

Hulp bij bedrijfsoverdrachten

**Gids met goede werkwijzen
voor een soepele overdracht van bedrijven
aan een nieuwe eigenaar**



Publicaties — DG Ondernemingen

Hulp bij bedrijfsoverdrachten

Gids met goede werkwijzen
voor een soepele overdracht
van bedrijven aan een nieuwe eigenaar



EUROPESE COMMISSIE

Verklaring over overheidssteun

Deze brochure geeft niet noodzakelijk de mening van de Europese Commissie weer.

Overheidssteun aan ondernemingen is alleen aanvaardbaar indien verleend overeenkomstig de in het EG-Verdrag (met name in artikel 87 en 88) opgenomen bepalingen inzake steunmaatregelen van de lidstaten over de verenigbaarheid van zulke steunmaatregelen met de gemeenschappelijke markt. Overheidssteun aan ondernemingen moet voldoen aan de voorwaarden die volgens het mededingingsbeleid van de Commissie in verordeningen, regelgevingkaders, richtsnoeren, kennisgevingen en andere teksten over diverse sectoren (motorvoertuigen, kunstvezelsector enz.) of met diverse horizontale doelstellingen (subsidiering van het MKB, onderzoek en ontwikkeling, milieu enz.) zijn vastgelegd.

Andere brochures met informatie over ondersteuning van bedrijven:

Steun aan startende ondernemingen

Bedrijven helpen om financiële problemen op te lossen

Ondernemingen helpen te groeien

Nadere inlichtingen zijn beschikbaar bij:

Europese Commissie
Directoraat-generaal Ondernemingen
Directoraat B — Bevordering van het ondernemerschap en het MKB
Eenheid B.1 — SC27, 3/4
B-1049 Brussel
Fax (32-2) 296 62 78
E-mail: Entr-Business-Support@cec.eu.int
[http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/
transfer_business/index.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/transfer_business/index.htm)

***Europe Direct helpt u antwoord te vinden op uw
vragen over de Europese Unie***

**Een nieuw gratis nummer:
00 800 6 7 8 9 10 11**

Meer gegevens over de Europese Unie vindt u op internet via de Europaserver (<http://europa.eu.int>).

Bibliografische gegevens bevinden zich aan het einde van deze publicatie.

Luxemburg: Bureau voor officiële publicaties der Europese Gemeenschappen, 2003

ISBN 92-894-5246-3

© Europese Gemeenschappen, 2003
Overneming met bronvermelding toegestaan.

Printed in Belgium

GEDRUKT OP CHLOORVRIJ GEBLEEKT PAPIER



Erkki Liikanen

Lid van de Europese Commissie
verantwoordelijk voor Ondernemingen
en Informatiemaatschappij

Inleiding door Erkki Liikanen

Ongeveer eenderde van alle Europese ondernemingen zal de komende tien jaar aan de volgende generatie moeten worden overgedragen. Dit betekent dat elk jaar gemiddeld 610 000 kleine en middelgrote ondernemingen in andere handen zullen overgaan, met mogelijke gevolgen voor 2,4 miljoen banen. Deze schattingen van de deskundigengroep inzake bedrijfsoverdrachten van het directoraat-generaal Ondernemingen dateren van de zomer 2002 ⁽¹⁾.

Na de oprichting en de groei is de overdracht de derde cruciale fase in het bestaan van een onderneming. Er komen heel wat complexe zaken bij kijken, zoals successierecht en vennootschapsrecht. De overdracht van een onderneming betreft echter niet alleen deze technische aspecten van de eigendoms-overdracht, maar ook de overdracht van de leiding van de onderneming. Het is een lang proces dat grondig en ruim op voorhand moet worden voorbereid. Helaas draaien te veel bedrijfsoverdrachten op een mislukking uit, waardoor banen, activa en mogelijkheden verloren gaan.

Om hulp te bieden bij bedrijfsoverdrachten, moet men over de juiste regelgeving beschikken en tegelijkertijd gepaste ondersteunende structuren en diensten kunnen aanbieden. De Europese Commissie heeft beide aspecten behandeld in haar aanbeveling inzake de overdracht van kleine en middelgrote ondernemingen ⁽²⁾. Daarin werden de lidstaten aangespoord hun wettelijke en fiscale regels ten aanzien van bedrijfsoverdrachten te verbeteren, bewustmakingsacties te organiseren en ondersteuning te bieden. Met de uitvoering van de aanbeveling is intussen enige vooruitgang geboekt, maar er is nog een lange weg te gaan.

⁽¹⁾ Voor het Eindverslag van de deskundigengroep inzake de overdracht van kleine en middelgrote ondernemingen, zie: http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/transfer_business/transfer_com_02/final_report_nl.pdf.

⁽²⁾ Aanbeveling van de Commissie van 7 december 1994 inzake de overdracht van kleine en middelgrote ondernemingen, PB L 385 van 31.12.1994, blz. 14.

Er is veel aandacht besteed aan maatregelen om de oprichting van nieuwe bedrijven te stimuleren. Dat is van groot belang, maar het is niet minder belangrijk om het voortbestaan en de groei van bestaande levensvatbare ondernemingen te verzekeren. Jonge mensen moeten worden aangemoedigd om de overname van een bestaand bedrijf te overwegen als alternatief voor het oprichten van een nieuw bedrijf. Tijdens de Europese Raad van Lissabon in maart 2000 heeft de Europese Unie haar strategisch doel voor 2010 bepaald, namelijk „*de meest concurrerende en dynamische kenniseconomie van de wereld te worden die in staat is tot duurzame economische groei met meer en betere banen en een hechtere sociale samenhang*”. Het bedrijfsleven is van groot belang voor de Europese groei en werkgelegenheid. Als we de doelstelling van Lissabon willen halen, kunnen we ons niet veroorloven levensvatbare ondernemingen in de overdrachtsfase te verliezen.

Deze brochure is bedoeld om beleidsmakers, bedrijfsondersteunende organisaties en andere belangstellenden voorbeelden van praktische hulp bij bedrijfsoverdrachten aan te reiken. Deze goede werkwijzen belichten een paar gevallen die in het eindverslag van het BEST-project inzake de overdracht van bedrijven werden beschreven of tijdens het Europees seminar inzake bedrijfsoverdrachten op 23 en 24 september 2002 in Wenen werden voorgesteld.

Ik hoop dat u in deze brochure nieuwe ideeën en inspiratie vindt om verdere ondersteunende maatregelen voor bedrijfsoverdrachten te ontwikkelen. Laten we ervoor zorgen dat bedrijfsoverdrachten niet het begin van het einde zijn, maar een nieuw begin.

Erin Lohan

Hulp bij bedrijfsoverdrachten

Gids met goede werkwijzen voor een soepele overdracht van bedrijven aan een nieuwe eigenaar

Een van de meest kritieke fasen in het bestaan van een onderneming vindt plaats wanneer het eigendom en de leiding worden overgedragen. Een bedrijf kan binnen de familie worden overgedragen, aan werknemers of aan derden. Bedrijfsoverdrachten zijn nog steeds zeer vaak het gevolg van pensionering van de ondernemer. Pensionering is echter slechts één reden. Andere redenen die een belangrijke rol spelen zijn persoonlijke beslissingen (vervroegde pensionering, verandering van beroep enz.), een zich wijzigende concurrentiesituatie (veranderende markten, nieuwe producten, nieuwe distributiekanaalen enz.) of persoonlijke gebeurtenissen (scheiding, ziekte, overlijden enz.).

Het overdrachtsproces

De voorbereiding van een bedrijfsoverdracht is een lang en ingewikkeld proces dat tal van moeilijkheden met zich kan brengen. Het eerste type probleem is psychologisch of emotioneel. Veel ondernemers, met name degenen die hun eigen bedrijf zelf hebben opgericht en het gedurende een aantal jaren hebben opgebouwd, kunnen zich maar schoorvoetend losmaken en hebben grote moeite om de overdracht van hun bedrijf voor te bereiden. De overdracht van kennis en vaardigheden vindt zeer laat plaats, als zij al gebeurt. Het gevolg is dat de overdracht vaak onvoldoende is voorbereid. Dit is niet alleen van belang voor de ondernemer die het bedrijf overdraagt, maar het beïnvloedt en beperkt ook de voorbereidingstijd voor de koper of de opvolger of hun naaste medewerkers.

Het tweede type probleem hangt samen met het complexe karakter van de bedrijfsoverdracht en met het feit dat de ondernemer geen ervaring heeft met of kennis heeft van de wijze waarop hij met deze situatie moet omgaan. De ondernemer weet niet altijd wie kan worden benaderd voor hulp of waar informatie te vinden is.

Ondernemers, met name huidige eigenaars, kunnen bang zijn voor problemen in verband met de overdracht van

kennis. Hoe moeten zij hun impliciete kennis overdragen aan de volgende generatie? Bovendien worden de overdracht van netwerken en relaties, de aarzeling om leidinggevende bevoegdheden te delen en de druk om de zaak succesvol te blijven leiden in een overdrachtssituatie vaak als potentiële problemen beschouwd.

Het derde type obstakel wordt gevormd door de nationale wetgeving, met name het vennootschapsrecht, het belastingstelsel en de administratieve formaliteiten. Voorbeelden van dit soort problemen zijn hoge successie- en schenkingsrechten, financiën, problemen die de wijziging van de rechtsvorm van een bedrijf belemmeren wanneer een overdracht wordt voorbereid, en problemen die de continuïteit van personenvennootschappen belemmeren als een van de vennoten sterft of met pensioen gaat.

De problemen die bij een bedrijfsoverdracht spelen, zijn ook afhankelijk van de grootte van het bedrijf. Grote bedrijven kunnen gewoonlijk terugvallen op het advies van interne of externe deskundigen die vertrouwd zijn met de wetgeving terzake en de uitdagingen die in het verschiet liggen. Eigenaars van kleine bedrijven zijn zich veel minder bewust van de verschillende aspecten van een bedrijfsoverdracht.

Hulp bij bedrijfsoverdrachten

Om hulp te bieden bij bedrijfsoverdrachten, keurde de Europese Commissie in 1994 een aanbeveling inzake de overdracht van kleine en middelgrote ondernemingen ⁽³⁾ goed. Daarin werden de lidstaten aangespoord om hun wettelijke en fiscale regels ten aanzien van bedrijfsoverdrachten te verbeteren, bewustmakingsacties te organiseren en ondersteuning te bieden.

De eerste evaluatie van de toepassing van de aanbeveling vond plaats in 1998 ⁽⁴⁾. Daaruit bleek dat heel wat lidstaten maatregelen hadden genomen om de situatie te verbeteren, terwijl andere weinig of niets hadden gedaan.

In december 2000 lanceerde het directoraat-generaal Ondernemingen van de Europese Commissie een BEST-project inzake de overdracht van bedrijven ⁽⁵⁾. Dit project

⁽³⁾ PB L 385 van 31.12.1994, blz. 14.

⁽⁴⁾ Mededeling van de Commissie over de overdracht van kleine en middelgrote ondernemingen, PB C 93 van 28.3.1998, blz. 2.

⁽⁵⁾ Meer informatie over het BEST-project vindt u op:
http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/transfer_business/best_project.htm.

was een van de prioritaire actieterreinen van het DG. Het was in de eerste plaats bedoeld om toe te zien op de toepassing van de aanbeveling inzake de overdracht van kleine en middelgrote ondernemingen van de Commissie, ondersteunende maatregelen voor bedrijfsoverdrachten te identificeren en toekomstige actieterreinen voor te stellen. De Commissie kreeg voor de uitvoering van dit project de hulp van een speciaal hiervoor opgerichte deskundigengroep, bestaande uit deskundigen uit alle Europese lidstaten behalve Ierland, Zweden en het Verenigd Koninkrijk.

Op basis van de schattingen van deze deskundigen zal ongeveer eenderde van alle bedrijven in de EU in de komende tien jaar in andere handen overgaan (variërend van 25 tot 40 % afhankelijk van de lidstaat). Dit betekent dat elk jaar gemiddeld 610 000 kleine en middelgrote ondernemingen (waarvan 300 000 ondernemingen met werknemers en 310 000 eenmansbedrijven) zullen worden overgedragen, met mogelijke gevolgen voor 2,4 miljoen banen.

Volgens de deskundigen gaat het steeds vaker om overdrachten aan derden buiten de familie. Dat betekent dat veel bedrijven door potentiële ondernemers kunnen worden overgenomen. Ondernemers dragen de eigendom van hun bedrijf ook steeds vaker om persoonlijke redenen al vóór hun pensioengerechtigde leeftijd over en steeds meer ondernemers blijven een kortere periode bij hetzelfde bedrijf en niet meer levenslang zoals in het verleden.

Wat de uitvoering van de aanbeveling van de Commissie betreft, kwam de deskundigengroep tot het besluit dat nauwelijks de helft van de 21 fiscale en wettelijke maatregelen die de Commissie had voorgesteld, in praktijk was gebracht (variërend van 2 maatregelen in Griekenland tot 16 in Nederland). De deskundigen kwamen tot de bevinding dat de lidstaten relatief veel vooruitgang hadden geboekt op twee van de vijf gebieden die belangrijk zijn om bedrijfs-overdrachten te helpen slagen. Dertien lidstaten hadden speciale regels inzake successie- en schenkingsrechten opgesteld en tien lidstaten hadden maatregelen genomen om de overdracht van een bedrijf aan derden te vergemakkelijken. Wat de andere sleutelgebieden betreft (specifieke maatregelen om overdrachten aan werknemers te vergemakkelijken, belastingverlichting bij vervroegde uittreding en belastingverlichting voor geld dat opnieuw in een andere kleine of middelgrote onderneming wordt geïnvesteerd), hadden slechts zeven of acht lidstaten maatregelen genomen.

De deskundigen kwamen ook tot de bevinding dat er wel veel ondersteuning voor bedrijfsoverdrachten voorhanden



is, maar dat die niet goed gestructureerd is en dus niet noodzakelijk het doelpubliek bereikt. De deskundigen hebben in totaal 53 ondersteunende maatregelen voor bedrijfsoverdrachten geïdentificeerd, die zijn opgenomen in de databank Ondersteunende maatregelen en initiatieven voor bedrijven (SMIE) ⁽⁶⁾.

Tot besluit van hun werkzaamheden hebben de deskundigen op het gebied van ondersteunende maatregelen de volgende voorstellen geformuleerd:

- oprichting van een „Europees Centrum voor bedrijfsoverdrachten”, een virtueel Europees platform om het verzamelen van informatie te coördineren, in heel Europa goede werkwijzen uit te wisselen en grensoverschrijdende samenwerking te vergemakkelijken. Ook op nationaal niveau moeten dergelijke centra worden opgericht;
- opzetting van een markt van Europese verkopers en kopers, gekoppeld aan het Centrum voor bedrijfsoverdrachten, om bestaande nationale databanken met elkaar te verbinden en landen die nog niet over een dergelijke databank beschikken aan te moedigen er een op te zetten;
- organisatie van regelmatig plaatsvindende activiteiten rond specifieke overdrachtsaspecten op Europees niveau om goede werkwijzen uit te wisselen, en het gebruik van de resultaten van deze activiteiten als input voor seminars en bijeenkomsten op nationaal, regionaal en lokaal niveau;
- ontwikkeling van alternatieve of aanvullende specifieke opleidings- en managementinstrumenten voor bestaande en toekomstige door de eigenaar beheerde ondernemingen en kleine familiebedrijven;
- lancering van door de overheid geïnitieerde ondersteuningsprogramma's en onderzoek inzake bedrijfsoverdrachten; en
- evenveel aandacht voor overdrachten als voor nieuwe bedrijven.

Europees seminar inzake bedrijfsoverdrachten

De resultaten van het BEST-project en voorbeelden van goede werkwijzen in de verschillende lidstaten werden voorgesteld tijdens het Europees seminar inzake bedrijfs-overdrachten dat op 23 en 24 september 2002 in Wenen plaatsvond ⁽⁷⁾. Het seminar werd georganiseerd door DG

⁽⁶⁾ www.europa.eu.int/comm/enterprise/smie.

⁽⁷⁾ www.transferofbusinesses.at.

Ondernemingen en het Oostenrijkse federale ministerie van Economische Zaken en Arbeid. Het had tot doel mensen van deze problematiek bewust te maken, een forum te bieden voor de uitwisseling van goede werkwijzen en te leren van elkaars succes. De drie workshops van het seminar gingen over de impact van wetgeving op bedrijfsoverdrachten, het belang van bewustmakingsmaatregelen en de behoefte aan ondersteunende maatregelen voor het overdrachtsproces.

De deelnemers aan het seminar kwamen tot de conclusie dat bewustmaking het uitgangspunt voor geslaagde bedrijfsoverdrachten is. Pas daarna komt de praktische ondersteuning. Gezien het complexe karakter van bedrijfsoverdrachten is professioneel advies vereist om het proces tot een goed einde te brengen. Er is blijkbaar veel ondersteuning beschikbaar, maar de zichtbaarheid en de coördinatie ervan moeten worden verbeterd. Om alle aspecten van bedrijfsoverdrachten te regelen is een holistische benadering nodig: de emotionele kant mag niet worden genegeerd.

De conclusie van het BEST-project en het Europees seminar inzake bedrijfsoverdrachten was dat aan overdrachten evenveel belang moet worden gehecht als aan nieuw opgerichte bedrijven. Volgens Oostenrijks onderzoek dat tijdens het seminar werd voorgesteld ⁽⁸⁾, overleeft 96 % van de met succes overgedragen bedrijven de eerste vijf jaar na een overdracht. De overlevingskansen zijn daarmee groter dan voor nieuwe bedrijven, waarvan na vijf jaar nog 75 % bestaat. Het is daarom van essentieel belang om het politieke bewustzijn van het belang van bedrijfsoverdrachten te vergroten en overdrachten als een aantrekkelijk alternatief voor het opstarten van een eigen onderneming te promoten.

De Commissie zal aandacht blijven besteden aan bedrijfs-overdrachten en het onderwerp van het technische naar het politieke niveau tillen. Meer politieke bewustwording is een conditio sine qua non voor snelle vooruitgang.

⁽⁸⁾ „Business transfers and successions in Austria”, Oostenrijks instituut voor onderzoek inzake kleine ondernemingen, 2002.

Voorbeelden van goede werkwijzen

De overdracht van een bedrijf is over het algemeen iets wat men maar één keer in zijn leven doet en waarmee de eigenaar weinig of geen ervaring heeft. Het is een gecompliceerde aangelegenheid waarbij veel belangen en partijen betrokken zijn en die om deskundigheid op veel verschillende gebieden vraagt. Diverse vormen van ondersteuning worden op verschillende terreinen door talrijke instanties aangeboden: banken, accountants, kamers van koophandel, belastingdeskundigen, advocaten, notarissen, specialisten op het gebied van fusies en acquisities, en adviseurs.

In deze brochure ligt de klemtoon op de bestaande ondersteunende maatregelen voor bedrijfsoverdrachten. Hieronder worden enkele voorbeelden van goede werkwijzen belicht die in het eindverslag van het BEST-project inzake de overdracht van bedrijven of tijdens het Europees seminar inzake bedrijfsoverdrachten werden voorgesteld. Het gaat uiteraard om een selectie; er zijn vele andere voorbeelden van goede werkwijzen.



Informatie inzake *bedrijfsoverdrachten*

Grote problemen bij bedrijfsoverdrachten ontstaan onder meer doordat men te laat is begonnen met de planning van de overdracht. Mensen bewustmaken van de noodzaak om de overdracht ruim op voorhand voor te bereiden is daarom het uitgangspunt voor een geslaagde overdracht. Zodra ondernemers zich bewust zijn van deze noodzaak, hebben ze behoefte aan informatie die bedoeld is om hen het belang van een grondige voorbereiding van de overdracht te laten inzien. Ook de mogelijke opvolger heeft behoefte aan informatie over het proces. Dit soort ondersteuning moet de ondernemer en de opvolger een overzicht geven van de stappen die moeten worden ondernomen, van de specifieke informatie die voorhanden is en waar ze die kunnen vinden.

1. One-stop-shop voor bedrijfsoverdrachten

Inhoud

Centraal informatiepunt voor alle aspecten van een bedrijfsoverdracht

Goede werkwijze

De Kamer van Koophandel (Industrie- und Handelskammer, IHK) van Erfurt, heeft het initiatief genomen tot een *one-stop-shop voor ondernemers in de overdrachtsfase*. Belangstellende kopers en verkopers kunnen daar juristen, belastingadviseurs en vertegenwoordigers van ontwikkelingsbanken en het bedrijfsleven ontmoeten die hun op één etage alle informatie over bedrijfsoverdrachten kunnen verschaffen. De IHK-adviseur, die bekend is met de geïnteresseerde onderneming en daar vroeger ook verantwoordelijk voor was, organiseert de bijeenkomst met de deskundigen en neemt deel aan de besprekingen.

Organisatie

Kamer van Koophandel van Erfurt

Nadere informatie

www.erfurt.ihk.de

Contactpersoon

Industrie- und Handelskammer Erfurt

Berndt Kutschan

Weimarische Straße 45

D-99099 Erfurt

Tel. (49-361) 348 42 22

Fax (49-361) 348 59 75

E-mail: kutschan@erfurt.ihk.de

1

2. Informatieportaal

Inhoud

Op gecoördineerde wijze on-line-informatie verstrekken

Goede werkwijze

Het *nexxt*-initiatief voor bedrijfsoverdracht is een project van het Duitse nationale ministerie van Economische Zaken en Arbeid in samenwerking met vele organisaties en banken. Onder de gemeenschappelijke noemer „nexxt“ is een actieplatform gevormd om alle betrokkenen bij de bedrijfsoverdracht samen te brengen. Op de website www.nexxt.org kan hierover allerlei informatie worden gevonden. De initiatiefnemers organiseren seminars en andere activiteiten onder het „nexxt“-label om informatie te verstrekken over generatiewisseling en om concrete oplossingen aan te dragen voor problemen. Dit initiatief kan de ondernemer helpen de overdracht van zijn onderneming te zijner tijd in goede banen te leiden.

Organisatie

Nationaal ministerie van Economische Zaken en Arbeid

Nadere informatie

www.nexxt.org

Contactpersoon

Bundesministerium für Wirtschaft
und Arbeit

Joachim Laurich

Scharnhorststraße 34-37

D-10115 Berlin

Tel. (49-30) 20 14 75 63

Fax (49-30) 20 14 70 56

E-mail:

joachim.laurich@bmwa.bund.de

1

3. Informatie voor jonge ondernemers

Inhoud

Bewustmaking door systematische informatievoorziening

Goede werkwijze

Formaper, de scholingsorganisatie van de Kamer van Koophandel van Milaan, geeft systematisch informatie aan jonge en nieuwe ondernemers over de mogelijkheden een onderneming voort te zetten, en niet alleen over het starten van een nieuw bedrijf. Deze voorlichtingsactiviteiten omvatten ook speciale opleidingen, waar jonge en oudere ondernemers elkaar kunnen treffen. De afgelopen vier jaar heeft deze informatievoorziening geresulteerd in ruim 1 000 aanmeldingen, en er is een speciale cursus „Opvolging in het familiebedrijf: tussen wens en rede” georganiseerd.

Organisatie

Formaper

Nadere informatie

www.formaper.it

Contactpersoon

Formaper
Camera di commercio di Milano
Silvia Valentini
Via Camperio,1
I-20100 Milano
Tel. (39) 02 85 15 53 95 of -53 73
Fax (39) 02 85 15 52 90
E-mail: valentini@mi.camcom.it

1 4. Ondersteunende maatregelen voor de opvolging in familiebedrijven

Inhoud

Gecoördineerde steun

Goede werkwijze

De Nederlandse Raad voor het zelfstandig ondernemerschap (RZO) heeft in samenwerking met de Rabobank en een accountantskantoor (BDO) een aantal ondersteunende maatregelen voor de opvolging in familiebedrijven ontwikkeld, onder de naam „Draaiboek voorlichting en advisering: van project naar traject: opvolging in familiebedrijven“. Dit omvat een aantal met elkaar verbonden activiteiten voor de verbetering van de voorlichting, de organisatie van workshops en de verlening van individueel advies. Het was de bedoeling de middelen van verschillende organisaties te bundelen en op die manier een groter publiek te bereiken dan met elke organisatie afzonderlijk. Het proefproject werd in samenwerking met de Kamer van Koophandel Rijnland en de brancheorganisatie van bakkers georganiseerd. Honderden ondernemers woonden de bijeenkomsten bij en reageerden zeer enthousiast. Het volledige project werd toegelicht en in een actieplan geïntegreerd. Dit is vervolgens aan de andere kamers van koophandel en brancheorganisaties aangeboden, zodat alle achtergrondinformatie aanwezig is om vergelijkbare bijeenkomsten te organiseren.

Organisatie

Raad voor het zelfstandig ondernemerschap

Nadere informatie

www.rzo.nl

Publicatie: Draaiboek voorlichting en advisering: van project naar traject: opvolging in familiebedrijven.

Contactpersoon

Rob van Engelenburg

E-mail: engelenburg.voorschoten@planet.nl

1

5. Mentorschap

Inhoud

Op kennis gebaseerd mentorschap in verschillende opvolgingssituaties

Goede werkwijze

Chris Martin & Associates heeft een begeleidingsproces ontwikkeld dat de ondernemer inzicht geeft in de kernvaardigheden en het intellectuele kapitaal van de onderneming. Dit proces is bijzonder geschikt voor kleine nichebedrijven die door de eigenaar worden geleid en bestaat uit een aantal stappen die tot een grondig inzicht in de fundamentele opvolgingssituatie leiden. Het mentorschap reikt de ondernemer basisstructuren, vragen en voorbeelden aan. Hij of zij moet door de prikkeling van het mentorschap uiteindelijk zicht krijgen op de sterke punten van de onderneming en op de verschillende uitstapmogelijkheden. De leerervaring die het mentorschap oplevert, doet de ondernemers op een nieuwe manier naar hun bedrijf kijken, wat de basis vormt voor een stevige, contextgebonden benadering van de opvolging.

Organisatie

Chris Martin & Associates

Nadere informatie

www.chrismartinassoc.co.uk

Contactpersoon

Chris Martin & Associates
Chris Martin
6 Innage Road
Northfield
Birmingham B31 2DX
United Kingdom
Tel. (44-121) 475 20 88
Fax (44-121) 475 20 88
E-mail:
chrismartinassoc@btinternet.com



Scholing en advisering voor bedrijfsoverdrachten

Scholing is belangrijk om de kennis van ondernemers op het gebied van bedrijfsoverdrachten en hun bereidwilligheid om een dergelijke overdracht uit te voeren te vergroten. Specifieke scholingscursussen over bedrijfsoverdrachten voor zowel cedenten als opvolgers zullen de ondernemers de kennis en instrumenten geven om de overdracht te plannen en uit te voeren. Dus ook de zakelijke scholing van de opvolger moet een belangrijke plaats innemen in scholingsprogramma's op het gebied van bedrijfsoverdrachten.

In het MKB staat in verreweg de meeste gevallen de eigenaar aan het hoofd van het bedrijf. De traditionele managementnormen die worden onderwezen aan universiteiten en andere onderwijsinstellingen hebben betrekking op middelgrote en grote ondernemingen, net als de meeste literatuur over management. Er is behoefte aan alternatieven en/of aanvullende eisen voor eigenaren-directeuren van kleine en middelgrote ondernemingen, tegenover directeuren die zijn aangesteld. Door de bedrijfsoverdracht in het reguliere lesprogramma van ondernemersopleidingen op te nemen kan de bewustwording worden vergroot en kan er basisinformatie worden gegeven over deze specifieke fase in de levenscyclus van een onderneming. Dit zou bovendien potentiële jonge ondernemers in staat stellen te leren over het starten van een eigen bedrijf door de aankoop van een reeds bestaande onderneming.

Aangezien bedrijfsoverdrachten complexe problemen raken, zoals successierecht, belastingheffing, voorbereiding van het bedrijf op verkoop, bepaling van de prijs enzovoort, is advies van specialisten zoals bedrijfsadviseurs, belastingaccountants, advocaten, accountants, banken en notarissen nodig om het proces uit te voeren.

1. Programma voor de consolidatie van familiebedrijven

Inhoud

Scholing voor familiebedrijven

Goede werkwijze

De EOI Business School (*EOI Escuela de Negocios*) organiseert een programma voor de consolidatie van familiebedrijven, bedoeld voor cedenten en mogelijke opvolgers in familiebedrijven.

De doelstelling van dit programma is tweeledig: cedenten zodanig inspireren dat zij de overdracht van hun onderneming met dezelfde rationaliteit benaderen als andere bedrijfsprocessen, en potentiële opvolgers begeleiden bij het opstellen van een strategisch plan voor de onderneming waaraan zij op korte termijn leiding gaan geven.

Het programma duurt ongeveer elf weken en bestaat uit twee modules: „omgaan met opvolging” en „strategische planning”. In de eerste module wordt de onderneming doorgelicht in het licht van de opvolging, en wordt de mogelijkheid geboden tot bespreking van praktijkgevallen. De tweede module omvat een aantal seminars over elementair bedrijfsmanagement, waarbij de sterke en zwakke punten voor de toekomstige ontwikkeling van een onderneming worden blootgelegd.

Organisatie

EOI Business School

Nadere informatie

<http://www.eoi.es>

Contactpersoon

EOI Escuela de Negocios
Luis Sánchez
Avda. Gregorio del Amo, 6
Ciudad Universitaria
E-28040 Madrid
Tel. (34) 913 49 56 30
Fax (34) 915 54 23 94
E-mail: LuisSanchez@eoi.es

2. Een persoonlijk bedrijfsevaluatiepakket

Inhoud

Praktisch instrument voor zelfevaluatie

Goede werkwijze

Kit.brunello is een zelfevaluatiepakket voor het MKB en is zeer specifiek gericht op de overdracht van familiebedrijven. Al meer dan 400 bedrijven in Italië hebben gebruik gemaakt van dit pakket, dat in vijf talen beschikbaar is en 100 vragen bevat om ondernemers, managers, adviseurs en accountants te helpen inzicht te verkrijgen in de sterke en zwakke punten van een bedrijfsoverdracht. *Kit.brunello* betreft niet alleen technische (financiële, fiscale, juridische, organisatorische, verzekeringstechnische) aspecten, maar ook de analyse van emotionele, psychologische/interpersoonlijke en leidinggevende factoren. Wanneer *Kit.brunello* voor een groep van kleine en middelgrote ondernemingen wordt gebruikt, kunnen met het pakket zowel portretten van specifieke ondernemingen als een samenvattend beeld van de hele groep worden geschetst. Meer dan 20 organisaties (zoals kamers van koophandel en bedrijfsverenigingen in Italië) hebben het voor deze doeleinden gebruikt (deze werkwijze wordt ook *Laboratorium* genoemd).

Organisatie

StudioCentroVeneto

Nadere informatie

www.kit.brunello.net

Contactpersoon

StudioCentroVeneto
Toni Brunello
Via Imperiali, 77
I-36100 Vicenza
Tel. (39) 04 44 51 27 33
Fax (39) 04 44 51 24 20
E-mail:
info@studiocentroveneto.com

3. Advies bij bedrijfsoverdrachten

Inhoud

Persoonlijke ondersteuning voor bedrijven

Goede werkwijze

De Finse centra voor werkgelegenheid en economische ontwikkeling (T&E Centres) bieden onder het motto „Het stokje doorgeven” (in het Fins ViestinVaihto) een adviesdienst aan die de overdracht van een onderneming aan de volgende generatie helpt begeleiden. „Het stokje doorgeven” is bedoeld voor kleine en middelgrote ondernemingen die streven naar een systematische en gecontroleerde bedrijfsoverdracht van de ene generatie aan de andere. De dienst helpt de toestand en de verwachtingen van zowel de cedent als de opvolger te bepalen, analyseert geschikte kandidaat-opvolgers, bepaalt de financiële waarde van de onderneming, geeft uitleg bij fiscale en wettelijke aspecten en evalueert de financiële mogelijkheden van alternatieve vormen van overdracht.

Na afloop van de analyse krijgt de ondernemer een schriftelijk plan aangereikt met voorstellen voor maatregelen. Ook kwesties die verdere verduidelijking behoeven worden belicht.

De dienst wordt verleend in de vorm van een driedaagse cursus van bedrijfsspecifieke besprekingen.

Organisatie

Het ministerie van Handel en Nijverheid en de Centra voor Werkgelegenheid en Economische Ontwikkeling (TE-centra).

Nadere informatie

www.te-keskus.fi

Contactpersoon

Ministry of Trade and Industry

Jaana Lappi

PO Box 32

FIN-00023 Government

Tel. (358-9) 16 06 26 58

Fax (358-9) 16 06 26 66

E-mail: jaana.lappi@ktm.fi

2 4. Discussieforum

Inhoud

Platform voor discussies met deskundigen op verschillende gebieden

Goede werkwijze

Team Beratung is een programma van de Economische Kamer van de deelstaat Opper-Oostenrijk, dat ondernemers de gelegenheid biedt in contact te komen met deskundigen op het gebied van arbeidsrecht, sociale wetgeving en belastingwetgeving om te bespreken wat de beste manier is om hun onderneming over te dragen. Gelijkaardige programma's zijn beschikbaar in de economische kamers van andere Oostenrijkse deelstaten.

Organisatie

Economische Kamer van Opper-Oostenrijk

Nadere informatie

www.wko.at/ooe/

Contactpersoon

Wirtschaftskammer OÖ
Therese Pechböck
Hessenplatz 3
A-4010 Linz
Tel. (43-732) 780 06 25
Fax (43-732) 780 05 71
E-mail: fp@wkoee.at

5. Bijstandsprogramma voor overdrachten aan werknemerscoöperaties

Inhoud

Helpen bij overdrachten aan werknemers

Goede werkwijze

De Franse *Confédération générale des Scop* (algemene confederatie van productiecoöperaties) heeft een programma om bedrijven over te dragen aan werknemerscoöperaties. Dit programma bestaat uit vijf fasen: opsporing van kansen, validering van het lidmaatschap van de partijen die aan het project deelnemen, validering van de haalbaarheid van het project, definitieve uitwerking van het project en uitvoering. Een algemeen adviseur wordt aangesteld als tussenpersoon tussen de huidige eigenaars en de overnemers. Deze adviseur coördineert de deelname van deskundigen op verschillende gebieden, afhankelijk van de behoeften. Naast het werk van de adviseur onderhoudt de confederatie nauwe contacten met de werknemers en garandeert zij dat directeurs van andere coöperaties in dezelfde sector bij het proces worden betrokken. De confederatie biedt de coöperaties ook financiering aan in de vorm van kapitaal, bedrijfsfondsen en bankgaranties en organiseert cursussen voor directeurs en leden van de coöperaties.

Organisatie

Algemene confederatie van productiecoöperaties

Nadere informatie

www.resoscope.org

Contactpersoon

Confédération générale des Scop
Muriel Decout
6, rue B. Ortet
F-31500 Toulouse
Tel. (33) 561 61 04 61 of (33) 615 17 51 78
Fax (33) 561 61 28 42
E-mail: mdecout@scop.coop



Markten voor *bedrijfsoverdrachten*

Een toenemend aantal bedrijven wordt overgedragen aan derden. Het is daarom des te belangrijker dat verkopers en kopers bij elkaar worden gebracht. De markt voor de aan- en verkoop van kleinere bedrijven is soms echter niet transparant. Veel potentiële kopers en verkopers zijn opgenomen in de bestanden van afzonderlijke accountants, banken en adviseurs. De vaak beperkte reikwijdte van deze bestanden verkleint de waarschijnlijkheid dat er geschikte contacten worden gelegd.

Door onderstaande goede werkwijzen worden bredere databanken van kopers en verkopers aangeboden. De centrale databanken in de verschillende landen zijn meestal het initiatief van overheidsinstellingen en worden ook door hen gefinancierd. Zij werken op nationale schaal en in veel gevallen wordt een samenwerkingsverband opgezet met particuliere bedrijven, zoals banken, adviseurs en accountantsfirma's. Door de afzonderlijke kleinere databanken van particuliere organisaties in een centrale databank samen te brengen, neemt de mogelijkheid van contacten tussen verkopers en kopers van bedrijven toe.



1. Goede werkwijze: www.match-online.dk

match-online.dk is een internetmarktplaats voor de koop en verkoop van kleine en middelgrote ondernemingen. Ook kan het MKB via deze website (aandelen)financiering regelen, en kunnen investeerders (aandelen)kapitaal aanbieden. Dit initiatief kon worden gerealiseerd door samenwerking tussen alle partijen die bij bedrijfs-overdrachten zijn betrokken, zoals de belangrijkste banken, accountants, advocaten, adviesbureaus, organisaties en dergelijke. De marktplaats is toegankelijk voor iedereen met een internetaansluiting.

Alle ondernemingen worden zonder naamsvermelding beschreven, maar wél wordt verwezen naar de intermediair die de registratie verzorgt. Alleen erkende intermediairs kunnen ondernemingen via inschrijving tot de marktplaats toelaten en alle eerste contacten verlopen via hen. Het bij elkaar brengen van koper en verkoper gebeurt automatisch en de intermediair wordt per e-mail over nieuwe aanmeldingen geïnformeerd. De criteria voor het zoeken van potentiële kopers en verkopers zijn handel (NACE-codes), locatie, omzet, aantal werknemers en kapitaalomvang.

www.match-online.dk is in september 1999 van start gegaan. Sinds de uitbreiding in april 2001 kunnen ook Zuid-Zweden en Noord-Duitsland van de marktplaats gebruik maken.

Organisatie

Foreningen match-online.dk

Nadere informatie

www.match-online.dk

Contactpersoon

Foreningen match-online.dk
Peter Dalkiær of Helle Pallesen
Kronprinsessegade 28
DK-1306 København
Tel. (45) 33 96 97 98
E-mail: pda@tic.dk
of info@match-online.dk



2. Goede werkwijze: www.change-online.de

Het *Change/Chance-initiatief*, een gezamenlijk project van de Duitse kamers van koophandel (DIHK), de ambachtskamers (ZDH) en de banksector (Mittelstandsbank, voorheen de Deutsche Ausgleichsbank), biedt zowel potentiële als gevestigde ondernemers de gelegenheid met elkaar in contact te komen via een uitgebreid nationaal netwerk. In het kader van dit project worden plaatselijke en regionale diensten op het gebied van bedrijfsopvolging op elkaar afgestemd, en is een uitgebreide databank van kopers en verkopers opgezet.

Organisatie

Mittelstandsbank

Nadere informatie

www.change-online.de

Contactpersoon

Mittelstandsbank
Hans Prassny
Kronenstraße 1
D-10117 Berlin
Tel. (49-30) 850 85 43 51
Fax (49-30) 850 85 43 93
E-mail: hans.prassny@dta.de

3. Goede werkwijze: www.bnoa.net

De Franse kamers van koophandel hebben met steun van het Europees Sociaal Fonds een nationale virtuele marktplaats gecreëerd voor kopers en verkopers in de ambachtelijke sector. Eerst maken de adviseurs van het netwerk van kamers van koophandel samen met de verkopers een evaluatie van de ondernemingen. De aanbiedingen worden vervolgens onder het publiek gebracht op de nationale ondernemersbeurs voor het ambachtelijk bedrijf (BNOA — Bourse nationale des opportunités artisanales (www.bnoa.net)). De adviseurs van het netwerk organiseren de eerste bijeenkomst van kopers en verkopers, verlenen steun, en begeleiden de overdracht tijdens de overgang en daarna.

Organisatie

Permanente vergadering van ambachtskamers (APCM)

Nadere informatie

www.bnoa.net
www.apcm.com

Contactpersoon

Assemblée permanente
des chambres de métiers (APCM)

**Sylvie Rucheton
of Grace Silvestre**
12, avenue Marceau
F-75008 Paris
Tel. (33) 144 43 10 56
of (33) 144 43 10 70
Fax (33) 147 20 34 48
E-mail: rucheton@apcm.fr
of silvestre@apcm.fr

4. Goede werkwijze: www.generazionimpresa.com

www.generazionimpresa.com is een on-linemarktplaats waar kopers en verkopers van kleine en middelgrote ondernemingen elkaar kunnen ontmoeten en hun wensen op elkaar kunnen afstemmen. Dit initiatief komt eigenlijk voort uit een project dat wordt geleid door de Kamer van Koophandel van Bologna, maar ontwikkelt zich thans tot een grotere Italiaanse marktplaats, waarbij het gehele netwerk van Italiaanse en internationale kamers van koophandel is betrokken. Kopers kunnen hun aanbiedingen opgeven als de eigenaar op korte termijn (binnen 1-2 jaar) of op middellange termijn (binnen 3-4 jaar) met pensioen gaat. De ondernemer kan zich tot een van de partners van *GenerAzionImpresa* wenden om zich in de databank te laten opnemen. Deze wordt op vertrouwelijke wijze beheerd door de Kamer van Koophandel van Bologna, zodat de informatie over verkopers en kopers alleen toegankelijk is voor de partners. De on-lineregistratie van potentiële kopers wordt ondersteund met een zelfevaluatie.

Organisatie

Kamer van Koophandel van Bologna

Nadere informatie

www.generazionimpresa.com

Contactpersoon

Camera di commercio industria,
artigianato e agricoltura di Bologna
Lauretta Grandi
Piazza Mercanzia, 4
I-40125 Bologna
Tel. (39) 05 16 09 34 85
Fax (39) 05 16 09 34 51
e-mail: promozione@bo.camcom.it

5. Goede werkwijze: www.chambre-des-metiers.lu

De *Chambre des métiers* (Kamer voor het ambachtelijk bedrijf) heeft een *ondernemersbeurs* opgezet voor kopers en verkopers van ambachtsbedrijven. Deze dienst voorziet tevens in persoonlijk advies en begeleidt de activiteiten na het overdrachtsproces. De aangeboden diensten gaan van faciliteiten voor de eerste ontmoeting tot gratis publicatie van een advertentie op de website van de kamer en in vak- en lokale bladen.

Organisatie

Kamer voor het ambachtelijk bedrijf van het Groothertogdom Luxemburg

Nadere informatie

www.chambre-des-metiers.lu

Contactpersoon

Chambre des métiers
du Grand-Duché de Luxembourg
Charles Bassing
2, Circuit de la Foire Internationale
L-1016 Luxembourg
Tel. (352) 42 67 67 1
Fax (352) 42 67 87
E-mail: bourse-entreprises@cdm.lu

3 6. Goede werkwijze: www.cc.lu

De Kamer van Koophandel van Luxemburg heeft het initiatief genomen tot een *ondernemersbeurs* voor de economische sectoren binnen haar werkgebied. De kamer biedt haar faciliteiten en adviseurs aan voor de eerste ontmoeting tussen de betrokken partijen, en op verzoek kunnen de adviseurs verdere onderhandelingen begeleiden.

Organisatie

Kamer van Koophandel van het Groothertogdom
Luxemburg

Nadere informatie

www.cc.lu

Contactpersoon

Chambre de commerce
du Grand-Duché de Luxembourg
Service Conseil
et assistance aux PME

Yves Karier

31, boulevard Konrad Adenauer
L-2981 Luxembourg
Tel. (352) 42 39 39 331
Fax (352) 43 83 26
E-mail: yves.karier@cc.lu



7. Goede werkwijze: www.ondernemingsbeurs.nl

De grootste databank van kopers en verkopers in Nederland, „*Ondernemingsbeurs*”, wordt beheerd door de Vereniging van Kamers van Koophandel. Cliënten, aanbieders en ook derden kunnen van deze faciliteit gebruik maken. De internettoepassing heeft de samenwerking met andere organisaties nog verbeterd. De kamers van koophandel spelen een ondersteunende rol die eindigt met het samenbrengen van kopers en verkopers en het leggen van contacten tussen beide partijen. Particuliere organisaties en ondernemers sluiten vervolgens koop- en verkoopcontracten.

Organisatie

Vereniging van Kamers van Koophandel

Nadere informatie

www.ondernemingsbeurs.nl
www.kvk.nl

Contactpersoon

Vereniging van Kamers
van Koophandel
Rob Vernooij
Watermolenlaan 1
3447 GT Woerden
Nederland
Tel. (31-348) 42 69 11
Fax (31-348) 42 43 68
E-mail: RVernooij@vkv.kvk.nl



8. Goede werkwijze: www.nachfolgeboerse.at

Via www.nachfolgeboerse.at kunnen jonge ondernemers direct contact leggen met eigenaars van ondernemingen die een opvolger zoeken en die een bedrijfsoverdracht voorbereiden. De Nachfolgebörse bevat gegevens over ondernemers die zich volledig uit de onderneming willen terugtrekken of die als adviseur in hun vroegere bedrijf werkzaam willen blijven, en tracht aldus een geschikte opvolger te vinden voor hun onderneming. Daarnaast zijn er gegevens over jonge ondernemers die geïnteresseerd zijn in het overnemen van een bestaande onderneming, en over jonge mensen die de uitdaging van het zelfstandig ondernemerschap willen aangaan. Ondernemers en (eventuele) opvolgers kunnen lid worden van de Nachfolgebörse en alle elektronische advertenties lezen, net als in een krant. Ook kunnen leden direct antwoorden. Het is een snelle, eenvoudige en onbureaucratische maatregel die de anonimiteit van de adverteerder waarborgt.

Organisatie

Junge Wirtschaft Österreich und Gründer-Service der Wirtschaftskammern Österreichs

Nadere informatie

www.nachfolgeboerse.at

Contactpersoon

Junge Wirtschaft/Gründer-Service
Österreich

Lucie Tieber

Wiedner Hauptstraße 63
A-1045 Wien
Tel. (43-1) 501 05 32 26
Fax (43-1) 501 05 21 9
E-mail: lucie.tieber@wko.at

9. Goede werkwijze: www.yrittajat.fi

De Federatie van Finse ondernemingen organiseert een *bedrijvenmarkt* die is gericht op kopers en verkopers van ondernemingen. Op de bedrijvenmarkt worden advertenties gepubliceerd voor de koop of verkoop van een bedrijf of een deel daarvan, voor vraag en aanbod op financieringsgebied en voor de exploitatie van zakelijke ideeën (zoals uitvindingen). Ondernemingen kunnen worden gezocht per bedrijfstak. Het advertentiepakket bestaat uit twee advertenties in het vakblad van de federatie, twee in Kauppalehti (vooraanstaand Fins bedrijfsblad) en een vermelding op de internetpagina's van de bedrijvenmarkt gedurende een half jaar. Om te kunnen reageren op de advertenties op internet moet men een antwoordformulier met vermelding van zijn of haar achtergrond en contactinformatie naar de federatie verzenden. Dit kan ook per post of per fax. De adverteerder moet lid zijn, maar de koper niet.

Organisatie

Federatie van Finse ondernemingen

Nadere informatie

www.yrittajat.fi

Contactpersoon

The Federation of Finnish Enterprises

Anja Tuomola

Kaisaniemenkatu 13 A

FIN-00101 Helsinki

Tel. (358-9) 22 92 29 54

Fax (358-9) 22 92 29 80

E-mail:

anja.tuomola@suomen.yrittajat.fi



Financiering voor *bedrijfsoverdrachten*

Bedrijven die worden overgenomen, zijn doorgaans groter dan nieuwe ondernemingen die worden opgestart, zodat vaak meer kapitaal nodig is om een bestaand bedrijf te kopen. Leningen tegen een lage, preferentiële rente, garantieverlening en vormen van eigen vermogen voor een beperkte periode zouden het voor een groter aantal potentiële kopers gemakkelijker kunnen maken om bedrijven over te nemen. Dit soort financiële bijstand kan worden gekoppeld aan een evaluatie van de overnamegeschiktheid van ondernemingen; dit zou extra zekerheid betekenen, niet alleen voor de instelling die de bijstand verleent, maar ook voor degene die het bedrijf overneemt.

4

1. De „overdrachtslening“

Inhoud

Lening voor bedrijfsoverdrachten

Goede werkwijze

Het Participatiefonds is een openbare instelling die een zogenaamde „overdrachtslening“ aanbiedt, bedoeld om een deel van een bedrijfsoverdracht of de aankoop van een meerderheidsaandeel in een kleine of middelgrote onderneming te financieren. De lening maakt het ook gemakkelijker een hoofdlening bij de bank te krijgen. Deze lening is bedoeld voor zelfstandigen, bedrijfsbeheerders of zaakvoerders die minder dan een jaar zelfstandig zijn. Bij rechtspersonen geldt dit criterium voor de mensen die de zaak runnen. De lening is een achtergestelde lening met een aantrekkelijke rentevoet. Het maximumbedrag van de lening is 125 000 EUR. Aanvragen gebeuren via de particuliere bank die de hoofdlening verstrekt en die een overeenkomst heeft met het Participatiefonds.

Organisatie

Participatiefonds

Nadere informatie

www.fonds.org

Contactpersoon

Participatiefonds
Jean-Pierre Remacle,
algemeen directeur
of
Marc Van den Bergh,
directeur
Lignestraat 1
B-1000 Brussel
Tel. (32-2) 210 87 87
Fax (32-2) 210 87 79
E-mail: jpr@fonds.org
of mav@fonds.org

2. VækstKautie

Inhoud

Een leningsgarantieregeling voor bedrijfsoverdrachten

Goede werkwijze

VækstFonden (Groefonds) heeft in 2000 een leningsgarantieplan „VækstKautie“ gelanceerd. Dit plan heeft tot doel kleine en middelgrote ondernemingen te helpen door hun groeipotentieel te financieren. Ook dient het plan ter ondersteuning van bedrijfsoverdrachten door garanties af te geven voor de betaling van door de bank gefinancierde goodwill, waardoor de koper meer opties en mogelijkheden krijgt om een geschikt financieringspakket samen te stellen. Garanties worden afgegeven voor tweederde van bankleningen tot een maximum van 2,5 miljoen DKK (336 000 EUR) en voor 50 % van leningen van meer dan 2,5 miljoen DKK tot een maximum van 5 miljoen DKK (672 000 EUR). De banken behandelen alle leningsbehoeften, waarbij aan specifieke voorwaarden moet worden voldaan.

Organisatie

VækstFonden

Nadere informatie

www.vaekstfonden.dk

Contactpersoon

VækstFonden
Thomas S. Nielsen
Strandvejen 104a
DK-2900 Hellerup
Tel. (45) 35 29 86 00
Fax (45) 35 29 86 35
E-mail: vf@vf.dk

3. Startersleningen

Inhoud

Een garantievrije lening voor startende ondernemingen en overnames

Goede werkwijze

De *prêt au démarrage* (starterslening) is in maart 2002 in het leven geroepen door de nationale krediet- en investeringsmaatschappij van Luxemburg (Société nationale de crédit et d'investissement, SNCI). Met deze garantievrije lening wordt beoogd jonge ondernemers te helpen die geen eigen kapitaal hebben voor het starten of overnemen van een bedrijf. Om toegang te krijgen tot deze kredietfaciliteit dient de ondernemer aan verschillende voorwaarden te voldoen: het moet zijn/haar eerste bedrijfsstart zijn, alle wettelijke vergunningen moeten zijn verkregen, ten minste 15 % van de te financieren investering moet worden opgebracht uit het eigen kapitaal van de ondernemer, en de levensvatbaarheid van het project moet blijken uit een bedrijfsplan. De lening, voor een bedrag van 10 000 tot 250 000 euro, heeft een looptijd van tien jaar (eventueel verlengbaar met vier jaar). Het rentepercentage is gekoppeld aan de lange rente van de SNCI plus 1,5 procentpunt. Een garantie is niet nodig.

Organisatie

Nationale krediet- en investeringsmaatschappij

Nadere informatie

<http://www.snci.lu>

Contactpersoon

Société nationale de crédit
et d'investissement (SNCI)

Jean Schroeder

7, rue du Saint Esprit

L-1475 Luxembourg

Tel. (352) 46 19 71/31

Fax (352) 46 19 79

E-mail: snci@snci.lu

4. Yrittäjälaina

Inhoud

Lening voor bedrijfsoverdrachten

Goede werkwijze

Finnvera plc biedt een speciaal financieringsinstrument voor bedrijfsoverdrachten aan: de zogenaamde ondernemerslening (*Yrittäjälaina*). Deze lening is bedoeld om een bedrijf op te richten, een holding of een vennootschap onder firma in een bestaande onderneming te kopen bij een generatiewissel of een aandelentransactie, of het aandelenkapitaal van een bestaande onderneming te verhogen. De desbetreffende onderneming moet aan de MKB-definitie voldoen.

De ondernemerslening kan worden aangevraagd door aandeelhouders die ten minste 20 % van het aandelenkapitaal en de stemrechten van een maatschappij op aandelen (besloten vennootschap) bezitten, of door vennoten in een vennootschap onder firma of werkende vennoten in een commanditaire vennootschap. Aanvragers moeten voltijds voor de onderneming werkzaam zijn en in hun levensonderhoud voorzien via de onderneming. De lening is een persoonlijke lening aan de ondernemer, maar kan ook aan meerdere oprichters van dezelfde onderneming worden verstrekt. Het maximale leningsbedrag is 85 000 EUR.

Organisatie

Finnvera plc

Nadere informatie

www.finnvera.fi

Contactpersoon

Finnvera plc
Anneli Soppi
Kehräsaari
FIN-33101 Tampere
Tel. (358-204) 60 37 09
Fax (358-204) 60 37 11
e-mail: anneli.soppi@finnvera.fi

Meer informatie over DG Ondernemingen

Aanvullende nuttige informatie over de werkzaamheden van Commissielid Erkki Liikanen en directoraat-generaal Ondernemingen is beschikbaar in de vorm van gedrukte publicaties en op het web.

Commissielid Erkki Liikanen, bevoegd voor ondernemingen en de informatiemaatschappij:

http://europa.eu.int/comm/commissioners/liikanen/index_nl.htm

DG Ondernemingen op het web:

http://europa.eu.int/comm/dgs/enterprise/index_nl.htm

CORDIS (Community Research and Development Information Service):

<http://www.cordis.lu>

Werkprogramma van DG Ondernemingen:

http://europa.eu.int/comm/dgs/enterprise/work_programme_2002.htm

Gedrukte publicaties van DG Ondernemingen:

<http://europa.eu.int/comm/enterprise/library/index.htm>

Bulletins

Onderneming Europa is een gratis driemaandelijke nieuwsbrief die door directoraat-generaal Ondernemingen in de elf talen van de Gemeenschap wordt gepubliceerd. In de nieuwsbrief wordt aandacht besteed aan alle werkzaamheden van DG Ondernemingen, worden nieuwe initiatieven aangekondigd en wordt praktische informatie verstrekt.

<http://europa.eu.int/comm/enterprise/library/enterprise-europe/index.htm>

CORDIS focus verschijnt tweemaal per maand in het Duits, Engels, Frans, Italiaans en Spaans. Het blad geeft een overzicht van de voornaamste ontwikkelingen op het gebied van onderzoeks- en innovatieactiviteiten in al hun facetten in de Europese Unie. Daarbij wordt aandacht geschonken aan algemene beleidsontwikkelingen, de uitvoering van programma's, aanbestedingen en de resultaten ervan, werkzaamheden op wetgevend gebied, en nog veel andere thema's.

<http://www.cordis.lu/focus/en/src/focus.htm>

Innovation & Technology Transfer wordt zesmaal per jaar in het Duits, Engels, Frans, Italiaans en Spaans gepubliceerd door het innovatieprogramma van de Europese Commissie, dat tot doel

heeft de innovatie op communautair niveau te bevorderen en de deelneming van het MKB aan het vijfde kaderprogramma voor onderzoek te stimuleren. De nadruk ligt op actuele berichten met betrekking tot deze doelstellingen en diepgaande „casestudies” over succesvolle projecten.

<http://www.cordis.lu/itt/itt-en/home.html>

Euroabstracts wordt zesmaal per jaar in het Engels gepubliceerd door het programma „Innovatie en MKB”, dat een onderdeel is van het kaderprogramma voor onderzoek van de Europese Commissie. Het programma „Innovatie en MKB” bevordert de innovatie en stimuleert de deelneming van kleine en middelgrote ondernemingen aan het kaderprogramma.

<http://www.cordis.lu/euroabstracts/en/home.html>

Nieuwsbrief European Trend Chart on Innovation. In het kader van het Trend Chart-project worden praktische hulpmiddelen voor innovatiebeleidsmakers in Europa ontwikkeld. Daarbij wordt informatie over innovatiebeleidsmaatregelen op nationaal en communautair niveau verzameld, regelmatig bijgewerkt en geanalyseerd. De nieuwsbrief verschijnt driemaandelijks in het Duits, Engels en Frans.

Documenten over ondernemingen

14. Entrepreneurship — A survey of the literature 2003, 44 blz.
Cat. nr.: NB-AE-03-014-EN-C
13. B2B internet trading platforms: Opportunities and barriers for SMEs — A first assessment, 2003, 44 blz. (EN).
Cat.nr.: NB-AE-02-013-EN-C
12. Industrial policy in the economic literature: Recent theoretical developments and implications for EU policy, 2003, 30 blz. (EN). Cat.nr.: NB-AE-02-012-EN-C
11. For the customer's sake: the competitive effects of efficiencies in European merger control, 2002, 88 blz. (EN).
Cat.nr.: NB-AE-02-011-EN-C
10. Business management factors and performance across countries, 2002, 54 blz. (EN).
Cat.nr.: NB-AE-02-010-EN-C
9. Business impact assessment pilot project. Final report — Lessons learned and the way forward, 2002, 40 blz. (EN).
Cat.nr.: NB-AE-02-009-EN-C
8. Technology policy in the telecommunication sector — Market responses and economic impacts, 2002, 46 blz. (EN).
Cat.nr.: NB-AE-02-008-EN-C

7. Innovation and competitiveness in European biotechnology, 2002, 112 blz. (EN). Cat.nr.: NB-40-01-690-EN-C
6. Assessment criteria for distinguishing between competitive and dominant oligopolies in merger control, 2001, 164 blz. (EN). Cat.nr.: NB-41-01-608-EN-C
5. Innovation, technology and risk capital, 2001, 48 blz. (EN). Cat.nr.: NB-40-01-339-EN-C
4. Europe's position in quality competition, 2001, 66 blz. (EN). Cat.nr.: NB-38-01-964-EN-C
3. External services, structural change and industrial performance, 2001, 36 blz. (EN). Cat.nr.: NB-38-01-956-EN-C
2. The textile and clothing industry in the EU — A survey, 2001, 68 blz. (EN). Cat.nr.: NB-38-01-770-EN-C
1. Global competitiveness in pharmaceuticals — A European perspective, 2001, 108 blz. (EN). Cat.nr.: NB-37-01-162-EN-C

Documenten over innovatie

28. Innovation Tomorrow, 2002 (EN).
Cat.nr.: NB-NA-17-037-EN-C
24. The development and implementation of European entrepreneurship training curriculums, 2002, 259 blz. (EN).
Cat.nr.: NB-NA-17-047-EN-C
22. Innobarometer 2001 — Flash Eurobarometer 100, 2002 (EN).
Cat.nr.: NB-NA-17-045-EN-C
21. University spin-outs in Europe — Overview and good practice, 2002 (EN). Cat.nr.: NB-NA-17-046-EN-C
20. Assessment of the Community regional innovation and technology strategies, 2002 (EN).
Cat.nr.: NB-NA-17-028-EN-C
19. Corporation tax and Innovation, 2002 (EN).
Cat.nr.: NB-NA-17-035-EN-C
18. Innovation and enterprise creation: statistics and indicators, 2001, 300 blz. (EN). Cat.nr.: NB-NA-17-038-EN-C
17. Innovation policy in Europe: European trend chart on innovation, 2001, 52 blz. (DE, EN, FR).
Cat.nr.: NB-NA-17-044-EN-C

16. Innovation policy issues in six candidate countries: the challenges, 2001, 190 blz. (EN).
Cat.nr.: NB-NA-17-036-EN-C
15. Guarantee mechanisms for financing innovative technology, 2001 (EN). 20 €. Cat.nr.: NB-NA-17-041-EN-C
14. Interim assessment of the I-TEC pilot project, 2001 (EN).
Cat.nr.: NB-NA-17-033-EN-C
13. Training needs of investment analysts, 2001, 48 blz. (EN).
Cat.nr.: NB-NA-17-031-EN-C
12. Informal investors and high-tech entrepreneurship, 2001, 91 blz. (EN). Cat.nr.: NB-NA-17-030-EN-C
11. Building an innovative economy in Europe, 2001, 67 blz. (EN). 11,50 €. Cat.nr.: NB-NA-17-043-EN-C

Waarnemingspost voor het Europese MKB

8. Highlights from the 2002 survey, 2002, 54 blz. (DE, EN, FR).
Cat.nr.: NB-14-01-008-**-C
7. Recruitment of employees: administrative burdens on SMEs in Europe, 2002, 72 blz. (DE, EN, FR).
Cat.nr.: NB-14-01-007-**-C
6. High-tech SMEs in Europe, 2002, 60 blz. (DE, EN, FR).
Cat.nr.: NB-14-01-006-**-C
5. Business Demography in Europe, 2002, 74 blz. (DE, EN, FR).
Cat.nr.: NB-14-01-005-**-C
4. European SMEs and Social and Environmental Responsibility, 2002, 60 blz. (DE, EN, FR). Cat.nr.: NB-14-01-004-**-C
3. Regional Clusters in Europe. No 3, 2002, 64 blz. (DE, EN, FR).
Cat.nr.: NB-14-01-003-**-C
2. SMEs in Europe, including a first glance at EU candidate countries. No 2, 2002, 52 blz. (DE, EN, FR).
Cat.nr.: NB-14-01-002-**-C
1. Highlights from the 2001 Survey. No 1, 2002, 32 blz. (DE, EN, FR). Cat.nr.: NB-14-01-001-**-C

Concurrentievermogen en benchmarking

Benchmarking enterprise policy — Results from the 2002 scoreboard, 2003, 98 blz. (DE, EN, FR). Cat.nr.: NB-46-02-678-EN-C

Good practice in licensing processes in the European Union, Benchmarking papers No. 6, 2002, 2002, 18 blz. (EN). 7 €.
Cat.nr.: NB-45-02-103-EN-C

Good practice in industry-science relations, Benchmarking papers No. 5, 2002, 46 blz. (EN). 7,50 €.
Cat.nr.: NB-43-02-939-EN-C

European competitiveness report 2002, 126 blz. (EN). 14 €.
Cat.nr.: NB-AK-02-001-EN-C

European competitiveness report 2001, 139 blz. (EN). 10 €.
Cat.nr.: NB-39-01-110-EN-C

A pocket book of enterprise policy indicators. 2001 edition, 29 blz. (EN). Cat.nr.: NB-41-01-640-EN-C

Competitiveness, innovation and enterprise performance. A selection of graphs and tables from the competitiveness report, the innovation scoreboard and the enterprise scoreboard, directoraat-generaal Ondernemingen, Brussel, 2001, 104 blz. (EN)

Rapporten, studies enz.

The work of the Enterprise Directorate-General — A description of its activities and goals, 2002, Europese Commissie, Brussel, 26 blz. (DE, EN, FR)

Star 21 — Strategic Aerospace Review for the 21st Century, 2002, Europese Commissie, Brussel, 40 blz. (EN)

Perception of the wood-based industries — A qualitative study, 2002 (DE, EN, FR). Cat.nr.: NB-45-02-507-**-C

Gidsen voor ondernemingen

Methods of referencing standards in legislation with an emphasis on European legislation, Europese Commissie, directoraat-generaal Ondernemingen, Brussel, 2002, 16 blz. (EN)

Helping businesses grow: A 'good practice guide' for business support organisations, 2002, 53 blz. (verkrijgbaar in alle talen van de Gemeenschap). Cat.nr.: NB-39-01-934-**-C

Helping businesses overcome financial difficulties: A guide on good practices and principles, Publicatiebureau, Luxemburg, 2002, 41 blz. (verkrijgbaar in alle talen van de Gemeenschap). Cat.nr.: NB-39-01-926-**-C

Helping businesses start up: A 'good practice guide' for business support organisations, Publicatiebureau, Luxemburg, 2000, 36 blz. (verkrijgbaar in alle talen van de Gemeenschap). Cat.nr.: CT-25-99-980-**-C

The acquis of the European Union under the management of Enterprise DG List of measures (the „pink book”) — 31 December 2001, 2002, Europese Commissie, directoraat-generaal Ondernemingen, Brussel, 136 blz. (EN)

Recreational craft directive and comments to the directive combined. A guide to the application of Directive 94/25/EC, 2001, 104 blz. (EN). Cat.nr.: NB-19-98-334-EN-C

ATEX guidelines. Guidelines on the application of Directive 94/9/EC of 23 March 1994 on equipment and protective systems intended for use in potentially explosive atmospheres, 2001, 118 blz. (DE, EN, FR). Cat.nr.: NB-33-00-582-**-C

Guide to the implementation of directives based on the new approach and the global approach, 2000, 112 blz. (DE, EN, FR). Cat.nr.: CO-22-99-014-**-C. Verkrijgbaar in alle talen van de Gemeenschap op <http://europa.eu.int/comm/enterprise/newapproach/legislation/guide/legislation.htm>

Electrical and mechanical engineering directory, 2000 edition, 133 blz. (EN). Cat.nr.: CO-24-99-275-EN-C

Useful facts in relation to the personal protective equipment (PPE) Directive 89/686/EEC, 2000, 145 blz. (EN).
Cat.nr.: CO-21-99-020-EN-C
Machinery: useful facts in relation to Directive 98/37/EC, 1999, 266 blz. (EN). Cat.nr.: CO-20-99-866-EN-C

Pharmaceuticals in the European Union, 2000, 36 blz. (EN). Cat.nr.: NB-30-00-059-EN-C

Cosmetlex: The rules governing cosmetic products in the European Union, 2000, 3 delen (EN). Deel 1: Cosmetics legislation, 74 blz., 14,50 €; deel 2: Methods of analysis, 187 blz., 31 €; deel 3: Guidelines, 84 blz., 16 €

Eudrallex: The rules governing medicinal products in the European Union, Publicatiebureau, Luxemburg, 1998-, (ES, DE, EN, FR, IT), tegen betaling
Medicinal products for human use, delen 1, 2a, 2b, 3
Medicinal products for human and veterinary use, deel 4
Veterinary medicinal practice, delen 5, 6a, 6b, 7a, 7b (8 en 9 nog niet gepubliceerd)
On-lineversie: <http://pharmacos.eudra.org/eudrallex/index.htm>

Contactgegevens

Europese Commissie
Directoraat-generaal Ondernemingen
Documentatiecentrum
B-1049 Brussel
Fax (32-2) 296 99 30
http://europa.eu.int/comm/enterprise/mailbox/request_form_en.htm

De te koop aangeboden publicaties worden door het Bureau voor officiële publicaties der Europese Gemeenschappen verspreid via een netwerk van verkoopagenten. De recentste lijst is te vinden op <http://eur-op.eu.int/index.htm>.

Alle publicaties uitgegeven door het Publicatiebureau, Luxemburg, tenzij anders vermeld.

Europese Commissie

**Hulp bij bedrijfsoverdrachten — Gids met goede werkwijzen voor een
soepele overdracht van bedrijven aan een nieuwe eigenaar**

Luxemburg: Bureau voor officiële publicaties der Europese Gemeenschappen

2003 — 44 blz. — 16,2 x 22,9 cm

ISBN 92-894-5246-3

