

Kroes: 'Lippens lag niet voor mij op de knieën'

Fortis-topman Maurice Lippens zegt gepoogd te hebben eurocommissaris Neelie Kroes (mededinging) via een oud-commissaris onder druk te zetten. Kroes ontkent keihard.

Europees commissaris Neelie Kroes ontkent dat zij door een voormalige eurocommissaris is benaderd over de kwestie Fortis. "Ik heb geen enkel contact gehad met een voorganger of een andere voormalige commissaris in deze zaak. En voor zover ik weet mijn kabinet evenmin. Met baron Lippens heb ik het laatste driekwart jaar niet eens gesproken. Hij heeft dus absoluut niet voor mij op de knieën gelegen."

Bestuursvoorzitter Maurice Lippens van Fortis deed het maandag tijdens de informatiebijeenkomst voor aandeelhouders en klanten in Amsterdam voorkomen dat het bedrijf hemel en aarde heeft bewogen om de commissaris voor mededinging te beïnvloeden. Fortis wilde uitstel voor een cruciale verkoop van enkele bedrijfsonderdelen. "We hebben zelfs een vroegere commissaris naar haar (Kroes,



Commissaris Kroes weerspreekt Lippens.

red.) toegestuurd. Want in het verleden zijn er precedents geweest, waarbij men een verlening toestond", aldus Lippens. "We hebben gesmeekt, we hebben alles gedaan, maar het was: nee. We zouden de Europese

Commissie misschien voor de rechtbank moeten sleuren."

De Europese Commissie wilde de overname van het Nederlandse deel van ABN Amro door Fortis alleen toestaan als de bank-verzekeraar bepaalde Nederlandse *commercial banking*-activiteiten zou verkopen.

Tijdens de bijeenkomst, die was bedoeld om het geschonden vertrouwen in Fortis te herstellen, beschreven Lippens en zijn *chief executive officer* Herman Verwilt maandag hoe Fortis in mei en juni geconfronteerd werd met een reeks tegenvallers, die de controversiële kapitaalinjectie van 8 miljard euro op 26 juni noodzakelijk maakte. Verwilt omschreef de eis van Kroes om de benodigde bedrijfsonderdelen vóór 3 juli te verkopen daarbij als "de absolute trigger".

Volgens Lippens en Verwilt dwong de strenge deadline in combinatie met de ongunstige marktomstandigheden Fortis de onderdelen tegen een afbraakprijs te verkopen aan Deutsche Bank. "Dat kan ons wel 900 miljoen euro hebben gekost", stelde Verwilt.

Tijdens de borrel na de presentatie wilde Lippens de identiteit van de oud-eurocommissaris die Fortis naar Kroes zou hebben gestuurd niet onthullen. "Het was geen officiële opdracht. Ik wil niemand in de problemen brengen." Het betreft volgens hem in elk geval niet de Belgische ex-politicus en voormalige Fortis-toezichthouder Etienne Davignon, met wie hij bevriend is. Op de vraag of het gaat om Karel van Miert, een voorganger én goede vriend van Kroes, gaf Lippens geen commentaar.

De Fortis-topman beklagde zich vooral over Kroes' kabinetschef, die geen ruimte zou hebben geboden de eurocommissaris te overtuigen. "De kabinetschef is een Duitser, dus procedures, procedures, procedures *über alles*", aldus Lippens, terwijl hij het gebaar maakte van een dichtrolend loket. Overigens is de kabinetschef geen Duitser, maar de Ier Anthony Whelan.

Kroes zegt recent wel enkele malen met Van Miert te hebben gesproken. "Maar over Fortis hebben wij het nooit gehad." De eurocommissaris is verbaasd over Lippens' suggestie dat alles is gedaan om haar tot uitstel te bewegen. "Lippens heeft mijn mobiele nummer en het nummer van mijn secretaresse. Niet iedereen die bij mij op de koffie wil komen, gaat in het boek. Maar hij is toch een figuur van enig belang. Hij heeft mij echter helemaal niet benaderd" ■ MS

Ruim kwart VS-bedrijven betaalt geen belasting

Op papier kunnen bedrijven die winst maken in de VS voor een tarief van 35 procent worden aangeslagen. In de praktijk komt dat nauwelijks voor. Sterker nog, het blijkt dat veel bedrijven helemaal geen winstbelasting betalen.

De Government Accounting Office, de Amerikaanse rekenkamer, werd door twee Amerikaanse senatoren op onderzoek uitgestuurd. Ze vermoeden dat buitenlandse bedrijven aanzienlijk minder belasting in de VS betalen dan Amerikaanse bedrijven. Ondernemingen kunnen hun belastbare winst drukken met de zogeheten *transfer pricing*, een manier om winst binnen het bedrijf te verplaatsen naar een land met een lage winstbelasting.

Op basis van een grote steekproef uit miljoenen belastingformulieren concluderen de onderzoekers

dat tussen 1998 en 2005 zo'n 28 tot 53 procent van de niet-Amerikaanse bedrijven geen cent belasting heeft betaald. Hetzelfde geldt voor tenminste 23 tot 38 procent van de grote Amerikaanse bedrijven. Oorzaken zijn transfer pricing, maar ook de mogelijkheden om de verliezen uit voorgaande jaren in mindering te brengen op de winst, en de verruimde mogelijkheden om belastingen te ontwijken die de regering-Bush heeft geïntroduceerd.

En de klacht van de twee Amerikaanse senatoren? Verhuld in de taal van de statistiek maakt de rekenkamer daar korte metten mee: vooral sinds 2001 zijn de verschillen tussen de niet-Amerikaanse en Amerikaanse bedrijven qua belastingaanslagen 'statistisch niet significant'. Ofwel: kraam geen onzin uit, óók Amerikaanse bedrijven zijn niet heilig ■ EM

