

Beneluxeringsonderzoek West-Brabant

Achtergrond

De regionale ontwikkelingsmaatschappij NV REWIN West-Brabant heeft in de zomer van 2005 een schriftelijke enquête gehouden onder bedrijven die zich met begeleiding van REWIN in West-Brabant gevestigd hebben en onder West-Brabantse bedrijven die zich richten op de Benelux-markt. In het bijzonder betreft dit "Beneluxeringsbedrijven"; bedrijven die hun verschillende vestigingen in Nederland en/of België bundelen om vanuit één nieuwe vestiging in West-Brabant de Benelux-markt te bedienen. Het uitgangspunt hierbij is dat samenvoeging van vestigingen kostenvoordelen oplevert, leidt tot efficiencyverhoging en zo de concurrentiekracht van het bedrijf versterkt. REWIN heeft deze enquête verricht omdat de ervaringen van Beneluxeringsbedrijven interessant kunnen zijn voor acquisitie van andere potentiële nieuwe vestigers.

Omdat REWIN diverse Beneluxeringsbedrijven bij vestiging in West-Brabant intensief begeleid heeft, is de respons van deze enquête, ondanks diverse personeelswisselingen in de directie van deze bedrijven en ondanks het ongunstige tijdstip van de enquête aan het begin van de zomer, toch opvallend hoog. In de afgelopen periode heeft REWIN 31 Beneluxeringsbedrijven begeleid, die samen goed zijn voor ruim 1.900 nieuwe arbeidsplaatsen voor West-Brabant. De respons onder deze bedrijven bedraagt bijna 30 %. De belangrijkste conclusies van de enquête zijn hieronder weergegeven.

Bedrijfsgegevens

De bedrijven die kiezen voor samenvoeging zijn in het algemeen internationaal van karakter, met een totaal personeelsbestand variërend van 700 tot 35.000 personen (met uitzondering van enkele kleine specialistische bedrijven). De bedrijven zijn van Amerikaanse of West-Europese oorsprong. Het merendeel heeft vestigingen uit België en Nederland samengevoegd, maar er zijn ook enkele bedrijven die meerdere Nederlandse bedrijven samenvoegden. Ruim de helft van deze bedrijven heeft de nieuwe Europese hoofdvestiging in West-Brabant gevestigd. De bedrijfsgrootte varieert hierbij (met 1 uitzondering) tussen de 20 en 150 werkzame personen.

Het merendeel van de Beneluxeringsbedrijven die kiest voor vestiging in West-Brabant, heeft gekozen voor **vestiging in Breda** (ruim 60 %). Andere vestigingsplaatsen zijn Roosendaal, Geertruidenberg en Oosterhout. Het merendeel van Beneluxeringsbedrijven betreft handelsbedrijven (ruim 50 %), gevolgd door bedrijven in de **zakelijke dienstverlening** (ruim 20 %).

Locatiekeuze

De **ligging** is de belangrijkste factor geweest voor de keuze voor vestiging in West-Brabant! West-Brabant scoort dus uitstekend met haar gunstige ligging in de Benelux, in Nederland maar op relatief korte afstand van België. Op dit onderdeel krijgt de regio een gemiddeld **rapportcijfer van ruim 9,4**. Daaropvolgend worden de bereikbaarheid (8,8), de goede infrastructurele voorzieningen (7,6) en de relatief gunstige kosten (van bijvoorbeeld huur of koop van een bedrijfspand, score 6,8) respectievelijk genoemd. De beschikbaarheid van personeel, het woon- en werkklimaat, de overige kosten en de fiscale aspecten waren voor de Beneluxeringsbedrijven respectievelijk minder zware wegingsfactoren. De lagere sociale lasten van Nederland versus België wordt nog afzonderlijk als belangrijk opgemerkt.

Beneluxering

Om inzicht te krijgen in de concrete kostenvoordelen die bedrijven kunnen behalen bij Beneluxering hebben we de geënquêteerden enkele stellingen voorgelegd, met de vraag of dit voor hun bedrijf van toepassing is geweest. Alle bedrijven geven aan de samenvoeging leidt tot besparingen op de personele kosten en met uitzondering van 1 bedrijf hebben alle andere bedrijven besparingen gerealiseerd op huisvesting- en exploitatielasten. De stelling dat samenvoeging de mogelijkheid biedt van tax-ruling en verlaging van de effectieve vennootschapsbelasting wordt veel minder breed gedragen. Daarbij dient overigens wel de kanttekening geplaatst te worden dat de kansen voor een aantrekkelijke taxruling verschillen van onderneming tot onderneming en afhankelijk is van gekozen fiscale structuren. Op indicatie van REWIN is dit wel een nadrukkelijk aandachtspunt geweest.

Het overgrote merendeel is het wel eens met de stelling dat samenvoeging leidt tot een nieuwe locatie in een regio met lagere kostenstructuur, wat weer kostenvoordelen genereert. Met uitzondering van 1 bedrijf wordt ook de stelling onderschreven dat samenvoeging leidt tot efficiencyvoordelen en productiviteitsverbetering.

Concluderend kan gesteld worden dat Beneluxering dus duidelijk leidt tot **concrete besparingen** in de personele kosten, huisvesting en exploitatielasten, en **kostenvoordelen** door vestiging in een regio met lagere kostenstructuur. Ook de **efficiencyvoordelen** en **productiviteitsverbetering** worden als zodanig ervaren. Eventuele mogelijkheden voor taxrulings en vennootschapsbelastingverlaging zijn (door de gekozen fiscale structuren) niet als concreet voordeel van samenvoeging van Beneluxvestigingen ervaren.

Totale voordelen Beneluxering

Het blijkt moeilijk om een indicatie te geven van de totale voordelen van Beneluxering. Alle bedrijven hebben besparingen gerealiseerd op arbeidsplaatsen en/of kantoorruimte. Overige besparingen betreffen onder meer de lagere sociale lasten, systemen en kennisbehoud, marketing en IT-computersoftware en overhead en transportkosten. Bij het merendeel van de Beneluxeringen is sprake van een duidelijk **positief bedrijfsresultaat**, ten gevolge van de samenvoeging. Als indicatie geldt een besparing die wordt ingeschat op ca. 15 %.

Alternatieve vestigingslocaties

De helft van de Beneluxeringsbedrijven hebben ook andere regio's overwogen als geschikte vestigingslocatie. Dit betrof respectievelijk andere Brabantse regio's, gebieden elders in Nederland en Belgische regio's (m.n. de regio Antwerpen). De keus is dus uiteindelijk wel op West-Brabant gevallen.

Doorslaggevende redenen

De belangrijke vestigingsfactor "ligging" werd door 1/3 deel van de bedrijven als doorslaggevende redenen genoemd in de open vraag naar de doorslaggevende redenen voor de keuze voor West-Brabant. Andere redenen waren onder meer personeel, kosten, bereikbaarheid, ontsluiting en fiscale redenen om in Nederland te blijven. Ook de beschikbaarheid van grond werd als argument genoemd.

Benchmark

Bijna de helft van de bedrijven heeft gekozen voor West-Brabant op basis van een gerichte benchmark. In alle gevallen was het eigen bedrijf bij het opstellen van deze benchmark betrokken, terwijl een kwart van de bedrijven ook een accountant of adviesburo heeft ingeschakeld.

In de benchmark zijn verschillende vestigingslocatie met elkaar vergeleken. In alle benchmarks is het belangrijkste element dat geanalyseerd is de verschillen in huurprijzen voor verschillende locaties, maar ook it-infrastructuur, bouwkosten, subsidies en alle mogelijke aspecten omtrent Beneluxering worden respectievelijk genoemd.

In 75 % van de verrichte benchmarkstudies zijn vergelijkingen gemaakt tussen verschillende Nederlandse regio's, terwijl in de helft van de gevallen ook internationale vergelijkingen zijn opgesteld. Voor deze internationale benchmarks geldt dat er vooral gekeken is naar de verschillen in loonkosten, aangevuld met bijvoorbeeld informatie over aantallen feest- en vrije dagen. In de helft van de internationale benchmarks zijn ook de volgende aspecten aan de orde gekomen; vennootschapsbelasting, grensarbeiderregeling, premies sociale zekerheid, inkomstenbelasting, nutsvoorzieningen, ontslagprocedures en vergunningen van gemeenten.

Niet voorziene, ingecalculerde factoren

REWIN probeert zo goed mogelijk in te spelen op de verschillende vragen van bedrijven die Beneluxeren en wo; bedrijven uitgebreid informeren over de verschillende aspecten van Beneluxeren. In de praktijk komen echter vaak factoren naar voren die niet van tevoren voorzien zijn, maar die voor nieuwe Beneluxeerders wel van belang kunnen zijn omdat ze bijvoorbeeld leiden tot bijkomende

kosten of betrekking hebben op specifieke nadelen. De geënquêteerde Beneluxeringsbedrijven gaven aan dat ze met de volgende factoren niet vooraf rekening hadden gehouden:

- "Dat we permanent meerdere personen in dienst moesten hebben die vlot de franse taal spraken" (samenvoeging Nederlandse en Belgische vestiging internationaal handelsbedrijf).
- "De nadelige belastingen op het aanvullend pensioenplan van Belgen die werkzaam worden in Nederland"(samenvoeging Nederlandse en Belgische vestiging internationaal industrieel bedrijf)
- "Onmeetbare verschillen in arbeidsvoorwaarden"(samenvoeging Nederlandse vestigingen internationaal handelsbedrijf)
- "Destijds gekozen voor hoofdvestiging in Nederland i.v.m. het soepeler arbeidsrecht ten opzichte van België. Dit is nu niet meer het geval en dreigt zelfs negatief te worden." (samenvoeging Nederlandse en Belgische vestiging internationale distributeur & groothandel).
- "De ligging ten opzichte van de luchthavens" (samenvoeging Nederlandse vestigingen van internationale zakelijke dienstverlener).
-

Uitbesteding werkzaamheden naar West-Brabantse bedrijven

Naarmate Beneluxeerders langer gevestigd zijn in West-Brabant neemt het aandeel van de uitbesteding naar West-Brabantse bedrijven aanzienlijk toe. Ook wordt geleidelijk aan steeds meer personeel uit West-Brabant aangenomen, ter aanvulling of vervanging van het personeel dat uit de oorspronkelijke vestigingen is meegekomen.

Culturele verschillen

Naast cijfermatig te onderbouwen voordelen is er bij samenvoeging van vestigingen uit verschillende landen ook sprake van culture verschillen die van invloed kunnen zijn op het welslagen van een dergelijke operatie. Daarbij is ingegaan op de diverse aspecten.

- Reacties medewerkers.

In de helft van de gevallen zijn **de medewerkers positief, na aanvankelijke aarzelingen**. Een kwart van de bedrijven heeft aangegeven dat er sprake is geweest van een vrijwel probleemloze overgang. Naarmate de afstand tot de voorgaande vestigingen groter is, besluit meer personeel niet mee te verhuizen, in het bijzonder het lager geschoolde personeel. Bij een bedrijf dat vestigingen uit Utrecht en Brussel samenvoegde zijn de reacties sterk uiteenlopend geweest, waarbij er uiteindelijk een verloop van 10 % van het personeel heeft plaatsgevonden, met name in de lager geschoolde categorie. Bij een samenvoeging tussen Tilburg en een Belgische vestiging is sprake van ca. 10 % verloop in het personeelsbestand, maar in dit geval betreft dit alleen de Belgische werknemers. Een ander bedrijf meldt dat met name de Belgische medewerkers veel support nodig hebben, maar nu ook positief zijn.

De wijze waarop de overgang begeleid is, blijkt overigens van groot belang. Een aanpak zonder afvloeiing, waarbij het personeel tijdig op de hoogte is gesteld van de plannen en waarbij financiële motivatie van de noodzaak tot samenvoeging is gegeven, leidt tot een vrijwel probleemloze overgang.

- Reacties klanten

Bij een kwart van de bedrijven heeft de samenvoeging **geen invloed** gehad. Voor anderen (ca 25 %) geldt dat in het algemeen de Nederlandse klanten goed reageren, en de Belgische klanten wat terughoudender. Een bedrijf vult aan dat de Belgische klanten nu de voordelen ervaren van de Nederlandse efficiency en nu echt positief reageren.

Een kwart van de bedrijven onderstreept het **belang van een landelijke insteek**. Zo word een satelietorganisatie in België behouden met Belgische medewerkers en Belgische telefoonnummers, terwijl een ander bedrijf aangeeft dat Belgische klanten verwachten en eisen met Belgische medewerkers te spreken en dat dit ook geldt voor de Nederlanders. De conclusie van dit bedrijf is dat Beneluxering een mix van nationaliteiten in het personeel betekent, omdat er anders sprake zal zijn van een flop!

- Ervaring koppeling cultuur

Er is sprake van een cultureel bepaald beeld van Belgische terughoudendheid versus Nederlandse directheid. De vraag is of de Beneluxeerders dit ook zo ervaren hebben bij de koppeling van verschillende culturen. Ook hier is het tijdsaspect van belang. Een bedrijf dat al in 1999 besloot tot Beneluxeren spreekt van een prima samenwerking, terwijl een ander aangeeft dat er in eerste instantie sprake was van terughoudendheid, maar na verloop van tijd loopt alles redelijk vlot. In de helft van de gevallen concludeert men dan ook dat de samenwerking thans goed gaat, maar bij de andere helft van de geënquêteerden is (nog?) wel sprake van problemen en ervaren ze de samenvoeging als moeizamer.

De directeur van een groothandelsbedrijf met thans een hoofdvestiging in Breda gaf overigens aan dat de beelden niet echt kloppen en verwoorde zijn ervaring als volgt: "Belgen begrijpen niets van de Nederlandse onderwatercultuur. Hoezo zijn Belgen terughoudend? Volgens mij komen ze veel beter voor "hun" individuele belangen op. Reageren emotioneler, ten koste van het zakelijke belang, terwijl ze denken dat hun belang het zakelijke belang is".

Beneluxeringstudie REWIN

Circa een kwart van de Beneluxeerders heeft gebruik gemaakt van de Beneluxeringsstudie van REWIN. In het algemeen werd deze als zeer uitgebreid ervaren. Bedrijven geven aan de Beneluxeringsstudie zeer waardevol te vinden bij hun besluitvormingsproces, waarbij in het bijzonder de benchmark wordt gewaardeerd, evenals informatie over ontslagrecht.

NV REWIN West-Brabant
Mevr.drs. C.M.T. Scheurink
5 augustus 2005