

GEWEZEN VS-AMBASSADEUR OVER TOEKOMST VAN BELGIË

# Beter snel einde dan vechtscheiding

**“Niets is nefaster voor bedrijven dan een langdurige doodstrijd van een land,” zegt gewezen VS-ambassadeur in België, Tom Korologos**

**T**om Korologos was verleden week voor het eerst in België na zijn vertrek in februari 2004. We treffen hem op het Brusselse kantoor DLA Piper. Hij werd begin september strategisch adviseur voor Government Affairs in Washington, vrij vertaald: lobbyist.

Hij kijkt trots terug op zijn ambtsperiode. “Toen ik in 2004 startte, leefde er in België een sterk anti-Amerikaans gevoel,” herinnert hij. “Amerikaanse politici konden hier worden vervolgd wegens oorlogsmisdaden. Er werd bedreigd om onze treinen met militair materiaal te blokkeren. Toen president Bush een bezoek bracht aan Brussel, kopten de kranten met sympathie over hem. Dat is niet alleen mijn verdienste, maar ook die van minister van Buitenlandse Zaken Karel De Gucht. Een



**TOM KOROLOGOS**  
(EX-VS-AMBASSADEUR, DLA PIPER)  
Waarschuwt voor regimecrisis.

goede zaak, want België is een van de belangrijke vestigingsplaatsen voor Amerikaanse ondernemingen.”

**TRENDS. Vormen de huidige politieke strubelingen een belemmering voor nieuwe investeringen?**

**TOM KOROLOGOS.** Belangrijker zijn onze presidentsverkiezingen. Ondernemingen zijn tijdens een verkiezingsjaar minder geneigd belangrijke beslissingen te nemen. Zakenlui wensen een ding: rechtszekerheid. Dat geldt ook voor de plaats van hun investering. Enkel een stabiel land kan dat bieden. Langdurige politieke onrust ondermijnt stabiliteit.

**Een splitsing van het land is een extreme vorm van instabiliteit ...**

**KOROLOGOS.** ... en wordt dus best vermeden. Maar ik heb me als ambassadeur vanaf dag één gehouden aan de regel me nooit met Vlaams-Waalse tegenstellingen te bemoeien. Een ding is zeker: als jullie per se willen uiteengaan, doe het dan niet met een lange vechtscheiding. Niets is nefaster voor bedrijven dan een langdurige doodstrijd van een land.

H.B. ■

**TRENDS OPINIE**  
Separatisme voor dummies (Blz. 122).

VERDOKEN OMZETBELASTING

## Taks op kredietverzekering tast concurrentiepositie aan

**“D**e Belgische heffing van 9,25 % op de kredietverzekering tast onze export aan,” zegt Jean-Louis Coppers, gedelegeerd bestuurder van CRiON. “Uit ons vergelijkend onderzoek in Europa blijkt dat onze buurlanden — uitgezonderd Duitsland (16 %) en Luxemburg (4 %) — geen belasting op buitenlandse risico's heffen. Een eventuele afschaffing zou de Belgische schatkist slechts 7,16 miljoen euro kosten, maar een grote stimulans voor de slabakkende export betekenen. De schrik voor wanbetalers (55 %) blijkt immers een belangrijke motivatie voor ondernemers om niet naar het buitenland te gaan. Een kredietverzekering lost dit probleem op.”

In een brief aan Karel De Gucht, minister van Buitenlandse Zaken, klaagt de onafhankelijke makelaar — lid van beursgenoteerde netwerk Aon (Verenigde Staten) — de verdoken omzetbelasting aan. Coppers: “De bijdrage is afhankelijk van de verzekeringspremie, berekend op basis van de omzet. Bij een klasieke polis, zoals de brandverzekering, bestaat deze correlatie niet. Bovendien moeten verlieslatende bedrijven evenveel betalen als winstgevendende ondernemingen, aangezien de taks niet rechtstreeks

op de eindgebruiker afgewenteld kan worden. Je kunt de taks op de kredietverzekering dus beschouwen als een omzetbelasting, wat de Europese Unie verbiedt.”

Bert Wullaert, financieel directeur van de houtgroep Cras uit Waregem, bevestigt het concurrentieel nadeel van de Belgische heffing: “Wij beschikken over een breed productengamma en realiseren ruim één derde van onze omzet (106 miljoen euro) in het buitenland. Een goede kredietverzekering is een must, maar de winstmarges zijn klein. De huidige taks tast onze concurrentiepositie aan.”

Peter Van Den Broecke, finance director bij Daikin Europe, is evenmin gelukkig met de huidige situatie: “De Japanse



**JEAN-LOUIS COPPERS (CRION)**  
“Taks op kredietverzekering is een verdoken omzetbelasting.”

cultuur hecht heel veel belang aan correcte betalingen. Daarom hebben wij al meer dan 20 jaar een kredietverzekeringsspolis. Normaliter geven wij de voorkeur aan een gecentraliseerde Europese verzekeringspolitiek, maar de Belgische taks noopt ons tot het ondertekenen van contracten in elk Europees land afzonderlijk.”

E.P. ■