



Perfecte balans tussen snelheid en kwaliteit

Belastingen zijn dynamisch, stellen Jaap Rog en Wilbert Kannekens van KPMG Meijburg & Co. Complexe wet- en regelgeving vergt dat belastingadviseurs voortdurend moeten balanceren tussen snelheid en kwaliteit. Voor de adviseurs staan cliënten daarbij altijd met stip op de eerste plaats: clients first.

“**B**elastingen zijn een politiek en beleidsmatig instrument. Het is een maatschappelijke speelbal die in Nederland en elders heeft geleid tot een lappendeken aan compromissen”, vindt bestuursvoorzitter Jaap Rog van KPMG Meijburg & Co Belastingadviseurs. Dit maakt belastingen tegelijkertijd zeer dynamisch en heel complex, weet Wilbert Kannekens, hoofd International Tax bij het wereldwijde netwerk. “Dit geldt zeker voor bedrijven die internationaal actief zijn. Zij hebben onder meer te maken met verschillende regels per land, discussie over interne verrekenprijzen tussen vestigingen in verschillende landen en het streven van overheden om meer inkomsten uit indirecte belastingen te halen”, zo schetst hij in een notendop enkele fiscale trends. Kannekens verwacht voor 2011 en daarna een duidelijke toename van fusies en overnames, omdat veel geld in de markt zit. Ook denkt hij dat we aan de vooravond staan van grootschalige investeringen door Chinese bedrijven in het buitenland, waaronder Nederland. Zowel fusies en overnames als Chinese investeringen worden in elk geval deels gestuurd door fiscale wet- en

regelgeving. Het belastingregime kan fusies, overnames of investeringen afremmen en stimuleren.

VESTIGINGSBELEID

Het bedrijfsleven heeft te maken met fiscale stimuleringsmaatregelen die landen bedenken om bedrijven aan te trekken. Dankzij het grote internationale netwerk van cliënten heeft KPMG Meijburg & Co een goed overzicht van de ontwikkelingen. “Nederland heeft in de afgelopen jaren voor bedrijven aan aantrekkelijkheid verloren”, constateert Rog. “De voornaamste oorzaak is dat andere landen niet stil hebben gezeten en met gunstige regelingen zijn gekomen. Bedrijven in de financiële sector kijken nu eerder naar Engeland, Ierland en Luxemburg dan naar Nederland. Dat is jammer, want voor een open economie als de onze is het belangrijk dat buitenlandse bedrijven zich hier willen vestigen.”

Kannekens denkt dat Nederland nog wel degelijk een voortrekkersrol kan spelen. “Nederland heeft goede kaarten om als Europese springplank te dienen voor innovatieve bedrijven,

bijvoorbeeld in de biotechnologie en gezondheidszorg. Het gaat dan met name om Amerikaanse bedrijven. Die hebben een startpunt nodig om de Europese markt open te breken. De algemene infrastructuur, de ligging en ook de lokale kennis zijn goed. Daarnaast zijn er fiscale faciliteiten die onderzoek en ontwikkeling stimuleren. Wil dit slagen, dan moet de overheid wel flexibel en pragmatisch kunnen omgaan met wet- en regelgeving.” Als concrete tip geeft Kannekens het afschaffen van de dividendbelasting. “Die levert relatief weinig op, maar schrikt veel bedrijven af. De bedrijvigheid die de vestiging van een hoofdkantoor oplevert, genereert veel meer inkomsten en heeft een structureel karakter.”

SNEL EN UITMUNTEND

De adviseurs van KPMG Meijburg & Co loodsen hun cliënten door de complexe wet- en regelgeving, leggen fiscale angels bloot en weten wereldwijd hoe belastingdiensten opereren. “In ons werk is het de kunst om de balans te vinden tussen snelheid en kwaliteit”, aldus Rog. “Cliënten willen onze adviezen liever vandaag dan morgen. Alles draait om snelheid. Maar snelheid mag nooit ten koste gaan van kwaliteit. Dit betekent onder meer dat in een advies altijd is doorgedacht over de gevolgen voor de langere termijn; een advies moet ook na twee of drie jaar nog overeind staan. De kwaliteit van het

advies weerspiegelt de kwaliteit van de adviseur die het heeft geschreven, vaak in nauw overleg met een team van professionals. De mensen maken het verschil.”

Met andere woorden: de vakinhoudelijke kennis en de ervaring van de adviseurs bepalen het verschil tussen een goed en een uitstekend advies. Kannekens benadrukt hoe belangrijk ervaring is. “Na het afronden van de studie heb je als belastingadviseur minimaal zes tot tien jaar nodig om het hele speelveld te overzien. Daarom adviseren onze meest ervaren mensen. Partners schrijven ook adviezen en geven niet uitsluitend leiding aan een team van junioren. Alleen door ervaring ontdek je de finesses van het vak. Je bent dan in staat om problemen te herkennen en je kunt dan ook nee zeggen tegen een cliënt als de situatie daarom vraagt.”

CLIENTS FIRST

“Het is in het belang van onze cliënten dat wij verder kijken dan datgene waar een cliënt in eerste instantie om vraagt”, gaat Kannekens verder. “Dat past bij de opvatting dat cliënten bij ons altijd op de eerste plaats staan. Clients first. Een van onze stelregels is dat ons werk altijd toegevoegde waarde biedt voor de cliënt. Als we dat niet kunnen waarmaken, verkopen we nee. Niemand is gebaat bij een halfbakken advies dat binnen een halfjaar zijn waarde heeft verloren.”

Clients first betekent verder dat alle medewerkers cliënten zo benaderen als zij zelf willen worden behandeld. KPMG Meijburg & Co legt de lat hoog. De maatstaf voor de toepassing van ‘clients first’ in de praktijk is het serviceniveau in tophotels, vertelt Rog. “De servicegerichtheid die je vindt in de allerbeste hotels willen we combineren met de beste vakinhoudelijke adviezen. Cliënten kunnen ons daarop afrekenen.” <

‘Nederland is een prima plek voor innovatieve bedrijven in biotechnologie en gezondheidszorg’