

Internationaal ondernemen: v

Net als buurman's tuin, oogt het gras in het buitenland vaak groener. Lage arbeidskosten, goedkope grond, nieuwe markten die lonken. Handen uit de mouwen en dan floreert de onderneming in het buitenland vanzelf. Zo gemakkelijk is dat echter niet, bleek op het KAVB-symposium 'Internationaal ondernemen', gehouden tijdens de Horti Fair. Vooral de juridische en fiscale complicaties vergen een gedegen voorbereiding.

Tekst: Gerrit Wildenbeest
Foto's: René Faas, Gerrit Wildenbeest

Er kunnen goede redenen zijn om een bedrijf in het buitenland te stichten, stelde Lucas Koning, advocaat bij Smithuizen Advocaten op het KAVB symposium Internationaal ondernemen met als titel 'Rooien we het in het buitenland en in Nederland?' Koning noemde het omgekeerde of betere groeiseizoen, de goedkopere grond en arbeidskosten, en de mogelijke kansen op de locale of nieuwe markten. De keerzijde is een aantal problemen die men tegen het lijf kan lopen, waarvan de juridische complicaties misschien wel de belangrijkste zijn. In Nederland zorgt het veilingreglement van de IVB's voor betalingszekerheid, liggen in het handelsreglement de kwaliteit- en reclamecondities vast en is er een scheidsrecht dat bij geschillen snel en terzake kundig uitspraak doet. In het buitenland bestaan veel van deze juridische zekerheden niet. Het veilingreglement biedt in veel gevallen wel betalingszekerheid, maar vaak geven alle bijkomende bepalingen toch gedoe, aldus Koning. Het handelsreglement geldt in het bui-



Lucas Koning: 'Leg afspraken vast op papier'

tenland helemaal niet. Is een teler lid van de KAVB en heeft hij een zogenaamd rechtsgeldig arbitrage beding in het buitenland afgesproken, dan is de uitspraak van het scheidsrecht in - bijvoorbeeld Frankrijk - wel geldig, maar de uitvoering valt onder Frans recht met alle problemen van dien. Ook te weinig inzicht in de overheidsregelingen en de plaatselijke gebruiken breekt ondernemingen in het buitenland nog al eens op.

VASTLEGGEN

Veel van deze problemen zijn te voorkomen door de afspraken op papier vast te leggen, zoals de keuze van het leveringsmoment. 'Weet wat de kwaliteit is op het moment van afsturing' aldus Koning. Ook belangrijk om vast te leggen is de rechtskeuze, waarmee Koning bedoelde dat je vast moet leggen welk recht bij een geschil geldt. Wordt vastgelegd dat een contract naar Nederlands recht wordt afgewikkeld, dan voorkomt dat in elk geval binnen de EU veel problemen. Binnen de EU is afgesproken dat de landen elkaars uitspraken accepteren.

Onder de titel 'Internationaal ondernemen, hot or not?' ging Michel Heldens, fiscalist bij Flynt adviseurs en accountants BV, in op de fiscale aspecten van het vestigen van een onderneming in het buitenland, toegespitst op Duitsland en Oost Europa. Vooraf maakte hij duidelijk dat over de grens ondernemen om minder belasting te betalen een verkeerd motief is: de belastingdruk in Nederland is niet uitzonderlijk hoog. Wie aan de regeldruk in Nederland

wil ontsnappen komt in het buitenland ook van een koude kermis thuis.

ONDERNEMINGSVORM

Is eenmaal het besluit genomen om in het buitenland te starten, dan moet er goed nagedacht worden over de juridische ondernemings-



Michel Heldens: keuze ondernemingsvorm heeft grote fiscale consequenties

voetangels en klemmen

vorm. Heldens onderscheidde twee hoofdvormen. Een mogelijkheid is de buitenlandse dochtervennootschap. Nadeel daarvan is dat de aanloopverliezen niet kunnen worden verrekend met de winsten in Nederland. Bij een vaste inrichting (filiaal) zijn de buitenlandse verliezen wel aftrekbaar. Vanuit het oogpunt van risicobeperking kent de vaste inrichting als bezwaar dat bij schulden of een faillissement het vermogen van de BV kan worden aangesproken; bij een dochtervennootschap is de Nederlandse BV niet aansprakelijk. Binnen de EU geldt het principe van vrij kapitaalverkeer. Volgens de EU moeder-dochterrichtlijn en de rente- en kapitaalrichtlijn, mag bijvoorbeeld een dividendstroom belastingvrij de grens over. Maar dat is strijdig met de bronbelasting die sommige landen plegen te heffen. Binnen de EU wordt eveneens gesteggeld over de emigratie van een onderneming. Het principe van de vrijheid van vestiging wordt geweld aan gedaan door de extheffing bij de grens die ook Nederland heft.

ZUIDELIJK HALFROND

Iemand die de bollenteelt in de verste uithoeken van de wereld volgt is Piet Koopman. Zijn bedrijf Diamonds Bulbs BV, tegenwoordig onderdeel van Oudendijk BV, is gespecialiseerd in in- en exportactiviteiten en advisering, vooral op het zuidelijk halfrond. Bij lelies hebben de verse zuidelijke halfrondbollen in de broeierij in de winter een pre, voor de tulpen geldt dat ze vroeg in het seizoen een betere kwaliteit bloemen leveren dan ijsstulpen. Bij de lelies is Chili de grootste producent met circa 360 ha in 2010, in de tulpenteelt (80 ha in 2010) zit geen groei. Met zo'n 240 ha lelies is die teelt in Nieuw Zeeland kleiner, maar de tulpenteelt (150 ha, verdeeld over een viertal bedrijven) is er groter. Volgens Koopman is Nieuw Zeeland voor de tulpen the place to be: ideaal groeiseizoen, lage temperaturen, weinig zuur. Nogal wat Chileense en Nieuw Zeelandse bollen gaan rechtstreeks naar afnemers in bijvoorbeeld Canada en Amerika. Zowel voor lelies als voor tulpen geldt dat je wel in het goede sortiment moet zitten. 'Mindere rassen raak je moeilijk kwijt'. De bollenteelt in landen als Australië (Tasmanië), Argentinië en Zuid-Afrika kent weinig ontwikkeling. Daarbij komt dat het fytosanitaire systeem in Australië dit jaar op tilt is geslagen. Argentinië – totaal areaal 10 ha tulpen - kent slechts één tulpenteler van belang, in Zuid-Afrika (250 ha bollen, waarvan 12 ha tulpen en 12 ha lelies) is hagel een probleem en is menige teelt alleen in bedekte vorm mogelijk.

Gebr J. en W. v.d. Slot & zn BV is 12 jaar geleden gestart met de hyacintenteelt in Frankrijk. De voornaamste reden was om met eigen bol-



Het forum met John van der Slot (rechts) en Theo van Dijk (3e van rechts) in discussie met de zaal

len een betere kwaliteit bloemen vanuit hun Nederlandse broeierij op de veiling te kunnen brengen. John van der Slot heeft de ervaring dat zelfs in Frankrijk het gebrek aan vakkennis, het extremere klimaat, de logistiek en de communicatie al een probleem kan zijn. 'Als het mis gaat, dan gaat het goed mis'. Wel kunnen

moderne communicatiemiddelen een deel van het vele reizen vervangen. Een echte groei van de buitenlandse teelt ziet hij niet gebeuren. Uitbesteden van onderdelen naar het buitenland – hollen van hyacinten, schubben van lelies, stekken van dahliës - is wel een ontwikkeling die toeneemt. Zijn eindconclusie: 'we rooien overal, maar voorlopig vooral in Nederland'.

OOST WEST..

Theo van Dijk, reclamespecialist bij bemiddelaar Hobaho, besloot zijn inleiding met de spreuk Oost West Thuis Best en het werd snel duidelijk waarom. Hoe verder van huis hoe dichter bij het verlies, dat is zijn ervaring met veel buitenlandse leveranties. Bij contracten en koopovereenkomsten veroorzaken taal- en cultuurverschillen menig misverstand. De buitenlandse contractnemers hebben vaak andere opvattingen over goed huisvaderschap bij de teelt of waarschuwen te laat bij bijvoorbeeld wateroverlast. Idem dito bij het rooien en transport. Is er gezorgd voor voldoende fust? Worden de cultivars wel in de gewenste volgorde geroid? Het einde van het liedje is niet zelden tulpen die in de galmijt zitten of een container penicillium-lijes. Het komt ook nogal eens voor dat een container met bollen voor verschillende adressen al een tijdje op de eindbestemming is gearriveerd, wat de kwaliteit niet ten goede komt. Sowieso is kwaliteit een probleem als er enige tijd over heen gaat. Van Dijk, sprekend uit eigen ervaring "Dan moet je veel overleggen om tot een goede oplossing te komen".



Volgens Piet Koopman heeft Nieuw Zeeland een ideaal klimaat voor de tulpenteelt