

• ... • [Actualiteiten \(/kennis/actualiteiten\)](#) • Projecten uitvoeren buiten Europa

WAT KOMT ER KIJKEN BIJ AFTERSALES IN NOORD-AMERIKA, AZIË OF AUSTRALIË?

Leestijd: 10 minuten

25-01-2022 Kan een Nederlandse werkgever als leverancier van machines en systemen zijn eigen werknemers zomaar naar Noord-Amerika, Azië of Australië sturen? Vooral vanwege de andere verhoudingen in deze landen, de potentieel grotere risico's en de onbekendheid van lokale subcontractors met de machines en systemen, heeft het de voorkeur de installatie en inbedrijfstelling door eigen mensen te laten doen. Maar hoe regel je dit allemaal?

Assignment is de internationale term voor tijdelijke uitzending, ook wel detachering genoemd, naar het buitenland, buiten de Europese Economische Ruimte en Zwitserland. Ter vergelijking, de *postings* uit [het vorige artikel \(https://www.evofenedex.nl/kennis/actualiteiten/projecten-uitvoeren-europa\)](#) vinden plaats binnen de Europese Economische Ruimte en Zwitserland. Een assignment betreft de situatie waarin een werknemer buiten zijn gewoonlijke werkland (het *thisland*, waar hij een dienstbetrekking is aangegaan en normaliter werkzaamheden verricht) namens zijn werkgever tijdelijk arbeidsprestaties verricht in een ander land (het *gastland*).

Eerst exportklaar maken

Nog meer dan bij het tijdelijk uitzenden van medewerkers in Europa, is het bij assignments van groot belang je bedrijf eerst exportklaar te maken voordat je begint met exporteren naar Australië, Azië of Noord-Amerika. Hierbij is risicobeperking de rode draad. Het moet immers niet zo zijn dat een potentieel grote markt resulteert in het einde van het familiebedrijf. Internationale expansie? Ja. Ongebreideld risico? Nee. Tijd voor actie dus.

Voor werkgevers is het allereerst raadzaam de juridische structuur van hun organisatie door te lichten en indien nodig een aantal zaken te wijzigen. Bijvoorbeeld door een exporttak toe te voegen en contracten te bekijken en te herschrijven. Ook zal het nodig zijn de gebruikte [ICC Incoterms® 2020 \(https://www.evofenedex.nl/kennis/internationaal-ondernemen/icc-incotermsr-2020\)](#), *warranties, guarantees and liabilities* onder de loep te nemen, compliance met exportcontrolregelgeving door te voeren, intellectuele eigendom uit de risicosfeer te halen en via een licentiestructuur terug binnen de groep te exploiteren.

Hierdoor wordt de organisatie aanzienlijk versterkt om bepaalde, in Nederland niet-gebruikelijke, klappen vanuit een buitenlandse jurisdictie op te vangen en te weerstaan; dit zonder het operationele karakter van de onderneming te verstoren. Want waar binnen het Europa uit de vorige bijdrage met de *postings* nog sprake was van enige vorm van uniformiteit op bepaalde gebieden, is dit allerminst het geval bij assignments. Het gaat hier immers om verschillende continenten/landen met hun eigen jurisdicties.

Aftersales

In dit artikel gaan we uit van aan aftersales gerelateerde werkzaamheden. Hieronder vallen supervisie, installatie, het inbedrijfstellen (*commissioning*), reparatie- en onderhoudswerkzaamheden in een gastland met betrekking tot door een Nederlandse onderneming geproduceerde en geleverde machines, systemen en onderdelen, hierna samengevat als 'machine(s)'. Ook het geven van training en instructies aan de buitenlandse klant in een gastland over het gebruik daarvan, valt onder aftersales. Deze werkzaamheden kunnen meestal 'gefaciliteerd' worden verricht, zonder werkvergunning in het gastland; uitzonderingen daargelaten. Mits de uitzending goed is gestructureerd en gecontracteerd.

Voor het verrichten van werkzaamheden in een gastland en het naleven van relevante wet- en regelgeving, moet in het algemeen de volgende documentatie beschikbaar zijn:

- 1 Identiteitsbewijs (zoals paspoort);
- 2 Arbeidscontract;
- 3 Meest recente loonstrook;
- 4 Afschrift c.q. bewijs van betaald loon in het thuisland;
- 5 Brief van de werkgever waarin wordt beschreven welke werkzaamheden in het thuisland en in het gastland worden verricht;
- 6 Curriculum vitae;
- 7 Uitnodiging van de buitenlandse klant waar aftersales wordt verricht;
- 8 Bewijs van reis- en zorgverzekering met afdoende dekking in het gastland;
- 9 *Supply agreement* tussen de Nederlandse leverancier en de buitenlandse klant, waarin de aftersales als onderdeel van de leveringstransactie is opgenomen.

In de regel moeten documenten zijn vertaald in het Engels, soms in de officiële taal van het gastland.

Australië

Voor het verrichten van aftersales is een tijdelijk werkvisum nodig. Dit wordt alleen uitgegeven aan werknemers die beschikken over in Australië niet-beschikbare specifieke vaardigheden, kennis of ervaring met betrekking tot de geleverde machine, die ten goede komen aan een Australische onderneming. Het *single of multiple entry* werkvisum is normaal gesproken 3 maanden geldig vanaf de datum van de eerste inreis. De aanvraagprocedure duurt normaliter 2 tot 5 weken. Voorwaarde voor een dergelijk visum is dat de persoon in dienst blijft bij de buitenlandse (Nederlandse) werkgever en in het thuisland dezelfde werkzaamheden uitvoert als die in Australië worden verricht. Sinds 15 december 2021 kunnen volledig gevaccineerde Europeanen die in bezit zijn van een Temporary Work visum, naar Australië reizen. Als je nog geen visumhouder bent, moet eerst een *travel ban exemption* worden aangevraagd op basis van zogeheten *critical skills*.

Canada

Het verrichten van aftersales in Canada is mogelijk op basis van een Electronic Travel Authorization; een werkvergunning of werkvisum zijn niet nodig. Voorwaarde is dat de aftersales onderdeel uitmaakt van de *supply agreement* met de Canadese gebruiker van de machine. Servicecontracten die na ondertekening van de *supply agreement* zijn of worden getekend, vallen (uitzonderingen daargelaten) niet onder de vrijstelling.

Software-upgrades van een eerder gekochte en geleverde machine vallen ook onder aftersales. Een buitenlandse werknemer die naar Canada komt om de upgrade te installeren, configureren of training te geven in verband met zo'n upgrade, kan worden aangemerkt als *business visitor*, mits dit deel van de aftersales specifiek is beschreven in een (*service*) *supply agreement of purchase order*. Als de te verrichten werkzaamheden niet onder de productgarantie vallen of niet zijn beschreven in een dergelijke overeenkomst, zijn voor de aftersales een werkvergunning en werkvisum nodig.

Algemene voorwaarde: de buitenlandse werknemer moet in dienst blijven van zijn eigen werkgever en mag geen salaris ontvangen van de Canadese klant. De *business visitor* moet alle relevante documentatie bij zich hebben bij het inreizen in Canada, inclusief een brief van de werkgever uit het thuisland en een uitnodigingsbrief van de Canadese klant. Dit alles om aan te tonen dat hij in aanmerking komt voor een *work permit exemption*.

Canada's withholding tax op service fees

Canada kent een bijzondere regeling voor belastingen over aftersales. Wanneer in dit land diensten worden verricht die op enigerlei wijze aan een Canadese afnemer worden gefactureerd, moet de buitenlandse (Nederlandse) toeleverancier zich in Canada registreren. Daarna wordt een *withholding tax* toegepast op het *service element*, de Canadese afnemer moet de verschuldigde belastingen inhouden op het aan de buitenlandse toeleverancier te betalen bedrag. Daarop is onder voorwaarden een vrijstelling van toepassing, voor zover het gaat om betalingen aan *qualifying non-resident employers* (werkgevers) die in Canada diensten hebben verricht door middel van inzet van *qualifying non-resident employees* (werknemers).

Japan

Voor het verrichten van aftersales in Japan is een *temporary visitor visum* vereist. Met een aantal landen, waaronder Nederland, is Japan een *reciprocal visa exemption agreement* overeengekomen. Aftersales is hiermee toegestaan op basis van een *temporary visitor status*. Een visum is niet nodig, op voorwaarde dat de aftersales als zodanig is opgenomen en onderdeel uitmaakt van de supply agreement voor de machine. De werkzaamheden mogen niet langer duren dan 90 kalenderdagen. Bovenstaande regeling is vanwege corona tot nader bericht opgeschort. Als sprake is van buitengewone omstandigheden (aftersales valt daar normaliter niet onder) is het mogelijk alsnog Japan in te reizen.

Singapore

Singapore kent een regeling die enigszins vergelijkbaar is met die van Japan. De duur van toegestaan verblijf is afhankelijk van de bij binnenkomst toegekende periode, die maximaal 90 kalenderdagen bedraagt en in de Visit Pass wordt opgenomen. Hierbij is een melding (zoals bij een posting) voorgeschreven; het aanvragen en verkrijgen van een werkvisum voor bij levering contractueel overeengekomen aftersales is niet verplicht. De melding moet online worden gedaan, na aankomst in Singapore, na het verkrijgen van de Visit Pass en voor aanvang van de werkzaamheden. Als in Singapore aftersales wordt verricht die aan de Singaporese klant wordt gefactureerd, moet de Singaporese klant een bedrag inhouden op de fees voor het service-element, de zogeheten *withholding tax*. Dit bedrag moet aan de Singaporese belastingdienst worden afgedragen. Hiervoor kan een *gross-up facility* worden gebruikt, die voor zowel de Nederlandse toeleverancier als de Singaporese afnemer tot een nuloperatie leidt.

Verenigde Staten

Het verrichten van aftersales voor machines in de Verenigde Staten (VS) is visumplichtig. De VS kennen hiervoor een specifieke subcategorie visa, *B-1 for commercial or industrial workers* (B-1 Installatievisum). Op basis van dit type visa is het werknemers van een buitenlandse toeleverancier toegestaan in de VS aftersales te verrichten aan een machine die door het buitenlandse bedrijf aan een klant in de VS is verkocht. Dit is wel verbonden aan voorwaarden. Zo moet aftersales onderdeel zijn van de supply agreement, specifiek de *purchase and sale agreement*. De buitenlandse werknemer moet beschikken over specifieke kennis die essentieel is voor het nakomen van de contractueel vastgelegde verplichtingen. De betaling van onder meer het salaris van de buitenlandse werknemer moet door de eigen werkgever in het thuisland gebeuren. Als aftersales niet is opgenomen in een purchase and sale agreement, moet een werkvergunning worden aangevraagd en verkregen. Dit is ingewikkeld en zonder een Amerikaanse zustermaatschappij nagenoeg ondoenlijk. De grenzen met de VS zijn weer open voor volledig gevaccineerde personen. Naast bewijs van vaccinatie moeten reizigers per vliegtuig voor vertrek een negatieve PCR-test niet ouder dan 24 uur of documentatie inzake herstel van COVID-19 overleggen.

Bronbelasting in de VS

De Internal Revenue Service (IRS, federale belastingdienst) heft een bronbelasting op geldbedragen die een in de VS gevestigde partij betaalt aan een buiten de VS gevestigde partij. Deze belasting wordt onder meer geheven op betalingen voor in de VS geleverde diensten. De bronbelasting bedraagt 30 procent van het te betalen bedrag aan de buiten de VS gevestigde partij, en wordt door de Amerikaanse onderneming aan de IRS afgedragen. Dit met betaling van het restant van 70 procent aan de buitenlandse toeleverancier. Op deze bronheffing is een aantal uitzonderingen mogelijk, onder meer op basis van het belastingverdrag tussen Nederland en de VS. Als de buitenlandse toeleverancier een bepaalde VS-formaliteit (W-8 BEN) completeert, kan de Amerikaanse klant het volledige bedrag betalen zonder 30 procent inhouding.

Zuid-Korea

Zuid-Korea heeft 1 september 2021 de Korean Electronic Travel Authorization (K-ETA) gelanceerd, soortgelijk aan een VS ESTA en een Canadese eTA, voor reizigers die per vliegtuig naar dit land reizen. K-ETA is bedoeld voor toerisme, familiebezoeken, deelname aan beurzen, vergaderingen en zakelijke bezoeken (zonder winst oogmerk). Aftersales wordt echter niet gezien als een zakelijk bezoek en mag daarom niet op basis van een K-ETA worden verricht, hiervoor is een *short term work visa* (maximaal 90 kalenderdagen) nodig. Dit visum kan voor single of double entry worden aangevraagd. De behandeltijd is normaliter circa 14 werkdagen. De aftersales moet in een supply agreement zijn opgenomen, de regeling hiervoor is enigszins vergelijkbaar met de regeling zoals die bij de VS is beschreven. In verband met COVID-19-maatregelen moeten ook een Health Condition Report Form en Facility Quarantine Agreement (10 dagen quarantaine) worden ondertekend. Onder voorwaarden is het mogelijk een Quarantine Exemption Certificate te verkrijgen.

Samenvatting

De mogelijkheid tot het in het buitenland verrichten van aftersales voor in Nederland geproduceerde machines, is hoofdzakelijk afhankelijk van opname hiervan in een supply agreement (dit kan een *purchase order*, een *order confirmation* of een *purchase and sale agreement* zijn). Het meest praktisch is het gebruik van een purchase and sale agreement, waaraan de purchase order of order confirmation wordt gehangen. Als de opname van aftersales contractueel niet goed is geregeld, ontstaat het risico dat werkvergunningen in het gastland moeten worden aangevraagd en - afhankelijk van de jurisdictie - wel of niet kunnen worden verkregen. Het is aan te raden in de supply agreement opgenomen bepalingen over geheimhouding goed na te lezen. Dit in verband met het uitwisselen van vertrouwelijke informatie met buitenlandse overheden, voor zover werkvergunning- of visumaanvragen moeten worden gedaan of een andere voorafgaande toestemming moet worden verkregen van buitenlandse overheden, om in het gastland diensten te verrichten.

