

BEDRIJVIG

Land van Cuijk

én Noord-Limburg

Nummer 41 ■ december 2007



Marcel van Haren, Volker Wein, Johan Kuijpers,
Ondernemers ontdekken Duitsland, maar dan...

Marcel van Haren over grensoverschrijdend ondernemen:

'Zonder hulp was ik gillend gek geworden'

In het 'nieuwe' Europa zouden grenzen moeten vervagen. Maar ondernemers merken daar in de praktijk nog maar weinig van. Zelfs buurlanden als Nederland en Duitsland blijken, op het gebied van bijvoorbeeld wetgeving, werelden van verschil. Toch willen veel ondernemers 'over de grens heen'. Waar loop je tegenaan, waar moet je op letten als je grensoverschrijdend onderneemt? Een gesprek met accountant Johan Kuijpers en belastingadviseur Volker Wein. Beiden werkend aan één kant van de grens, maar verenigd in de joint venture Euregiotax, gevestigd op het vliegveld in Weeze. En met ondernemer Marcel van Haren, eigenaar van BOTC in Boxmeer, die in maart volgend jaar aan een groot Duits avontuur begint. "Had ik Euregiotax niet gehad, dan was ik beslist gillend gek geworden."

door Tom Verstegen

Het moet de tegenhanger worden van grote oefencomplexen zoals die in bijvoorbeeld Engeland en Zweden al jarenlang in gebruik zijn. Het Brandweer Opleidings- en Trainings Centrum (BOTC) opent in maart 2008 op Airport Weeze bij Kleef een gigantisch trainingscomplex, dat ruimte biedt voor tweedaagse oefeningen tot cursussen die zelfs twee weken duren. Al die tijd verblijven de cursisten er intern. Het is een voor Nederlandse begrippen uniek trainingscentrum.

Met Airport Weeze, de 600 hectare tellende voormalige RAF-basis, heeft Marcel van Haren inmiddels een huurovereenkomst voor dertig jaar. "Op in totaal 20 hectare grond stampst hij een uniek oefencentrum uit de grond, waar men letterlijk elke situatie kan simuleren die voor een korps relevant is. In drie jaar tijd wordt het centrum gefaseerd in gebruik genomen. Het aantal aanvragen overstijgt nu al Marcel van Harens verwachtingen.

Werelden van verschil

Johan Kuijpers is Accountant Administratieconsulent bij Contour Accountants en Belastingadviseurs met negentig werknemers en vestigingen in Boxmeer, Venlo en Venray. Volker Wein is belastingadviseur bij KP&P in Kleef. Twee kantoren die elk in hun

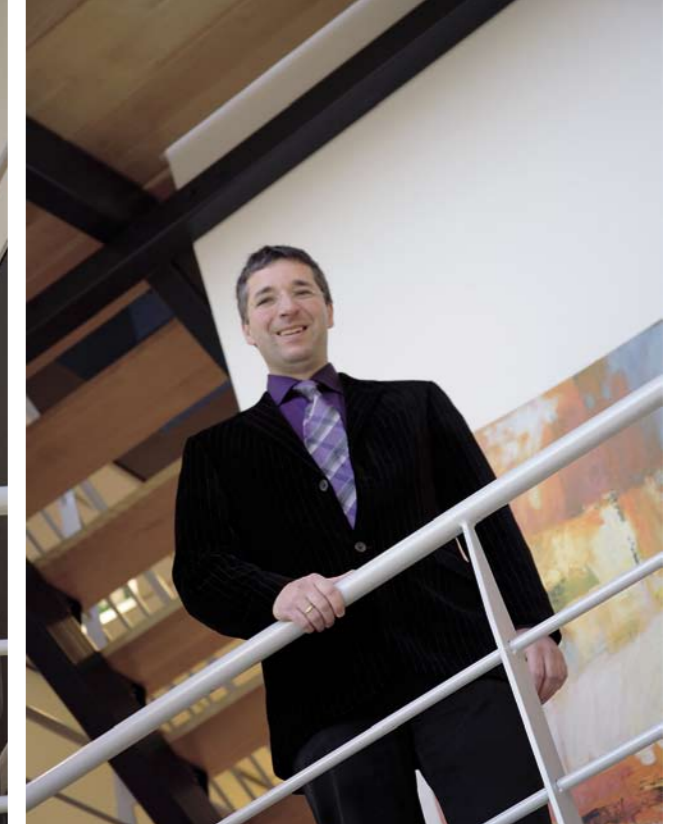
eigen grensgebied werken. Hemelsbreed op luttele kilometers afstand van elkaar, maar opererend in werelden van verschil. Juist daardóór vond men elkaar.

"Beide bureaus liepen tegen soortgelijke problemen aan, die ontstaan als opdrachtgevers in het buitenland actief worden. Vooral Nederlandse ondernemers ontdekken op grote schaal Duitsland; andersom minder. Euregiotax is een gezamenlijk acquisitiemiddel. Zo gauw een relatie grensoverschrijdende activiteiten gaat ontplooiën, komen wij in actie", aldus Johan Kuijpers.

Euregiotax is een joint venture van Contour en KP&P. Euregiotax presenteert zich als dé adviseur op het gebied van grensoverschrijdende advisering tussen Nederland en Duitsland. In samenwerking met andere notaris- en advocatenkantoren in de grensstreken zorgt Euregiotax voor begeleiding waarbij de implementatie van het gegeven advies op nationaal vlak in beide landen gegarandeerd is. Denk aan begeleiding van de vaste inrichtingen van een bedrijf over de grens; oprichting en begeleiding van rechtspersonen over de grens; grensoverschrijdende arbeid (werknemers die op meerdere vestigingen werken, denk aan wonen in het ene land, werken in het andere); btw-kwesties, vestigingseisen, werkvergunningen, inschrijvingen en taxplanning bij grensoverschrijdende activiteiten.



Marcel van Haren: "Het gaat vaak om simpele dingen; heb ik in Duitsland ook een horecaverunning nodig? Moet ik in Duitsland belasting betalen aan de gemeente?"



Volker Wein: "Een Duitse ondernemer moet soms het 'slechtere' Nederlandse belastingklimaat accepteren."

Veilige oplossing

Volker Wein: "Iedereen wil graag een veilige oplossing. Dus moet er allereerst goede communicatie zijn. En je moet kijken naar de totaaluitkomst. Je moet bereid zijn zaken aan een bepaalde partij over te laten. Zo moet een Duitse ondernemer soms het 'slechtere' Nederlandse belastingklimaat accepteren, omdat je samen toch een win-winsituatie bereikt. We bieden onze opdrachtgevers dus niet de optimale Duitse of Nederlandse oplossing, maar een optimale grensoverschrijdende oplossing."

"We kunnen ook vragen bij werknemers weg-nemen. Hoe zet je mensen aan beide kanten van de grens aan het werk? Je zult niet de eerste zijn die een goede werknemer heeft die op grond van persoonlijke omstandigheden liever niet in het buitenland werkt, bijvoorbeeld door de andere sociale voorzieningen of medische aspecten."

Kostenbesparend

"De samenwerking wordt van beide kanten gestuurd", heeft Marcel van Haren ervaren. "Dat is goed, want je krijgt met veel zaken te maken waar je geen weet van hebt. Toen deze kans zich voordeed, was het al snel duidelijk dat mijn toenmalige adviseur dit niet kon behappen. We werden te groot. Johan is hier toen echt bovenop gedoken. Wat ik prettig vind is dat Contour en KP&P

met hun expertise heel breed zijn: financieel advies, belastingadvies en ze hebben alle contacten met de notaris. Er is ook een jurist in dienst. Ik heb nergens omkijken naar."

Johan Kuijpers: Onze samenwerking werkt voor de opdrachtgever kostenbesparend. Een voorbeeld van twee verschillende kantoren aan weerszijden van de grens die niet samenwerken: daar komt een vraag binnen, die via een vennoot naar boven loopt en dan de grens over gaat naar een ander kantoor. Daar gaat 'ie via een vennoot weer een paar schakels naar beneden... Zo iets wordt erg duur. Bij ons gebeurt dat niet. Marcel van Haren: "Het gaat vaak om simpele dingen, maar je moet het wél weten. Heb ik in Duitsland ook een horecaverunning nodig? Hoe stel ik een contract op met de vlieghaven? En moet ik in Duitsland belasting aan de gemeente betalen? In Nederland weet ik wel de weg, maar hier... En dan heb ik nog zowel een Duitse als Nederlandse investeerder. Er moest een Op die manier stel je het belang van de ondernemer pas echt centraal. Ik zie het zo: als je als huisarts geen dingen herkent, kom je nooit bij de specialist terecht."

Vertrouwen

Volgens Volker is het daarbij heel belangrijk dat de vraag meteen duidelijk is. "Met

andere woorden: wij als bureaus werken graag voor opdrachtgevers die met een duidelijk uitgewerkt plan komen. Dan kunnen we veel gerichter adviseren. Geen enkele ondernemer zit er op te wachten dat hij meer dan de helft van zijn geld in Duitsland aan de belasting kwijt is, en meer dan de andere helft in Nederland. Het 'recht' trekt namelijk overal aan, maar de ondernemer weet dat niet altijd."

Johan Kuijpers vult aan: "Een ondernemer moet erop kunnen vertrouwen dat het advies dat hem aan de ene kant van de grens gegeven wordt ook klopt aan de andere kant van de grens. Werk je met twee verschillende bureaus, dan vangen die elkaar altijd vliegen af, zo is onze ervaring."

Contracten en vergunningen

Marcel van Haren: "Het gaat vaak om simpele dingen, maar je moet het wél weten. Heb ik in Duitsland ook een horecaverunning nodig? Hoe stel ik een contract op met de vlieghaven? En moet ik in Duitsland belasting aan de gemeente betalen? In Nederland weet ik wel de weg, maar hier... En dan heb ik nog zowel een Duitse als Nederlandse investeerder. Er moest een vorm gevonden worden om beide optimaal van dienst te zijn. Ook dat werd geregeld. Zonder hulp van onder meer Johan en Volker was ik beslist gillend gek geworden."

Johan Kuijpers: "Een ondernemer moet erop kunnen vertrouwen dat het advies dat hem aan de ene kant van de grens wordt gegeven, ook klopt aan de andere kant van de grens."