

Unterstützung der Übertragung von Unternehmen

**Ein „Leitfaden bewährter Verfahren“
zur Unterstützung der Übertragung
von Unternehmen an einen neuen Eigentümer**



Veröffentlichungen — GD Unternehmen

Unterstützung der Übertragung von Unternehmen

Ein „Leitfaden bewährter Verfahren“
zur Unterstützung der Übertragung
von Unternehmen an einen neuen Eigentümer



EUROPÄISCHE KOMMISSION

Hinweis

Der Inhalt dieser Broschüre entspricht nicht zwangsläufig der Meinung der Europäischen Kommission.

Es sei darauf verwiesen, dass die „Unterstützung von Unternehmen“, wie sie in dieser Broschüre dargestellt wird, nur dann akzeptabel ist, wenn sie gemäß den Bestimmungen des EG-Vertrages zur Vereinbarkeit staatlicher Beihilfen mit dem Gemeinsamen Markt (insbesondere Artikel 87 und 88) geleistet wird.

Staatliche Beihilfen an Unternehmen müssen den wettbewerbspolitischen Bedingungen entsprechen, wie sie die Kommission in Verordnungen, Förderkonzepten, Leitlinien, Mitteilungen und anderen Dokumenten zu verschiedenen Sektoren (Kraftfahrzeuge, Kunstfasern usw.) und Zielsetzungen (Beihilfen für KMU, Forschung und Entwicklung, Umweltschutz usw.) festgelegt hat.

Weitere Broschüren zu Maßnahmen für die Unternehmensförderung:

„Existenzgründungen fördern“

„Unterstützung von Unternehmen bei der Überwindung finanzieller Schwierigkeiten“

„Unternehmenswachstum fördern“

Weitere Informationen sind erhältlich unter:

Europäische Kommission
Generaldirektion Unternehmen
Direktion B: Förderung des Unternehmergeistes und der KMU
Referat B.1 – SC27, 3/4
B-1049 Brüssel
Fax: (32- 2) 29-66278
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 soll Ihnen helfen, Antworten auf Ihre
Fragen zur Europäischen Union zu finden***

**Neue gebührenfreie Telefonnummer:
00 800 6 7 8 9 10 11**

Zahlreiche weitere Informationen zur Europäischen Union sind verfügbar über Internet, Server Europa (<http://europa.eu.int>).

Bibliografische Daten befinden sich am Ende der Veröffentlichung.

Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, 2003

ISBN 92-894-5241-2

© Europäische Gemeinschaften, 2003
Nachdruck mit Quellenangabe gestattet.

Printed in Belgium

GEDRUCKT AUF CHLORFREI GEBLEICHTEM PAPIER



Erkki Liikanen

Mitglied der Europäischen Kommission,
verantwortlich für Unternehmen
und die Informationsgesellschaft

Einleitung von Erkki Liikanen

Etwa ein Drittel der europäischen Unternehmen muss in den kommenden zehn Jahren an die nächste Generation übertragen werden. Das heißt, jedes Jahr werden im Durchschnitt 610 000 kleine und mittlere Unternehmen den Besitzer wechseln, wovon voraussichtlich 2,4 Millionen Arbeitsplätze betroffen sind. So lauten jedenfalls die von der Sachverständigengruppe der Generaldirektion Unternehmen zur Übertragung von Unternehmen im Sommer 2002 vorgenommenen Schätzungen (!).

Nach Gründung und Wachstum ist die Übertragung die dritte kritische Phase im Lebenszyklus eines Unternehmens. Hierbei sind viele komplizierte Fragen angesprochen wie Erbrecht und Unternehmensrecht. Bei der Übertragung von Unternehmen geht es jedoch nicht nur um solche technischen Fragen im Zusammenhang mit der Übertragung des Eigentums. Es geht auch um die Übertragung der Leitung des Unternehmens. Da dieser Prozess langwierig ist, muss er weit im Voraus gründlich vorbereitet werden. Leider misslingen zu viele Unternehmensübertragungen und vernichten damit Arbeitsplätze, Vermögen und Chancen.

Um die Übertragung von Unternehmen zu unterstützen, bedarf es des richtigen rechtlichen Rahmens und damit einhergehender angemessener Unterstützungsstrukturen und Dienstleistungen. In ihrer Empfehlung zur Übertragung von kleinen und mittleren Unternehmen (?) hat sich die Europäische Kommission mit diesen beiden Themen beschäftigt. Sie hat die Mitgliedstaaten aufgerufen, ihr rechtliches und steuerliches Umfeld für Unternehmensübertragungen zu verbessern, das Problembewusstsein zu erhöhen und Unterstützung für Unternehmensübertragungen zu gewähren. Bei der

(!) Der Abschlussbericht der Sachverständigengruppe zur Übertragung von kleinen und mittleren Unternehmen ist unter folgender Adresse zu finden: http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/transfer_business/best_project.htm.

(?) Empfehlung der Kommission zur Übertragung von kleinen und mittleren Unternehmen, ABl. L 385 vom 31.12.1994, S. 14.

Umsetzung der Empfehlung wurden bereits gewisse Fortschritte erzielt, doch bleibt noch manches zu tun.

Der Gründung neuer Unternehmen wurde große Aufmerksamkeit geschenkt. Dies ist zwar sehr wichtig, doch ebenso wichtig ist es, das Fortbestehen und Wachstum von bestehenden lebensfähigen Unternehmen zu sichern. Junge Menschen sollten ermutigt werden, die Übernahme eines bestehenden Unternehmens als Alternative zu einer Neugründung in Erwägung zu ziehen. Auf dem Gipfel von Lissabon im Frühjahr 2000 setzte sich die Europäische Union für 2010 folgendes strategisches Ziel: *„die Union zum wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum in der Welt zu machen – einem Wirtschaftsraum, der fähig ist, ein dauerhaftes Wirtschaftswachstum mit mehr und besseren Arbeitsplätzen und einem größeren sozialen Zusammenhalt zu erzielen“*. Wachstum und Beschäftigung Europas hängen vom Unternehmenssektor ab. Um das Ziel von Lissabon zu erreichen, können wir es uns nicht leisten, lebensfähige Unternehmen in der Übertragungsphase zu verlieren.

Ziel dieser Broschüre ist es, politischen Entscheidungsträgern, Einrichtungen für die Unternehmensförderung sowie interessierten Lesern Beispiele von praktischer Unterstützung für die Unternehmensübertragung aufzuzeigen. Diese bewährten Verfahren fanden in einigen der Fallbeispiele Anwendung, wie sie im Abschlussbericht des Projekts „BEST-Verfahren“ für die Unternehmensübertragung beschrieben oder auf dem Europäischen Seminar zur Unternehmensübertragung vorgetragen wurden, das am 23. und 24. September 2002 in Wien stattfand.

Ich hoffe, dass Ihnen diese Broschüre neue Anregungen gibt und Sie ermutigt, die Unterstützung für die Übertragung von Unternehmen weiter auszubauen. Lassen Sie uns alles tun, damit Unternehmensübertragungen nicht der Anfang vom Ende, sondern ein Neuanfang sind.

Erin Lohan

Unterstützung der Übertragung von Unternehmen

Ein „Leitfaden bewährter Verfahren“ zur Unterstützung der Übertragung von Unternehmen an einen neuen Eigentümer

Eine der kritischsten Phasen im Lebenszyklus eines Unternehmens tritt zu dem Zeitpunkt ein, wenn Eigentum und Leitung zu übertragen sind. Eine solche Unternehmensübertragung kann innerhalb der Familie, an Arbeitnehmer oder an Dritte erfolgen. Unternehmensübertragungen werden vielfach noch immer ausgelöst, wenn der Unternehmer in den Ruhestand tritt. Ruhestand ist jedoch nur ein Grund. Zu weiteren Gründen für Übertragungen, die ebenfalls eine wichtige Rolle spielen, gehören persönliche Entscheidungen (wie z. B. Vorruhestand oder Berufswechsel), der Wandel des Wettbewerbsumfeldes (Marktveränderungen, neue Produkte, neue Vertriebswege usw.) oder persönliche Lebensumstände (wie Scheidung, schlechter Gesundheitszustand oder Tod).

Der Übertragungsprozess

Bei der Vorbereitung auf eine Unternehmensübertragung handelt es sich um einen langwierigen und komplizierten Prozess, der viele Schwierigkeiten mit sich bringen kann. Eine erste Schwierigkeit ist psychologischer oder emotionaler Natur. Vielen Unternehmern, vor allem wenn sie das Unternehmen selbst gegründet und über lange Jahre geführt haben, widerstrebt es, sich zurückzuziehen und die Übertragung ihres Unternehmens vorzubereiten. Wenn überhaupt, dann findet der Transfer von Know-how und die Weitergabe von Fertigkeiten erst sehr spät statt. Dies führt dazu, dass die Übertragung häufig ungenügend vorbereitet ist. Dies betrifft nicht nur den übertragenden Unternehmer, sondern es hat auch Folgen für den Käufer bzw. Nachfolger oder ihre engsten Mitarbeiter, denen weniger Vorbereitungszeit zur Verfügung steht.

Die zweite Art von Schwierigkeit steht im Zusammenhang mit dem komplizierten Vorgang der Unternehmensübertragung und mit der Tatsache, dass der Unternehmer keinerlei Erfahrung und Wissen darüber hat, wie er mit dieser Situation umgehen soll. Meist sind ihm die Anlaufstellen unbekannt, bei denen er Hilfe oder Informationen erhalten kann.

Gerade im Zusammenhang mit der Weitergabe von Wissen können Probleme auftreten, die von Unternehmern (insbesondere von den derzeitigen Inhabern) gefürchtet werden. Wie soll ein Fir-



meninhaber sein Wissen an die nächste Generation weitergeben? Darüber hinaus werden häufig die Übertragung von Netzwerken und Beziehungen, das Widerstreben, die Firmenleitung zu teilen, und der Druck, eine erfolgreiche Geschäftsführung fortzusetzen, als mögliche Probleme in einer Übertragungssituation gesehen.

Die dritte Art von Hindernissen hat ihren Ursprung in den nationalen Rechtsvorschriften, insbesondere im Unternehmens- und Steuerrecht und in den Verwaltungsformalitäten. Als Beispiele für derartige Probleme sind hohe Erbschafts- und Schenkungssteuern, Finanzprobleme, Hindernisse beim Wechsel der Rechtsform eines Unternehmens zur Vorbereitung der Übertragung und Hindernisse für die Fortführung von Personengesellschaften beim Tod oder Eintritt in den Ruhestand eines der Gesellschafter zu nennen.

Was bei einer Unternehmensübertragung auf dem Spiel steht, hängt auch davon ab, wie groß die Firma ist. Größere Unternehmen können sich in der Regel auf den Rat interner oder externer Sachverständiger stützen, die mit den entsprechenden Gesetzen und den zu lösenden Problemen vertraut sind. Die Inhaber kleinerer Unternehmen sind sich der mit einer Unternehmensübertragung verbundenen Aufgaben deutlich weniger bewusst.

Unterstützung der Unternehmensübertragung

1994 verabschiedete die Europäische Kommission eine Empfehlung zur Übertragung von kleinen und mittleren Unternehmen ⁽¹⁾, um bei der Übertragung Hilfestellung zu geben. In dieser Empfehlung wurden die Mitgliedstaaten aufgefordert, ihr rechtliches und steuerliches Umfeld für die Unternehmensübertragung zu verbessern, das Problembewusstsein zu schärfen und Unterstützung für Unternehmensübertragungen zu gewähren.

Die erste Auswertung der Umsetzung der Empfehlung erfolgte 1998 ⁽²⁾. Wie sich zeigte, hatte eine beachtliche Anzahl von Mitgliedstaaten Maßnahmen zur Verbesserung der Situation ergriffen, während in anderen Mitgliedstaaten kaum etwas bzw. gar nichts geschah.

Im Dezember 2000 rief die Generaldirektion Unternehmen der Europäischen Kommission ein Projekt „BEST-Verfahren“ für die Unternehmensübertragung ⁽³⁾ ins Leben. Dieses Projekt betraf eines der vorrangigen Aktionsfelder der Generaldirektion. Ausgerichtet war es auf die Beobachtung der Umsetzung der Kom-

⁽¹⁾ ABl. L 385 vom 31.12.1994, S. 14.

⁽²⁾ Mitteilung der Kommission zur Übertragung von kleinen und mittleren Unternehmen, ABl. C 93 vom 28.3.1998, S. 2.

⁽³⁾ Weitere Informationen über das Projekt „BEST-Verfahren“ sind unter folgender Adresse zu finden: http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/transfer_business/best_project.htm.

missionsempfehlung aus dem Jahre 1994 zur Übertragung von Unternehmen und die Ermittlung von Unterstützungsmaßnahmen für die Übertragung. Zudem sollten Bereiche vorgeschlagen werden, in denen künftig Maßnahmen durchgeführt werden können. Zur Unterstützung der Kommission bei der Durchführung dieses Projekts wurde speziell eine Gruppe von Sachverständigen eingerichtet. Der Gruppe gehören Sachverständige aus allen EU-Mitgliedstaaten mit Ausnahme von Irland, Schweden und dem Vereinigten Königreich an.

Laut Schätzungen dieser Sachverständigen wird etwa ein Drittel aller EU-Unternehmen in den nächsten zehn Jahren ihren Eigentümer wechseln, wobei der Prozentsatz zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten zwischen 25 % und 40 % schwankt. Das heißt, jedes Jahr werden durchschnittlich 610 000 kleine und mittlere Unternehmen (300 000 KMU mit Arbeitnehmern und 310 000 Einpersonbetriebe) übertragen, wovon möglicherweise 2,4 Millionen Arbeitsplätze betroffen sein werden.

Nach Aussage der Sachverständigen werden immer mehr solche Übertragungen an familienfremde Dritte erfolgen. Viele Unternehmen werden daher für eine Übernahme durch potenzielle Unternehmer zur Verfügung stehen. Unternehmer werden außerdem viel häufiger das Eigentum an ihrem Unternehmen aus persönlichen Gründen vor dem Rentenalter übertragen, und eine zunehmende Zahl von Unternehmern bleibt nur noch begrenzte Zeit in ein und demselben Unternehmen und nicht mehr wie in der Vergangenheit das ganze Leben lang.

Im Hinblick auf die Umsetzung der Empfehlung der Kommission stellte die Sachverständigengruppe fest, dass kaum die Hälfte der von der Kommission festgelegten 21 steuerlichen und rechtlichen Maßnahmen in die Praxis umgesetzt worden ist. Die Bandbreite reicht von zwei Maßnahmen in Griechenland bis zu 16 in den Niederlanden. Die Sachverständigen stellten fest, dass in zwei der ihrer Meinung nach wichtigsten fünf Bereiche für die Unterstützung von Unternehmensübertragungen von den Mitgliedstaaten relativ gute Fortschritte erzielt wurden. Dreizehn Mitgliedstaaten hatten spezielle Regelungen für Erbschafts- und Schenkungssteuern eingeführt und zehn hatten Maßnahmen zur Erleichterung der Übertragung an Dritte eingeleitet. In den anderen wichtigen Bereichen – spezifische Maßnahmen zur Erleichterung der Übertragung an Arbeitnehmer, Steuererleichterungen für den Vorruhestand sowie Steuererleichterungen auf den Erlös aus einer Übertragung, der anschließend in ein anderes KMU reinvestiert wird – nahmen nur sieben oder acht Mitgliedstaaten Maßnahmen in Angriff.

Ferner stellten die Sachverständigen fest, dass ein großes Unterstützungsangebot für Unternehmensübertragungen besteht, dass dieses aber nicht in übersichtlicher Form angeboten wird,



so dass es nicht unbedingt die Zielgruppe erreicht. Insgesamt ermittelten die Sachverständigen 53 Unterstützungsmaßnahmen für Übertragungen, die in die Datenbank für Unterstützungsmaßnahmen und Initiativen für Unternehmen (SMIE) ⁽¹⁾ aufgenommen wurden.

Zum Abschluss ihrer Tätigkeit unterbreitete die Sachverständigengruppe folgende Vorschläge, die das Angebot von Unterstützungsmaßnahmen betreffen:

- Einrichtung eines „Europäischen Zentrums für Unternehmensübertragung“, einer virtuellen europäischen Plattform, die die Erhebung von Daten koordiniert, für den Austausch von vorbildlichen Verfahren sorgt und die grenzüberschreitende Zusammenarbeit fördert; ähnliche Zentren sollten auch auf einzelstaatlicher Ebene geschaffen werden.
- In Verbindung mit der Einrichtung des „Europäischen Zentrums für Unternehmensübertragung“ die Schaffung einer europäischen Datenbank/Börse für Käufer und Verkäufer von Unternehmen, um bestehende nationale Datenbanken miteinander zu verknüpfen und Länder, in denen es solche Datenbanken noch nicht gibt, zu ermutigen, diese einzurichten.
- Durchführung regelmäßiger Veranstaltungen zu konkreten Fragen der Übertragung auf europäischer Ebene, um bezüglich bewährter Verfahren in einen Erfahrungsaustausch einzutreten, und Nutzung ihrer Ergebnisse als Grundlage für Seminare und Tagungen auf nationaler, regionaler und lokaler Ebene.
- Entwicklung alternativer oder zusätzlicher Schulungs- und Managementinstrumente, die sich eng an den Bedürfnissen der bestehenden und künftigen eigentümergeführten und kleinen Familienunternehmen ausrichten.
- Förder- und Forschungsprogramme in öffentlicher Trägerschaft, die sich mit der Unternehmensübertragung befassen.
- Existenzgründungen und Unternehmensübertragungen sollten die gleiche Aufmerksamkeit erhalten.

Europäisches Seminar zur Übertragung von Unternehmen

Die Ergebnisse des Projekts „BEST-Verfahren“ und Beispiele für bewährte Verfahren wurden auf dem Europäischen Seminar zur Übertragung von Unternehmen vorgestellt, das am 23. und 24. September 2002 in Wien ⁽²⁾ stattfand. Ausgerichtet wurde das Seminar gemeinsam von der Generaldirektion Unterneh-

⁽¹⁾ www.europa.eu.int/comm/enterprise/smie

⁽²⁾ www.transferofbusinesses.at

men und dem österreichischen Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit. Das Seminar sollte Gelegenheit bieten, die Problematik der Unternehmensübertragung stärker in das Bewusstsein zu rücken, Erfahrungen zu den bewährten Verfahren auf diesem Gebiet auszutauschen und den Teilnehmern die Möglichkeit zu geben, von den positiven Erfahrungen der anderen zu lernen. Im Mittelpunkt der drei Workshops des Seminars standen die Auswirkung der Rechtsprechung auf die Übertragung von Unternehmen, die Bedeutung von Sensibilisierungsmaßnahmen und die Notwendigkeit von Unterstützungsmaßnahmen für den Übertragungsprozess.

Die Schlussfolgerung des Seminars bestand in der Feststellung, dass die Sensibilisierung für diesen Problembereich die Grundlage für erfolgreiche Übertragungen bildet. Aufgrund des komplizierten Charakters von Unternehmensübertragungen ist professioneller Rat erforderlich, um den Prozess erfolgreich bewältigen zu können. Offensichtlich gibt es große Unterstützung, die jedoch stärker in das Blickfeld gerückt und besser koordiniert werden muss. Zur Lösung aller mit Unternehmensübertragungen verbundenen Fragen ist ein ganzheitlicher Ansatz erforderlich, der auch den emotionalen Aspekt einschließen muss.

Die Schlussfolgerung sowohl aus dem „BEST-Projekt“ als auch aus dem Europäischen Seminar zur Übertragung von Unternehmen lautete, dass Unternehmensübertragungen die gleiche Bedeutung zugemessen werden sollte wie Neugründungen. Gemäß den auf dem Seminar vorgelegten österreichischen Forschungsergebnissen (1) überleben 96 % einer erfolgreichen Übertragung die ersten fünf Jahre. Damit liegen die Aussichten für ein Überleben höher als bei Neugründungen, bei denen 75 % nach fünf Jahren noch im Geschäft sind. Aus diesem Grund ist es wichtig, die Bedeutung von Unternehmensübertragungen stärker in das politische Bewusstsein zu rücken und Übertragungen als eine attraktive Alternative zur Neugründung eines eigenen Unternehmens zu fördern.

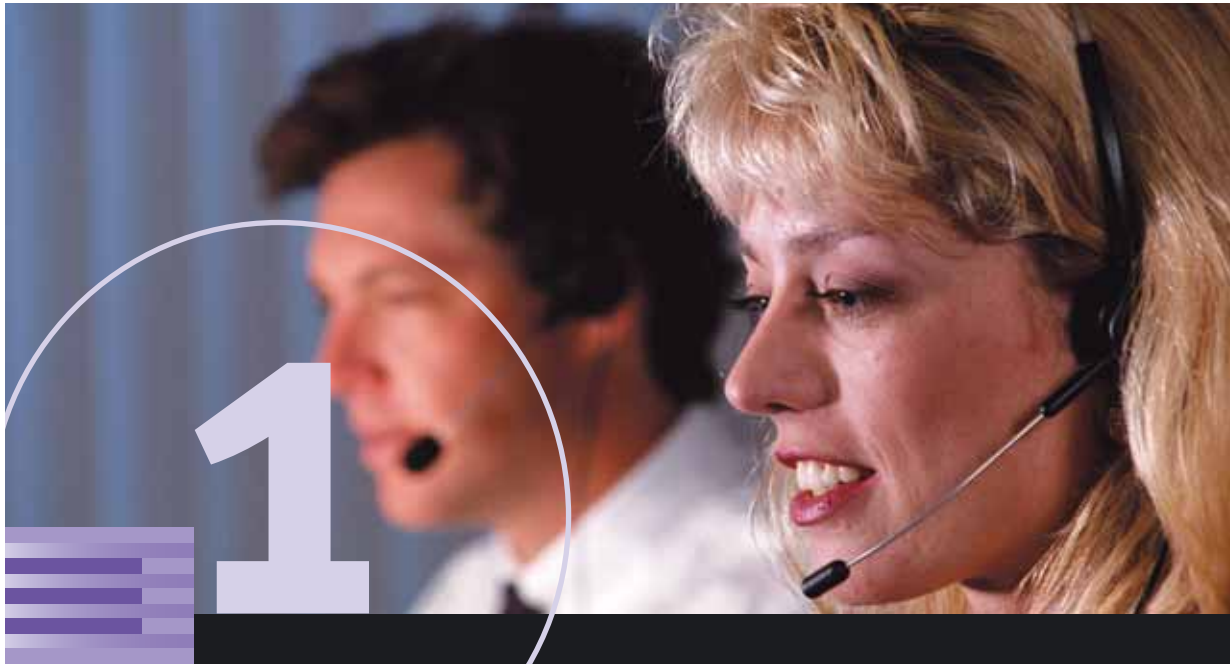
Die Kommission wird sich weiterhin mit Unternehmensübertragungen beschäftigen und ihre Arbeit von einem rein technischen auf ein politisches Niveau heben. Schnelle Verbesserungen sind ohne vorherige politische Sensibilisierung allerdings nicht zu erzielen.

(1) Unternehmensübertragungen und Vererbung in Österreich, Österreichisches Institut für Gewerbe- und Handelsforschung, 2002.

Beispiele bewährter Verfahren

Die Übertragung eines Unternehmens erfolgt im Allgemeinen nur einmal im Leben, und der Eigentümer hat damit nur wenig bzw. keinerlei Erfahrung. Es handelt sich um eine komplizierte Angelegenheit, bei der viele Interessen und Parteien eine Rolle spielen und die daher ein breites Spektrum an Fachwissen erfordert. Auf den unterschiedlichsten Gebieten bieten zahlreiche Gremien verschiedene Formen von Unterstützung an: Banken, Wirtschaftsprüfer, Handelskammern, Steuerexperten, Anwälte, Notare, Spezialisten für Fusionen und Übernahmen sowie Unternehmensberater.

Diese Broschüre konzentriert sich auf Unterstützungsmaßnahmen, die für Unternehmensübernahmen zur Verfügung stehen. In den nachfolgenden Abschnitten werden Beispiele bewährter Verfahren vorgestellt, die dem Abschlussbericht des Projekts „BEST-Verfahren“ für die Unternehmensübertragung sowie den auf dem Europäischen Seminar zur Übertragung von Unternehmen vorgetragenen Fallbeispielen entnommen wurden. Natürlich kann hier nur eine Auswahl guter Beispiele vorgestellt werden, es existieren weitere Beispiele bewährter Verfahren.



Informationen zur Unternehmensübertragung

Probleme bei der Übertragung sind zu einem Großteil darauf zurückzuführen, dass mit der Planung des Übertragungsprozesses zu spät begonnen wird. Ohne stärkere Herausstellung der Notwendigkeit der langfristigen Vorbereitung fehlt die Grundlage für erfolgreiche Unternehmensübertragungen. Sobald diese Fragen den Unternehmern bewusst gemacht wurden, benötigen sie Informationen, die ihnen helfen, einer gründlichen Vorbereitung der Übertragung mehr Bedeutung beizumessen. Ebenso benötigt der potenzielle Nachfolger Informationen über den Prozess. Diese Art von Unterstützung soll dem Unternehmer und dem Nachfolger einen Überblick darüber vermitteln, welche Schritte zu unternehmen sind, welche spezielle Beratung zur Verfügung steht und wo sie erhältlich ist.

1. Anlaufstellen für Unternehmensübertragungen (One-Stop-Shops)

Anliegen

Informationen über alle Aspekte der Unternehmensübertragung aus einer Hand

Bewährtes Verfahren

Die Industrie- und Handelskammer (IHK) Erfurt hat eine *Anlaufstelle (one-stop-shop) für Unternehmer in der Übertragungsphase* eingerichtet. Interessierte Verkäufer und Käufer von Unternehmen können sich hier mit Anwälten, Steuerberatern, Vertretern von Entwicklungsbanken und der Kommune treffen, die ihnen sofort alle erforderlichen Informationen über eine Unternehmensübertragung geben können. Der IHK-Berater, der mit dem betroffenen Unternehmen vertraut ist und bereits zuvor für das Unternehmen zuständig war, organisiert das Treffen mit den Fachleuten und nimmt an den Beratungen teil.

Organisation

Industrie- und Handelskammer Erfurt

Weitere Informationen

www.erfurt.ihk.de

Ansprechpartner

Industrie- und Handelskammer Erfurt
Herr Berndt Kutschan
Weimarische Straße 45
D-99099 Erfurt
Tel. + 49 361 348 4222
Fax + 49 361 348 5975
E-Mail: kutschan@erfurt.ihk.de

2. Informationsportal

Anliegen

Bereitstellung von Online-Informationen in koordinierter Form

Bewährtes Verfahren

Die Initiative „*nexxt*“ zur Unternehmensnachfolge ist ein Projekt des deutschen Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit in Zusammenarbeit mit zahlreichen Organisationen und Banken. Unter dem gemeinsamen Markenzeichen „*nexxt*“ wurde eine Aktionsplattform geschaffen, um alle an der Übertragung von Unternehmen beteiligten Kräfte zusammenzuführen. Auf der Website www.nexxt.org sind Informationen aller Art zur Übertragung von Unternehmen zu finden. Die Partner der Initiative organisieren im Rahmen von *nexxt* Seminare und andere Aktivitäten, mit denen Informationen zum Generationswechsel bereitgestellt und konkrete Möglichkeiten zur Problemlösung aufgezeigt werden sollen. Diese Initiative soll dem Unternehmer behilflich sein, sich rechtzeitig mit der Übertragung seines Unternehmens zu befassen.

Organisation

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit

Weitere Informationen

www.nexxt.org

Ansprechpartner

Bundesministerium für Wirtschaft
und Arbeit

Herr Joachim Laurich

Scharnhorststraße 34-37

D-10115 Berlin

Tel. + 49 (0)30 2014 7563

Fax + 49 (0)30 2014 7056

E-Mail:

joachim.laurich@bmwa.bund.de

1

3. Informationen für Jungunternehmer

Anliegen

Sensibilisierung durch systematische Informationen

Bewährtes Verfahren

Formaper, die Schulungsorganisation der Handelskammer Mailand, informiert Jungunternehmer und Unternehmensgründer systematisch über die Möglichkeit, ein Unternehmen fortzuführen, statt ein neues Unternehmen zu gründen. Mit dieser Aufklärungsarbeit sind auch spezielle Schulungsangebote verbunden, in deren Rahmen sich junge Unternehmer mit erfahrenen Kollegen treffen können. In den vergangenen vier Jahren wurden auf diese Weise über 1 000 Teilnehmer erreicht, wobei auch ein speziell konzipierter Kurs zum Thema „Nachfolge in Familienunternehmen zwischen rationalen Überlegungen und Wunschenken“ eingerichtet wurde.

Organisation

Formaper

Weitere Informationen

www.formaper.it

Ansprechpartner

Formaper
Handelskammer Mailand
Frau Silvia Valentini
Via Camperio, 1
I-20100 Milano
Tel. + 39 02 8515 5395
oder -5373
Fax + 39 02 8515 5290
E-Mail: valentini@mi.camcom.it

4. Ein Unterstützungssystem für die Nachfolgeregelung in Familienbetrieben

Anliegen

Abgestimmte Unterstützung

Bewährtes Verfahren

Der Rat für Selbstständige und Unternehmer (RZO) hat in Zusammenarbeit mit einer Bank (RABO) und einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (BDO) ein Unterstützungssystem für die Nachfolgeregelung in Familienunternehmen unter der Bezeichnung „*Vom Einzelprojekt zu einem Weg der Gesamtunterstützung: Ansatz für ein integriertes Verfahren der Bereitstellung von Informations- und Beratungsleistungen zur Übertragung von Familienunternehmen*“ entwickelt. Dieses umfasst miteinander verbundene Sensibilisierungsmaßnahmen, Workshops und individuelle Beratungsleistungen. Das Ziel bestand darin, die Ressourcen verschiedener Organisationen zusammenzufassen und einem größeren Zielpublikum Informationen zukommen zu lassen, als es den Einrichtungen einzeln möglich wäre. Die Pilotprojekte wurden gemeinsam mit der Handelskammer Rijnland und der Branchenorganisation für Bäckereifachbetriebe organisiert. An den Veranstaltungen nahmen Hunderte von Betriebsinhabern teil, die sich überaus positiv äußerten. Zu dem Gesamtprojekt wurden eine Beschreibung und ein Aktionsplan erstellt, die den anderen Handelskammern und Branchenorganisationen angeboten wurden, damit diese über alle Hintergrundinformationen verfügen, die für die Veranstaltung ähnlicher Treffen erforderlich sind.

Organisation

Raad voor het Zelfstandig Ondernemerschap

Weitere Informationen

www.rzo.nl

Publikation: *Vom Einzelprojekt zu einem Weg der Gesamtunterstützung: Ansatz für ein integriertes Verfahren der Bereitstellung von Informations- und Beratungsleistungen zur Übertragung von Familienunternehmen* (liegt nur in Niederländisch vor).

Ansprechpartner

Herr Rob van Engelenburg

E-Mail:
engelenburg.voorschoten@planet.nl

1

5. Mentoring

Anliegen

Wissensbasiertes Mentoring in unterschiedlichen Nachfolgesituationen

Bewährtes Verfahren

Von *Chris Martin & Associates* ist ein Mentoring-Verfahren entwickelt worden, das den Unternehmer beim Erkennen der Kernkompetenzen und des geistigen Kapitals des Unternehmens unterstützen soll. Es eignet sich besonders für kleine, vom Inhaber geführte Nischenunternehmen. Der Unternehmer wird bei einer Reihe konkreter Schritte begleitet, die zu einem tiefgehenden Verständnis der Nachfolgesituation führen. Während des Mentorings werden dem Unternehmer erste Strukturen angeboten, Fragen gestellt und Beispiele genannt. Seine Überlegungen werden infrage gestellt, bis er schließlich erkennt, worin die Stärken des Unternehmens und die verschiedenen Ausgangsoptionen liegen. Der Mentoring-Prozess ist gleichzeitig ein Lernprozess, der darin gipfelt, dass die Unternehmer ihre Firma in einem neuen Licht sehen, was die Grundlage für gesunde, in einen konkreten Kontext gestellte Konzepte für die Nachfolge bildet.

Organisation

Chris Martin & Associates

Weitere Informationen

www.chrismartinassoc.co.uk

Ansprechpartner

Chris Martin & Associates
Herr Chris Martin
6 Innage Road
Northfield
UK-Birmingham B31 2DX
Tel. + 44 (0) 121 475 2088
Fax + 44 (0) 121 475 2088
E-Mail:
chrismartinassoc@btinternet.com



Schulung und Beratung für Unternehmensübertragungen

Um die Kenntnisse von Unternehmern zu Unternehmensübertragungen zu verbessern und sie besser auf diese vorzubereiten, kommt Schulungen eine wichtige Rolle zu. Spezielle Schulungen zu Unternehmensübertragungen für Übertragende wie für Nachfolger statten die Unternehmer mit den Kenntnissen und Instrumenten aus, die für die Planung und Durchführung der Übertragung notwendig sind. Einer der Hauptaspekte von Schulungsprogrammen für Unternehmensübertragungen sollte auch die Ausrüstung des Nachfolgers mit grundlegenden unternehmerischen Fähigkeiten sein.

Die meisten KMU werden von ihren Inhabern geführt. Die herkömmlichen Management-Kurse von Universitäten und anderen Bildungseinrichtungen richten sich dagegen an mittlere und große Unternehmen, wie das auch bei der überwiegenden Mehrheit der Management-Literatur der Fall ist. Für die als Betriebsinhaber tätigen Geschäftsführer von KMU müssen im Vergleich zu angestellten Managern daher Alternativen und/oder zusätzliche Anforderungen bereitgestellt werden. Durch die Aufnahme des Themas Unternehmensübertragungen in die normalen Lehrpläne für Betriebswirtschaft würden das Problembewusstsein erhöht und grundlegende Informationen über diese besondere Phase im Lebenszyklus eines Unternehmens bereitgestellt werden. Potenzielle Jungunternehmer könnten zudem durch den Kauf eines bestehenden Unternehmens, das nach dem Wunsch des Eigentümers übertragen werden soll, Erkenntnisse zur Gründung eines eigenen Unternehmens gewinnen.

Da mit der Übertragung eines Unternehmens komplizierte Probleme verbunden sind, wie Rechtsvorschriften zur Nachfolge, Besteuerung, Vorbereitung des Unternehmens auf den Verkauf, Preisbeurteilung usw., ist die Beratung durch Spezialisten, beispielsweise Unternehmensberater, Steuerberater, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Banken und Notare erforderlich, um den Prozess durchführen zu können.

1. Höheres Programm zur Konsolidierung von Familienunternehmen

Anliegen

Schulung für Familienunternehmen

Bewährtes Verfahren

Die *Escuela de Negocios* hat ein „Höheres Programm zur Konsolidierung von Familienunternehmen“ aufgelegt, das sich an übertragungswillige Inhaber von Familienunternehmen und deren Nachfolger richtet.

Damit sollen Anregungen für Übertragungswillige bereitgestellt werden, damit diese die Übertragung ihres Unternehmens mit derselben Rationalität angehen, die sie auch auf andere Geschäftsprozesse anwenden, und potenzielle Nachfolger bei der Ausarbeitung eines strategischen Plans für das Unternehmen anleiten, das diese in Kürze zu führen haben werden.

Das Programm wird über rund elf Wochen geführt und ist in zwei Module unterteilt: „Regelung der Nachfolge“ und „Strategieplan“. Im Rahmen des ersten Moduls werden eine Diagnose des Unternehmens unter dem Aspekt der Nachfolge durchgeführt und ein Forum zur Besprechung von Fällen aus der Praxis geboten. Das zweite Modul umfasst eine Reihe von Seminaren zu grundlegenden betriebswirtschaftlichen Themen, bei denen die Stärken und Schwächen der jeweiligen Unternehmen für die Zukunft offen gelegt werden.

Organisation

EOI Escuela de Negocios (EOI Business School)

Weitere Informationen

<http://www.eoi.es>

Ansprechpartner

Escuela de Negocios
Herr Luis Sánchez
Avda. Gregorio del Amo, 6
Ciudad Universitaria
E-28040 Madrid
Tel. + 34 91 349 56 30
Fax + 34 91 554 23 94
E-Mail: LuisSanchez@eoi.es

2. Prüfsystem zur Eigenanalyse

Anliegen

Bereitstellung eines praktischen Instruments zur Eigenanalyse

Bewährtes Verfahren

Kit.brunello ist ein Prüfsystem zur Eigenanalyse für KMU, dessen spezifischer Schwerpunkt auf Übertragungsverfahren für Familienunternehmen liegt und schon bei über 400 Firmen in Italien angewandt wurde. Es ist in fünf Sprachen erhältlich und umfasst 100 Fragen, mit denen Unternehmer, Geschäftsführer, Berater und Wirtschaftsprüfer auf Stärken und Schwachpunkte bei Unternehmensübertragungen hingewiesen werden sollen. *Kit.brunello* umfasst nicht nur fachliche (finanzielle, steuerliche, rechtliche, organisatorische, versicherungstechnische u. a.) Aspekte, sondern auch eine Untersuchung emotionaler, psychologischer/interpersonaler und führungsrelevanter Fragen. Wird *Kit.brunello* für eine Gruppe von KMU genutzt, so sind sowohl individuelle Darstellungen einzelner Unternehmen als auch ein zusammengefasstes Bild der gesamten Gruppe von KMU möglich. Bisher wurde es von über 20 Organisationen (z. B. Handelskammern und Unternehmensverbänden in Italien) eingesetzt (ein auch als *Laboratorium* bezeichnetes Verfahren).

Organisation

StudioCentroVeneto

Weitere Informationen

www.kit.brunello.net

Ansprechpartner

StudioCentroVeneto
Herr Toni Brunello
Via Imperiali 77
I-36100 Vicenza
Tel. + 39 0444 51 27 33
Fax + 39 0444 51 24 20
E-Mail:
info@studiocentroveneto.com

3. Beratungsdienst für Unternehmensübernahmen

Anliegen

Zielgerichtete Unterstützung für Unternehmen

Bewährtes Verfahren

Die finnischen Beschäftigungs- und Wirtschaftsentwicklungszentren (T&E-Zentren) bieten einen Beratungsdienst mit der Bezeichnung „*Den Stab weiterreichen*“ (ViestinVaihto auf Finnisch) an, der hilft, die Übertragung eines Unternehmens an die nächste Generation zu steuern. Der Dienst ist für kleine und mittlere Unternehmen gedacht, die eine systematische und kontrollierte Übertragung zwischen zwei Generationen planen. Der Beratungsdienst gibt Hilfestellung bei der Festlegung des Status und der Formulierung der Erwartungen des Unternehmers, der das Unternehmen aufgeben will, und seines Nachfolgers. Ferner prüft er die für eine Nachfolge geeigneten Kandidaten, ermittelt den finanziellen Wert des Unternehmens, klärt steuerliche und juristische Aspekte und bewertet das Finanzierungspotenzial für alternative Methoden der Übergabe.

Nach Abschluss der Analyse erhält der Unternehmer einen schriftlichen Plan sowie einen Vorschlag mit Maßnahmen zur Umsetzung des Plans. Außerdem werden Probleme aufgezeigt, die einer weiteren Klärung bedürfen.

Im Rahmen des Beratungsdienstes sind dreitägige unternehmensspezifische Konsultationen vorgesehen.

Organisation

Ministerium für Handel und Industrie gemeinsam mit den Beschäftigungs- und Wirtschaftsentwicklungszentren (T&E-Zentren).

Weitere Informationen

www.te-keskus.fi

Ansprechpartner

Ministerium für Handel und Industrie
Frau Jaana Lappi
PO Box 32
FIN-00023 Valtioneuvosto
Tel. + 358 9 160 62658
Fax + 358 9 160 62666
E-Mail: jaana.lappi@ktm.fi

2 4. Diskussionsforum

Anliegen

Plattform für Diskussionen mit Fachleuten auf unterschiedlichen Gebieten

Bewährtes Verfahren

Team Beratung ist ein Programm der Wirtschaftskammer in Oberösterreich. Es bietet Unternehmern die Möglichkeit, mit Fachleuten des Arbeits-, Sozial- und Steuerrechts zu sprechen und über die optimale Form der Unternehmensübertragung zu beraten. Ähnliche Programme bieten auch die Wirtschaftskammern der anderen österreichischen Bundesländer an.

Organisation

Wirtschaftskammer OÖ

Weitere Informationen

www.wko.at/ooe/

Ansprechpartner

Wirtschaftskammer OÖ
Frau Therese Pechböck
Hessenplatz 3
A-4010 Linz
Tel. + 43 732 7800 625
Fax + 43 732 7800 571
E-Mail: fp@wkoee.at

5. Unterstützungsprogramm für Übertragungen an Genossenschaften

Anliegen

Unterstützung der Übertragung an Arbeitnehmer

Bewährtes Verfahren

Die französische *Confédération Générale des Scop* (Allgemeine Konföderation von Produktionsgenossenschaften) verfügt über ein Programm für die Übertragung von Unternehmen an Genossenschaften. Dieses Programm umfasst fünf Stufen: Ermittlung von Übertragungsmöglichkeiten, Prüfung der Mitgliedschaft der an dem Projekt beteiligten Parteien, Prüfung der Machbarkeit des Projekts, Abschluss des Projekts und Realisierung. Als Mittler zwischen den Parteien, die das Unternehmen übertragen bzw. übernehmen, wird ein allgemein zuständiger Berater benannt. In Abhängigkeit von den jeweiligen Bedürfnissen koordiniert dieser Berater die Teilnahme von Fachleuten auf den verschiedenen Gebieten. Über die Arbeit des Beraters hinaus steht die Konföderation in enger Verbindung mit den Arbeitnehmern und stellt sicher, dass Vorsitzende von anderen Genossenschaften im gleichen Wirtschaftszweig in den Prozess einbezogen werden. Ferner stellt die Konföderation die finanziellen Mittel für die Genossenschaften in Form von Kapital, Betriebsmitteln und Bankbürgschaften zur Verfügung und organisiert Schulungen für die Vorsitzenden und Mitglieder der Genossenschaften.

Organisation

Confédération Générale des Scop (société coopérative de production)

Weitere Informationen

www.resoscope.org

Ansprechpartner

Confédération Générale des Scop
Frau Muriel Decout
6 rue B. Ortet
F-31500 Toulouse
Tel. + 33 5 61 61 04 61
oder + 33 6 15 17 51 78
Fax + 33 5 61 61 28 42
E-Mail: mdecout@scop.coop



Märkte für Unternehmensübertragungen

Unternehmensübertragungen erfolgen immer häufiger an Dritte. Daher ist es umso wichtiger, Käufer und Verkäufer zusammenzubringen. Die Transparenz des Marktes für den Kauf und Verkauf von kleineren Unternehmen lässt allerdings oftmals zu wünschen übrig. In den Unterlagen einzelner Wirtschaftsprüfer, Banken und Berater werden zwar potenzielle Käufer und Verkäufer geführt, doch beschränkt der begrenzte Umfang dieser Akten die Möglichkeiten für die Anbahnung geeigneter Kontakte.

Bei den nachstehend aufgeführten bewährten Verfahren handelt es sich um umfangreichere Datenbanken von Käufern und Verkäufern. Die Host-Datenbanken in den verschiedenen Ländern werden im Wesentlichen von öffentlichen Einrichtungen erstellt und finanziert. Sie sind für den nationalen Rahmen vorgesehen, und vielfach erfolgt auch eine Zusammenarbeit mit Privatunternehmen wie Banken, Beratern und Wirtschaftsprüfern. Durch das Zusammenlegen der einzelnen kleineren Datenbanken von privaten Organisationen in einer Host-Datenbank vergrößern sich die Möglichkeiten für eine Kontaktaufnahme zwischen Käufern und Verkäufern von Unternehmen.

1. Bewährtes Verfahren: www.match-online.dk

match-online.dk ist eine Internet-Börse für den Erwerb und Verkauf von kleinen und mittleren Unternehmen. Zudem besteht hier die Möglichkeit, dass sich KMU um eine (Beteiligungs-)Finanzierung bemühen bzw. Investoren (Beteiligungs-)Kapital anbieten können. Die Initiative wurde im Rahmen einer Kooperation zwischen allen Stellen eingerichtet, die an Unternehmensübertragungen beteiligt sind, wobei die wichtigsten Banken sowie Wirtschaftsprüfer, Juristen, Berater, Organisationen usw. vertreten sind. Die Börse steht jedem offen, der Zugang zum Internet hat.

Alle Unternehmen werden anonym unter Bezugnahme auf den Vermittler beschrieben, der die Registrierung vorgenommen hat. Nur zugelassene Vermittler sind zur Eintragung von Unternehmen in die Börse befugt, wobei alle Erstkontakte über diese Vermittler abgewickelt werden. Die Zusammenführung von Käufern und Verkäufern erfolgt automatisch, wobei die Vermittler von jedem neuen Börseneintrag per E-Mail unterrichtet werden. Die Kriterien für die Suche nach Kaufgesuchen und Verkaufsangeboten sind das Gewerbe (NACE-Codes) sowie Standort, Umsatz, Personalbestand und Kapitalbetrag.

www.match-online.dk wurde im September 1999 eingerichtet. Im April 2001 wurde die Börse auch auf Schweden und Norddeutschland ausgedehnt.

Organisation

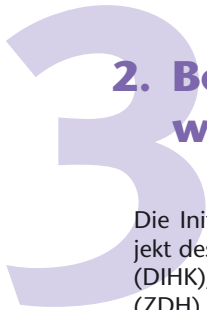
Foreningen match-online.dk

Weitere Informationen

www.match-online.dk

Ansprechpartner

Foreningen match-online.dk
Herr Peter Dalkiær
oder **Frau Helle Pallesen**
Kronprinsessegade 28
DK-1306 Kopenhagen
Tel. + 45 3396 9798
E-Mail: pda@tic.dk
oder info@match-online.dk



2. Bewährtes Verfahren: www.change-online.de

Die Initiative *CHANGE/CHANCE*, ein Gemeinschaftsprojekt des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK), des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) und des Bankensektors (Mittelstandsbank, ehemals Deutsche Ausgleichsbank), bietet potenziellen und etablierten Unternehmern die Möglichkeit, mit Hilfe eines flächendeckenden Netzes Kontakte zu knüpfen. Dabei werden im Bereich Unternehmensnachfolge tätige örtliche und regionale Dienstleister miteinander verknüpft, so dass eine umfassende Datenbank mit Kaufgesuchen und Verkaufsangeboten entstanden ist.

Organisation

Mittelstandsbank

Weitere Informationen

www.change-online.de

Ansprechpartner

Mittelstandsbank
Herr Hans Prassny
Kronenstraße 1
D-10117 Berlin
Tel. + 49 (0) 30 8 50 85 4351
Fax + 49 (0) 30 8 50 85 43 93
E-Mail: hans.prassny@dta.de



3. Bewährtes Verfahren: www.bnoa.net

Mit Unterstützung des Europäischen Sozialfonds haben die französischen Handelskammern eine landesweite virtuelle Börse für Käufer und Verkäufer im Bereich des Handwerks eingerichtet. Dabei führen die Berater des Netzes der Handelskammern gemeinsam mit den Verkäufern zunächst eine Bewertung (Untersuchung) der Unternehmen durch. Die Angebote werden anschließend in der nationalen Unternehmensbörse für Handwerksbetriebe *BNOA – bourse nationale des opportunités artisanales* (www.bnoa.net) bekannt gegeben. Die dem Netz angehörenden Berater organisieren das erste Treffen zwischen Käufer und Verkäufer, bieten Unterstützung an und begleiten während der Übertragung die Übergangsphase sowie etwaige Folgemaßnahmen.

Organisation

Assemblée Permanente des Chambres de Métiers (APCM)

Weitere Informationen

www.bnoa.net

www.apcm.com

Ansprechpartner

Assemblée Permanente des Chambres de Métiers (APCM)

Frau Sylvie Rucheton

oder **Frau Grace Silvestre**

12, avenue Marceau

F-75008 Paris

Tel. + 33 1 44 43 10 56/
+ 33 1 44 43 10 70

Fax + 33 1 47 20 34 48

E-Mail: rucheton@apcm.fr

oder silvestre@apcm.fr

4. Bewährtes Verfahren: www.generazionimpresa.com

www.generazionimpresa.com ist eine Online-Börse, in der passende Käufer und Verkäufer von KMU zusammengebracht werden. Ausgangsbasis war ein auf die Handelskammer Bologna beschränktes Projekt, mittlerweile entwickelt es sich jedoch zu einer umfassenden italienischen Börse, die das gesamte Netz italienischer und internationaler Handelskammern umfasst. Die Verkäufer können ihre Angebote registrieren lassen, wenn der Betriebsinhaber kurzfristig (in ein bis zwei Jahren) oder mittelfristig (in drei bis vier Jahren) in den Ruhestand tritt. Der Unternehmer kann sich zur Registrierung in der Datenbank an einen der Partner von *GenerAzionImpresa* wenden. Die Datenbank wird von der Handelskammer Bologna vertraulich geführt, so dass die Daten von Käufern und Verkäufern nur diesen Partnern bekannt sind. Die Online-Registrierung potenzieller Käufer wird durch eine Selbstanalyse begleitet.

Organisation

Camera di Commercio Industria, Artigianato e Agricoltura di Bologna

Weitere Informationen

www.generazionimpresa.com

Ansprechpartner

Camera di Commercio Industria,
Artigianato e Agricoltura di Bologna
Frau Laretta Grandi
Piazza Mercanzia, 4
I-40125 Bologna
Tel. + 39 051 6093 485
Fax + 39 051 6093 451
E-Mail: promozione@bo.camcom.it

5. Bewährtes Verfahren: www.chambre-des-metiers.lu

Die Handwerkskammer (*Chambre des Métiers*) hat eine *Unternehmensbörse* für Käufer und Verkäufer von Handwerksbetrieben eingerichtet. Dabei werden auch eine individuelle Beratung sowie Folgemaßnahmen zum Übertragungsvorgang bereitgestellt. Die angebotenen Dienstleistungen reichen von der Bereitstellung von Einrichtungen für ein erstes Treffen bis zur kostenlosen Veröffentlichung einer Anzeige auf der Website der Kammer sowie in der Fach- und örtlichen Presse.

Organisation

Chambre des Métiers du Grand-Duché de Luxembourg

Weitere Informationen

www.chambre-des-metiers.lu

Ansprechpartner

Chambre des Métiers
du Grand-Duché de Luxembourg
Herr 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. Bewährtes Verfahren: www.cc.lu

Die Handelskammer hat für die Wirtschaftssektoren in ihrem Zuständigkeitsbereich eine *Unternehmensbörse* eingerichtet. Die Kammer stellt dabei ihre Einrichtungen und Berater für das erste Treffen zwischen den Beteiligten zur Verfügung, wobei die Berater den weiteren Verhandlungen auf Wunsch beiwohnen können.

Organisation

Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg

Weitere Informationen

www.cc.lu

Ansprechpartner

Chambre de Commerce
du Grand-Duché de Luxembourg
Service Conseil
et Assistance aux PME
Herr 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. Bewährtes Verfahren: www.ondernemingsbeurs.nl

Die größte Datenbank für Käufer und Verkäufer in den Niederlanden, die *Unternehmensbörse*, wird vom Verband der Handelskammern geführt. Sie steht neben Kaufinteressenten und Anbietern auch Dritten offen. Aufgrund der Internet-Anwendung ist es möglich, die Zusammenarbeit mit anderen Organisationen zu intensivieren. Die Handelskammern nehmen eine unterstützende Rolle wahr, die mit dem Profilabgleich von Käufer und Verkäufer und der Kontaktherstellung zwischen beiden erfüllt ist. Der Abschluss der Kaufverträge ist Sache der jeweiligen Privatorganisationen und Unternehmen.

Organisation

Association of Chambers of Commerce in the Netherlands

Weitere Informationen

www.ondernemingsbeurs.nl

www.kvk.nl

Ansprechpartner

Association of Chambers
of Commerce in the Netherlands

Herr Rob Vernooij

Watermolenlaan 1

NL-3447 GT Woerden

Tel. + 31 348 426911

Fax + 31 348 424368

E-Mail: RVernooij@vkv.kvk.nl



8. Bewährtes Verfahren: www.nachfolgeboerse.at

www.nachfolgeboerse.at ermöglicht Jungunternehmern einen unmittelbaren Kontakt zu Betriebsinhabern, die einen Nachfolger suchen und die Übertragung des Unternehmens vorbereiten. Die Nachfolgebörse enthält Daten zu Unternehmern, die gänzlich in den Ruhestand treten oder ihrem früheren Betrieb als Berater zur Verfügung stehen wollen und daher nach einem passenden Nachfolger suchen. Darüber hinaus sind Daten zu Jungunternehmern gespeichert, die an der Übernahme eines bereits vorhandenen Unternehmens interessiert sind, sowie Daten zu jungen Menschen, die sich der Herausforderung der Selbstständigkeit stellen wollen. Als Unternehmer oder (möglicher) Nachfolger kann man Mitglied der Nachfolgebörse werden und alle elektronischen Anzeigen ähnlich wie in einer Zeitung lesen. Darüber hinaus können Mitglieder auch direkt antworten. Es handelt sich um eine schnelle, einfache und unbürokratische Möglichkeit, bei der die Anonymität der Anbieter gewährleistet ist.

Organisation

Junge Wirtschaft Österreich und Gründer-Service der Wirtschaftskammern Österreichs

Weitere Informationen

www.nachfolgeboerse.at

Ansprechpartner

Junge Wirtschaft / Gründer-Service
Österreich

Frau Lucie Tieber

Wiedner Hauptstraße 63
A-1045 Wien

Tel. + 43 1 50105 3226

Fax + 43 1 50105 219

E-Mail: lucie.tieber@wko.at

9. Bewährtes Verfahren: www.yrittajat.fi

Der Verband finnischer Unternehmen bietet einen *Unternehmensmarkt-Dienst* an, der sich an Käufer oder Verkäufer von Unternehmen richtet. Im Unternehmensmarkt werden Anzeigen veröffentlicht, die sich auf den Verkauf oder Erwerb eines Unternehmens bzw. Unternehmensteils beziehen oder mit denen eine Finanzierung zur Verwertung einer Geschäftsidee (z. B. einer Erfindung) gesucht oder angeboten wird. Nach Unternehmen kann branchenweise gesucht werden. Das Anzeigenpaket umfasst zwei Anzeigen in der Verbandszeitung, zwei in Kauppalehti (führendes finnisches Wirtschaftsblatt) und eine sechsmonatige Einstellung auf den Internet-Seiten des Unternehmensmarkts. Zur Beantwortung einer Internet-Anzeige ist ein Antwortformular auszufüllen und an den Verband zu senden, das auch nähere Angaben zur Person des Interessenten und dessen Kontaktdaten enthalten muss. Eine Übersendung der Antworten per Post oder Fax ist ebenfalls möglich. Der Inserent muss Verbandsmitglied sein, während auf die Anzeige jeder antworten kann.

Organisation

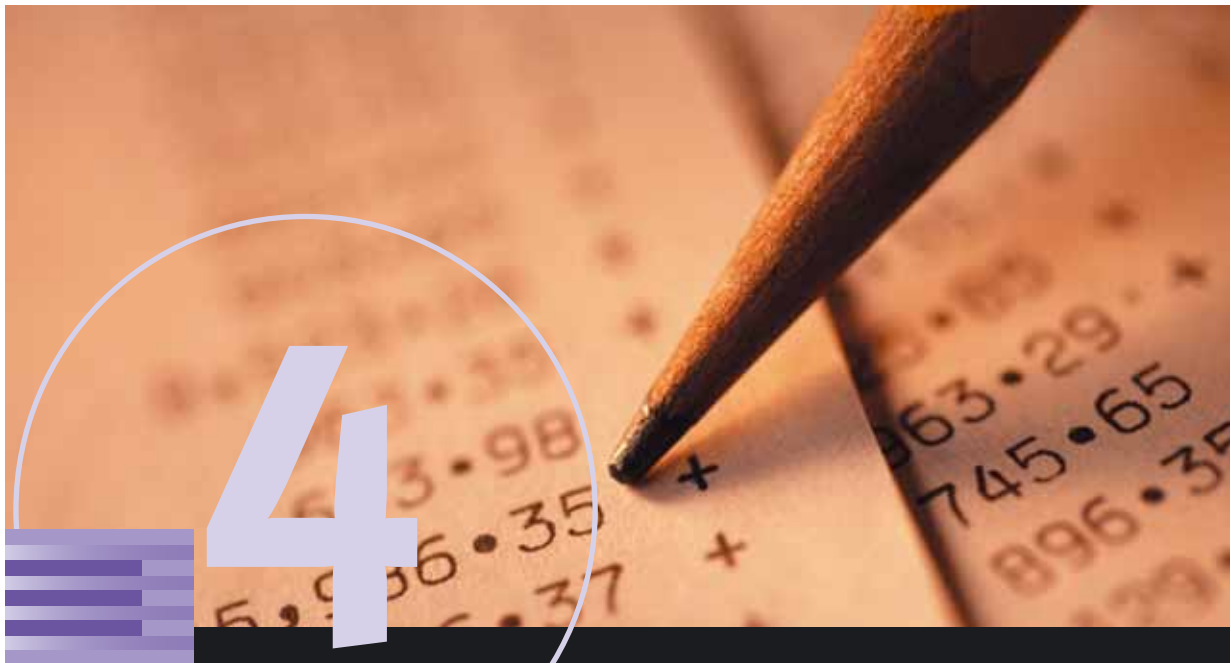
Verband finnischer Unternehmen

Weitere Informationen

www.yrittajat.fi

Ansprechpartner

Verband finnischer Unternehmen
Frau Anja Tuomola
Kaisaniemenkatu 13 A
FIN-00101 Helsinki
Tel. + 358 9 229 22954
Fax + 358 9 229 22980
E-Mail:
anja.tuomola@suomen.yrittajat.fi



Finanzierung von Unternehmensübertragungen

Unternehmen, die übernommen werden, sind zum Zeitpunkt der Übernahme generell größer als neue Unternehmen zum Zeitpunkt ihres Entstehens. Daher erfordert der Kauf eines vorhandenen Unternehmens häufig mehr Kapital als eine Unternehmensgründung. Zinsgünstige Darlehen, die Bereitstellung von Bürgschaften sowie verschiedene Formen zeitlich befristeten Beteiligungskapitals können die Übernahme von Unternehmen für eine größere Zahl von Interessenten erleichtern. Eine derartige finanzielle Unterstützung könnte mit einer Überprüfung der Eignung von Unternehmen für eine Übertragung verknüpft werden; dies würde eine zusätzliche Sicherheit nicht nur für die unterstützende Institution bedeuten, sondern auch für den Käufer.

4

1. Prêt „transmission“/ „Overdracht“ lening

Anliegen

Darlehen für Unternehmensübertragungen

Bewährtes Verfahren

Der „Fonds de Participation/Participatiefonds“ ist eine öffentliche Einrichtung, die Darlehen für Unternehmensübertragungen (*prêt „transmission“/„overdracht“ lening*) anbietet. Diese können dazu genutzt werden, sich partiell an einer Übertragung zu beteiligen oder den Erwerb der Anteilmehrheit eines KMU zu finanzieren. Das Darlehen erleichtert auch die Gewährung eines Bankdarlehens, zu dessen Ergänzung es dient. Gedacht ist das Darlehen für Selbständige, Geschäftsführer oder Unternehmensleiter, die weniger als ein Jahr lang als Selbständige tätig waren. Im Falle einer juristischen Person trifft dieses Kriterium auf die Personen zu, die das Unternehmen leiten. Es handelt es sich um ein Nachrangdarlehen mit einem attraktiven Zinssatz, das maximal 125 000 EUR betragen darf. Anträge werden über die Privatbank gestellt, die den ergänzenden Kredit gewährt und mit dem „Fonds de Participation/Participatiefonds“ eine Vereinbarung abgeschlossen hat.

Organisation

Fonds de Participation/ Participatiefonds

Weitere Informationen

www.fonds.org

Ansprechpartner

Fonds de Participation/
Participatiefonds

Herr Jean-Pierre Remacle,
Generaldirektor
oder

Herr Marc Van den Bergh,
Direktor

1 rue de Ligne – Lignestraat 1
B-1000 Bruxelles – Brussel

Tel. + 32 2 210 87 87

Fax + 32 2 210 87 79

E-Mail: jpr@fonds.org

oder mav@fonds.org

2. VækstKautiön

Anliegen

Kreditbürgschaftsprogramm für Unternehmensübernahmen

Bewährtes Verfahren

VækstFonden (dänischer Investitionsfonds) hat 2000 das Kreditbürgschaftsprogramm „VækstKautiön“ ins Leben gerufen. Ziel dieses Programms ist die Unterstützung von KMU durch die Finanzierung ihres Wachstumspotenzials. Die Unterstützung von Unternehmensübertragungen erfolgt dadurch, dass Bürgschaften zur Absicherung der von der jeweiligen Bank finanzierten Kaufpreis-Zahlungen geleistet werden, wodurch die Optionen und Möglichkeiten der Käufer bei der Zusammenstellung eines geeigneten Finanzierungspakets verbessert werden. Dabei werden Bürgschaften geleistet, die zwei Drittel der Bankdarlehen bis zu einem Betrag von 2,5 Mio. DKK (rund 336 000 EUR) und 50 % der Kredite über 2,5 Mio. DKK bis zu einem Darlehenshöchstbetrag von 5 Mio. DKK (rund 672 000 EUR) absichern. Alle Darlehensanträge werden von den Banken nach Maßgabe bestimmter Auflagen bearbeitet.

Organisation

VækstFonden

Weitere Informationen

www.vaekstfonden.dk

Ansprechpartner

VækstFonden
Herr Thomas S. Nielsen
Strandvejen 104a
DK-2900 Hellerup
Tel. + 45 3529 8600
Fax + 45 3529 8635
E-Mail: vf@vf.dk

3. Prêt au démarrage

Anliegen

Bürgschaftsfreies Darlehen für Neugründungen und Übernahmen von Unternehmen

Bewährtes Verfahren

Der *prêt au démarrage* wurde im März 2002 durch die Société Nationale de Crédit et d'Investissement (SNCI) eingeführt. Dieses bürgschaftsfreie Darlehen wurde geschaffen, um Jungunternehmer ohne ausreichende Eigenmittel bei der Gründung bzw. Übernahme eines Unternehmens zu unterstützen. Um Zugang zu diesem Kreditprogramm zu erhalten, muss der Unternehmer mehrere Voraussetzungen erfüllen: Es muss seine erste Unternehmensgründung sein, alle rechtlichen Genehmigungen müssen vorliegen, mindestens 15 % des beihilfefähigen Investitionskapitals sind vom Unternehmer selbst aufzubringen und die Durchführbarkeit des Projekts muss durch einen Geschäftsplan nachgewiesen sein. Das Darlehen hat eine Laufzeit von zehn Jahren (mit einer möglichen Verlängerung um weitere vier Jahre), wobei die Darlehensbeträge zwischen 10 000 EUR und 250 000 EUR schwanken. Der Zinssatz ist an den langfristigen Zinssatz der S.N.C.I. zzgl. 1,5 Prozentpunkte gebunden. Eine Bürgschaft ist nicht erforderlich.

Organisation

Société Nationale de Crédit et d'Investissement

Weitere Informationen

<http://www.snci.lu>

Ansprechpartner

Société Nationale de Crédit et
d'Investissement (SNCI)
Herr 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

Anliegen

Darlehen für Unternehmensübertragungen

Bewährtes Verfahren

Finnvera plc bietet ein spezielles Finanzinstrument mit der Bezeichnung *Yrittäjälaina* (Unternehmerdarlehen) für die Übertragung von Unternehmen an. Das Unternehmerdarlehen ist für die Gründung eines Unternehmens, den Kauf von Gesellschaftsanteilen oder Beteiligungen an einem bestehenden Unternehmen bei einem Generationswechsel vorgesehen oder für Aktientransaktionen bzw. die Erhöhung des Grundkapitals eines bestehenden Unternehmens. Das betreffende Unternehmen muss der KMU-Definition entsprechen.

Der Antragsteller für das Unternehmerdarlehen muss Anteilseigner von mindestens 20 % des Grundkapitals und der Stimmrechte einer Aktiengesellschaft oder Gesellschafter einer Personengesellschaft oder geschäftsführender Gesellschafter einer Kommanditgesellschaft sein. Die Antragsteller müssen in Vollzeit für das Unternehmen tätig sein und damit ihren Lebensunterhalt verdienen. Bei dem Darlehen handelt es sich um einen persönlichen Kredit für den Unternehmer. Eine Gewährung an mehrere Gründer desselben Unternehmens ist ebenfalls möglich. Der Höchstbetrag für das Darlehen beläuft sich auf 85 000 EUR.

Organisation

Finnvera plc

Weitere Informationen

www.finnvera.fi

Ansprechpartner

Finnvera plc
Frau Anneli Soppi
Kehräsaari
FIN-33101 Tampere
Tel. + 358 204 603 709
Fax + 358 204 603 711
E-Mail: anneli.soppi@finnvera.fi

Weitere Informationen zur Generaldirektion Unternehmen

Weitere nützliche Informationen zur Arbeit von Kommissionsmitglied Erkki Liikanen und der Generaldirektion Unternehmen finden Sie in gedruckten Veröffentlichungen und im Internet.

Kommissionsmitglied Erkki Liikanen, zuständig für Unternehmen und Informationsgesellschaft:

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

Generaldirektion Unternehmen im Internet:

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

CORDIS (Forschungs- & Entwicklungsinformationsdienst der Gemeinschaft):

<http://www.cordis.lu>

Arbeitsprogramm der Generaldirektion Unternehmen:

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

Gedruckte Veröffentlichungen der Generaldirektion Unternehmen:

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

Veröffentlichungen – Generaldirektion Unternehmen

Unternehmen Europa ist ein kostenloses Mitteilungsblatt, das von der Generaldirektion Unternehmen vierteljährlich in den elf Amtssprachen veröffentlicht wird. Es umfasst die ganze Bandbreite der Arbeitsgebiete der Generaldirektion Unternehmen, kündigt neue Initiativen an und bietet praktische Informationen.

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

CORDIS focus wird zweimal im Monat in Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch und Spanisch veröffentlicht und bietet einen Überblick über die wichtigsten Entwicklungen in allen Bereichen der EU-Forschung und den Innovationstätigkeiten und umfasst die allgemeine politische Entwicklung, Programmdurchführung, Ausschreibungen und deren Ergebnisse, Veranstaltungen, gesetzgeberische Aktivitäten und vieles mehr.

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

Innovation & Technologietransfer wird sechsmal jährlich in Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch und Spanisch im Rahmen des Innovationsprogramms der Europäischen Kommission

veröffentlicht. Dieses Programm ist auf die Förderung der Innovation auf Gemeinschaftsebene ausgerichtet und soll die Beteiligung der KMU am Fünften FTE-Rahmenprogramm unterstützen. Der Schwerpunkt liegt auf der rechtzeitigen Information über alles, was mit diesen Zielen zusammenhängt und auf umfassenden „Fallstudien“ erfolgreicher Projekte.

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

Euroabstracts wird sechsmal jährlich in Englisch vom „Programm Innovation & KMU“ veröffentlicht, das Teil des Sechsten FTE-Rahmenprogramms der Europäischen Kommission ist. Das Programm Innovation & KMU fördert die Innovation und die Einbeziehung kleiner und mittlerer Unternehmen in das Rahmenprogramm.

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

Europäisches Trend Chart für Innovation Newsletter. Das Trend Chart-Projekt entwickelt praktische Hilfsmittel für politische Entscheidungsträger in Europa. Dazu gehört die Sammlung, regelmäßige Aktualisierung und Analyse von Daten über innovationspolitische Maßnahmen auf nationaler Ebene und Gemeinschaftsebene. Der Newsletter wird vierteljährlich in Deutsch, Englisch und Französisch veröffentlicht.

Papiere – Generaldirektion Unternehmen

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

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

Innovationspapiere

28. Innovation Tomorrow. 2002. (EN). Kat.-Nr.: NB-NA-17-037-EN-C
24. The development and implementation of European entrepreneurship training curriculums. 2002. (EN). 259 S. Kat.-Nr.: NB-NA-17-047-EN-C
22. Innobarometer 2001 – flash Eurobarometer 100. 2002. (EN). Kat.-Nr.: NB-NA-17-045-EN-C
21. University spin-outs in Europe – Overview and good practice. 2002. (EN). Kat.-Nr.: NB-NA-17-046-EN-C
20. Assessment of the Community regional innovation and technology strategies. 2002. (EN). Kat.-Nr.: NB-NA-17-028-EN-C
19. Corporation tax and Innovation. 2002. (EN). Kat.-Nr.: NB-NA-17-035-EN-C

18. Innovation and enterprise creation: statistics and indicators.
2001. 300 S. (EN). Kat.-Nr.: NB-NA-17-038-EN-C
17. Innovation policy in Europe: European trend chart on innovation.
2001. 52 S. (DE, EN, FR). Kat.-Nr.: NB-NA-17-044-EN-C
16. Innovation policy issues in six candidate countries: the challenges.
2001. 190 S. (EN). Kat.-Nr.: NB-NA-17-036-EN-C
15. Guarantee mechanisms for financing innovative technology.
2001. (EN). 20 EUR. Kat.-Nr.: NB-NA-17-041-EN-C
14. Interim assessment of the I-TEC pilot project.
2001. (EN). Kat.-Nr.: NB-NA-17-033-EN-C
13. Training needs of investment analysts.
2001. 48 S. (EN). Kat.-Nr.: NB-NA-17-031-EN-C
12. Informal investors and high-tech entrepreneurship.
2001. 91 S. (EN). Kat.-Nr.: NB-NA-17-030-EN-C
11. Building an innovative economy in Europe. 2001. 67 S. (EN).
11,50 EUR. Kat.-Nr.: NB-NA-17-043-EN-C

Das Europäische Beobachtungsnetz für KMU (Observatory of European SMEs)

8. Highlights from the 2002 survey.
2002. 54 S. (DE, EN, FR). Kat.-Nr.: NB-14-01-008-**-C.
7. Recruitment of employees: administrative burdens on SMEs in Europe.
2002. 72 S. (DE, EN, FR). Kat.-Nr.: NB-14-01-007-**-C.
6. High-tech SMEs in Europe.
2002. 60 S. (DE, EN, FR). Kat.-Nr.: NB-14-01-006-**-C.
5. Business Demography in Europe.
2002. 74 S. (DE, EN, FR). Kat.-Nr.: NB-14-01-005-**-C.
4. European SMEs and Social and Environmental Responsibility.
2002. 60 S. (DE, EN, FR). Kat.-Nr.: NB-14-01-004-**-C.

3. Regional Clusters in Europe.
2002. 64 S. (DE, EN, FR). Kat.-Nr.: NB-14-01-003-**-C.
2. SMEs in Europe, including a first glance at EU candidate countries.
2002. 52 S. (DE, EN, FR). Kat.-Nr.: NB-14-01-002-**-C.
1. Highlights from the 2001 Survey.
2002. 32 S. (DE, EN, FR). Kat.-Nr.: NB-14-01-001-**-C.

Wettbewerbsfähigkeit und Benchmarking

Benchmarking enterprise policy – Results from the 2002 scoreboard
2003. 98 S. (DE, EN, FR). Kat.-Nr.: NB-46-02-678-EN-C

Good practice in licensing processes in the European Union, Benchmarking papers No. 6, 2002.
2002. 18 S. (EN). 7 EUR. Kat.-Nr.: NB-45-02-103-EN-C

Good practice in industry-science relations, Benchmarking papers No. 5, 2002.
2002. 46 S. (EN). 7,50 EUR. Kat.-Nr.: NB-43-02-939-EN-C

European competitiveness report 2002.
2002. 126 S. (EN). 14 EUR. Kat.-Nr.: NB-AK-02-001-EN-C

European competitiveness report 2001. 2001. 139 S. (EN).
10 EUR. Kat.-Nr.: NB-39-01-110-EN-C

A pocket book of enterprise policy indicators. 2001 edition.
2001. 29 S. (EN). Kat.-Nr.: NB-41-01-640-EN-C

Competitiveness, innovation and enterprise performance. A selection of graphs and tables from the competitiveness report, innovation scoreboard and enterprise scoreboard. Brüssel, Europäische Kommission Generaldirektion Unternehmen, 2001. 104 p. (EN).

Berichte, Studien usw.

The work of the Enterprise Directorate-General – a description of its activities and goals.
2002. Brüssel, Europäische Kommission, Generaldirektion Unternehmen, 26 S. (DE, EN, FR).

Star 21 – Strategic Aerospace Review for the 21st Century.
2002. Brüssel, Europäische Kommission, 40 S. (EN).



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

Leitfäden – Generaldirektion Unternehmen

Methods of referencing standards in legislation with an emphasis on European legislation.
2002. Brüssel, Europäische Kommission, Generaldirektion Unternehmen. 16 S. (EN).

Helping businesses grow: A „good practice guide“ for business support organisations.
2002. 53 S. (sämtliche Amtssprachen der EG).
Kat.-Nr.: NB-39-01-934-**-C

Helping businesses overcome financial difficulties: A guide on good practices and principles.
2002. 41 S. (sämtliche Amtssprachen der EG).
Kat.-Nr.: NB-39-01-926-**-C

Helping businesses start up: A „good practice guide“ for business support organisations.
2000. 36 S. (sämtliche Amtssprachen der EG).
Kat.-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, Brüssel, Europäische Kommission, Generaldirektion Unternehmen, 136 S. (EN).

Recreational craft directive and comments to the directive combined. A guide to the application of Directive 94/25/EC of 16 June 1994. 2001. 104 S. (EN). Kat.-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 S. (DE, FR, EN). Kat.-Nr.: NB-33-00-582-**-C

Guide to the implementation of directives based on the new approach and the global approach.
2000. 112 S. (DE, FR, EN). Kat.-Nr.: CO-22-99-014-**-C

Electrical and mechanical engineering directory, 2000 edition.
133 S. (EN). Kat.-Nr.: CO-24-99-275-EN-C

Useful facts in relation to the personal protective equipment
(PPE) Directive 89/686/EEC.
2000. 145 S. (EN). Kat.-Nr.: CO-21-99-020-EN-C

Machinery: useful facts in relation to Directive 98/37/EC. 1999.
266 S. (EN). Kat.-Nr.: CO-20-99-866-EN-C

Pharmaceuticals in the European Union. 2000. 36 S. (EN).
Kat.-Nr.: NB-30-00-059-EN-C

Cosmetlex: The rules governing cosmetic products in the
European Union.
2000, 3 Bde (EN). Bd. 1: Cosmetics legislation, 74 S.,
14,50 EUR; Bd. 2: Methods of analysis, 187 S. 31 EUR; Bd. 3:
Guidelines, 84 S., 16 EUR.

Eudrallex: The rules governing medicinal products in the
European Union. 1998-, (DE, EN, ES, FR, IT), kostenpflichtig.
Medicinal products for human use, Bde 1, 2a, 2b, 3. Medicinal
products for human and veterinary use, Bd. 4.
Veterinary medicinal practice, Bde 5, 6a, 6b, 7a, 7b (8 und 9
noch nicht veröffentlicht).
Online-Fassung: pharmacos.eudra.org/F2/eudrallex/index.htm

Kontakt

Europäische Kommission, Generaldirektion Unternehmen,
Dokumentationsstelle
B-1049 Brüssel
Fax (32-2) 296 99 30
[http://europa.eu.int/comm/enterprise/mailbox/
request_form_de.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/mailbox/request_form_de.htm)

Kostenpflichtige Veröffentlichungen werden vom Amt für amtliche
Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften
über ein Netz von Vertriebsbüros verkauft. Eine auf dem neuesten
Stand befindliche Liste erhalten Sie unter
<http://eur-op.eu.int/index.htm>.

**Alle Publikationen wurden vom Amt für amtliche
Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften,
Luxemburg, veröffentlicht, außer wenn sonstiges
angegeben.**

Europäische Kommission

**Unterstützung der Übertragung von Unternehmen —
Ein „Leitfaden bewährter Verfahren“ zur Unterstützung der Übertragung
von Unternehmen an einen neuen Eigentümer**

Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen
Gemeinschaften

2003 — 44 S. — 16,2 x 22,9 cm

ISBN 92-894-5241-2

