

Amerikaanse multinationals consolideren Europese distributiecentra in Nederland

Invasie van Amerikaanse bedrijven

Veel Amerikaanse bedrijven herstructureren momenteel hun Europese supply chains. De markt is ingezakt en veel voorraad blijft liggen op te veel locaties. Consolidatie is het logische vervolg. De multinationals kiezen er massaal voor om Europa vanuit Nederland te beleveren, en dat niet alleen omdat het belastingtechnisch het voordeligst is.

Door Marieke Jansen

Even was Nederland een belastingparadijs in de ogen van president Obama. Ons land stond met Ierland op de zwarte lijst van landen waar veel Amerikaanse multinationals zich hebben gevestigd om belasting te ontwijken. Het aanpakken van belastingparadijzen en belastingvermijding is een onderwerp dat Obama tijdens de verkiezingscampagne op de agenda heeft gezet. Volgens de president loopt de Amerikaanse schatkist geld mis, omdat grote Amerikaanse bedrijven hun winsten stullen in landen waar dat fiscaal het voordeligst is. Volgens een persbericht van het Witte Huis behaalden Amerikaanse bedrijven in 2003 eenderde van hun buitenlandse omzetten in slechts drie landen: Nederland, Bermuda en Ierland.

Nederland blijkt met een belastingtarief van 25,5 procent voor bedrijven inderdaad tot de zogenaamde *low-tax countries* te behoren. Ierland scoort met 12,5 procent nog veel lager, maar dat ligt een heel eind van het Europese continent. De uitspraak van Obama had een sterk negatieve connotatie, maar was onterecht. 'Het was een ongelukkige uitspraak van

Obama. In dat rijtje horen we niet thuis', reageert Stephan Satijn, vice president Logistics van Nederland Distributieland/Holland International Distribution Council (NDL/HIDC). 'Deze bedrijven hebben meer dan een fiscale reden om in Nederland gevestigd te zijn.'

Consolidatie

Het blijkt in veel gevallen te gaan om bedrijven die hun distributiecentra consolideren en daarbij voor Nederland kiezen. 'Veel Amerikaanse bedrijven zijn vanwege de economische recessie aan het herstructureren. De markt is ingezakt en veel voorraden blijven liggen op te veel locaties. Ze willen hun kosten verlagen en werkkapitaal vrijmaken. Ze consolideren daarom hun bestaande supply chains in Europa. Op dit moment worden veel contracten tussen Amerikaanse bedrijven en Nederlandse logistiek dienstverleners gesloten', zegt Satijn van NDL/HIDC.

Zo kondigde de Amerikaanse onderneming Terex in mei aan zijn eerste Europese hoofdvestiging te bouwen op bedrijventerrein Borchwerf II in het Brabantse Halderberge. Samen met logis-

tiek dienstverlener Ceva Logistics gaat de fabrikant van graaf-, kraan- en grondwerk vanuit West-Brabant het gehele vasteland van Europa, het Midden-Oosten, Afrika en Rusland bedienen met al zijn producten. Het gaat om een consolidatie van de distributiestromen. De bestaande distributiecentra in het Verenigd Koninkrijk, Spanje, Frankrijk en Zweden worden gesloten. Matt Fearon, vice president en managing director van Terex voor Europa, het Midden-Oosten, Afrika en Rusland: 'De opschaling en samenvoeging zal tot een betere performance leiden met uitzicht op verder groei en bloei.'

Daarnaast verwacht West-Brabant nog meer Amerikaanse bedrijven te verwelkomen. Van twee bedrijven moeten de contracten nog getekend worden, maar wordt het personeel al geworven en zijn de distributieactiviteiten al gestart. Van de derde is het contract al getekend, maar betreft het een consolidatie en het personeel elders is nog niet geïnformeerd. 'Ik moet zeggen dat het in alle gevallen gaat om consolidatieprocessen. De bedrijven zijn reeds gevestigd in Europa, maar willen opschalen en consolideren om kosten te kunnen snijden', zegt Cees Nuijten, directeur investeringen in Zuidwest-Nederland en China bij de regionale ontwikkelingsmaatschappij Rewin West-Brabant.

Sjoerd Boomsma van de Limburgse ontwikkelings- en investeringsmaatschappij LIOF, ziet dezelfde trend. Amerikanen tonen interesse in de regio Venlo en omstreken en de as Roermond-Heerlen.

‘We zien de ontwikkeling niet zo sterk als bij de regio West-Brabant, waar de een na de ander een contract voor tekent, maar ook wij zijn met een aantal Amerikaanse partijen in gesprek waarvan we hopen dat ze zich gaan vestigen in Limburg. Brabant is waarschijnlijk in het voordeel, omdat die een grotere *established base* hebben: het is makkelijker een al bestaande vestiging op nationaal niveau uit te breiden. Limburg heeft weliswaar sterke logistiek dienstverleners maar minder Amerikaanse multinationals met een eigen vestiging.’

Regelingen

In het kader van het vrij krijgen van werk-kapitaal, maakt de verleggingsregeling voor BTW Nederland aantrekkelijker. In Nederland hoeft de BTW niet bij invoer betaald te worden. Wel moet de importeur in zijn BTW aangifte het bedrag van de invoer opvoeren en hierover belasting berekenen. Maar twee regels lager mag hij datzelfde bedrag weer in aftrek brengen als voorbelasting, samen met de andere BTW die hij betaald heeft over de goederen die hij in Nederland heeft ingekocht. Weinig andere landen buiten Nederland en België kennen een dergelijke verleggingsregel. Dit betekent bijvoorbeeld dat in Duitsland er dus wél bij invoer Einfuhrumsatzsteuer moet worden betaald. Omdat de aftrek van de BTW lang niet altijd in dezelfde maand mag plaatsvinden, ontstaat hierdoor een liquiditeitsnadeel voor de importeur en een liquiditeitsvoordeel voor de fiscus.

Daarnaast kent Nederland voor buitenlandse distributieactiviteiten een specifieke *tax ruling*: de zogenoemde *cost plus ruling*. Op basis daarvan kunnen voor distributiebedrijven contractueel met de belastingdienst Grote Ondernemingen in Rotterdam belastingafspraken worden gemaakt hoe de kostentoekening zal plaatsvinden. ‘En dat pakt in de meeste gevallen gunstig uit ten gunste van het buitenlandse bedrijf’, zegt Nuijten van Rewin. ‘In plaats van 25,5 procent vennootschapsbelasting wordt het percentage effectief verlaagd naar twintig of in veel gevallen nog minder. Voor buiten-

landse partijen een prettig gegeven, want in tegenstelling tot de afhankelijkheid en de grillen van een lokale belastinginspecteur in Italië of Frankrijk, weet het bedrijf in Nederland bij voorbaat – en niet achteraf – hoe fiscaal vriendelijk ze behandeld gaan worden en leidt het vaak tot een *tax incentive*, oftewel een belastingvoordeel. Die procedure is overigens een relatief complex proces.’

Doorlooptijden

Satijn van NDJ merkt bij het heroverwegen van de supply chains nog een andere verschuiving in het gedachtegoed op: ‘Leadtimes waren altijd erg belangrijk en nog steeds. Het verschil is dat de Amerikaanse bedrijven de distributiecentra in verschillende regio’s hebben geplaatst, zodat ze binnen 24 uur kunnen leveren.

Het lukt nooit om vanuit Nederland heel Europa binnen 24 uur te beleveren. Maar is die 24 uur ook nodig? Of is 48 uur ook voldoende? Het is een verouderd concept dat nooit is getoetst. In veel gevallen blijkt dat 48 uur ook volstaat. De rest kan via een spoedorder. Dat betekent dat ze de markt goed kunnen blijven bedienen als ze de dc’s consolideren in Nederland.’ Het klopt misschien dat Nederland er goed uitkomt vanwege het gunstige belastingverdrag dat Nederland met de Verenigde Staten heeft. Dit speelt ongetwijfeld een grote rol in de heroverwegingen die de Amerikaanse multinationals maken. Maar als Nederland niet zo’n goed distributieland zou zijn, zouden de Amerikanen niet naar ons land komen. ‘Het is dus gewoon een legitiem proces’, aldus Satijn van NDJ/HIDC.

CONSOLIDATIE DC'S EUROPA NAAR NEDERLAND

