

*Drs.P.J.Beerepoot:*

Voorzitter, dames en heren. Ik heb mijn voordracht een naam gegeven en die luidt: *De octrooibox: uitvinden en ondervinden.*

Toen ik mij wilde gaan voorbereiden op deze spreekbeurt was het eerste dat ik mij afvroeg wie nu eigenlijk de octrooibox had uitgevonden en wanneer dat was gebeurd. Ik heb het eerlijk gezegd niet kunnen achterhalen, als er al een specifieke uitvinder is aan te wijzen. Het is in ieder geval zo dat het Tweede-Kamerlid Ineke Dezentjé Hamming in het Financieele Dagblad al vroeg in het kader van de modernisering van de vennootschapsbelasting een pleidooi publiceerde tot invoering van een rentebox en een royaltybox. Dat was in oktober 2003. Zij noemde daarbij een te hanteren tarief van 15%. Secretaris fiscale zaken van VNO-NCW Pieter Dijkmeester reageerde destijds onmiddellijk ter ondersteuning van deze gedachte maar drong daarbij wel aan op meer op meer concurrerende en derhalve lagere tarieven voor deze boxen. Dit was voldoende aanleiding voor het ministerie van Financiën om verder te gaan nadenken over invoering van dergelijke boxen. VNO-NCW had inmiddels opdracht gegeven aan Onderzoeksinstituut Nyfer om de gedachte aan een royaltybox op haar haalbaarheid te onderzoeken, hetgeen resulteerde in een rapport overhandigd in juni 2004. Dit overtuigde het ministerie en daarmee de staatssecretaris van Financiën en het kabinet vooralsnog niet. In de nota Werken aan winst van 29 april 2005 werd, zoals bekend, de octrooibox vooralsnog vanwege de twijfels over de effecten daarvan verworpen. Later in dat jaar breken alle kamerfracties een lans voor een kennisbox, waarbij de staatssecretaris toezegt daaraan te zullen gaan werken en al een tipje van de sluier oplicht door te zinspelen op de octrooibox zoals die ook later is voorgesteld.

Kennisbox, royaltybox of octrooibox, het is duidelijk dat er iets moet worden gedaan. Of dat iets zal worden bereikt met het ingediende ontwerp van een octrooibox is moeilijk aan te geven. Dat zal in de praktijk ondervonden moeten worden.

Er is al heel wat gezegd en geschreven over het voorstel. Niettemin zal ik trachten voor het bedrijfsleven belangrijke punten aan te stippen aan de hand van enkele thema's, thema's die tevens van belang zullen zijn bij de voor 2011 aangekondigde evaluatie van de octrooibox en die de randvoorwaarden vormen voor de invoering van de octrooibox, waarbij het zal gaan om de juiste balans tussen deze thema's. Het gaat daarbij om:

- stimulans voor innovatie
- aantrekkelijkheid voor het bedrijfsleven
- uitvoerbaarheid
- budgettaire beheersbaarheid.

Deze thema's vormen samen een goed handvat om de octrooibox nader te bezien.

#### *Stimulans voor innovatie*

De vraag of het voorstel tot invoering van een octrooibox zal leiden tot meer innovatie kan mijns inziens op meer manieren worden beantwoord. De invalshoek die daarbij is gekozen dat de octrooibox zal leiden tot meer innovatie in Nederland ligt daarbij voor de hand, omdat ons omringende landen ook maatregelen hebben genomen of nemen die zijn gericht op innovatie in die landen. Het lijkt er dus in eerste instantie om te gaan wààr de innovatie plaatsvindt en niet òf er een stimulans is tot innovatie. Dat zou echter toch een incompleet en eenzijdig beeld geven. In de toelichtende stukken wordt terecht opgemerkt dat ook moet worden gekeken naar uitstralingseffecten. Dat kunnen effecten zijn die onderzoek en ontwikkeling van het grootbedrijf bijvoorbeeld hebben op innovatie en ontwikkeling in het midden- en kleinbedrijf maar ook kan worden gedacht aan samenwerking met andere

technische instituten en universiteiten. Er zijn concrete aanwijzingen en voorbeelden van gevallen die aantonen dat die effecten inderdaad optreden.

Tegelijkertijd moet wel de vraag worden gesteld wat het directe effect is van de octrooibox op het mkb. Zal de octrooibox in zijn huidige vorm werkelijk innovatie in het mkb bevorderen? Zal de worst van de laagbelaste exploitatie opwegen tegen de daarmee gepaard gaande kosten en risico's, of moet dan toch meer effect worden verwacht van maatregelen als uitbreiding van de WBSO, door uitbreiding van de definitie van kwalificerend onderzoek, verhoging van het plafond of verhoging van het percentage, of aan een maatregel als extra aftrekbaarheid van de met onderzoek gepaard gaande kosten? Het is gemakkelijker deze vragen te stellen dan ze te beantwoorden. De regering zoekt het in ieder geval niet in die richting, zoals blijkt uit een brief van de minister van Financiën van 18 augustus 2006 naar aanleiding van vragen van het Eerste-Kamerlid Biermans en uit een enigszins ontwijkend antwoord in de nota naar aanleiding van het verslag op een vraag van de SGP. Uit dat antwoord blijkt echter wel dat van de octrooibox als zodanig een stimulerend effect wordt verwacht op het doen van onderzoek en ontwikkeling en dat wordt verwacht dat minder vaak de vruchten van succesvol onderzoek elders in een laagbelastend land zullen neerslaan. Het laatste lijkt mij, vooral voor de wat grotere ondernemingen, een beter argument dan het eerste.

Als u het mij vraagt zal de octrooibox op zich niet tot meer onderzoek en ontwikkeling als zodanig leiden maar wel minder redenen geven om de exploitatie van immateriële activa elders te gaan verrichten. En als die exploitatie fiscaal vriendelijk in Nederland kan gebeuren, weet je maar nooit wat de effecten zijn op de bepaling van de vestigingsplaats van onderzoeks- en ontwikkelingsactiviteiten. Zeker is echter dat als je niets doet, het nog minder waarschijnlijk is dat het tot meer van dergelijke gewenste activiteiten in Nederland zal leiden, zo concludeerde Nyfer ook.

#### *Octrooibox aantrekkelijk voor het bedrijfsleven?*

Uiteraard schuilt de belangrijkste aantrekkingskracht van de regeling in het feit dat inkomsten die verband houden met innovatie kunnen worden belast tegen een effectief tarief dat aanmerkelijk onder het normale Nederlandse tarief ligt en dat tevens veel lager zal zijn dan de tarieven die worden gehanteerd in de landen waar de economische voordelen uiteindelijk worden gerealiseerd, Nederland daarbij inbegrepen.

Een belangrijk pluspunt van de regeling is voorts dat is gekozen voor een economische benadering in plaats van aan te sluiten bij daadwerkelijk betaalde en formeel in rekening gebrachte royalties, zoals kennelijk het geval is bij de regelingen die Frankrijk en Hongarije kennen. Het aansluiten bij royalties zou betekenen dat royaltycontracten zouden moeten worden gesloten binnen en buiten een groep, terwijl dit in de praktijk niet altijd praktisch uitvoerbaar en soms ook niet mogelijk is en/of op internationaal fiscaalrechtelijke bezwaren zou stuiten. Bovendien zou dan ook de vraag kunnen worden opgeworpen wat er zou moeten gebeuren met intern en extern betaalde royalties. Ten slotte zou het het risico met zich brengen van gekunstelde contracten om zoveel mogelijk inkomsten onder de box te brengen.

Er zijn ook minder aantrekkelijke kanten aan de regeling. Ten eerste is er het plafond van vier maal de voortbrengingskosten van een ingebracht immaterieel activum. Dat kan de aantrekkelijkheid van de regeling ten opzichte van voorhanden alternatieven aanzienlijk beperken. Daarbij wordt echter opgemerkt dat weliswaar per immaterieel activum een keuze kan worden gedaan voor inbreng in de box maar dat de beschikbare boxruimte wordt bepaald voor alle ingebrachte activa gezamenlijk, zodat meer succesvolle activa de ongebruikte ruimte van minder succesvolle activa kunnen benutten. Het kan echter niet worden ontkend dat het plafond beperkend werkt op de aantrekkingskracht van de box. Aan de andere kant is de box er vanouds voor de kleintjes. Zijn de kleintjes gegroeid dan willen, in dit geval moeten, zij de

box uit. Misschien moeten wij daarom gewoon de naam veranderen. Laten wij voortaan spreken van octrooiruimte! Je weet nooit waar het toe leidt. Merken, logo's en daarmee vergelijkbare vermogensbestanddelen zijn uitgesloten van de regeling, hetgeen de regeling minder aantrekkelijk maakt. Ik kom daarop terug bij het bespreken van de budgettaire ruimte.

Een ander minder aantrekkelijk punt is de verplichting om af te rekenen over de reeds in aftrek gebrachte voortbrengingskosten bij inbreng van een activum in de box. Er wordt blijkens de toelichtende stukken niet overwogen deze afrekeningsverplichting te vervangen door een ingroeieregeling of, zoals u wilt, overschotmethode. Naar mijn mening is daarvoor geen echt goed argument te verzinnen. Als argument wordt genoemd dat een ingroeieregeling uitvoeringstechnisch lastig zou zijn omdat dan de individuele voordelen van een activum apart zouden moeten worden geadministreerd. Dat argument is uiteraard enigszins gekunsteld. De voortbrengingskosten zijn bij inbreng al bekend en de kwalificerende voordelen moeten ook zelfstandig worden bepaald. De verplichting om dat vervolgens apart te administreren valt dunkt mij in het niet bij de overige uitvoeringstechnische problemen. Daarnaast zijn er vermoedelijk budgettaire aspecten, in de eerste plaats het verschuiven van lasten tussen jaren en in de tweede plaats het feit dat bij het afrekenen over de voortbrengingskosten van minder succesvolle activa in feite wordt betaald voor de meer succesvolle. Het eerste effect is typisch des overheids en zou in een meerjarenplanning geen rol moeten spelen. Of het zo is, weet ik dus ook niet. Wat betreft het tweede effect kan worden opgemerkt dat dit zich kan voordoen binnen een- en dezelfde octrooibox maar in wezen ook tussen verschillende octrooiboxen van verschillende belastingplichtigen. In het eerste geval compenseert een afrekening over een niet succesvol activum in wezen de belastingderving van een succesvol activum op microniveau bij dezelfde belastingplichtige maar dat effect kan zich ook op macroniveau voordoen. Het laatste kan met name nadelig zijn voor het mkb, omdat de bedrijven in die sector minder aan risicospreiding kunnen doen. Ik vraag mij af in hoeverre dit sigaar-uit-eigen-doeseffect een budgettaire rol speelt bij de afwijzing van de ingroeieregeling.

Ik kan mij ook nog een andere overweging voorstellen om een ingroeieregeling af te wijzen, namelijk het in balans houden van de gepresenteerde voortbrengingskosten: als je kans op nadeel wegneemt is er minder reden om niet zo hoog mogelijke voortbrengingskosten te presenteren.

Ten slotte wil ik nog een argument noemen voor het wel opnemen van een ingroeieregeling: als er toch moet worden afgerekend zou men wellicht net zo goed kunnen overwegen het activum over te brengen naar een laagbelaste omgeving in het buitenland, waar men tenminste geen last zal hebben van een plafond als in de onderhavige regeling. Nederland kan dan altijd nog worden gebruikt als doorstroomland.

De minister volhardt echter in zijn afwijzing van de ingroeieregeling, zoals blijkt uit een gisteren verzonden brief. Daarin wordt gesteld dat bij zekerheid omtrent de voordelen maar beter meteen kan worden ingebracht. Dat lijkt mij geen verrassende conclusie. Wel verrassend is dat als later alsnog wordt ingebracht nog steeds het volledige bedrag aan voortbrengingskosten moet worden geactiveerd, waarover kan worden afgeschreven in de box, maar wel over de resterende periode van de oorspronkelijke levensduur gerekend vanaf het ontstaan van het immaterieel activum. Ik heb er grote moeite mee, dat redelijk te vinden. Belangrijk is natuurlijk echter wat er gebeurt bij onzekerheid. Als men wacht met inbrengen tot men meer zicht heeft op de voordelen, wordt men, naast het feit dat er voordelen kunnen zijn genoten die tegen het normale tarief zijn belast, ook nog geconfronteerd met versnelde afschrijving in de box. Een ingroeieregeling is dus niet minder dan redelijk en neemt dit soort effecten weg. Uit hetgeen ik heb gezegd mag voorts blijken dat vooral de combinatie van plafond en afrekeningsverplichting de aantrekkelijkheid sterk reduceert.

*Budgettaire beheersbaarheid*

Het eerdergenoemde plafond en het ontbreken van een ingroeieregeling zijn uiteraard belangrijke bouwstenen in het budgettaire beheersbaar maken van de octrooibox. Wellicht en hopelijk kan later proefondervindelijk worden vastgesteld dat het plafond kan worden verhoogd en een ingroeieregeling alsnog worden ingevoerd.

Een andere budgettaire wal is het van de regeling uitsluiten van merken, logo's en dergelijke. Deze uitsluiting wordt gemotiveerd met het argument dat het in overeenstemming is met de richtlijnen voor de jaarverslaggeving om dergelijke rechten niet te activeren. De kans op een budgettaire nachtmerrie lijkt mij echter een veel logischer verklaring. Het meenemen van dergelijke activa zou in feite betekenen dat het tarief voor sommige ondernemingen naar 10% gaat. Volgens een in waardering van immateriële activa gespecialiseerd bureau als Interbrand kan tot 70% van de waarde van een onderneming worden toegerekend aan immateriële activa. Stel nu dat die waarde 100 is, dan is de waarde van de immateriële activa 70, wat weer overeenkomt met een inkomensstroom van pakweg 5 per jaar. Dat is gelijk aan 6,7 winst voor belasting bij een tarief van 25,5%. Als nu de waarde van de onderneming 1,5 keer de omzet is, is de omzet gelijk aan 66,7. Stel dat de nettowinst 7,5% van de omzet bedraagt, dan is die winst 5, waarbij de winst voor belasting 6,7 is, wat betekent dat de gehele winst voor belasting in de box zou gaan vallen. Natuurlijk is dit voorbeeld slechts illustratief, want over de uitgangspunten valt wel te discussiëren. Maar het maakt wel inzichtelijk dat het begrijpelijk is, zij het voor mij spijtig om te constateren, dat merken, logo's en daarmee vergelijkbare vermogensbestanddelen worden uitgesloten.

In plaats van aan te sluiten bij octrooien zou ook kunnen worden gedacht aan het aanknopen bij het begrip know-how. Volgens de nota naar aanleiding van het verslag is dit echter een te vaag begrip.

### *Uitvoerbaarheid*

Zoals de titel van de voordracht zegt ligt hier de sleutel voor het succes van de regeling. Moeilijkheden zullen zich voordoen bij de bepaling van de omvang van de in de box vallende voordelen. De wet spreekt van immateriële activa waarvan de te verwachten in belangrijke mate hun oorzaak vinden in aan de belastingplichtige verleende octrooien. Daarbij kunnen vele lastige kwesties gaan spelen. In de praktijk worden octrooien namelijk ook vaak preventief aangevraagd. Met een mijnenveld aan octrooien worden toetreders tot nieuwe markten of deelmarkten geweerd. Is er dan een relatie met gerealiseerde voordelen? En hoe staat het met buitenlandse octrooien, ten onrechte verleende octrooien of octrooien die in de praktijk onvoldoende bescherming bieden? Zijn de voordelen in het laatste geval marketingvoordelen of voordelen die hun oorzaak vinden in het octrooi? Verder hangen veel octrooien in combinatie samen en kunnen zij zo leiden tot een nieuw product. Bij een simpel home care product als een geltablet voor in de wasmachine kan dat snel gaan om enkele tientallen octrooien. Sommige van die octrooien spelen een rol bij meerdere producten. Ik neem aan dat kwaliteit belangrijker is dan kwantiteit. Wie gaat nu die vaak zeer technische kwalitatieve aspecten beoordelen? Er zullen zich kortom vele vragen aandienen. Wat betreft de oorzaaktoets wordt in de nota naar aanleiding van het verslag inderdaad opgemerkt dat het gaat om een kwalitatieve toets: overleg met de belastingdienst zal uitkomst moeten bieden. Erg veel zal van dat overleg gaan afhangen.

In de nota wordt desgevraagd opgemerkt dat voor het toerekenen van voordelen aan merk enerzijds en kwalificerende activa anderzijds wellicht kan worden gekeken naar extra voordelen gegenereerd op basis van marketinginspanningen. Dat doet mij denken aan een uitspraak van naar ik meen David Ogilvy. Hij merkte eens op dat 50% van het aan marketing

bestede geld weggegooid geld is. Alleen weet je van te voren nooit welke 50%. Ik wil maar zeggen: de vraag is of een dergelijk gesuggereerd verband wel bestaat.

Wat betreft de 30%-toets is nog opgemerkt dat deze dient om uit te sluiten dat relatief onbelangrijke octrooien als dekmantel worden gebruikt voor voordelen van in de box in te brengen activa. Het omgekeerde kan zich uiteraard echter ook voordoen: belangrijke octrooien waarbij een voordeel toe te rekenen aan een specifiek immaterieel activum ontbreekt, bijvoorbeeld octrooien als resultaat van fundamenteel onderzoek. Daarvoor helpt de octrooibox helaas niet. Een andere vraag is ten slotte welke kosten kunnen of moeten worden toegerekend aan in te brengen activa. Ook dat zal leiden tot vele discussies in de uitvoeringspraktijk.

### *Overige aspecten*

Het onderzoek en de ontwikkeling die uiteindelijk zullen leiden tot de laagbelaste voordelen behoeven niet in Nederland te hebben plaatsgevonden maar zij moeten door de belastingplichtige zijn voortgebracht. Een interessant aspect kan zich voordoen bij de overdracht van een immaterieel activum. Een dergelijke overdracht betekent dat het niet kan kwalificeren als te zijn voortgebracht door de overnemer, tenzij die overdracht plaatsvindt in het kader van een fiscaal gefacilieerde transactie, zoals bij een juridische fusie of binnen een fiscale eenheid. Maar dat zal zich vaker voordoen als het onderzoek of de ontwikkeling in Nederland is verricht. Maar wat als dat niet zo is? Een overdracht vanuit het buitenland zal zich niet snel voordoen binnen een fiscale eenheid en ook nog niet in het kader van een juridische fusie. Als dat Europeesrechtelijk maar door de beugel kan!

Wat overige EU-aspecten betreft is nog gevraagd naar de voortgang rond de CCCTB. Wat er ook over die voortgang kan worden gezegd, het lijkt mij in ieder geval niet zo waarschijnlijk dat het voorstel voor de CCCTB zoiets als een octrooibox zal bevatten.

Ten slotte is de vraag of er vanuit Brussel de komende tijd nog nieuws zal zijn te vernemen over de Lissabon-agenda en innovatie. De vraag is hoe de octrooibox zich daarmee zal verhouden.

Al met al merk ik, ondanks mijn kritische kanttekeningen, op dat het komen tot een regeling die innovatie in Nederland zal stimuleren en het vestigingsklimaat zal verbeteren niet moet worden onderschat. De regeling die thans voorligt moet daarom worden gezien als een moedige stap die met brede steun wordt genomen. In de dagelijkse praktijk zal echter moeten blijken of de regeling succesvol zal zijn. Wij zullen het moeten ondervinden. (*Applaus*)