

A man with glasses, wearing a dark blazer over a dark sweater and light-colored shirt, stands on a bridge. Behind him are several tall skyscrapers, including a prominent one with a grid-like facade. The scene is set in an urban environment, likely Chicago, with a river visible in the foreground.

OUR MAN IN THE USA

IN OKTOBER 2017 STREEK ACCOUNTANT RICK LAMERICHS (34) NEER BIJ RSM US IN CHICAGO, NA ELF JAAR GEWERKT TE HEBBEN VOOR RSM IN NEDERLAND, DE LAATSTE JAREN VANUIT HEERLEN. RICK MAAKT DAAR DEEL UIT VAN DE LOKALE CONTROLETEAMS. FISCALISTEN MARIO VAN DEN BROEK EN JORDI VAN DER STRUIS GINGEN HEM VOOR. "ER IS HIER VRAAG NAAR PRODUCTEN DIE DOOR NEDERLANDSE ONDERNEMERS WORDEN AANGEBODEN."

≡ RICK LAMERICHS, BEN SMEETS @ PRIVÉ BEZIT

WIST U DAT...

...RSM US DE VIJFDE GROOTSTE ACCOUNTANTS- EN BELASTING-
ADVIES ORGANISATIE IN DE VERENIGDE STATEN IS MET RUIM 9.900
MEDEWERKERS EN 87 KANTOREN VERSPREID DOOR HET HELE
LAND?

**RICK, JE BENT NU RUIM TWEE JAAR
ACTIEF IN DE VERENIGDE STATEN.
WELKE TOEGEVOEGDE WAARDE HEEFT JOUW
FYSIEKE AANWEZIGHEID?**

"Mijn aanwezigheid in de Verenigde Staten maakt het een stuk makkelijker om onze klanten aan deze kant van de wereld te bezoeken, reistijden zijn korter en tijdsverschillen zijn een stuk beperkter. Mensen vinden het altijd fijn om een gezicht te hebben bij de mensen met wie ze werken, wat door de fysieke aanwezigheid veel makkelijker te realiseren is. Maar wellicht het belangrijkste is het leren kennen van de Amerikaanse cultuur. De wijze waarop gesprekken verlopen is anders dan wij in Nederland gewend zijn en klanten vinden het prettig wanneer zij met iemand aan tafel zitten die hun eigen gebruiken kent en begrijpt. Vanuit Nederland krijg ik hierdoor nog weleens de opmerking dat ik – te veel – op een Amerikaan ben gaan lijken, al denk ik zelf dat dit nog wel meevalt."

**WAAROM IS HET VOOR NEDERLANDSE
ONDERNEMERS INTERESSANT OM DE
OVERSTEEK NAAR DE VERENIGDE STATEN
TE MAKEN?**

"De Verenigde Staten behoren tot een van de meest welvarende landen ter wereld en er is vraag naar producten die door Nederlandse ondernemers worden aangeboden. Het vestigingsklimaat in de Verenigde Staten is relatief stabiel. Ontwikkelingen zijn met name merkbaar als gevolg van de Tax Cuts and Jobs Act (TCJA), ook wel de 'US Tax Reforms' genoemd. Als gevolg van de TCJA is het federale belastingpercentage verlaagd naar 21% waardoor de VS qua tarief meer concurrerend is. Ter vergelijking: in Nederland bedraagt het huidige percentage vennootschapsbelasting voor resultaten boven €200.000, 25%. Daarnaast zijn er verschillende fiscale regelingen waarmee

in de Verenigde Staten een fiscaal voordeel kan worden gerealiseerd. Hierbij valt te denken aan de FDII Deduction, die onder voorwaarden in aanmerking kan worden genomen wanneer een in de Verenigde Staten gevestigde onderneming goederen exporteert naar andere landen. Waar ondernemers wel rekening mee moeten houden is de complexiteit van de Amerikaanse wetgeving en de verschillende antimisbruikbepalingen zoals bijvoorbeeld de nieuwe 'Base Erosion and Anti Abuse Tax'-bepalingen', op grond waarvan bepaalde betalingen mogelijk niet aftrekbaar zijn. Ook dient er rekening gehouden te worden met lokale fiscale maatregelen die per staat verschillend zijn en van toepassing zijn wanneer er goederen of diensten binnen de Verenigde Staten, maar over de staatsgrenzen heen, geleverd worden. Denk hierbij ook aan sales tax."

**WELKE UITDAGINGEN DOEN ZICH VOOR
IN DE VERENIGDE STATEN?**

"Amerikaanse organisaties hebben met name problemen met het begrijpen van de andere wet- en regelgeving, verschillen in verslaggevingsstandaarden en wettelijke jaarrekeningvereisten. Zo denkt men in de Verenigde Staten al snel dat binnen heel Europa voor alle ondernemingen IFRS van toepassing is. Ze kunnen zich slecht voorstellen dat elk land zijn eigen verslaggevingsstandaarden erop nahoudt. Tevens kennen de Verenigde Staten geen wettelijke controleplicht, waardoor jaarrekeningcontrole enkel van toepassing is wanneer een bank, de aandeelhouders of andere belanghebbenden dit expliciet vragen. Dit resulteert in het gegeven dat organisaties die gecontroleerd moeten worden van een grotere omvang zijn dan organisaties in Nederland, waardoor de klantenportefeuille in de Verenigde Staten er iets anders uitziet dan wij in Nederland gewend zijn. Daarnaast



hoeven in de Verenigde Staten jaarrekeningen niet gepubliceerd te worden zoals dat in Nederland wel het geval is.

Recente uitdagingen zijn met name het gevolg van invoering van een nieuwe Omzetverantwoordingsstandaard (ASC 606) die sinds 2018 (voor beursgenoteerde ondernemingen) respectievelijk 2019 (voor overige ondernemingen) effectief is. Daarnaast dienen vanaf 2020 respectievelijk 2021 'operational leases' op de balans opgenomen te worden (ASC 842). In Nederland is dit niet het geval, waardoor er grote verschillen in de jaarrekeningen kunnen ontstaan en solvabiliteitscijfers ter vergelijking van de jaarrekening significant kunnen afwijken. De toegevoegde waarde die ik voor organisaties kan leveren zit met name in het beperken van verschillen tussen de statutaire jaarrekening die in Nederland moet worden opgesteld en de cijfers die ten behoeve van de consolidatie gerapporteerd dienen te worden. Dit maakt het voeren van de financiële administratie een stuk makkelijker en efficiënter. Wanneer verschillen beperkt kunnen worden, is het ook nog eens makkelijker om de deelneming in control te houden. Het bespreken en uitleggen van de diverse opties met klanten komt met grote regelmaat voor. Voor onze collega's in de Verenigde Staten is het makkelijk een Nederlandssprekende collega binnen het controleteam te hebben die op de hoogte is van de Nederlandse wet- en regelgeving. Een voorbeeld hiervan is de controle van de pensioenverplichting binnen de jaarrekening. De Nederlandse pensioenfondsen zijn uniek en voor mensen buiten Nederland is het vaak niet te begrijpen dat er, behoudens de reguliere verplichting, geen additionele verplichting aanwezig is die als voorziening in de balans opgenomen dient te worden. Door de specifieke situatie te beoordelen en deze uit te leggen worden het aantal vragen die aan onze klanten gesteld moeten worden beperkt, waar dus ook onze klanten weer hun voordeel bij hebben."

**HOE KIJKEN AMERIKAANSE
ONDERNEMERS NAAR NEDERLAND?**

"Nederland is een stabiel land met een open economie met grote internationale verbondenheid, een grote populatie

hoogopgeleide mensen en een attractief fiscaal klimaat. Mijn ervaring is dat Amerikaanse ondernemers, die zich in Nederland gevestigd hebben, veelal positieve ervaringen hebben. Zeker in vergelijking met andere landen waar deze ondernemingen actief zijn. Persoonlijk zie ik met name veel kansen voor Nederland als gevolg van de Brexit. Er zijn een groot aantal klanten binnen RSM die zich in Nederland gaan vestigen als gevolg van de Brexit. Dit geldt vooral voor financiële instellingen. Om actief te zijn op de Europese financiële markten moet je als onderneming een Europese vergunning hebben en zijn gevestigd binnen de Europese Unie. Een behoorlijk aantal organisaties die kantoor houden in Londen hebben Nederland gekozen als alternatief, met name als gevolg van het aantrekkelijke vestigingsklimaat, de goede infrastructuur en de aanwezigheid van goed opgeleide mensen. Ik heb afgelopen twee jaar met een overgroot deel van deze klanten – die zich in Nederland zijn gaan vestigen of nog bezig zijn om zich in Nederland te vestigen – samengewerkt. Minpuntje is dat Amerikanen niet zo goed kunnen wennen aan de lange vakanties die Nederlanders nemen in vooral de zomerperiode en in die periode dus niet bereikbaar zijn, maar dat maakt onderdeel uit van de voorgenoemde cultuurverschillen zullen we maar zeggen."

**WAAR KUNNEN AMERIKAANSE ONDERNEMERS
TERECHT, DIE JUIST DE OVERSTEEK NAAR
NEDERLAND WILLEN MAKEN?**

"Amerikaanse organisaties die in Nederland zaken willen doen, kunnen terecht bij The Netherlands Desk van RSM US. Deze Desk werkt nauw samen met de professionals binnen de US Desk van RSM Nederland, waardoor organisaties vaak direct naar de juiste persoon doorverwezen kunnen worden en er geen onnodige vertraging wordt opgelopen bij het beantwoorden van vragen. Tevens werken wij veel samen

met The Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA). Dit is een organisatie van de Nederlandse overheid, met als doel Nederland aantrekkelijk te maken voor buitenlandse bedrijven. Wij hebben regelmatig gesprekken met de mensen van het NFIA waarbij ontwikkelingen en ervaringen worden gedeeld. Afgelopen voorjaar was er bijvoorbeeld een bespreking waar de Nederlandse belastingdienst bij aanwezig was. Hierbij werden ervaringen vanuit de praktijk uitgewisseld tussen de Nederlandse Belastingdienst en onze fiscale collega's van RSM US. Centraal stond het verschil tussen de Nederlandse en Amerikaanse fiscale wetgeving."

WAAR KIJK JIJ PERSOONLIJK ERG NAAR UIT?

"In september zijn wij gestart met de controle van een Nederlandse vennootschap die een hoofdkantoor heeft in de Verenigde Staten. Aangezien het een Nederlandse vennootschap betreft, dient de controle van de jaarrekening op basis van Nederlandse wet- en regelgeving uitgevoerd te worden onder verantwoordelijkheid van een in Nederland gekwalificeerde accountant. Echter, aangezien de financiële administratie in zijn geheel wordt gevoerd vanuit het hoofdkantoor in de Verenigde Staten, is het praktisch gezien de beste oplossing om deze opdracht met een gecombineerd controleteam – bestaande uit professionals die werkzaam zijn bij RSM in de Verenigde Staten en professionals die werkzaam zijn bij RSM in Nederland – uit te voeren. Ik zie erg uit naar de samenwerking, met name omdat deze samenwerking op alle niveaus tot uiting komt. Een mooi voorbeeld van het krachtige RSM-netwerk! Daarnaast geeft dit ook aan dat RSM zijn eigen medewerkers prachtige uitdagingen kan voorleggen. Wie wil er nu niet als assistent accountant een aantal weken naar de Verenigde Staten voor een opdracht?"

SPEELT U MET DE GEDACHTE OM MET UW ORGANISATIE DE
OVERSTEEK NAAR DE VERENIGDE STATEN TE MAKEN? OF WILT U
GRAAG WETEN OF HET INTERESSANT IS VOOR UW ONDERNEMING?
RICK LAMERICHS HELPT U GRAAG VERDER, BEREIKBAAR VIA
E-MAILADRES RICK.LAMERICHS@RSMUS.COM EN VIA HET
TELEFOONNUMMER +1 312 634 39 97.