

Hoofdkantoren en accountants

De aanwezigheid van internationale hoofdkantoren in Nederland betekent onder meer omzet en werkgelegenheid voor zakelijke dienstverleners, waaronder accountantskantoren. Hoeveel? En hoe is het gesteld met het Nederlandse vestigingsklimaat?

TEKST BERT BAKKER | BEELD CORBIS, MARJA BROUWER

Wie de Financial Times wel eens leest, kent zeker de rubriek *The Fast Lane* van lifestyleguru- en stedenkenner Tyler Brûlé, die elke zaterdag op de achterpagina van de oranje krant verschijnt. Op 12 juni 2010 besprak hij de top 25 van de *Liveable City Index* die zijn eigen magazine *Monocle* zojuist had gepubliceerd. Op nummer één, twee en drie staan dit jaar München, Kopenhagen en Zürich. Een rijtje waar Amsterdam perfect tussen zou passen. En lang hééft de Nederlandse hoofdstad ook een plaats op die top 25 kunnen claimen. Maar dit jaar bleek de stad uit de gratie. Zegt zo'n lijstje - dat haast per definitie op een arbitraire manier tot stand komt - iets?

Niet veel, waarschijnlijk. Willekeur, toeval, tijdelijkheid van omstandigheden, het speelt allemaal een rol. Maar opvallend is wel dat Nederland - dat voor buitenlanders al snel samenvalt met de regio Amsterdam - in 2009 ook daalde op een door PricewaterhouseCoopers opgestelde ranking van 's werelds fiscaal meest aantrekkelijke vestigingslanden,

van de dertigste naar de 33ste plaats. Ook dat hóéft niet heel veel te zeggen, maar goed nieuws is het toch niet. Zeker niet in de ogen van de top van PwC, die vorig jaar november in een landelijke advertentiecampagne onder het thema 'Reset' aandacht vroeg voor dit probleem. Nog altijd zijn ondernemers relatief veel tijd kwijt aan naleving van de fiscale regels, en de belastingdruk in Nederland was toch weer toegenomen.

ECONOMISCH BELANG

PwC is niet de eerste of enige internationale zakelijke dienstverlener die zicheroepen voelt de overheid aan te sporen om snel aan een aantal beleidsknoppen te draaien om verdere schade voor het vestigingsklimaat te voorkomen. In het voorjaar van 2008 schreven vier topadviseurs van The Boston Consulting Group een rapport getiteld 'Hoofdkantoren een hoofdzaak - Tijd voor industriepolitiek nieuwe stijl'. Daarin rekenden ze de politiek nog eens voor wat het economisch belang is van de hoofdkantoren van grote Nederlandse concerns, maar ook die van in Nederland neergestreken Europese

PwC is niet de enige zakelijke dienstverlening die zicheroepen voelt de overheid aan te sporen.





Nauta-advocaat Groothuis: 'Omstandigheden verbeterd'

Jurist Leo Groothuis is partner bij de Amsterdamse vennootschapsrechtpraktijk van NautaDutilh. Hij was onder meer als adviseur van de Deutsche Bank betrokken bij de overname van de Hollandsche Bank Unie van ABN Amro.

Groothuis bestrijdt het beeld dat het stil is geworden aan de Zuid-As door het verdwijnen van enkele internationale hoofdkantoren. "Het is wat stiller sinds de financiële crisis, dat wel. Maar dat heeft niet direct met het vestigingsklimaat te maken. Financials zoals Deutsche Bank, Amlin, Brit Insurance en, vanuit Heerlen, APG, zijn juist deze kant opgekomen."

Groothuis heeft de indruk dat Nederland de laatste tijd weer aantrekkelijker wordt.

"Belastinginspecteurs lijken weer meer dan een tijdje geleden open te staan voor *rulings*, dus afspraken met ondernemingen over hoe fiscale wetten uitgelegd zullen worden. Wat bedrijven écht belangrijk vinden is zekerheid."

Een maximering op ontslagvergoedingen zou volgens hem vooruitgang zijn. "Bedrijven willen weten waar ze juridisch en fiscaal aan toe zijn. Dat weegt misschien wel zwaarder dan een procent meer of minder belastingdruk."

Onlangs kondigde het Nieuw-Zeelandse zuivelbedrijf Fonterra, cliënt van Nauta, aan een nieuwe joint-venture in Nederland te zullen vestigen. Is dat een voorbeeld? "Laat ik dit zeggen: in algemene zin helpt het dat de overheid weer meer oog heeft voor afwegingen van bedrijven die tussen verschillende jurisdicties kunnen kiezen."



'Bedrijven willen weten waar ze juridisch en fiscaal aan toe zijn. Dat weegt misschien wel zwaarder dan een procent meer of minder belasting.'

regiokantoren van Amerikaanse of Aziatische bedrijven. Verwaarlozing van hun behoeften zou ertoe kunnen leiden dat ze zich elders gaan vestigen.

Door een reeks overnames in een kort tijdsbestek - ABN Amro, Numico, Euro-next, Rodamco, Organon - had Nederland als hoofdkantorenland in 2007 en 2008 een forse veer moeten laten. Om verdere uitholling te voorkomen moest de overheid volgens BCG niet de bestaande bedrijven beschermen, maar andere bedrijven actief 'verleiden' om naar hier te komen.

TIENDUIZEND BANEN

BCG probeerde het economisch belang van hoofdkantoren te benaderen. Men keek naar de hoofdkantoren van zestien Nederlandse bedrijven die in de Fortune Global Top 500 van 2006 waren vermeld, plus veertien niet-Nederlandse ondernemingen uit diezelfde lijst die hier een regionaal hoofdkantoor hadden, en schatte dat die met elkaar goed zijn voor liefst 150.000 banen. Dat wil zeggen: dertigduizend directe banen, 110.000 banen die ontstaan doordat de - vaak goedverdienende - werknemers op hoofdkan-

KPMG-fiscalist Bellingwout: 'Geen race to the bottom'

Het is een illusie dat een land zijn vestigingsklimaat met een fiscale *quick fix* dramatisch kan verbeteren. Dat vindt fiscaal specialist Jaap Bellingwout, partner bij KPMG-Meijburg en hoogleraar belastingrecht aan de Vrije Universiteit in Amsterdam. Ierland kon dat misschien, maar dat begon met bijna niks.

"De innovatiebox is een mooi nieuw fiscaal pakket, gericht op kennisintensieve bedrijven. Afgewogen, maar wel aansluitend bij andere wetten."

Het fiscaaljuridische klimaat is een optelsom van individuele regelingen. "Er komt dus geen *race to the bottom* qua belastingtarieven. Nederland is populair voor holdings dankzij de deelnemingsvrijstelling en internationale belastingverdragen. Die deelnemingsvrijstelling staat los van het belastingtarief in de vennootschapsbelasting. Als je het algemene tarief zou verlagen dan zou je Japanse bedrijven die hier hun Europese hoofdkwartier hebben juist wegjagen."

Volgens Japanse wetgeving wordt winst in Nederland dan te laag belast.

Bellingwout ziet meer in het inbouwen van stimulansen op onderdelen - zoals met de innovatiebox - dan in algemene maatregelen. Afschaffen van dividendbelasting zou volgens Bellingwout wel een flinke stimulans zijn voor het naar Nederland halen van hoofdkantoren.

Het belang van een concurrerend belastingklimaat is groot en geringschattend doen over bedrijven die hier 'alleen maar' een holding-structuur met minimale *substance* onderbrengen bij een trustkantoor, getuigt volgens hem van kortzichtigheid. "Regelmatig vestigt een bedrijf hier alleen zo'n holding, maar kiest later ook voor Nederland als het andere bedrijfsfuncties in Europa wil concentreren."

'Geringschattend doen over bedrijven die hier 'alleen maar' een holding-structuur onderbrengen bij een trustkantoor getuigt van kortzichtigheid.'

toren hun inkomens goeddeels besteden waar ze wonen (het multipliereffect), en niet te vergeten: 7.500 banen bij zakelijke dienstverleners, zoals accountants-, advocaten- en managementconsultancykantoren. Dat laatste getal is niet onbelangrijk: de bezorgdheid betreft ook de dienstverleners zelf.

TWEE VRAGEN

Twee vragen dringen zich op. Ten eerste: is de situatie zo zorgelijk als PwC en BCG denken? (BCG liet weten niet optimistisch te zijn geworden. De laatste twee jaar heeft men geen verbetering zien optreden, er was geen sprake geweest van gewijzigd beleid, en de aanstaande bezuinigingen wijzen er niet op dat stimulering op handen is, althans niet als daar budget voor nodig is.)

Twee: Hoe belangrijk zijn hoofd- en regiokantoren eigenlijk als opdrachtgevers voor die zakelijke dienstverleners? Om bij die laatste te beginnen: Van de big four-accountantskantoren die daarom werd gevraagd wilde of kon er niet één kwantificeren welk deel van hun omzet zij bij hoofdkantoren en Europese regiokantoren realiseren. En hetzelfde gold voor advocaten- en notarissenkantoor Nauta Dutilh en de Boston Consul-

ting Group. Lastig om het probleem scherp te krijgen, maar in zekere zin begrijpelijk. Immers: *Feind hört mit*. Het enige cijfermateriaal dat inzicht geeft in het belang van hoofdkantoren voor zakelijke dienstverleners is dus het eerder aangehaalde BCG-rapport uit 2008. Dat spreekt van tienduizend banen (zie kader 'Economische waarde hoofd- en Europese regiokantoren').

RELATIEF NIET SLECHT

Wat betreft de vraag naar de ernst van de situatie: opmerkelijk genoeg wijzen recente onderzoeken die pogen daarop licht te werpen, in uiteenlopende richtingen.

Verrassend genoeg bleek begin juni 2010 uit een onderzoek door de afdeling International Location Advisory Services (ILA) van de Real Estate Groep van Ernst & Young, dat Nederland het in het crisisjaar 2009 relatief niet slecht deed. Men vergeleek in heel Europa de aantallen aangekondigde grensoverschrijdende

investeringsprojecten in termen van fysieke faciliteiten. Het gaat dan bijvoorbeeld om nieuwe hoofdkantoren, shared service centers, logistieke operaties, productielocaties en R&D-faciliteiten, maar ook uitbreiding van een bestaande faciliteiten. In Europa bleek dat aantal gedaald van 3.718 in 2008 naar 3.303 in 2009, een daling van elf procent. Maar het Nederlandse aandeel daarin liep verhoudingsgewijs minder terug, namelijk van 116 naar 108, dus met zeven procent.

VOORLOPERS

Caroline Rodenburg, die vanuit Ernst & Young-ILA internationaal nauw betrokken was bij het Nederlandse onderzoek, maakt wel de kanttekening dat de omvang van de investeringen in geld of aantallen banen in deze meting niet meeweegt. Desondanks concludeert ze dat Nederland zich als vestigingsland redelijk staande houdt. "Nederland blijkt vooral aantrekkelijk voor marketing en sales-activiteiten."

Ze voegt er aan toe dat Nederland daarmee een sterke troef in handen heeft. "Vaak zijn dergelijke vestigingen voorlopers van Europese hoofdkantoren die zorgen voor internationale zichtbaarheid en werkgelegenheid."

Volgens E&Y-onderzoek onder meer dan tweehonderd topmanagers binnen en buiten Nederland waarden buitenlandse bedrijven hier vooral de *quality of life*, de stabiele sociale omgeving en de goede infrastructuur voor telecommunicatie en logistiek.

Rodenburg: "Minder gecharmeerd zijn de respondenten van de mate van flexibiliteit van het arbeidsrecht en van de kosten van arbeid. Liefst 38 procent van de ondervraagden vond die factor onaantrekkelijk."

Ook de nog steeds teruglopende interesse om in Nederland R&D-centra te vestigen, baart de onderzoekers van E&Y zorgen, juist omdat R&D van strategisch belang is voor de kennisontwikkeling in Nederland en daarmee voor het vestigingsklimaat.

Rodenburg: "Op het totaal van 108 investeringen in Nederland in 2009 hadden er maar drie betrekking op R&D. Landen zoals België en Duitsland scoren hier met elf respectievelijk 25 investe-

Het BCG-rapport uit 2008 spreekt van tienduizend banen.

De teruglopende interesse om in Nederland R&D-centra te vestigen baart E&Y zorgen.

ringen beter, ook relatief.”

Overigens bleek 24 procent van de geïnterviewden desondanks concrete expansieplannen in Nederland te hebben, meer dan in de afgelopen jaren.

OFFSHORING

Een onderzoek door Universiteit Nyenrode in opdracht van het ministerie van Economische Zaken en gepubliceerd in maart 2010, geeft ook een genuanceerd beeld van de Nederlandse concurrentiepositie. In het rapport *Offshoring by manufacturing and service firms in the Netherlands* met de ondertitel *Offshoring behavior in times of a financial crisis* blijkt dat Nederlandse bedrijven niet alleen werk naar het buitenland uitbesteden, maar vaker ook weer terughalen. Het managen van offshore productielocaties blijkt vaak complexer dan verwacht, vooral door communicatieproblemen die te maken hebben met taal- en cultuurverschillen.

Het terughalen van productie naar Nederland zou zelfs in een versnelling kunnen raken als bedrijven beginnen te ervaren wat Elbert Waller, hoofd internationale zaken bij KPMG in Amsterdam, vaststelde in een tweejaarlijks vergelijkend kostenonderzoek. Dat toont aan dat Nederland kostentechnisch in vergelijking met omringende landen de afgelopen twee jaar een inhaalslag heeft gemaakt.

Waller: “De kosten van arbeid zijn nog altijd relatief hoog, maar mede dankzij de WBSO en de dit jaar vernieuwde ‘Innovatiebox’ is Nederland voor bedrijven die hier R&D-werk willen laten doen, althans belastingtechnisch nu een van de aantrekkelijkste landen van Europa.”

R&D

Een rechtstreeks verband tussen Nederland als R&D-land en Nederland als hoofdkantorenland lijkt niet direct evident, zeker niet vanuit het perspectief van de zakelijke dienstverlenersbranche. Maar voor Robert Swaak, voorzitter van de raad van bestuur van PricewaterhouseCoopers, is de innovatiekracht van ondernemingen - en daarmee de noodzaak van een sterke R&D-cultuur - beslissend als sleutel tot een klimaat waarin ook zakelijke dienstverleners gedijen.

Swaak: “Ik heb een aantal jaren in Silicon Valley in Californië gewerkt. Daar zag ik van nabij hoe een geclusterde, continu innoverende IT-sector functioneert in samenhang met de infrastructuur van universiteiten en dienstverleners daar-

omheen. De kwestie van de concurrentiekracht van Nederland houdt me sindsdien enorm bezig. Marketing alleen is echt niet genoeg. In Silicon Valley wordt gericht geïnvesteerd in onderzoek dat misschien pas over twintig jaar een toepassing vindt. *‘Begin with the end in mind’*, is daar het motto.”

‘LANGETERMIJNBELANG’

Volgens de PwC-topman is de noodzaak om beleid te maken dat innovatief on-

André Nagelmaker (VIMS) ‘Aanhoudende groei’

Hoofdkantoren van internationale bedrijven zijn in zekere zin virtueel geworden, dat is intussen een gegeven, gelooft André Nagelmaker, directeur bij het Amsterdamse trustkantoor ANT en lid van het bestuur van één van de twee brancheverenigingen van trustbedrijven, VIMS. Internationale bedrijven komen in Nederland uit als ze dubbele belasting willen voorkomen.

“Men spreekt van ‘brievenbusfirma’s’, maar de opbrengsten van de holdings die wij huisvesten, lopen van tienduizend tot één miljoen euro. Met elkaar dragen ze 1,5 miljard aan belasting af in Nederland. Het zijn dus ondernemingen die activiteiten uitvoeren en door outsourcing een concurrentievoordeel realiseren en transactiekosten verminderen.”

Nagelmaker: “Sinds de nieuwe Wet toezicht trustkantoren ziet De Nederlandsche Bank erop toe dat wat er in de holdings gebeurt, voldoet aan alle geldende integriteitseisen. De fiscaal vereiste substance houdt in dat vanuit hier wereldwijde activiteiten worden geregistreerd en aan elkaar geknoopt. Nederlandse trustkantoren leveren de infrastructuur die dat vereist.”

Eigenlijk is de trustsector de enige onder hoofdkantoor-geliëerde dienstverleners die zijn bijdrage aan de economie kan kwantificeren. Een kleine 170 kantoren - merendeels gevestigd in Amsterdam - realiseren met elkaar een omzet van 250 miljoen euro. Daar werken ongeveer 1.700 mensen op fte-basis - goedgevoelbaar hoogopgeleid. Zij besteden ook weer werk uit aan accountants- en advocatenkantoren en volgens een onderzoek dat VIMS in 2008 liet uitvoeren door Stichting Economisch Onderzoek, gaat het daar om ongeveer 1.300 banen.

De sector bloeit en blijkt nauwelijks conjunctuurgevoelig. Nagelmaker: ‘Sinds het begin van de crisis is de groei wel wat afgevlakt, maar negatief is hij nooit geworden.’



‘De trustsector bloeit en blijkt nauwelijks conjunctuurgevoelig.’

Ewald Engelen (UvA): 'Bancaire en hoofdkantoorfuncties worden steeds vaker uit elkaar gehaald en dáár gevestigd waar dat het gunstigst kan.'

ondernemerschap stimuleert echt urgent. De basisvoorwaarden voor een goed vestigingsklimaat zijn er in de Randstad eigenlijk wel. Met Schiphol is de bereikbaar uitstekend, de communicatie-infrastructuur is modern, er zijn goede universiteiten. "Maar toch vraag je je telkens af: doen we genoeg? Er zijn wel voorbeelden waar academia en ondernemers elkaar goed kunnen vinden - bijvoorbeeld rond het academisch ziekenhuis in Leiden waar zich een farma-industrie van enige betekenis heeft ontwikkeld. Maar dat patroon zou je veel meer willen zien." De betekenis van hoofdkantoren en clusters van innovatieve bedrijven voor de omzet van de verschillende PwC-activiteiten, kan Swaak alleen in algemene termen aangeven. "PwC doet audits bij genoteerde bedrijven en corporates, het kan transactiebemiddeling en advies bij

IPO's leveren, en natuurlijk de - vaak complexe - fiscale advisering." De inspanningen die hijzelf en zijn kantoor doen om ondernemerschap te stimuleren - onder meer werd het programma 'Groeiversneller' gestart - ziet hij mede als een langetermijnbelang. Bij het ontwikkelen van beleid moet volgens Swaak ook meer worden gekeken naar de trends in de mondiale ontwikkeling: "In India en China zullen de salarissen gaan stijgen. Binnen tien jaar kan dat al invloed hebben op de concurrentieverhoudingen. Investeringsstromen gaan dan niet meer van west naar oost, maar van oost naar west. Wat betekent dat voor ons? Ook dáárover moeten we nadenken."

'RUIMTELIJKE UITSORTERING'

Deze observatie, die eigenlijk over globalisering gaat, lijkt aan te sluiten bij een

analyse van Ewald Engelen, hoogleraar financiële geografie aan de Universiteit van Amsterdam. Over de achtergrond waartegen de Nederlandse financiële sector zich de laatste twintig jaar ontwikkelde, zegt hij: "Hoofdkantoren en zakenbanken die wereldwijd opereren zijn onderhevig geweest aan wat ik 'ruimtelijke uitsortering' noem. Ook bancaire en hoofdkantoorfuncties worden steeds vaker uit elkaar gehaald en dáár gevestigd waar dat het gunstigst kan."

Dat effect signaleerde hij na de komst van de euro bijvoorbeeld bij het vermogensbeheer van Nederlandse pensioenfondsen dat Nederland verliet. "Er is sprake geweest van een verschraving van het financiële en zakelijke diensten-aanbod in Nederland. Misschien kunnen we nog concurreren op prijs, maar niet op kwaliteit."

Engelen beschouwt het als een vol-dongen feit dat de financiële, juridische en fiscale specialisten waarmee de beslis-sers van internationale concerns zich omringen - hun *dedicated infrastructure* voor de financieel-juridische behoeften - graviteren naar de grootste centra, zoals Londen. "Nederlandse banken groeiden met hun zakelijke klanten mee de grens over. Toen de beurzen als bron van financiering twintig jaar geleden belangrijker werden, hebben ze zich ook als *investment bankers* willen ontwikkelen. Maar na de beruchte *Big Bang* concentreerde die activiteit zich in Londen. Ook de Nederlandse instellingen gingen *investment banking* van daaruit aanbieden. Een onomkeerbaar proces, lijkt me."

BEWEZEN CLUSTERS

Het lijkt dus of Nederland hier terrein verloor. Maar wellicht, ook Engelen erkent dat, past hier de kanttekening dat voor zover Amsterdam een dergelijke infrastructuur in de jaren negentig kende, die in zekere zin kunstmatig was. Want intussen is wel duidelijk dat de zakenbankactiviteiten van Nederlandse financiële instellingen zichzelf nooit hebben kunnen bedruipen.

Engelen: "Wat kun je beleidsmatig doen? Je kunt overwegen met fiscale stunttariieven bedrijven te trekken. Maar wat Ierland indertijd deed, lijkt hier politiek niet haalbaar."

Gegeven die mondiale ruimtelijke uitsortering lijkt het ook Engelen verstandiger om in te zetten op bewezen clusters van kennisintensieve activiteiten: "En dan zorgen dat specifieke financiële en ondersteunende zakelijke dienstverleners zich hier ook thuis kunnen voelen." □

Economische waarde hoofd- en Europese regiokantoren

Schatting van The Boston Consulting Group van de economische waarde van dertig hoofd- en regio kantoren in Nederland, verbijzonderd naar deelfunctie. Gebaseerd op de situatie van 2006. Sindsdien verloor Nederland onder meer de hoofdkantoorfunctie van het internationale bedrijf van ABN-Amro. Er is geen recente herberekening beschikbaar.

Fiscaal-juridische kernen

Bijdrage aan het bbp: > € 0,7 miljard
Directe werkgelegenheid: niet van toepassing
Zakelijke dienstverlening: ~1.500 fte
Overige indirecte werkgelegenheid: ~6.000 fte

Besliscentra

Bijdrage aan bbp: € 4,2 miljard
Directe werkgelegenheid: ~3.000 fte
Zakelijke dienstverlening: ~3.500 fte
Overige indirecte werkgelegenheid: ~35.000 fte

Expertisecentra

Totale bijdrage aan het bbp: € 7,0 miljard
Directe werkgelegenheid: ~24.000 fte
Zakelijke dienstverlening: ~2.000 fte
Overige indirecte werkgelegenheid: ~60.000 fte

Europese hoofdkantoren (regiokantoren niet-Europese ondernemingen)

Totale bijdrage aan het bbp: € 1,3 mld
Directe werkgelegenheid: ~3.000 fte
Zakelijke dienstverlening: ~500 fte
Overige indirecte werkgelegenheid: ~12.000 fte