. dr. E. Lutjens, prof. mr. R.H. Maatman, mr. A.G. van Marwijk Kooy en mr. S.W.A.M. Visée.
8. **Postmoderne rechtsvormen**
Aanbevelingen voor verdere modernisering van het ondernemingsrecht
Mr. F. van Horzen en prof. J.W. Bellingwout, prof. mr. G.T.M.J. Raaijmakers, mr. A.J.S.M. Tervoort, prof. mr. W.J.M. van Veen en prof. mr. I.S. Wuisman.
9. **Herstructurering en insolventie: naar een Scheme of Arrangement?**
Mr. J. Jol, prof. mr. R. Vriesendorp, mr. R. Hermans en mr. K. de Vries, prof. mr. B. Wessels, met een inleiding van prof. mr. J.B. Huizink.
10. **Grensoverschrijdende omzetting, -fusie en -splitsing**
Vrijheid van vestiging, vennootschapsrecht en fiscaal recht
Prof. mr. W.J.M. van Veen, mr. P.C.S. van der Bijl, prof. J.W. Bellingwout en prof. dr. F.P.G. Pötgens.

11. **De veranderende rol van toezichhouders in de financiële sector**

Prof. dr. R.G.C. van den Brink, prof. mr. J.B. Huizink, prof. mr. J.B.S. Hijink & mr. L. in 't Veld, mr. Kitty Lieverse, ir. Th.F. Kockelkoren, mr. A.J. Kellermann, prof. mr. R.M.I. Lamp en mr. R. Mellenbergh.

12. **Substance en de Nederlandse houdsterverenootschap**

Prof. J.W. Bellingwout, mr. J. Gooijer, mr. F. van Horzen, Claus Jochimsen, prof. dr. F.P.G. Pötgens, Eric Schiffer, mr. E.B. van der Stok, mr. M.J.E. Straathof en prof. mr. A.F. Verdam.

13. **Rechtszekerheid**

Prof. mr. J.L. Smeehuijzen, prof. mr. J.B. Huizink, prof. dr. F.P.G. Pötgens, prof. mr. W.J.M. van Veen, prof. dr. M.R.F. Senftleben, mr. drs. L. Anemaet, prof. mr. J. Hallebeek.

14. **Het concern van 2020**

Prof. mr. B.J. Huizink, prof. mr. M.J.G.C. Raaijmakers, mr. M. Holtzer, J.J.H. Joosten en C.C. Lamsvelt, dr. J. van Strien en V.L. Meijerman MSc, mr. P. Glazener, prof. mr. A.F. Verdam.

15. **De toekomst van IP-regimes in Nederland en Europa**

Prof. dr. J.W. Bellingwout, drs. J. de Boer, prof. dr. C. Spengel, drs. J.K. Wesseling, mr. M.J. van Iersel, mr. drs. V. Kalloe, drs. A. Hermanns, mr. M.C. de Graaf, mr. J. Gooijer, prof. dr. F.P.G. Pötgens, mr. A. Kale, drs. M. de Ruiten, mr. E. Cratsborn, drs. R.P.J. van den Brekel, mr. E.A. Visser, ir. E.D. Wiebes MBA.