

dollar in Koera, voor driekwart door aankoop van nieuwe aandelen. Het aantal investeringen steeg met 26 procent tot 389.

## B. Sectorale ontwikkelingen

### Herstructurering chaebols

Het herstructureringsproces van de grote conglomeraten (chaebols) verloopt moeizaam. Met name de ontwikkelingen bij de vijf grootste chaebols, Hyundai, Daewoo, Samsung, LG en SK geven aanleiding tot kritiek. Wederom blijkt dat in de Koreaanse context, (Confucius) persoonlijk ingrijpen van de president nodig is om het

proces op gang te houden. Vooral Hyundai en Daewoo lijken de bakens nog nauwelijks verzet te hebben. Bij Samsung, LG en SK lijkt het besef wel te zijn doorgebroken dat de bedrijfsstructuur ingrijpend veranderd moet worden.

Opnieuw voert de president de druk op met name de vijf grote chaebols op om het herstructureringsprogramma met grote vaart voort te zetten.

Onlangs werden de voorzitters van de vijf grote conglomeraten alsmede vertegenwoordigers van de vier grootste banken, de economische ministers en de partijleiders van de regeringscoalitie, bij de president ontboden om uitleg te geven over de voortgang van de herstructurering.

De Koreaanse regering is ontevreden over de uitvoering van het herstructureringsprogramma van de chaebols. Ook buitenlandse financiële deskundigen hebben hun twijfels over de voortvarendheid en de oprechtheid, waarmee de chaebols bezig zijn met de aangekondigde herstructurering. Alom heerst toch het beeld dat de grote chaebols proberen de crisis uit te zitten en op de oude weg voort te gaan.

Nederlandse Ambassade Seoul

**Dit is het tweede en laatste artikel, waarin praktische aspecten omtrent bedrijfsvisa ten behoeve van export naar en tewerkstelling in de Verenigde Staten aan bod komen.**

# De exporteur; VS-visum- en vestigingsaspecten (2)

In deze bijdrage wordt beschreven hoe verkoop middels reizende vertegenwoordigers in de Verenigde Staten wordt omgevormd tot een volledig in de VS operationele dochterorganisatie, welk proces wordt begeleid door een Nederlandse adviseur, gespecialiseerd in VS-aangelegenheden.

## De situatie

In het 1e artikel is kort beschreven hoe een Nederlandse exporteur van meubelen, VeeVee Export B.V. haar eerste stappen op de Amerikaanse markt heeft gezet. Na een tijd van verkoop via een in de Verenigde Staten gevestigde agent, werd besloten tot additio-

nele inzet van Nederlandse vertegenwoordigers in de VS. De vertegenwoordigers waren in dienst van het Nederlandse bedrijf en verbleven gedurende korte perioden in de VS.

## Export wordt expansie, een eigen vestiging

De afzet van VeeVee Export's producten verloopt voorspoedig en vertoont een blijvende stijgende lijn. De directie van VeeVee Export besluit tot vestiging van een dochterbedrijf in de Verenigde Staten. Dit nieuwe bedrijf zal in eerste instantie voornamelijk een ondersteunende rol spelen ten behoeve van de verkoop en distributie

van VeeVee Export producten. Met behulp van deze VS-basis zal VeeVee Export proberen haar marktaandeel nog verder te vergroten. Er wordt besloten dat alle verkopers en ondersteunende medewerkers in de Verenigde Staten, behalve Jan Hamer (zie het 1e artikel in het vorige nummer), op de loonlijst van het VS-bedrijf zullen komen. Het management zal gedeeltelijk vanuit Nederland en gedeeltelijk vanuit de Verenigde Staten plaatsvinden, door de directeur van VeeVee Holding in Nederland. Deze zal elke 6 weken naar de Verenigde Staten reizen om daar besprekingen te voeren, handtekeningen te zetten, de vennootschap te vertegenwoordigen en verder te doen wat nodig is. Hij

zal daar steeds ongeveer 1 week verblijven.

Alex Kluitriet heeft, na verzoek van de directie aangegeven in de Verenigde Staten te willen blijven. Hij zal in ieder geval de komende 3 jaren de Noord-Amerikaanse markt - een uitbreiding naar Canada wordt verwacht - de verkoop op zich gaan nemen. Alex heeft zich ontplooid als een echte specialist. Hij kent de 'ins en outs' van deze specifieke sector als geen ander. Een van zijn taken in de Verenigde Staten zal inhouden, dat hij zorgt voor overdracht van sector- en productspecifieke kennis; hij zal Amerikaanse medewerkers gaan trainen. Alex zal tevens de dagelijkse leiding van de onderneming op zich nemen. Zijn aanwezigheid in de Verenigde Staten wordt als essentieel gezien.

## De expansie

Er wordt een gespecialiseerd adviesbureau in Nederland ingeschakeld. Dit zal zorg dragen voor de oprichting van de vennootschap, de contacten met de verschillende overheden, de naleving van formaliteiten, en de visum- en eventuele werkvergunningaanvragen, alles met betrekking tot de Verenigde Staten. Door een van de adviseurs van het bureau is reeds gewezen op het belang van de inrichting van de vennootschap, doelend op het aandelenkapitaal. Het bureau hanteert een bepaalde methode waarbij wordt gepoogd zoveel mogelijk visumcategorieën 'open te houden'.

## De rechtsvorm

Na overleg met de adviseur en de accountant in Nederland en de Verenigde Staten, wordt door de directie van VeeVee Export B.V. besloten tot oprichting van een general business corporation, enigszins vergelijkbaar met een Nederlandse besloten vennootschap.

Kosten gemoeid met de vestiging van het bedrijf worden begroot op ongeveer \$20,000, inclusief de kosten om de 'home-based business' - de onder-

neming zal worden gevestigd op het woonadres van Alex - in te richten.

## De handelsstroom

Bijna 80% procent van de internationale verkopen van VeeVee Export gaat richting de Verenigde Staten. Sinds 1992 is sprake geweest van een jaarlijkse, aanzienlijke stijging in export naar en afzet in de VS. De cijfers over 1998 laten een VS-afzet zien van ongeveer NLG. 4.500.000,-, 25% stijging ten opzichte van 1997. Voor 1999 wordt wederom een stijging van minimaal 25% verwacht. Nadat VeeVee USA Corp. operationeel zal zijn, zullen orders niet meer rechtstreeks naar klanten in de VS, maar naar VeeVee USA worden gezonden. Deze ontvangt de bestelde goederen en betaalt ze aan de Nederlandse zustermaatschappij. In de VS worden de goederen vervolgens omgepakt, verzonden en gefactureerd aan klanten in de VS.

## De investering

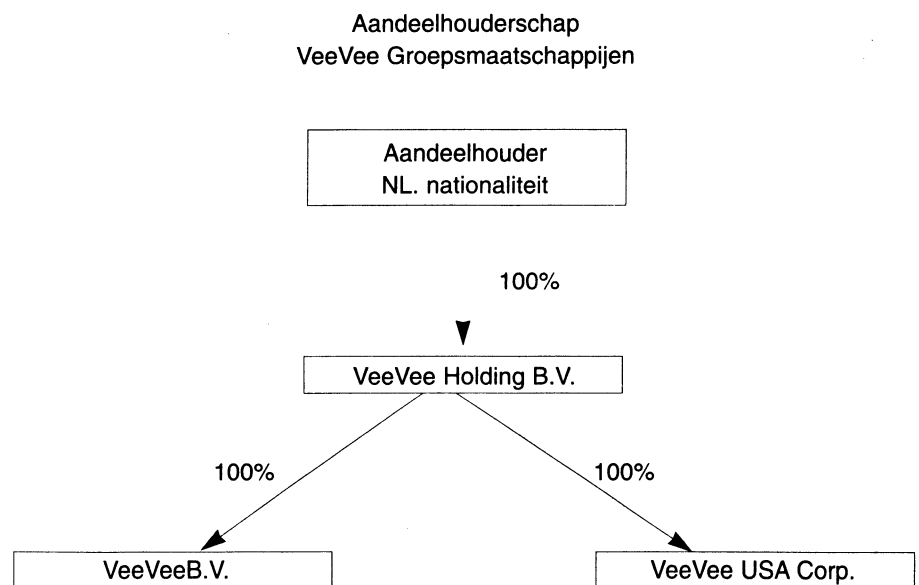
Voor de opzet en instandhouding van de vestiging in de Verenigde Staten is geen grote investering benodigd. Hoewel een aantal van de posten ter zake van de opzet van de 'home-based business' is aan te merken als

investering in de zin van E-2 (investeerders)visa, wordt de hoogte van de investering door de adviseur niet als substantieel noch als proportioneel gezien, in de zin van de Treaty Investor categorie (zie verder). Er wordt door hem geadviseerd niet te opteren voor een E-2 status met bijbehorende visa, gezien de zeer geringe kans van slagen.

### Opmerking

Onder een verdrag wat de Verenigde Staten onder andere met Nederland heeft gesloten (Treaty of Friendship, Commerce and Navigation), kunnen V.S. visa worden afgegeven aan investeerders en handelaren, respectievelijk Treaty Investor en Treaty Trader visa. Een investering in de zin van de Treaty Investor categorie (E-2 visa) is onderworpen aan het beginsel van substantialiteit en proportionaliteit. Een investering dient substantieel - aanzienlijk - en proportioneel te zijn. Proportionaliteit wordt afgemeten aan de investering, die normaliter wordt gedaan door gelijken in de sector, waarin de investeerder werkzaam is of zal zijn.

Handel in de zin van de Treaty Trader categorie wordt afgemeten aan het percentage handel tussen de Verenigde Staten en een verdragsland ten opzichte van de wereldhandel, door de betreffende buitenlandse (handels)onderneming. Op hoofdlijnen



houdt dit het volgende in. Indien een substantiële hoeveelheid handel plaats vindt tussen Nederland en de Verenigde Staten en deze handel meer dan 50% van de totale wereldhandel van het Nederlandse bedrijf beslaat, kan worden geopteerd voor een E-1 visum.

Door het adviesbureau is een visum-onderzoek verricht onder toepassing van de eerder genoemde methode om visummogelijkheden 'open te houden'.

### Beoordeling: situatie Alex

Alex Kluitriet heeft aangegeven ongeveer 3 jaren in de Verenigde Staten te willen wonen en werken. Hij heeft de Nederlandse nationaliteit, beschikt over aantoonbare specialistische kennis en ervaring en is in dienst van VeeVee USA Corp., een in de Verenigde Staten gevestigde vennootschap. Aandelen in de vennootschap zijn in Nederlandse handen, via een in Nederland gevestigde houdstermaatschappij.

Nadat het onderzoek heeft plaatsgevonden, blijkt dat voor VeeVee Export en Alex een aantal mogelijkheden openstaat. Alex zou volgens de adviseur onder voorwaarden in aanmerking kunnen komen voor een H-1B (specialist) visum, een L-1B (intra-company transferee) specialist visum of voor een E-1 (Treaty Trader) specialist visum.

De optie voor een H-1B visum wordt als minst aantrekkelijk gezien. De procedure kan maanden duren met de mogelijkheid dat de visa in deze categorie uiteindelijk 'op' zijn, op het moment dat de aanvraag van Alex in behandeling zou worden genomen.

#### Opmerking

Het aantal jaarlijks uit te geven H-1B visa is beperkt. Een groot gedeelte van dit aantal wordt opgeslokt door buitenlandse specialisten in de Informatie- en Communicatie Technologie (ICT) sector. Op dit moment – mei 1999 – wordt verwacht dat, gezien het aantal lopende aanvragen in deze categorie, nieuwe aanvragen, vanaf

mei, niet meer kunnen rekenen op goedkeuring in dit Amerikaanse fiscale jaar. Opmerking verdient het feit dat het fiscale jaar in de VS loopt van 1 oktober tot en met 30 september.

De optie voor een L-1B visum wordt aanvaardbaar geacht, hoewel minder aantrekkelijk dan een aanvraag in de E-categorie (zei hierna). Een L-procedure strekt zich uit over 2 trajecten, een werkvergunning- en een visumprocedure. Voor een specialist als Alex geldt een verblijfsperiode van maximaal 3 jaren met de mogelijkheid van verlenging met 2 jaren. In eerste instantie zou een werkvergunningprocedure dienen te worden gestart bij een (geografisch) bevoegd kantoor van de Immigration and Naturalization Service in de Verenigde Staten. Na goedkeuring van de werkvergunning-aanvraag moet een visumaanvraag bij het Amerikaanse Consulaat-generaal in Nederland worden gedaan. De L-procedure kan, evenals de H-procedure, maanden in beslag nemen. Nadat alle voorwaarden voor mogelijke toepassing van de E-categorie zijn doorlopen, wordt door de adviseur aangeraden om voor aanvraag van een E-1 - Treaty Trader - visum te opteren. Het betreft weliswaar de zwaarste categorie visa, echter de kans van slagen wordt door de adviseur aannemelijk geacht. Hierbij wordt tevens de situatie van de Nederlandse manager in aanmerking genomen (zie hierna).

In tegenstelling tot de meeste andere categorieën visa is voor de E-categorie geen afzonderlijke voorafgaande werkvergunningprocedure vereist. Behandeling van de aanvraag in Nederland geschiedt door één instantie, het Amerikaanse Consulaat-generaal; daar rust de volledige verantwoordelijkheid voor beoordeling van de aanvraag. Een aantal voorwaarden waaraan voor toepassing van de E-categorie dient te worden voldaan, is hiervoor reeds genoemd. Een andere cruciale voorwaarde is de gelijkheid in nationaliteit. Zowel de onderneming als de begunstigde van de aanvraag dienen dezelfde nationaliteit te hebben. Alex Kluitriet en VeeVee

USA Corp. hebben beide de Nederlandse nationaliteit.

#### Opmerking

De Amerikaanse vennootschap heeft voor E-doeleinden de Nederlandse nationaliteit, dit vanwege het feit, dat de aandelen in de corporation worden gehouden door een Nederlandse houdstermaatschappij, waarvan de aandelen op haar beurt weer worden gehouden door een natuurlijke persoon met de Nederlandse nationaliteit.

Een E-visum kan worden afgegeven voor een periode van maximaal 5 jaren, met de mogelijkheid van verlenging.

E-visa kunnen worden afgegeven aan onder meer managers en specialisten.

### Beoordeling: de manager

De Nederlandse directeur van VeeVee Export, tevens 100%-aandeelhouder van de holding - en daarmee indirect van de 2 werkmaatschappijen - zal de leiding van de Amerikaanse vennootschap op beleidsniveau op zich nemen. Zoals gemeld zal hij ongeveer 1/6e van zijn tijd in de Verenigde Staten doorbrengen. De directeur heeft geen arbeidsovereenkomst met de Amerikaanse corporation. Hij is formeel wel aangesteld als director en president, maar krijgt daarvoor geen salaris; een onkostenvergoeding en zijn verblijfskosten worden wel door de Amerikaanse onderneming betaald. Hij is actief betrokken bij het management van de Amerikaanse vennootschap en zal daarvoor ook met enige regelmaat in de Verenigde Staten verblijven. Een regulier 'business' (B-1/2) visum lijkt hier niet afdoende. Door VeeVee Export zal ook ten behoeve van de manager worden geopteerd voor een E-1 visum. Voor een periode van maximaal vijf jaren - verlenging is mogelijk, mits aan de daarvoor geldende voorwaarden wordt voldaan -, kan de manager daarmee werkzaamheden verrichten in de Verenigde Staten ten behoeve van de Amerikaanse onderneming.

## Beoordeling: situatie Jan

De situatie van Jan Hamer (zie 1e artikel in het vorige nummer) is niet gewijzigd. Hij blijft in dienst van het Nederlandse bedrijf, van waaruit hij wordt betaald. Zijn verkoopwerkzaamheden in de Verenigde Staten belopen slechts 2 weken per 2 maanden. Zijn werkzaamheden zijn van ondersteunende aard, voor het Nederlandse bedrijf. Jan Hamer blijft gebruik maken van een visum-waiver.

## Conclusie

Op gestructureerde wijze kan worden voldaan aan de geldende formaliteiten terzake van het legaal verrichten van bovengenoemde werkzaamheden in de Verenigde Staten voor een Amerikaans bedrijf.

### Opmerking

*Het voorgaande is niet uitputtend bedoeld. De inhoud van dit artikel heeft een informatieve strekking, is globaal en beschrijvend van opzet en is niet*

*bedoeld als leidraad voor de vestiging van een bedrijf in de Verenigde Staten, evenmin voor de aanvraag van visa en of werkvergunningen. Namen zoals vermeld in dit artikel zijn gefingeerd. Aan deze informatie kunnen geen rechten worden ontleend.*

J.A.J. van Velzen, Van Velzen C.S.  
The Netherlands B.V.  
tel. 0161-437288; fax 0161-437289  
<http://vviworld.net/vvcs.nl>  
e-mail: [vvcs.nl@vviworld.net](mailto:vvcs.nl@vviworld.net)

**Nieuwsbrief verschijnt maandelijks en bevat een compilatie uit Poolse bronnen van het belangrijkste nieuws over de Poolse economie, wetgeving en politiek dat van belang voor de Nederlandse bedrijven en overheid is.**

# Nieuwsbrief Poolse economie juni 1999

## Vennootschapsbelasting gaat omlaag van 34% nu naar 22% in 2003

De vennootschapsbelasting, die door het Parlement nog goedgekeurd moet worden zal volgend jaar worden verlaagd van 34% naar 28%, in 2001 naar 26%, in 2002 naar 24% en in 2003 naar 22%. Het aantal afschrijvingspercentages wordt van 63 naar 10 teruggebracht. Percentages voor gebouwen worden van 4 naar 4,5 en voor sommige machines en installaties met 1,5-2 punten (bijv. ketels, energieturbines, machines en installaties in de chemie) verhoogd. Investeringsaftrek wordt afgeschaft. Dit geldt niet voor bedrijven die van de aftrek al gebruik maken. Voor nieuwe investeringen, mits ze dit jaar worden aangevangen, geldt een overgangperiode

tot eind 2002. De bronbelasting op dividenden gaat omlaag van 20% naar 15%.

## Economie groeit dit jaar met 3-3,5%

Volgens een recente studie van het Instituut voor Ontwikkeling en Strategische Studies (Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych), de denktank van de regering, heeft de economie veel last van de conjuncturele teruggang. De industriële productie is na de eerste 4 maanden van dit jaar 2,3% lager geweest dan vorig jaar en de export en de import in het eerste kwartaal 8% resp. 6,5% lager. 45% van bedrijven lijdt een verlies. Het investeringstempo blijft hoog (15%) maar is veel lager dan vorig jaar. Ook

de buitenlandse investeringen zijn lager. De economische groei van Polen zakt dit jaar van 4,8% naar 3-3,5%, maar steekt nog gunstig af bij andere landen in de regio, met uitzondering van Hongarije (4,5%). De belangrijkste bedreiging is een oplopend tekort op de lopende rekening van de betalingsbalans, dat dit jaar 6% van het PBB zal bereiken. De samenstelling van de export verdient de aandacht. De 30 belangrijkste goederengroepen bestaan voor tweederde uit grondstoffen en halffabrikaten, dat zijn goederen met een lage toegevoegde waarde. Een ander probleem is het feit dat het steeds moeilijker is de overheidsuitgaven, met name de uitgaven voor onderwijs en wetenschapbeoefening, te financieren. Het aandeel van de overheidsuitgaven in het BBP is van 32% in 1992 naar