Juli 2001

Nummer 16

ExportNieuws

Vereniging FME-CWM, afdeling Handelsbevordering
Postbus 190, 2700 AD Zoetermeer,
Telefoon (079) 353 12 93, telefax (079) 353 13 65, e-mail: mou@fme.nl
Internet: http://www.fme.nl

Inhoud

2. Algemeen
Nederlandse machinebouwers naar Verenigde Staten
Surf yourself: interessante websites
Gratis advies exportfinanciering
Adviseurnetwerk in Egypte
Actieplan Noord-Italië
Italië: een momentopname
Dominante rol industriële clusters in Italië

10. Muze der cultuur
Italië bijdrage van het ITIM

12. Metalektro activiteiten
Matchmaking: van contact naar contract

13. Export, feest of frustratie
Grensverleggende ondernemers, Nederlandse metalektro industrie in het buitenland
Workshops Agenten en Distributeurs

14. Uit het ExportNetwerk
De rol van Ambassades, de wereld van A-Z

15. Publicaties
B^2B Matchmaking News
Websites voor Exporteurs
Latijns-Amerika: ontwikkelingen en perspectieven
Europese Commissie: aanbestedingen leveranties en werken
Nederland over de grens

16. Activiteitenprogramma
Najaar 2001

Algemeen

Nederlandse machinebouwers naar Verenigde Staten

Onderstaande artikelen beschrijven de marktentree van een succesvolle Nederlandse machinefabrikant. Deze groeide na incidentele verkopen in de Verenigde Staten naar de oprichting van een Amerikaanse dochteronderneming. Met name Amerikaanse ondernemingsvormen, visa en/of werkvergunningen komen aan de orde.

Deze bijdragen komen van de hand van Van Velzen C.S., Law Office. Een in Noord-Amerika gespecialiseerde organisatie met kantoren in Nederland, Verenigde Staten en Canada, postbus 4976, 4803 EZ Breda, (0161-437288, fax 0161-437289, e-mail: vvcs.nl@vviworld.net).

Inleiding

Nederland kent traditioneel een sterke export van machines binnen Europa. Toch zijn er diverse 'nieuwe markten' waar Nederlandse bedrijven in toenemende mate (blijvend) succesvol zijn. Zo is de markt in de Verenigde Staten aantrekkelijk voor Nederlandse machinebouwers. In de afgelopen jaren is er dan ook een forse exportgroei richting Noord-Amerika te bespeuren. Machines behoren tot de Top-5 van Nederlandse exportproducten naar de Verenigde Staten.

Ondanks de kansen voor Nederlandse machinebouwers is de Amerikaanse markt niet eenvoudig te noemen. Zeker de formeel-juridische kant is een struikelblok. Door de onbekendheid met Amerikaans juridische onderwerpen en de strenge non-immigratie wetgeving zetten Nederlandse bedrijven de structurele stap vaak niet. Onterecht, want hoewel de Verenigde Staten talrijke juridische obstakels kennen, zijn er wel degelijk interessante en uitdagende mogelijkheden voor de Nederlandse ondernemer.

De volgende twee artikelen schetsen met een praktijkvoorbeeld de kansen en bedreigingen voor startende Nederlandse ondernemers op de Amerikaanse markt. In het voorbeeld wordt vanuit enige incidentele Nederlandse verkopen naar Noord-Amerika op termijn gekozen voor de opzet van een operationele dochterorganisatie in de Verenigde Staten. De aandacht gaat vooral uit naar de ondernemingsrechtelijke aspecten en daaraan gerelateerde visumaangelegenheden. Deze onderwerpen blijken in de praktijk vaak van het grootste belang te zijn.

De eerste stap

Machinebouwer Mansfeld in Rotterdam bezocht medio 1998 de World Logistics Expo in Miami. Hij kwam daar in contact met een Amerikaanse afnemer. Na enkele verkennende gesprekken – gevolgd door intensieve onderhandelingen – kwamen ze in augustus '98 overeen dat Mansfeld een gespecialiseerde transportband – een 'vertical reciprocating conveyer' – ter waarde van ƒ 4,3 miljoen (€ 1.95 miljoen) zou leveren. Daarnaast spraken ze af dat Mansfeld – gezien de hoogwaardige vereisten – installatie, service en onderhoud zal verzorgen. Begin 1999 is de transportband met toebehoren gereed voor verscheping naar New York. Wat nu?

Vanzelfsprekend moet er tijdig worden gezorgd voor de vereiste export- en import-vergunningen, douanezaken, kwaliteitscertificaten en verzekering van het transport. Tevens wordt de productaansprakelijkheid voor de Mansfeld conveyer via een passende verzekering afgedekt. Maar hoe zit het met de installatie, service en de reparatie in de Verenigde Staten door Nederlandse Mansfeld medewerkers? Kunnen zij hiervoor zonder problemen de Verenigde Staten in reizen?

Het is bekend dat de Verenigde Staten een streng beleid kennen op het gebied van toegang van en verblijf en werk door vreemdelingen (lees: niet-Amerikanen). Men komt dus niet zomaar binnen. De Verenigde Staten hanteren op dit gebied een restrictief en protectionistisch systeem. De uitgebreide Amerikaanse wet- en regelgeving kent een groot aantal formaliteiten en vereisten waarmee rekening moet worden gehouden voordat een visum en/of werkvergunning kan worden verkregen. Zijn er in dit geval mogelijkheden voor de Nederlandse specialisten van Mansfeld?

Allereerst is van belang om te kijken naar de aard van activiteiten van deze specialisten. De transportband van Mansfeld is een Nederlands ontwerp en de installatie daarvan vereist grote technische en praktische kennis. Om de installatie efficiënt en veilig te laten verlopen, moet dan ook gebruik worden gemaakt van Nederlandse specialisten die tevens eventuele aanloopproblemen kunnen oplossen. In de Verenigde Staten is daarvoor niet de benodigde specialistische kennis aanwezig. Daarnaast is de overeenkomst tussen Mansfeld en de Amerikaanse afnemer een factor van belang. In dat contract is namelijk nadrukkelijk bepaald dat Mansfeld de diensten (zoals installatie, service en reparatie) zal verrichten. Hieraan is een aantal gedetailleerde bepalingen gewijd.
Deze zaken maken het mogelijk om voor de werknemers van Mansfeld een speciaal visum aan te vragen: een zogenaamd B-visum voor visitors. Met dit tijdelijk zakenvisum kunnen de werknemers in de regel maximaal zes maanden per jaar in de Verenigde Staten verblijven 'to install, service or repair commercial or industrial equipment or machinery purchased from a company outside the United States'. Vereist is onder andere dat de visumaanvrager beschikt over aannemelijke specialistische kennis en dat de betreffende diensten contractueel zijn overeengekomen. In het geval van Mansfeld wordt afdoende aan deze voorwaarden voldaan. Voor de betreffende specialisten van Mansfeld worden B-visa aangevraagd en verkregen.

Hoe verder?

Mansfeld's zaken in de Verenigde Staten gaan voor de wind. Na de succesvolle levering van de eerste transportband groeit de afzet op de Amerikaanse markt gestaag. Vervolgorders zijn geplaatst en andere afnemers hebben interesse getoond voor diverse Mansfeld-producten. Mansfeld heeft tot dan toe gewerkt met een paar lokale Amerikaanse vertegenwoordigers maar besluit na enkele negatieve ervaringen zelf structureel de marketing en verkoop in de Verenigde Staten op te zetten. Binnen het bedrijf worden twee Nederlandse medewerkers gevonden, een manager en een specialist, die de Amerikaanse dochtervestiging van Mansfeld gaan opzetten. Om deze dochter tot een succes te maken moeten eerst de nodige voorbereidingen worden getroffen. Met behulp van een gespecialiseerde adviseur wordt een gedetailleerde planning voor de gehele vestiging opgemaakt. Een aantal staten wordt vergeleken op voor- en nadelen wat betreft wet- en regelgeving, onder meer met betrekking tot vestigingseisen. Na uitvoerige afweging besluit de directie om strategische en logistieke redenen tot vestiging in Hampton, Virginia.

Mansfeld in Nederland kent een holdingstructuur met twee werkmaatschappijen. Alle aandelen in de werkmaatschappijen blijven in handen van de Nederlandse holding; alle vennootschappen zijn besloten vennootschappen naar Nederlands recht. Aandelen in de holding worden voor gelijke delen gehouden door twee in Rotterdam wonende Nederlandse grootaandeelhouders. Het is de bedoeling dat alle aandelen in de nieuw op te zetten Amerikaanse dochtermaatschappij in het bezit blijven van de Nederlandse holding. Er wordt bekeken welke rechtsvorm het beste zou passen bij het (financiële) toekomstbeeld van Mansfeld's toekomstige onderneming.

Opmerking

Elke staat binnen de Verenigde Staten kent haar eigen vennootschapsrecht. Wat betreft erkenning van buitenlandse vennootschappen, hanteren de staten een soortgelijk stelsel als Nederland (Nederland hanteert de – inmiddels beperkte – incorporatieleer). Een Nederlandse besloten vennootschap kan aldus in het algemeen als een rechtspersoonlijkheid bevattende entiteit worden erkend in de verschillende Amerikaanse staten. Het voorgaande vindt toepassing, indien bijvoorbeeld een branch – een filiaal – van een Nederlandse b.v. in de Verenigde Staten wordt gestart. Echter, toepassing van deze mogelijkheid vindt tevens plaats met betrekking tot vennootschappen opgericht naar het recht van een van de staten, met feitelijke vestiging in een andere staat. een veel voorkomend voorbeeld betreft een vennootschap die wordt opgericht naar het recht van Delaware, welke na oprichting wordt verhuisd naar de staat van feitelijke vestiging, in dit voorbeeld de staat Virginia.

Een aantal rechtsvormen passeert de revue. Zo worden de Limited Liability Company, de General (business) Corporation en de branch bekeken. Een branch ziet Mansfeld niet zitten; dit ziet zij als een verlengstuk van het Nederlandse bedrijf zonder onderscheidingsmogelijkheid. Aansprakelijkheidsbeperking staat bij Mansfeld hoog in het vaandel en bij een branch is daarvan geen sprake. Een Limited Liability Company (LLC) behoort evenmin tot de opties. Eventuele deelname door derden ziet de directie niet zitten en in aandelenparticipatie door medewerkers wordt in de eerstkomende jaren nog niet voorzien.

Na een vergelijking tussen de verschillende rechtsvormen naar het recht van verschillende Amerikaanse staten, wordt gekozen voor de opzet van een general corporation naar het recht van Delaware. De vennootschap zal na oprichting worden 'verhuisd' naar Hampton, Virginia. De aandelen blijven volledig in handen van de Nederlandse holdingmaatschappij.

De directie zal worden gevoerd door de huidige directie van de holding. Een Delaware general corporation kent naast een directie (board of directors), tevens dagelijks management, de zogenoemde officers. Dit bestaat in de regel uit een president, vice-president, een treasurer en een secretary. De Nederlandse controller van Mansfeld wordt door de directie aangesteld als treasurer, een soortgelijke functie als hij nu vervult. Hij zal eens per twee maanden naar Hampton afreizen om financiële aangelegenheden met betrekking tot de dochtermaatschappij te begeleiden. Als vice-president wordt een van de twee Nederlandse directieleden aangesteld. De vice-president vervangt de president bij diens afwezigheid.

Een president staat aan het hoofd van de onderneming. Voor alle duidelijkheid: de board of directors leidt de rechtspersoon. Officers hebben de dagelijkse leiding van de onderneming van de rechtspersoon. De Nederlandse directie hecht groot belang aan lokaal aanwezig Nederlands management. Daarom is gezocht naar een internationaal ervaren en capabele Mansfeld-manager die de onderneming kan trekken en bereid is de grote verantwoordelijkheid te dragen. De keus is gevallen op een ervaren exportmanager, die de Verenigde Staten reeds in portefeuille heeft. Hij zal binnen de Amerikaanse onderneming de functies van 'president' en 'secretary' bekleden. De allround specialist wordt gevraagd in de Verenigde Staten als productmanager de technische kant te begeleiden.

De vennootschappelijke akte – de articles of incorporation – wordt vooral met het oog op toekomstige ontwikkelingen ruim opgezet. De vennootschap kent een zeer ruime doelstelling: zij kan alles doen wat binnen het vennootschapsrechtelijk statuut van de staat Delaware is toegestaan.

Opmerking
Overigens dient wel rekening te worden gehouden met de mogelijkheid van een beperking op een dergelijke ruime doelstelling, indien wordt gevestigd in een staat anders dan die waarin de statutaire zetel is gevestigd.

Aan de oprichter in de Verenigde Staten wordt opdracht gegeven tot oprichting van het dochterbedrijf.

Deel twee van deze bijdrage wordt opgenomen in ExportNieuws nummer 17.

Opmerking
Het voorgaande is niet uitputtend bedoeld. De inhoud van dit artikel heeft een zuiver informatieve strekking, is globaal en beschrijvend van opzet en is niet bedoeld als leidraad voor vestiging van een bedrijf in de Verenigde Staten. Namen in dit artikel zijn gefingeerd. Aan deze informatie kunnen geen rechten worden ontleend.

Surf yourself: interessante websites

www.fme-cwm.nl

Nieuwe internetsite FME-CWM
Op 9 mei werd in het Feyenoord Stadion 'De Kuip' de nieuwe internetsite van FME-CWM geopend. De nieuwe site is markt- in plaats van productgericht. Daarmee is de informatie voor lidbedrijven toegankelijker geworden. Het besloten deel is opgebouwd rond de disciplines die in bedrijven gebruikt worden: Export & Sales, Personeel & Organisatie, Milieu & Energie en Ontwerp & Productie. In de praktijk betekent dit dat specialisten binnen een bedrijf hun eigen vakgebied als startpagina kunnen instellen. Onder Export & Sales vindt u de activiteiten van de afdeling Handelsbevordering. Dit gedeelte is onderverdeeld in informatie (landen-, sector- en bedrijfsinformatie en marketing), exportactiviteiten en consultancy. Vijftien procent van de site met het adres www.fme-cwm.nl is openbaar toegankelijk. De rest wordt gebruikt voor service aan leden van de Vereniging FME-CWM. Lidbedrijven hebben een nieuwe code gekregen om het besloten deel binnen te komen. De nieuwe site biedt de mogelijkheid via hyperlinks met e-mailadressen rechtstreeks te communiceren met medewerkers van het FME-CWM-bureau. Daarmee is de site een interactief communicatiekanaal tussen leden en FME-CWM. Nieuw zijn ook de links met andere interessante sites.

Reacties
Een nieuwe site kenmerkt zich door een voortdurend verbeterproces. De FME-CWM-site is dan ook nog niet af. De site zal verder worden ontwikkeld en aangevuld op basis van de behoeftes van de lidbedrijven. Reacties, op- of aanmerkingen van lidbedrijven zijn welkom op com@fme.nl.

http://www.sviluppoitalia.it/
Naast Noord-Italië, biedt ook het zuidelijke gedeelte investeringsmogelijkheden. Wanneer u nadenkt over investeren in Italië, biedt deze site informatie en adressen waar u met vragen terecht kunt.

http://www.minez.nl/beleid/ext_frame.asp?site=buithandmissie/adres/adressen.htm
of: www.handelsmissies.ez.nl
Het ministerie van Economische Zaken organiseert veel activiteiten in of over buitenlandse markten, zoals missies en informatiebijeenkomsten. Activiteiten van het ministerie staan vermeld, evenals de agenda van de in- en uitgaande bezoeken van staatssecretaris Ybema en minister Jorritsma.