



COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN

Brussel, 14.03.2006  
COM(2006) 117 definitief

**MEDEDELING VAN DE COMMISSIE  
AAN DE RAAD, HET EUROPEES PARLEMENT, HET EUROPEES ECONOMISCH  
EN SOCIAAL COMITÉ EN HET COMITÉ VAN DE REGIO'S**

**Uitvoering van het communautair Lissabonprogramma voor groei en werkgelegenheid**

Overdracht van ondernemingen – Continuïteit door een nieuwe start

## INHOUDSOPGAVE

|      |                                                                                                                                  |    |
|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1.   | Inleiding .....                                                                                                                  | 3  |
| 1.1. | Eenderde van de Europese ondernemingen staat een overdracht te wachten .....                                                     | 3  |
| 1.2. | Overdrachten bevorderen de ondernemingsgeest .....                                                                               | 4  |
| 1.3. | Niet alle ondernemingen kunnen worden overgedragen.....                                                                          | 4  |
| 1.4. | ...maar geslaagde overdrachten bieden een groot groei- en<br>werkgelegenheidspotentieel .....                                    | 4  |
| 2.   | Uitvoering door de lidstaten van de aanbeveling uit 1994.....                                                                    | 5  |
| 2.1. | Onvoldoende vooruitgang.....                                                                                                     | 5  |
| 2.2. | Onvoldoende bewustmaking op het gebied van bedrijfsoverdrachten .....                                                            | 6  |
| 2.3. | Het financiële klimaat is vaak niet bevorderlijk voor bedrijfsoverdrachten .....                                                 | 6  |
| 2.4. | Herstructurering van een bedrijf ter voorbereiding van een overdracht vormt geen<br>groot probleem .....                         | 7  |
| 2.5. | Tegenwoordig is het gemakkelijker kleine bedrijven de vorm van een vennootschap<br>met beperkte aansprakelijkheid te geven ..... | 8  |
| 2.6. | Continuïteit van personenvennootschappen kan door overeenkomsten worden<br>verzekerd .....                                       | 8  |
| 2.7. | Successierechten in vele landen afgeschaft of verlaagd .....                                                                     | 9  |
| 2.8. | Weinig belastingverlichting voor verkoop aan derden .....                                                                        | 9  |
| 3.   | Aanbevelingen voor toekomstige werkzaamheden.....                                                                                | 10 |
| 3.1. | Beleidsaandacht zowel voor de overdracht als voor de oprichting van bedrijven.....                                               | 10 |
| 3.2. | Passende financiële voorwaarden bieden.....                                                                                      | 10 |
| 3.3. | Voor meer bewustmaking zorgen, het menselijk aspect in aanmerking nemen en<br>mentoring steunen .....                            | 10 |
| 3.4. | Transparante ondernemingsbeurzen tot stand brengen .....                                                                         | 11 |
| 3.5. | Zorgen voor gunstige belastingstelsels voor bedrijfsoverdrachten.....                                                            | 11 |
| 3.6. | Passende structuren scheppen voor een ruime toepassing van de aanbevelingen .....                                                | 12 |

## 1. INLEIDING

### 1.1. Eenderde van de Europese ondernemingen staat een overdracht te wachten

In februari 2005 heeft de Europese Commissie zich er opnieuw toe verbonden het Lissabonpartnerschap voor groei en werkgelegenheid<sup>1</sup> uit te voeren en in november 2005 heeft zij een alomvattend beleidskader voor kleine en middelgrote ondernemingen opgezet, dat het belang van bedrijfsoverdrachten onderkent<sup>2</sup>.

De Europese bevolking veroudert en daarmee wordt de kans op bedrijfsoverdrachten steeds groter. Verwacht wordt dat eenderde van de ondernemers in de EU, vooral diegene die een familiebedrijf leiden, zich de komende tien jaar zal terugtrekken. Geraamd wordt dat hierbij jaarlijks tot 690 000 kleine en middelgrote ondernemingen en 2,8 miljoen banen betrokken kunnen zijn<sup>3</sup>. Bedrijfsoverdrachten zijn ingewikkeld en al te vaak lopen ze slecht af, niet omdat de onderneming op zich niet levensvatbaar is, maar juist door de problemen die zich in de overdrachtsfase voordoen. Om de Europese concurrentiekracht te vergroten, moeten de economische omgeving en de steunmaatregelen voor bedrijfsoverdrachten worden verbeterd.

Het belang van bedrijfsoverdrachten wordt bevestigd door gegevens uit de lidstaten. In **Duitsland** zullen naar verwachting in de loop van de volgende vijf jaar 354 000 ondernemingen worden overgedragen<sup>4</sup>. Voor **Frankrijk** wordt het potentieel voor overdrachten voor de komende tien jaar op ongeveer 600 000 ondernemingen geraamd<sup>5</sup>. Voor **Italië** wordt voorspeld dat in de komende tien jaar mogelijk 40% van alle bedrijven zullen worden overgedragen<sup>6</sup>. In **Oostenrijk** zal in de periode 2004-2013 23% van alle ondernemingen worden overgedragen<sup>7</sup>. In **Zweden** wordt verwacht dat de komende tien jaar tussen 45 000 en 50 000 ondernemingen die personeel in dienst hebben aan een volgende generatie zullen worden overgedragen<sup>8</sup>. Volgens de Small Business Service in het **Verenigd koninkrijk** bestaat voor eenderde van de MKB-eigenaren gezien hun leeftijd het gevaar van een mislukte bedrijfsoverdracht<sup>9</sup>. Ondanks het gebrek aan volledig vergelijkbare gegevens kan uit de beschikbare informatie worden afgeleid dat we te maken hebben met een verschijnsel dat voor geheel Europa van groot belang is.

---

<sup>1</sup> Europese Commissie, Samen werken aan werkgelegenheid en groei. Een nieuwe start voor de Lissabonstrategie, Mededeling aan de Europese Voorjaarsraad, COM(2005) 24.

<sup>2</sup> Europese Commissie, Het communautair Lissabonprogramma uitvoeren. Een modern KMO-beleid voor groei en werkgelegenheid, COM(2005) 551.

<sup>3</sup> Extrapolaties uit het verslag over het BEST-project inzake de overdracht van kleine en middelgrote ondernemingen, 2002.

<sup>4</sup> Institut für Mittelstandsforschung, Bonn, 2005.

<sup>5</sup> Vilain (2004), La transmission des PME artisanales, commerciales, industrielles et de services, avis et rapport du conseil économique et social.

<sup>6</sup> Europees seminar inzake bedrijfsoverdrachten, Wenen, 23 en 24 september 2002, eindverslag.

<sup>7</sup> Mandl (2004), Business transfer and successions in Austria, Proceedings of the 27<sup>th</sup> Institute for Small Business Affairs National Conference.

<sup>8</sup> Generationsskiftet I företag – Problemanalys av vilka effekter förväntas av kommande generationsskiftet företag, 2004.

<sup>9</sup> Passing the baton – encouraging successful business transfer – Evidence and key stakeholder opinion, 2004.

## **1.2. Overdrachten bevorderen de ondernemingsgeest**

In het verleden werden ondernemingen gewoonlijk binnen de familie overgedragen en dergelijke overdrachten verliepen meestal vlot. Familiebedrijven zorgen voor ondernemingsgeest in de samenleving en zijn een kweekvijver voor jonge ondernemers. In het algemeen zorgen familiebedrijven dankzij hun langetermijndenken voor een belangrijke stabiliteitsfactor in onze economieën en getuigt hun manier van werken van ware maatschappelijke verantwoordelijkheidszin.

Maar door de ruimere onderwijsmogelijkheden heeft de huidige jonge generatie meer mogelijkheden dan het familiebedrijf voort te zetten. Bovendien hebben gezinnen minder kinderen, waardoor de kans om opvolgers binnen de familie te vinden kleiner wordt, te meer daar de steeds concurrerende omgeving hogere management- en ondernemingsvaardigheden vereist. Onder deze omstandigheden is het bijzonder zorgwekkend dat (gewoonlijk mannelijke) bedrijfseigenaren hun dochters nog vaak als potentiële opvolgers over het hoofd zien<sup>10</sup>.

## **1.3. Niet alle ondernemingen kunnen worden overgedragen...**

Dat sommige oude ondernemingen verdwijnen en door nieuwe worden vervangen, is volledig verenigbaar met een expanderende innovatieve economie. Niet elk bedrijf is overdraagbaar. De overdracht van een onderneming vormt een bijzonder probleem in krimpende bedrijfstakken of in bedrijfstakken die structurele veranderingen ondergaan. Bovendien is een overdracht moeilijker voor kleinere bedrijven en voor bedrijven waar de eigenaar een dominerende rol speelt.

In de toekomst zullen meer bedrijven aan derden worden overgedragen. Het is echter niet eenvoudig een opvolger buiten de familie te vinden. De leeftijdsgroep die bij de oprichting van bedrijven het meest actief is, zal de komende decennia kleiner worden. Daarbij komt dat nog minder dan de helft van de Europeanen als zelfstandige maar liever in loondienst wil werken. En ondanks de voordelen van een bedrijfsovername (bestaande productiestructuur, klantennetwerk, gevestigde naam enz.) willen zelfs diegenen die ondernemer willen worden liever een nieuw bedrijf oprichten.

## **1.4. ...maar geslaagde overdrachten bieden een groot groei- en werkgelegenheidspotentieel**

Wanneer ondernemingen ten onder gaan als gevolg van problemen bij de overdracht gaat economisch kapitaal (kennis, gevestigde contacten, andere immateriële activa, banen) verloren en vertraagt de economische groei. Wanneer concurrerende bedrijven niet kunnen worden overgedragen, is dat bijzonder nadelig voor regio's die al met economische achteruitgang te kampen hebben of op het platteland waar het verdwijnen van bedrijven het economisch weefsel kan verstoren.

Een groter aantal geslaagde bedrijfsoverdrachten heeft een direct positief effect op de Europese economie. In bestaande ondernemingen blijven gemiddeld vijf banen behouden,

---

<sup>10</sup> Keese, D. (2002), Geschlechtsspezifische Nachfolgeprobleme in kleinen und mittleren Unternehmen, in: Wirtschaftspsychologie, deel 4, blz. 34-38.

terwijl een startende onderneming gemiddeld twee banen oplevert<sup>11</sup>. Bovendien ligt het slaagpercentage van overdrachten hoger dan dat van starters.

Deze mededeling herinnert de lidstaten eraan hoe belangrijk passende voorwaarden voor bedrijfsoverdrachten zijn. Zij geeft een overzicht van vroegere en huidige inspanningen van de Europese Commissie en van de lidstaten om bedrijfsoverdrachten te vergemakkelijken en belicht een aantal goede praktijken. Voorts trekt de mededeling conclusies waarin duidelijk wordt wat de lidstaten en de Europese Commissie nog te doen staat om in de toekomst tot een groter aantal geslaagde bedrijfsoverdrachten te komen.

## **2. UITVOERING DOOR DE LIDSTATEN VAN DE AANBEVELING UIT 1994**

### **2.1. Onvoldoende vooruitgang**

In haar **mededeling van juli 1994** heeft de Europese Commissie vier typische problemen bij bedrijfsoverdrachten geconstateerd en erop gewezen dat het noodzakelijk is: 1) de continuïteit van personenvennootschappen en eenmanszaken te verzekeren; 2) de overdracht goed voor te bereiden door de meest passende rechtsvorm te kiezen; 3) overdracht aan derden aan te moedigen en 4) overdracht aan familie door middel van passende belastingmaatregelen te steunen<sup>12</sup>. In **december 1994** heeft de Commissie een **aanbeveling van de Commissie inzake de overdracht van kleine en middelgrote ondernemingen**<sup>13</sup> gepubliceerd, waarin de lidstaten werd verzocht:

- initiatieven aan te moedigen met het oog op een betere bewustmaking, voorlichting en opleiding, teneinde een tijdige voorbereiding van bedrijfsoverdrachten te verzekeren;
- een financieel klimaat te creëren dat het welslagen van de overdracht bevordert;
- juridische instrumenten te bieden om een bedrijf met het oog op een overdracht te herstructureren;
- juridische principes vast te stellen die de continuïteit van personenvennootschappen en van eenmanszaken waarborgen bij het overlijden van een van de vennoten of van de eigenaar;
- door middel van een passend erf- en schenkingsrecht bedrijven te helpen overleven;
- de overdracht van een bedrijf aan derden door middel van passende belastingvoorschriften te vergemakkelijken.

In **1998** heeft de Commissie de lidstaten in een **tweede mededeling** aangespoord grotere inspanningen te leveren, met name door middel van juridische en administratieve vereenvoudiging, doeltreffende belastingverlagingen en gemakkelijker toegang tot financiële

---

<sup>11</sup> Verslag over het BEST-project inzake de overdracht van kleine en middelgrote ondernemingen, mei 2002.

<sup>12</sup> Mededeling van de Commissie inzake de overdracht van ondernemingen. Acties ten behoeve van het MKB, PB C 204 van 23.7.1994, blz. 1-23.

<sup>13</sup> Aanbeveling van de Commissie inzake de overdracht van kleine en middelgrote ondernemingen, PB L 385 van 31.12.1994, blz. 14-17.

steun voor de overname van een onderneming<sup>14</sup>. In **2000** heeft een groep van door de lidstaten aangestelde deskundigen vastgesteld dat minder dan de helft van de aanbevelingen uit 1994 tot concrete maatregelen had geleid. De groep heeft aanbevolen grotere inspanningen te leveren om ondernemingsbeurzen tot stand te brengen, betere opleidingsvoorzieningen te ontwikkelen en meer onderzoek naar overdrachtskwesties te doen<sup>15</sup>. Een **volgend project** in **2002-2003** bevestigde dat de aanbevelingen onvoldoend werd opgevolgd, benadrukte dat bedrijfsoverdrachten evenveel politieke aandacht verdienen als de oprichting van nieuwe ondernemingen; voorts werd aanbevolen om de overdracht aan derden te vergemakkelijken en werd verzocht om meer maatregelen om een tijdige planning van overdrachten aan te moedigen<sup>16</sup>.

Ook nu is er nog ruimte voor verbetering. Zoals uit de bijgevoegde tabel blijkt zijn in slechts ongeveer 55% van de gebieden waarvoor de aanbevelingen uit 1994 gelden, maatregelen genomen (oude lidstaten 60%, nieuwe lidstaten 45%, elke kolom bevat een aanbeveling uit 1994). In de nieuwe lidstaten blijkt het vennootschapsrecht efficiënter te zijn geregeld, wellicht omdat de ondernemingswetgeving in veel van deze landen pas onlangs werd opgesteld en op beproefde voorbeelden kon worden gebaseerd. De oude lidstaten hebben verhoudingsgewijs meer steunmaatregelen ingevoerd, doen meer aan bewustmaking en zorgen voor een beter klimaat voor de verkoop van bedrijven aan werknemers<sup>17</sup>.

## **2.2. Onvoldoende bewustmaking op het gebied van bedrijfsoverdrachten**

De voorbereiding van overdrachten is ingewikkeld en tijdrovend en wordt al te vaak uitgesteld omdat de dagelijkse leiding van het bedrijf alle tijd in beslag neemt. Vooral diegenen die hun eigen bedrijf hebben opgericht, talmen soms met de planning van de overdracht omdat zij een nadelige weerslag op hun positie in de samenleving en in hun familie vrezen wanneer zij de controle over hun bedrijf uit handen geven.

Ongeveer de helft van de EU-landen heeft maatregelen genomen om de bewustmaking te bevorderen of beschikt over organisaties die voorlichting en opleiding over bedrijfsoverdracht geven (tabel, kolom 2). Maar gezien het grote belang van dit aspect moet meer worden gedaan. Dergelijke maatregelen zullen vooral succesvol zijn wanneer zij op individuele bedrijven gericht zijn, zoals in **Nederland** en **Oostenrijk**, waar kamers van koophandel brieven hebben gestuurd naar bedrijfseigenaren boven een bepaalde leeftijd om hen op een tijdige voorbereiding van de overdracht te wijzen.

Zo ook moeten potentiële nieuwe ondernemers ervan worden doordrongen dat de overname van een bestaand bedrijf in vele gevallen een goed alternatief kan zijn voor de oprichting van een nieuw bedrijf.

## **2.3. Het financiële klimaat is vaak niet bevorderlijk voor bedrijfsoverdrachten**

Een overdracht vergt in het algemeen meer financiële middelen dan de oprichting van een nieuw bedrijf omdat niet alleen voor de materiële en de financiële activa moet worden

---

<sup>14</sup> Mededeling van de Commissie over de overdracht van kleine en middelgrote ondernemingen, PB C 93 van 28.3.1998, blz. 2-21.

<sup>15</sup> Verslag over het BEST-project inzake de overdracht van kleine en middelgrote ondernemingen, mei 2002.

<sup>16</sup> Europese Commissie, Eindverslag van het MAP 2002-project, augustus 2003.

<sup>17</sup> Deze beoordelingen moeten omzichtig worden geïnterpreteerd, daar de doeltreffendheid van diverse maatregelen niet vergelijkbaar is.

betaald, maar ook voor de relaties met klanten en leveranciers, de handelsnaam, verwachte opbrengsten enz. Financiële voorzieningen die bedoeld zijn voor startende ondernemers zijn niet altijd voldoende om een overdracht te financieren.

Wanneer een klein bedrijf aan een particulier of aan een ander klein bedrijf wordt overgedragen, is er vaak weinig zakelijk onderpand en hangt terugbetaling van de voor de overdracht gemaakte schuld alleen af van de cashflow van het bedrijf. Er moet dan ook een grondige beoordeling van de bedrijfssituatie worden uitgevoerd, wat vrij hoge transactiekosten meebrengt. Vooral voor kleinere bedrijven beoordelen banken de verhouding tussen kosten en risico's enerzijds en het financieringsvolume anderzijds vaak ongunstig.

Voor middelgrote ondernemingen is de passende financieringsoplossing vaak een mix van aandelenkapitaal, mezzaninefinanciering en vreemd vermogen, rekening houdend met de belangen van de betrokken partijen en de terugbetalingsmogelijkheden van het bedrijf. Soms wordt niet op tijd een kant-en-klare oplossing gevonden om een levensvatbaar bedrijf in stand te houden. In het nieuwe programma voor concurrentievermogen en innovatie stelt de Commissie voor om de rechtstreekse verstrekking van quasi-aandelenkapitaal (mezzaninefinanciering) te steunen en te voorzien in een garantie om zo het risico van dergelijke transacties te spreiden. Bovendien zal het Jeremie-initiatief van de Commissie voor gezamenlijke Europese middelen voor micro-ondernemingen en het MKB ertoe bijdragen dat de voor de cohesieprogramma's bevoegde overheden de leemten in het aanbod aan financiële instrumentering kunnen aanvullen.

Om bij de financiering van overdrachten te helpen, worden in **België** en **Luxemburg** leningen tegen lage rente aangeboden en bestaan er in **Denemarken**, **Frankrijk** en **Oostenrijk** leninggaranties, waardoor de risicopremie wordt gereduceerd. In **Ierland** worden fiscale voordelen voor investeringen, inclusief voor bedrijfsoverdrachten, verstrekt. Meer indirecte maatregelen zijn adviesdiensten en door banken opgezette databanken met behulp waarvan de waarde van een bedrijf beter kan worden getaxeerd. Van de EU25-landen verstrekt minder dan de helft directe of indirecte financiële bijstand ter bevordering van bedrijfsoverdrachten (tabel, kolom 3). Specifieke maatregelen voor overdrachten zijn zeldzaam; meestal kan voor starters bedoelde steun ook voor de financiering van overdrachten worden gebruikt.

#### **2.4. Herstructurering van een bedrijf ter voorbereiding van een overdracht vormt geen groot probleem**

Vooral in kleinere bedrijven is er een nauwe band tussen het bedrijf en de ondernemer en moet de structuur van het bedrijf dus vóór de overdracht worden aangepast. Ook kan de overnemer het nodig achten de rechtsvorm te veranderen om deze aan de nieuwe besluitvormingsprocessen of aan een nieuw aantal eigenaren/bestuurders aan te passen. Als een verandering van de rechtsvorm de liquidatie van een bedrijf vergt, is dat een groot obstakel voor een geslaagde overdracht.

In veruit de meeste EU-landen is in een eventuele verandering van de rechtsvorm, met name de omzetting in een vennootschap, voorzien (tabel, kolom 4), ofwel uitdrukkelijk in de wet, ofwel op grond van algemene rechtsbeginselen.

De juridische herstructurering van een bedrijf kan leiden tot de heffing van belastingen (bv. vermogenswinstbelasting, vennootschapsbelasting) of tot de betaling van registratierechten en zegelrecht. Richtlijn 90/434/EEG van de Raad ("fusierichtlijn") voorziet in uitstel voor de betaling van vermogenswinstbelasting maar is alleen van toepassing op grensoverschrijdende

herstructurering en niet op zuiver binnenlandse herstructurerings of op een omzetting van een eenmansbedrijf of een personenvennootschap in een vennootschap met beperkte aansprakelijkheid. Bovendien is de belastingverlichting aan bepaalde voorwaarden gebonden. Zo moeten de overgedragen activa bijvoorbeeld blijven behoren tot de vaste inrichting in de lidstaat van de inbrengende vennootschap. Ten slotte vallen indirecte overdrachtsbelastingen, zoals zegelrecht op de overdracht van vastgoed, niet onder deze richtlijn. Deze belastingen werden in de studie uit 2001 over vennootschapsbelasting<sup>18</sup> aangemerkt als een grote hinderpaal voor bedrijfsherstructurering, aangezien zij tot 10% van de vastgoedwaarde kunnen oplopen. Een vrij groot aantal landen maakt melding van maatregelen ter verlichting van dergelijke belastingen bij een overdracht (tabel, kolom 5).

## **2.5. Tegenwoordig is het gemakkelijker kleine bedrijven de vorm van een vennootschap met beperkte aansprakelijkheid te geven**

Een vennootschap met beperkte aansprakelijkheid biedt een aantal voordelen bij de overdracht van een bedrijf. Dergelijke vennootschappen zijn juridisch gezien onafhankelijk van de eigenaar en houden niet op te bestaan wanneer de eigenaar overlijdt. Bovendien is het gezien hun structuur gemakkelijker aandelen onder hun erfgenamen te verdelen overeenkomstig het erfdeel dat hun toekomt en bestaat de mogelijkheid aandelen terug te kopen om zo de besluitvorming te concentreren en erfgenamen uit te betalen die voor het bedrijf geen belangstelling tonen.

Voor kleine bedrijven kunnen de strikt gereguleerde administratieve procedures voor vennootschappen met beperkte aansprakelijkheid te zwaar zijn (bijvoorbeeld de eis van een minimumaantal aandeelhouders, een hoog minimumkapitaal en een raad van toezicht, formaliteiten voor het bijeenroepen van vergaderingen en eisen wat rekeningen, boekhoudcontroles en verslaglegging betreft). Veertien EU-landen meldden specifieke vereenvoudigingen voor kleine vennootschappen met beperkte aansprakelijkheid (tabel, kolom 6).

Anders dan toen de Commissie haar aanbeveling publiceerde, kan nu in de meeste landen een klein bedrijf als vennootschap met beperkte aansprakelijkheid of zelfs als naamloze vennootschap met slechts één of maximaal twee leden worden opgericht, een ontwikkeling die een duidelijke verbetering inhoudt. In diverse landen zijn vereenvoudigingen, bijvoorbeeld op boekhoudingsgebied, ingevoerd, vooral voor vrij kleine bedrijven en voor bedrijven zonder algemeen verhandelbare aandelen (tabel, kolom 7).

## **2.6. Continuïteit van personenvennootschappen kan door overeenkomsten worden verzekerd**

Over het algemeen houden personenvennootschappen op te bestaan als een van de partners overlijdt. Gewoonlijk kan de continuïteit echter worden verzekerd door middel van een naar behoren opgestelde overeenkomst die in geval van tegenspraak boven de individuele wil van een partner prevaleert (tabel, kolom 8).

Indien een bedrijf door meer dan één erfgenaam wordt geërfd, kan er een meningsverschil over de voortzetting of stopzetting van het bedrijf ontstaan. In **Letland** en **Oostenrijk** is het blijkbaar niet verplicht dat alle erfgenamen samen over de voortzetting van een bedrijf

---

<sup>18</sup> SEC(2001) 1681, Company Taxation in the Internal Market.



beslissen. Maar zelfs in de weinige landen waar een meerderheidsbeslissing voldoende is, moeten bepaalde voorwaarden zijn vervuld. In het algemeen hechten rechtsstelsels meer belang aan het recht van de individuele erfgenaam dan aan de voortzetting van bedrijven (tabel, kolom 9).

Een manier om de continuïteit van het bedrijf in geval van overlijden van de eigenaar te verzekeren, is het sluiten van een successieovereenkomst. Hoewel dergelijke overeenkomsten in sommige landen nuttig zijn gebleken, zijn zij in vrij veel landen nog steeds niet toegestaan. Alleen **Spanje, Frankrijk, Letland, Hongarije, Malta, Oostenrijk** en **Finland** meldden dat dergelijke overeenkomsten kunnen worden gesloten.

## 2.7. Successierechten in vele landen afgeschaft of verlaagd

Wanneer bedrijven successierechten uit hun liquide middelen en activa moeten betalen, levert dat voor de staat op korte termijn uiteraard belastinginkomsten op, maar die wegen wellicht niet op tegen de inkomsten die op lange termijn door de stopzetting van bedrijven verloren gaan. **Estland, Italië, Cyprus, Slowakije** en **Zweden** hebben de successierechten afgeschaft. In **Spanje, Ierland** en **Finland** kan het belastbare bedrag worden verminderd wanneer het overgedragen bedrijf gedurende een aantal jaren blijft voortbestaan. In het **Verenigd Koninkrijk** kan de overdracht van bedrijfsactiva volledig van belastingen worden vrijgesteld. Andere landen voorzien in belastingvrije bedragen of andere belastingverminderingen. In 21 landen worden bij bedrijfsoverdrachten niet langer successierechten geheven of wordt de belastingdruk door middel van een preferentiële behandeling verlicht (tabel, kolom 10).

Behalve door verlichting van de belastingschuld kan de afvloeiing van activa ook worden verhinderd door de betaling van de successierechten uit te stellen en/of over een langere periode te spreiden. Dergelijke mogelijkheden werden door 18 landen gemeld (tabel, kolom 11).

## 2.8. Weinig belastingverlichting voor verkoop aan derden

Om de overdracht aan derden niet te ontmoedigen, moeten de belastingstelsels er rekening mee houden dat belastbare winst uit een verkoop een waardetoeename vertegenwoordigt die over een langere periode tot stand is gekomen. Minder dan de helft van de lidstaten heeft maatregelen getroffen om een overdreven progressieve inkomstenbelasting op dergelijke winsten te vermijden (tabel, kolom 12), bijvoorbeeld door belastingvrijstellingen (tot een bepaalde drempel) zoals in **Frankrijk** en **Ierland**, door lagere belastingtarieven zoals in **België, Duitsland** en **Oostenrijk** of door belastingverlichtingen afhankelijk van de tijd dat men activa in bezit heeft ('taper reliefs') zoals in het **Verenigd Koninkrijk**. Vaak zijn deze maatregelen aan bijzondere voorwaarden gebonden (minimumleeftijd van de verkoper, eenmalige toepassing van de bijzondere belastingregeling).

Bij een overdracht door verkoop kan het zijn dat reserves worden belast. Slechts een paar landen kennen bijzondere regelingen voor verlichting van de inkomstenbelasting wanneer de opbrengst van een verkoop opnieuw in een ander bedrijf wordt geïnvesteerd. Sommige eerder bestaande belastingverlichtingen zijn zelfs afgeschaft (tabel, kolom 13). Hoewel de fusierichtlijn in de overname van reserves voorziet, is het toepassingsgebied van de richtlijn beperkt tot grensoverschrijdende herstructurering (zie boven). Bovendien sluit de richtlijn onder meer bedrijfsoverdrachten uit waarbij meer dan 10% van het overnamebedrag in contanten wordt betaald.

Indien geen opvolger in de familie kan worden gevonden, zorgt een overdracht aan werknemers voor een grote mate van continuïteit van het bedrijf. Slechts enkele lidstaten moedigen dergelijke overdrachten echter aan door bijzondere verlichtingen van de inkomstenbelasting (tabel, kolom 14). Waar dergelijke maatregelen bestaan, zijn zij echter eerder ter bevordering van de financiële deelname van de werknemers, dan voor de overdracht van bedrijven bedoeld.

### **3. AANBEVELINGEN VOOR TOEKOMSTIGE WERKZAAMHEDEN**

Sommige van onderstaande aanbevelingen zijn een aanvulling op die uit 1994 op gebieden waar onvoldoende vooruitgang is geboekt, terwijl andere de veranderingen in de economische omgeving tijdens het laatste decennium weerspiegelen.

#### **3.1. Beleidsaandacht zowel voor de overdracht als voor de oprichting van bedrijven**

Voorals om dat overgedragen bedrijven gemiddeld een hoger slaagpercentage hebben en meer werkgelegenheid creëren dan startende bedrijven, zou de opvolging in of de aankoop van een bestaande onderneming consequent als alternatief voor een oprichting moeten worden gestimuleerd. Wanneer steunmaatregelen voor startende bedrijven bestaan, moet in ieder geval worden nagegaan of die ook bij overdrachten kunnen worden toegepast. In sommige landen kan de oprichting van nieuwe bedrijven momenteel urgenter lijken, maar ook gunstige voorwaarden voor de voortzetting van bedrijven zijn bevorderlijk voor de ondernemingsgeest.

#### **3.2. Passende financiële voorwaarden bieden**

Bij de bevordering van opvolging gaat het vooral om de financiering van bedrijfsoverdrachten te maken. Faciliteiten, leningen en garanties voor startende bedrijven zouden niet alleen voor de oprichting van een nieuw bedrijf maar ook voor de overname van bestaande bedrijven moeten worden verstrekt. Bij de omvang van de instrumenten moet er rekening mee worden gehouden dat voor bedrijfsoverdrachten vaak meer financiering nodig is dan voor de oprichting van nieuwe bedrijven.

Gezien het toenemende belang van bedrijfsoverdrachten aan derden zouden de garanties voor fondsinvesteringen in aandelen- en quasi-aandelenkapitaal in kleine en middelgrote ondernemingen ook moeten gelden voor investeringen door lokale of regionale fondsen die zaaikapitaal en/of startkapitaal verstrekken en voor mezzaninefinancieringsfondsen, zodat deze bedrijven het hoofd kunnen bieden aan de moeilijkheden die deze bedrijven door hun zwakke financiële structuur en als gevolg van bedrijfsoverdrachten ondervinden (zie artikel 18, lid 2, van het voorgestelde programma voor concurrentievermogen en innovatie dat momenteel in het Europees Parlement en de Raad wordt besproken).

#### **3.3. Voor meer bewustmaking zorgen, het menselijk aspect in aanmerking nemen en mentoring steunen**

Vele mislukte bedrijfsoverdrachten hadden door een tijdige planning en door het inwinnen van gespecialiseerd advies voorkomen kunnen worden. De lidstaten zouden activiteiten (bv. van kamers van koophandel) moeten steunen of organiseren om bedrijfseigenaren ervan te doordringen dat een tijdige voorbereiding noodzakelijk is. Zij zouden met name directe benaderingen, zoals persoonlijke brieven aan bedrijfseigenaren boven een bepaalde leeftijd, in

overweging moeten nemen. Bovendien moeten belangrijke gesprekspartners (zoals belastingadviseurs, banken enz.) bij de bewustmakingscampagnes worden betrokken.

Vooraf voor oprichters van een eigen bedrijf is het uit psychologisch oogpunt moeilijk hun bedrijf uit handen te geven en toe te zien hoe de nieuwe eigenaar veranderingen invoert. Mentoring van de overdracht door neutrale en zaakkundige derden kan helpen dergelijke moeilijkheden te overwinnen. De lidstaten zouden bijvoorbeeld door kamers van koophandel en dergelijke organisaties aangeboden mentoringprogramma's actief moeten bevorderen en ondersteunen.

Zoals door het Europees Parlement gevraagd zal de Commissie overwegen het proefproject Kennisoverbrenging in het midden- en kleinbedrijf door mentoring te starten om het beheer van het menselijk potentieel te verbeteren. Daartoe zal zij beginselen vaststellen voor een Europees opleidings- en mentoringsysteem dat gepaard gaat met de overdracht van essentiële kennis en kernvaardigheden die van wezenlijk belang zijn voor een geslaagde bedrijfsoverdracht<sup>19</sup>.

### **3.4. Transparante ondernemingsbeurzen tot stand brengen**

Om overdrachten aan derden te vergemakkelijken, zou het opzetten en ondersteunen van onpartijdige diensten ertoe moeten bijdragen dat potentiële kopers en verkopers elkaar vinden. Dergelijke diensten gaan verder dan het gewoon opzetten van databanken van bedrijven die voor overdracht in aanmerking komen en moeten een ruim opgezette bemiddelingsdienst omvatten om geordende en goed gestructureerde overdrachten in een geest van samenwerking te waarborgen.

Het MAP 2004-project ter bevordering van transparante beurzen voor de overdracht van ondernemingen bestudeert goede praktijken bij contactsystemen voor kopers en verkopers wanneer kleine en middelgrote ondernemingen aan derden worden overgedragen. In **Duitsland, Frankrijk, Italië, Luxemburg, Nederland en Oostenrijk** worden bijvoorbeeld beurzen door kamers van koophandel of soortgelijke onpartijdige organisaties op touw gezet.

### **3.5. Zorgen voor gunstige belastingstelsels voor bedrijfsoverdrachten**

In een aantal landen zijn successie- en schenkingsrechten hervormd om overdracht binnen de familie te vergemakkelijken. Voor de belastingen die een rol spelen bij de overdracht aan derden, zoals inkomstenbelasting, vennootschapsbelasting en vermogenswinstbelasting, blijken slechts enkele landen de aanbevelingen uit 1994 te hebben gevolgd. Sommige maatregelen zijn zelfs ingetrokken. Aanbevolen wordt te overwegen om (partiële) vrijstellingen van inkomstenbelasting voor winsten uit de verkoop van een bedrijf toe te kennen wanneer de eigenaar de pensioenleeftijd nadert, alsmede bijzondere verlichtingen in te voeren voor opbrengsten die opnieuw in een ander bedrijf worden geïnvesteerd of die worden gebruikt om het pensioen van de bedrijfseigenaar te financieren.

Er moet meer worden gedaan om de verkoop van ondernemingen aan werknemers aan te moedigen. In het bijzonder belastingvrijstellingen voor investeringen door werknemers in hun

---

<sup>19</sup> Post 02 02 03 03 in de begroting 2005, proefproject in de zin van artikel 49, lid 2, van Verordening (EG, Euratom) nr. 1605/2002 van de Raad van 25 juni 2002 houdende het Financieel Reglement van toepassing op de algemene begroting van de Europese Gemeenschappen, PB L 248 van 16.9.2002, blz. 1.

eigen bedrijf (bv. fiscaal begunstigde spaarplannen, aandelenplannen en aandelenoptieplannen) zijn in sommige landen met succes toegepast.

### **3.6. Passende structuren scheppen voor een ruime toepassing van de aanbevelingen**

Alleen de lidstaten, hun nationale, regionale en lokale overheidsdiensten en bedrijfsondersteunende organisaties kunnen de voorwaarden voor geslaagde bedrijfsoverdrachten creëren. Even belangrijk als hervorming van wet- en regelgeving is het opzetten van een ondersteunende infrastructuur om de honderdduizenden bedrijven in heel Europa te bereiken die de volgende jaren met een overdracht geconfronteerd zullen worden. Dit houdt de verspreiding in van informatie aan beleidsmakers en steunverleners, de opleiding van opleiders, de ontwikkeling van onderwijsmateriaal en toolkits en talrijke aanverwante activiteiten.

## Uitvoering van de aanbeveling uit 1994<sup>20</sup>

| 1    | 2            | 3                  | 4                          | 5                                  | 6                        | 7              | 8                               | 9                          | 10                         | 11                                         | 12                                    | 13                                      | 14                                              | 15              |
|------|--------------|--------------------|----------------------------|------------------------------------|--------------------------|----------------|---------------------------------|----------------------------|----------------------------|--------------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------------|-------------------------------------------------|-----------------|
| Land | Bewustmaking | Financieel klimaat | Verandering van rechtsvorm | Belastingneutrale herstructurering | Vereenvoudiging MKB/NV's | NV met één lid | Rechtsbeginsel van continuïteit | Unanimititeit niet vereist | Verlaagde successierechten | Uitsstel van betaling van successierechten | Belastingverlichting bij pensionering | Belastingverlichting bij herinvestering | Belastingverlichting bij verkoop aan werknemers | Totaal + of (+) |
| B    | +            | +                  | +                          | +                                  | +                        | Ø              | +                               | Ø                          | +                          | (+)                                        | +                                     | +                                       | (+)                                             | 11              |
| CZ   | -            | -                  | +                          | (+)                                | +                        | Ø              | (+)                             | Ø                          | (+)                        | (+)                                        | +                                     | +                                       | Ø                                               | 8               |
| DK   | -            | +                  | (+)                        | +                                  | +                        | +              | +                               | -                          | +                          | Ø                                          | +                                     | Ø                                       | +                                               | 9               |
| D    | +            | +                  | +                          | +                                  | +                        | +              | +                               | Ø                          | +                          | +                                          | +                                     | +                                       | Ø                                               | 11              |
| EE   | Ø            | Ø                  | +                          | -                                  | -                        | +              | -                               | -                          | +                          | +                                          | Ø                                     | Ø                                       | Ø                                               | 4               |
| EL   | -            | -                  | -                          | -                                  | -                        | -              | -                               | -                          | (+)                        | +                                          | -                                     | -                                       | -                                               | 2               |
| E    | (+)          | -                  | +                          | -                                  | +                        | +              | (+)                             | -                          | +                          | +                                          | -                                     | +                                       | (+)                                             | 9               |
| F    | +            | +                  | +                          | +                                  | -                        | +              | -                               | -                          | +                          | Ø                                          | +                                     | +                                       | (+)                                             | 9               |
| IRL  | (+)          | (+)                | Ø                          | +                                  | +                        | Ø              | (+)                             | -                          | +                          | +                                          | +                                     | Ø !                                     | (+)                                             | 9               |
| I    | +            | (+)                | +                          | Ø                                  | Ø                        | +              | +                               | +                          | +                          | +                                          | Ø                                     | Ø                                       | Ø                                               | 8               |
| CY   | (+)          | Ø                  | +                          | -                                  | +                        | (+)            | (+)                             | -                          | +                          | +                                          | Ø                                     | Ø                                       | Ø                                               | 7               |
| LV   | -            | Ø                  | (+)                        | +                                  | Ø                        | +              | +                               | +                          | -                          | -                                          | -                                     | -                                       | -                                               | 5               |
| LT   | (+)          | -                  | +                          | +                                  | +                        | +              | +                               | Ø                          | +                          | +                                          | Ø                                     | Ø                                       | Ø                                               | 8               |
| L    | +            | +                  | +                          | -                                  | (+)                      | +              | +                               | Ø                          | -                          | (+)                                        | Ø                                     | Ø                                       | Ø                                               | 7               |
| HU   | Ø            | Ø                  | +                          | +                                  | Ø                        | +              | +                               | +                          | (+)                        | -                                          | +                                     | Ø                                       | +                                               | 8               |
| MT   | Ø            | Ø                  | (+)                        | +                                  | +                        | Ø              | (+)                             | Ø                          | +                          | +                                          | Ø                                     | Ø                                       | Ø                                               | 6               |
| NL   | +            | -                  | +                          | +                                  | +                        | +              | +                               | -                          | +                          | +                                          | Ø !                                   | Ø                                       | Ø                                               | 8               |
| A    | +            | +                  | (+)                        | +                                  | +                        | +              | (+)                             | +                          | +                          | (+)                                        | +                                     | Ø                                       | (+)                                             | 12              |
| PL   | -            | (+)                | (+)                        | +                                  | Ø                        | +              | (+)                             | Ø                          | +                          | -                                          | Ø                                     | Ø                                       | Ø                                               | 6               |
| P    | (+)          | -                  | +                          | -                                  | -                        | Ø              | +                               | -                          | Ø                          | Ø                                          | Ø                                     | Ø                                       | Ø                                               | 3               |
| SI   | Ø            | Ø                  | (+)                        | +                                  | +                        | +              | (+)                             | -                          | -                          | (+)                                        | Ø                                     | Ø                                       | Ø                                               | 6               |
| SK   | Ø            | Ø                  | (+)                        | Ø                                  | Ø                        | +              | -                               | Ø                          | +                          | -                                          | Ø                                     | Ø                                       | Ø                                               | 3               |
| FIN  | +            | +                  | (+)                        | +                                  | +                        | +              | +                               | Ø                          | +                          | +                                          | Ø                                     | Ø                                       | Ø                                               | 9               |
| S    | (+)          | -                  | (+)                        | +                                  | -                        | +              | Ø                               | Ø                          | +                          | +                                          | -                                     | -                                       | Ø                                               | 6               |
| UK   | (+)          | -                  | +                          | -                                  | -                        | (+)            | -                               | Ø                          | +                          | +                                          | Ø !                                   | +                                       | (+)                                             | 7               |
| EU   | 15           | 10                 | 23                         | 16                                 | 14                       | 19             | 19                              | 4                          | 21                         | 18                                         | 8                                     | 6                                       | 8                                               | 181             |

### Legende

|   |                                |     |                                     |
|---|--------------------------------|-----|-------------------------------------|
| + | Aanbeveling uitgevoerd         | (+) | Partiële of geplande uitvoering     |
| Ø | Aanbeveling niet uitgevoerd    | -   | Geen informatie                     |
| + | Aanbeveling onlangs uitgevoerd | Ø ! | Eerdere uitvoering ongedaan gemaakt |

<sup>20</sup>

De tabel laat zien op welke gebieden de lidstaten maatregelen hebben gemeld maar geeft geen beoordeling van de maatregelen.