



Hans van Velzen is legal counsel bij Van Velzen CS.

Tekst Hans van Velzen Beeld Getty Images

## Monitoring en onderhoud van machines voor Amerikaanse afnemers

# PAS IN DE VS OP MET SOFTWARE AS A SERVICE

Het leveren van SaaS-applicaties voor het op afstand monitoren en onderhouden van machines wordt in een groot deel van de Verenigde Staten niet gezien als een product maar als een dienst.

Deze is meestal belast in de staat waar de koper is gevestigd. Hoe ga je als leverancier om met allerlei verschillende lokale belastingen?

Stel: een Nederlandse BV X levert een machine aan een afnemer in de Verenigde Staten (VS), waar de machine in bedrijf wordt gesteld. Het monitoren van de machine kan op afstand vanuit Nederland gebeuren vanaf de applicatieserver van BV X. Net als het onderhoud en softwarematige aanpassingen. Kortom, de machinefabrikant levert ook SaaS-applicaties.

SaaS, de afkorting voor *Software as a Service*, is een digitale oplossing waarbij de aanbieder alleen toegang tot een appli-

catie levert – de software zelf wordt niet op de computer van de gebruiker geïnstalleerd. Een groot aantal Amerikaanse staten ziet dergelijke oplossingen niet als een product. In het algemeen kun je SaaS-leveringen zien als leveringen van een dienst, belast in de jurisdictie van de koper, in dit voorbeeld in een Amerikaanse staat. Deze belasting duiden we hierna aan met *SaaS tax*.

### Toepassing SaaS tax

In Europa kennen we btw. In de VS bestaat een soortgelijke heffing, *sales tax* genoemd. Sales tax wordt niet op nationaal niveau geheven; iedere Amerikaanse staat en de lagere overheden die daaronder vallen, zoals *counties*, *cities* en *special districts*, hebben eigen bevoegdheden voor het heffen van sales tax. In de VS zijn meer dan elfduizend jurisdicties met evenzovele regelingen, afwijkende percentages en grondslagen.

Een aantal Amerikaanse staten onderwerpt SaaS-transacties aan de SaaS tax. Dit is mede gebaseerd op de zogenoemde *destination sourcing rules*. Hierop is een aantal uitzonderingen van toepassing. Om het zo simpel mogelijk te houden, beperken we ons in dit artikel tot de algemene regels van de SaaS tax, waaronder de in veel staten gebruikte Wayfair-drempel van 100.000 Amerikaanse dollar.

De SaaS tax geldt voor leveranciers van buiten een staat, dus ook voor Nederlandse aanbieders van SaaS-applicaties die worden gebruikt door ondernemingen in de VS. Samengevat: als BV X een machine met monitoring op afstand en een servicemodule levert, en een fee voor die module in



rekening brengt, komt de SaaS tax in beeld. Dan is er nog de Wayfair-drempel. Die houdt het volgende in: pas bij meer omzet dan 100.000 Amerikaanse dollar moet de leverancier een *sales tax number* hebben en sales tax in rekening brengen, afdragen en rapporteren aan de staat waar de gebruiker is gevestigd. Als dit niet of niet goed gebeurt, is de Nederlandse toeleverancier verantwoordelijk, óók voor niet of onvolledig geïnde en afgedragen sales tax. Daarbovenop kunnen nog boetes en rente komen.

### Afhankelijk van nexus

Of de Nederlandse leverancier sales tax moet rekenen, is afhankelijk van zijn *nexus*, fysiek of economisch. Fysieke nexus staat voor het fysiek aanwezig zijn in een staat, bijvoorbeeld via een kantoor of medewerkers of het aanhouden van voorraad. Economische nexus wordt bepaald door economische aanwezigheid in een staat, bijvoorbeeld door leveringen van producten of diensten, waaronder SaaS-applicaties. Deze kun je scharen onder *remote sales*, oftewel verkoop op afstand. Als deze verkoopactiviteiten een bepaalde omvang hebben en de Wayfair-drempel overgaan, ontstaat er een registratieverplichting voor sales tax in de betreffende staat en moet de Nederlandse leverancier zich voor sales tax registreren in die staat om daar vervolgens sales tax in rekening te brengen, te innen en af te dragen. Hiervoor moet de leverancier ook aangifte doen.

### Gevolgen

Zoals gezegd zijn er meer dan elfduizend jurisdicties voor de sales tax. Hiervoor bestaan geautomatiseerde oplossingen. Wanneer een Nederlandse toeleverancier zich moet registreren voor de sales tax in een Amerikaanse staat, kan dit betekenen dat die een *sales tax license*, een statelijk belastingnummer, een statelijke *authorization to transact business* en uiteindelijk een federaal belastingnummer nodig heeft. Pas daarna kan de leverancier de bijbehorende periodieke registraties en aangiften doen. Hiermee begeeft de Nederlandse leverancier zich in het Amerikaanse economische en rechtsverkeer, nu als een Amerikaanse

onderneming, met alle gevolgen van dien. Een Nederlandse leverancier die onder de Wayfair-drempel blijft, heeft daar geen last van. Maar die kan wel te maken krijgen met andere, periodieke statelijke formaliteiten en registraties, waaronder de verstrekking van *transactional notices*, *annual purchase summaries* en *annual customer information reports* aan de belastingdienst van de staat waar de gebruiker van zijn diensten is gevestigd.

### In de praktijk

Mogelijk blijft een gemiddelde machineleverancier buiten beeld van de SaaS tax. Maar zo'n bedrijf doet er wel verstandig aan te

## De SaaS tax geldt voor leveranciers van buiten een staat, dus ook voor Nederlandse aanbieders

letten op mogelijke verplichtingen voor registratie en documentatie in bepaalde staten. Als het SaaS-applicaties gebruikt voor de Amerikaanse markt en daarmee substantiële omzet genereert, valt het te overwegen om een SaaS-exportmaatschappij op te zetten. Dat is een Nederlandse BV die in de VS wordt geregistreerd. Een Amerikaanse dochtermaatschappij oprichten is een andere mogelijkheid. ▀

De informatie in dit artikel is niet uitputtend; uitzonderingen op genoemde voorbeeldsituaties kunnen van toepassing zijn. De informatie is met de grootst mogelijke zorgvuldigheid samengesteld, is algemeen van aard en is niet bedoeld als juridisch advies of leidraad voor onder meer transacties. Het artikel is gebaseerd op de situatie zoals die in de VS gold tot en met 23 mei 2024.