EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION

Bryssel den 14.03.2006
KOM(2006) 117 slutlig

# MEDDELANDE FRÅN KOMMISSIONEN TILL RÅDET, EUROPAPARLAMENTET, EUROPEISKA EKONOMISKA OCH SOCIALA KOMMITTÉN OCH REGIONKOMMITTÉN

## Genomförande av gemenskapens Lissabonprogram för tillväxt och sysselsättning

Företagsöverlåtelser – Kontinuitet genom en ny start

# INNEHÅLLSFÖRTECKNING


1. Inledning ... 3

1.1. En tredjedel av företagen i EU står inför en överlåtelse ... 3

1.2. Överlåtelser uppmuntrar företagarandan ... 3

1.3. Inte alla företag kan överlåtas … ... 4

1.4. … men lyckade överlåtelser har en stor potential för tillväxt och sysselsättning ... 4

2. Medlemsstaternas genomförande av rekommendationen från 1994 ... 5

2.1. Otillräckliga framsteg ... 5

2.2. Bristfälliga insatser för att öka medvetenheten om företagsöverlåtelser ... 6

2.3. Den finansiella miljön befrämjar ofta inte företagsöverlåtelser ... 6

2.4. Inga större hinder för omstrukturering av ett företag inför överlåtelse ... 7

2.5. I dag är det enklare att driva småföretag i aktiebolagsform ... 7

2.6. Kontinuitet för handelsbolag kan säkras genom delägaravtal ... 8

2.7. Arvsskatt avskaffad eller sänkt i många länder ... 8

2.8. Få skattelättnader vid försäljning till utomstående ... 8

3. Rekommendationer för ytterligare arbete ... 9

3.1. Ge politisk uppmärksamhet både till företagsöverlåtelser och nyföretagande ... 9

3.2. Skapa lämpliga finansiella villkor ... 9

3.3. Öka medvetenheten, ta hänsyn till ”mjuka” faktorer och stöd mentorskap ... 9

3.4. Organisera öppna marknader för företagsöverlåtelser ... 10

3.5. Se till att skattesystemen gynnar överlåtelser ... 10

3.6. Skapa lämpliga strukturer för att genomföra rekommendationerna ... 10

## 1. INLEDNING

### 1.1. En tredjedel av företagen i EU står inför en överlåtelse

I februari 2005 bekräftade Europeiska kommissionen på nytt sin beslutsamhet att genomföra Lissabonstrategin för tillväxt och sysselsättning[1], och i november 2005 presenterade den en ram för politiken för små och medelstora företag där företagsöverlåtelsernas betydelse tydligt framhävs[2].

Europas befolkning åldras och potentialen för företagsöverlåtelser ökar. En tredjedel av företagarna i EU, främst de som har familjeföretag, kommer att dra sig tillbaka inom de närmaste tio åren, vilket uppskattningsvis påverkar omkring 690 000 små och medelstora företag och 2,8 miljoner arbetstillfällen varje år[3]. Företagsöverlåtelser är komplicerade affärer och misslyckas alltför ofta, inte för att företaget i sig är olönsamt utan på grund av problem vid själva överlåtelsen. För att öka Europas konkurrenskraft måste de ekonomiska förutsättningarna och stödåtgärderna för företagsöverlåtelser förbättras.

Nationella uppgifter bekräftar uppfattningen att företagsöverlåtelser har stor betydelse. I **Tyskland** väntas omkring 354 000 företag överlåtas under de närmaste fem åren[4]. För **Frankrike** uppskattas potentialen för överlåtelser till omkring 600 000 företag de kommande tio åren[5]. För **Italiens** del kan så många som 40 % av alla företag komma att överlåtas det närmaste årtiondet[6]. I **Österrike** torde 23 % av alla företag överlåtas under åren 2004–2013[7]. I **Sverige** förväntas 45 000-50 000 företag med anställda genomgå ett generationsskifte under det kommande årtiondet[8]. Enligt den **brittiska** myndigheten *Small Business Service* kan en tredjedel av alla ägare av små och medelstora företag komma att drabbas av misslyckade åldersrelaterade överlåtelser[9]. Trots att helt jämförbara uppgifter saknas tyder all tillgänglig information på att företagsöverlåtelser har stor betydelse för hela Europa.

### 1.2. Överlåtelser uppmuntrar företagarandan

Förr brukade företag överlåtas inom familjen, och de flesta av de här överlåtelserna gick smidigt. Familjeföretag bidrar till att bevara en viss grad av företagaranda i samhället och utgör en naturlig drivbänk för unga företagare. Allmänt sett tillför familjeföretagen med sin långsiktighet en viktig stabilitet till ekonomin och har en stor betydelse genom att de på många sätt bidrar till företagens sociala ansvarstagande.

---

1 Europeiska kommissionen (2005), Att arbeta tillsammans för tillväxt och sysselsättning. Nystart för Lissabonstrategin. Meddelande inför Europeiska rådets vårmöte, KOM(2005) 24.

2 Europeiska kommissionen (2005), Genomförande av gemenskapens Lissabonprogram. Tillväxt och sysselsättning genom en modern politik för små och medelstora företag, KOM(2005) 551.

3 Extrapoleringar från Best-rapporten om överlåtelser av små och medelstora företag, 2002.

4 Institut für Mittelstandsforschung, Bonn, 2005.

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

6 Slutrapporten från det europeiska seminariet om företagsöverlåtelser, Wien, 23–24 september 2002.

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

8 Generationsskiften i företag – Problemanalys av vilka effekter som kan förväntas av kommande generationsskiften i företag, 2004.

9 *Passing the baton – encouraging successful business transfer – Evidence and key stakeholder opinion*, 2004.

Men eftersom den unga generationen i dag har tillgång till ett bredare utbud av utbildningar har den fler alternativ än att fortsätta i familjeföretaget. Dessutom har föräldrar färre barn, varför företagare har mindre chanser att hitta en efterträdare inom familjen, i synnerhet som den allt mer konkurrensinriktade miljön kräver en allt mer kvalificerad ledarskaps- och företagarkompetens. I detta läge är det särskilt oroande att (de oftast manliga) företagarna fortfarande ofta inte ser sina döttrar som potentiella efterträdare[10].

### 1.3. Inte alla företag kan överlåtas …

Det förhållandet att en del gamla företag läggs ned och ersätts av nya företag behöver inte vara oförenligt med en expanderande, innovativ ekonomi. Inte alla företag kan överlåtas. Överlåtelser av företag är särskilt problematiska i branscher på tillbakagång eller branscher som håller på att strukturomvandlas. Dessutom är överlåtelser svårare för småföretag och företag där den nuvarande ägaren har en dominerande ställning.

Framöver kommer vi att se fler överlåtelser till utomstående. Att hitta en efterträdare utanför familjen är dock inte lätt. Den åldersgrupp som är mest aktiv med att grunda företag kommer att minska under de kommande årtiondena. Dessutom vill mindre än hälften av alla européer vara egenföretagare; de flesta föredrar att vara anställda. Och trots fördelarna med att ta över en rörelse (befintlig produktionsstruktur, kundstock, etablerat namn m.m.) föredrar till och med de som är intresserade av en karriär som företagare att starta sina egna företag.

### 1.4. … men lyckade överlåtelser har en stor potential för tillväxt och sysselsättning

Om företag misslyckas enbart på grund av problem vid överlåtelsen, förstörs ekonomiskt kapital såsom kunnande, inarbetade kontakter och andra immateriella tillgångar, samtidigt som arbetstillfällen försvinner och den ekonomiska tillväxten minskar. Misslyckanden med överlåtelser av konkurrenskraftiga företag är särskilt skadligt i regioner som redan är drabbade av ekonomisk tillbakagång och på landsbygden där nedläggning av ett enskilt företag kan drabba näringslivet mycket hårt.

Fler framgångsrika företagsöverlåtelser kommer att ge direkta positiva effekter på Europas ekonomi. Befintliga företag bevarar i genomsnitt fem jobb, medan nya företag i genomsnitt alstrar två jobb[11]. Dessutom brukar företagsöverlåtelser lyckas oftare än nystartade företag.

I detta meddelande erinras medlemsstaterna om betydelsen av lämpliga villkor för företagsöverlåtelser. Här redogörs för Europeiska kommissionens och medlemsstaternas tidigare och nuvarande satsningar på enklare företagsöverlåtelser och för några bra lösningar. Dessutom dras slutsatser om vad medlemsstaterna och Europeiska kommissionen bör göra framöver för att bidra till fler framgångsrika företagsöverlåtelser.

---

[10] Keese, D. (2002), *Geschlechtsspezifische Nachfolgeprobleme in kleinen und mittleren Unternehmen, in: Wirtschaftspsychologie*, vol. 4, s. 34.

[11] Best-rapporten om överlåtelser av små och medelstora företag, maj 2002.

## 2. MEDLEMSSTATERNAS GENOMFÖRANDE AV REKOMMENDATIONEN FRÅN 1994

### 2.1. Otillräckliga framsteg

I sitt **meddelande** från **juli 1994** utpekade Europeiska kommissionen fyra karakteristiska problem vid företagsöverlåtelser: 1) säkerställa kontinuiteten vid delägarskap och ensamägarskap, 2) förberedelser inför överlåtelsen genom val av lämplig associationsform, 3) främjande av överlåtelser till utomstående och 4) understöd till överlåtelser inom familjen genom skatterättsliga åtgärder[12]. I **december 1994** offentliggjorde kommissionen en **rekommendation om överlåtelse av små och medelstora företag**[13] där medlemsstaterna uppmanades

- att uppmuntra initiativ för att öka medvetenhet, information och utbildning så att företagsöverlåtelser kan förberedas i tid,
- att skapa en finansiell miljö som underlättar företagsöverlåtelser,
- att skapa de rättsliga möjligheterna att strukturera om ett företag för att förbereda en överlåtelse,
- att skapa de rättsliga förutsättningarna för fortlevnaden av delägda och ensamägda företag om ägaren eller en av delägarna avlider,
- att underlätta företagens fortlevnad genom lämplig arvs- och gåvobeskattning,
- att underlätta överlåtelse av företag till utomstående genom lämplig beskattning.

I ett **andra meddelande** från **1998** uppmanade kommissionen medlemsstaterna att öka sina ansträngningar, särskilt genom juridiska och administrativa förenklingar, verkningsfulla skattelättnader och enklare tillgång till finansiering av företagsöverlåtelser[14]. En expertgrupp tillsatt av medlemsstaterna konstaterade **2000** att mindre än hälften av rekommendationerna från 1994 hade omsatts i konkreta åtgärder. Gruppen rekommenderade ökade ansträngningar för att skapa marknader för överlåtelser till utomstående, utveckla bättre utbildningsverktyg och bedriva mer forskning om överlåtelseaspekter[15]. Ett **nytt projekt** under **2002–2003** bekräftade att rekommendationerna inte genomförts tillräckligt, betonade att företagsöverlåtelser bör få lika stor politisk uppmärksamhet som nyföretagande, rekommenderade att överlåtelser till utomstående bör underlättas och efterlyste mer åtgärder för att uppmuntra till planering i god tid av överlåtelser[16].

I dag finns det fortfarande utrymme för förbättringar. Som tabellen i bilagan visar har rekommendationerna från 1994 omsatts i praktiken på bara 55 % av de angivna områdena (de gamla medlemsstaterna 60 %, de nya 45 %; varje kolumn representerar en rekommendation från 1994). I de nya medlemsstaterna förefaller det finnas mer effektiva bolagsrättsliga

---

12 Meddelande från kommissionen om överlåtelse av företag och åtgärder för små och medelstora företag, EGT C 204, 23.7.1994, s. 1.

13 Kommissionens rekommendation om överlåtelse av små och medelstora företag, EGT L 385, 31.12.1994, s. 14 .

14 Meddelande från kommissionen om överlåtelse av små och medelstora företag, EGT C 93, 28.3.1998, s. 2.

15 Best-rapporten om överlåtelser av små och medelstora företag, maj 2002.

16 Europeiska kommissionen (2003), slutrapport om MAP-projektet 2002, augusti 2003.

lösningar, kanske för att bolagsrätten i många av dessa länder har utformats helt nyligen och därför har kunnat baseras på effektiva föredömen. De gamla medlemsstaterna har förhållandevis fler stödåtgärder, är mer aktiva med att informera och har skapat bättre förutsättningar för försäljning till de anställda[17].

### 2.2. Bristfälliga insatser för att öka medvetenheten om företagsöverlåtelser

Förberedelserna inför en överlåtelse är komplicerade och tidskrävande och skjuts ofta upp eftersom den dagliga driften av företaget får gå före. Särskilt företagsgrundare väntar ibland med att planera överlåtelsen eftersom de är rädda förlora sitt sociala anseende och sin roll i familjen om de släpper kontrollen över företaget.

Omkring hälften av EU:s länder har genomfört informationsåtgärder eller har institutioner som informerar och utbildar om företagsöverlåtelser (se tabellen, kolumn 2). Men eftersom det här är en så viktig fråga måste mer göras. Åtgärderna kan bli särskilt framgångsrika om de inriktas på enskilda företag, som i **Nederländerna** och **Österrike** där handelskamrarna har skickat ut brev om betydelsen av att börja förbereda överlåtelsen i tid till företagare över en viss ålder.

Likaså är det nödvändigt att informera potentiella nya företagare om att det i många fall kan vara ett bra alternativ att ta över en befintlig rörelse jämfört med att starta en ny.

### 2.3. Den finansiella miljön befrämjar ofta inte företagsöverlåtelser

För att ta över ett företag krävs det i allmänhet mer medel än för att grunda ett nytt företag, eftersom inte bara materiella och finansiella tillgångar måste betalas utan även relationer med kunder och leverantörer, goodwill, förväntad avkastning m.m. Finansiella faciliteter avsedda för nyföretagande är inte alltid tillräckliga för att finansiera en överlåtelse.

Om ett småföretag överlåts till en enskild eller till ett annat småföretag finns det ofta ingen större säkerhet, och återbetalningen av skulderna i samband med överlåtelsen är beroende enbart av företagets kassaflöde. Därför krävs en grundlig värdering av företagets situation, vilket skapar förhållandevis höga transaktionskostnader. Särskilt för småföretag betraktar bankerna kostnaderna och riskerna som för höga i förhållande till finansieringsvolymen.

För medelstora företag är den lämpliga finansieringslösningen ofta en blandning av aktiekapital, mezzaninfinansiering och lån, där hänsyn tas till parternas intressen och företagets möjligheter att betala tillbaka. Ibland kan en skräddarsydd lösning inte hittas i tid för att bevara ett lönsamt företag. Kommissionen har genom det nya programmet för konkurrenskraft och innovation föreslagit att ge stöd till direkt tillhandahållande av aktieliknande finansiering (mezzaninfinansiering) och garantier för riskdelning vid sådana transaktioner. Dessutom kommer kommissionens initiativ Jeremie (*Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises*) att hjälpa de myndigheter som ansvarar för sammanhållningsprogrammen att fylla ut de finansieringstekniska hålen.

Till stöd för finansiering av överlåtelser i **Belgien** och **Luxemburg** erbjuds lån med nedsatt ränta. I **Danmark**, **Frankrike** och **Österrike** finns lånegarantier som minskar riskpremien. I **Irland** erbjuds skattelättnader för investeringar, vilket inbegriper företagsöverlåtelser. Mer indirekta åtgärder är rådgivningstjänster och databaser som drivs av banker som underlättar

---

[17] Dessa bedömningar måste tolkas försiktigt, eftersom de olika åtgärdernas effektivitet inte är jämförbar.

värderingen av ett företag. Av de 25 länderna i EU ger mindre än hälften någon form av direkt eller indirekt ekonomiskt stöd till främjande av företagsöverlåtelser (se tabellen, kolumn 3). Särskilda skräddarsydda åtgärder för överlåtelser är sällsynta; vanligtvis kan stöd till nyföretagande också användas till finansiering av överlåtelser.

### 2.4. Inga större hinder för omstrukturering av ett företag inför överlåtelse

Särskilt i småföretag finns det ofta en stark koppling mellan företaget och den nuvarande företagaren, varför strukturen ofta måste ändras före överlåtelsen. Den eller de som överlåter företaget kanske också finner det nödvändigt att ändra associationsform för att anpassa företaget till en ny beslutsgång eller ett nytt antal ägare eller företagsledare. Sannolikheten för en framgångsrik överlåtelse minskar väsentligt om företaget måste likvideras bara för att associationsformen skall kunna ändras.

I det stora flertalet EU-länder är det möjligt att ändra associationsform, särskilt att registrera företaget som bolag (se tabellen, kolumn 4). Möjligheterna att ändra associationsform föreskrivs explicit i lagen eller kan härledas från allmänna rättsprinciper.

Byte av associationsform kan leda till att skatter (t.ex. kapitalvinstskatt, bolagsskatt) eller registreringsavgifter och stämpelskatter måste betalas. Enligt rådets direktiv 90/434/EEG (”fusionsdirektivet”) får kapitalvinstskatten senareläggas, men det gäller bara omstruktureringar av företag i flera medlemsstater, inte omstruktureringar i bara ett land och inte heller omvandling av ensamägda eller delägda företag till aktiebolag. Dessutom är skattelättnaden förenad med vissa villkor, t.ex. att de överförda tillgångarna måste vara knutna till ett permanent driftställe i det överlåtande bolagets medlemsstat. Slutligen omfattar direktivet inte heller indirekta skatter som kan uppstå vid överlåtelser, t.ex. stämpelskatt vid överlåtelse av fast egendom. Dessa avgifter utpekades i företagsskatteundersökningen 2001[18] som ett allvarligt hinder för omstrukturering av företag, eftersom de kan uppgå till så mycket som 10 % av den fasta egendomens värde. Ett relativt stort antal länder uppger att åtgärder vidtagits för att minska de här avgifterna vid överlåtelser (se tabellen, kolumn 5).

### 2.5. I dag är det enklare att driva småföretag i aktiebolagsform

Aktiebolagsformen erbjuder flera fördelar vid företagsöverlåtelse. Bolaget är rättsligt oberoende av ägaren och upphör inte att existera när ägaren dör. Dessutom gör dess struktur det enkelt att fördela aktierna mellan arvingarna i förhållande till deras andel i dödsboet, och man kan också köpa tillbaka aktier för att samla beslutskraften och lösa ut arvingar som inte är intresserade av företaget.

För småföretag kan den stränga, lagreglerade förvaltningen av aktiebolag vara för betungande (t.ex. krav på minsta antal aktieägare, höga minimikapitalkrav, behov av en styrelse, formkrav för kallelser till sammanträden och krav på bokföring, revision och rapportering). 14 EU-länder uppger att de har särskilda förenklingar för små aktiebolag (se tabellen, kolumn 6).

Jämfört med läget då kommissionen utfärdade sin rekommendation är det nu i de flesta länder möjligt att starta ett småföretag i aktiebolagsform med bara en ägare (eller högst två ägare) – detta är en klar förbättring. I flera länder har förenklingar om bl.a. bokföring införts, särskilt för småföretag och icke börsnoterade företag (se tabellen, kolumn 7).

---

[18] SEC (2001) 1681, *Company Taxation in the Internal Market*.

## 2.6. Kontinuitet för handelsbolag kan säkras genom delägaravtal

I allmänhet upplöses ett handelsbolag då en av delägarna dör, men det är för det mesta möjligt att trygga kontinuiteten genom ett lämpligt delägaravtal som också äger företräde framför en delägares individuella testamente om dessa motsäger varandra (se tabellen, kolumn 8).

Om ett företag ärvs av mer än en arvinge kan dessa ha olika uppfattning om huruvida företaget skall fortsätta eller avvecklas. I **Lettland** och **Österrike** förefaller det inte vara obligatoriskt att alla arvingar beslutar enhälligt om företagets fortlevnad, och även i de få länder där ett majoritetsbeslut förefaller räcka måste ändå vissa villkor uppfyllas. Normalt fästs i rättssystemen större vikt vid den enskilde arvingens rätt än vid företagets fortlevnad (se tabellen, kolumn 9).

Ett sätt att trygga företagets fortlevnad vid en ägares frånfälle är successionsavtal. Även om sådana avtal har visat sig användbara i några länder, är de fortfarande inte tillåtna i relativt många länder; bara **Spanien, Frankrike, Lettland, Ungern, Malta, Österrike** och **Finland** uppgav att sådana avtal kunde ingås.

## 2.7. Arvsskatt avskaffad eller sänkt i många länder

I de fall där arvsskatt tappar företagen på likviditet och tillgångar kan skatteintäkterna på kort sikt mer än väl uppvägas av de minskade intäkterna på längre sikt på grund av företag som läggs ned. **Estland, Italien**, **Cypern**, **Slovakien** och **Sverige** har avskaffat arvsskatten. I **Spanien**, **Irland** och **Finland** kan det beskattningsbara beloppet sättas ned om det överlåtna företaget drivs vidare under flera år. I **Storbritannien** kan överlåtelse av företagstillgångar befrias helt från skatt. Andra länder har fribelopp eller andra skattelättnader. I 21 länder har arvsskatten vid företagsöverlåtelser antingen avskaffats eller så beviljas preferensbehandling som begränsar skattebördan (se tabellen, kolumn 10).

Bortsett från skattenedsättningar kan avtappning av resurser också undvikas genom att betalningen av arvsskatten skjuts upp eller fördelas över en längre tid. Sådana möjligheter ges i 18 länder (se tabellen, kolumn 11).

## 2.8. Få skattelättnader vid försäljning till utomstående

För att inte avskräcka från överlåtelser till utomstående måste skattesystemen ta hänsyn till att den beskattningsbara vinsten av en försäljning representerar en värdeökning som skett under lång tid. Mindre än hälften av länderna har vidtagit åtgärder för att undvika en överdrivet progressiv inkomstbeskattning av sådana vinster (se tabellen, kolumn 12), t.ex. skattelättnader (upp till en viss brytpunkt) i **Frankrike** och **Irland**, nedsatta skattesatser (**Belgien, Tyskland, Österrike**) eller avtagande lättnader (**Storbritannien**). Ofta är dessa bestämmelser förenade med särskilda villkor (säljaren måste ha kommit upp i en viss ålder, den särskilda skattebehandlingen får bara användas en gång).

Vid en överlåtelse genom försäljning kan beskattningsbara reserver komma i dagen. Bara några få länder medger särskilda lättnader av inkomstskatt när vinsten från en försäljning återinvesteras i ett annat företag. Några tidigare lättnader har till och med avskaffats (se tabellen, kolumn 13). Enligt fusionsdirektivet får reserver visserligen tas över, men direktivet omfattar endast omstruktureringar som berör mer än en medlemsstat (se ovan). Dessutom omfattar direktivet exempelvis inte överlåtelser där mer än 10 % av betalningen sker kontant.

Om ingen efterträdare står att uppbringa i familjen kan kontinuiteten ändå tryggas i stor utsträckning genom överlåtelse till de anställda. Men endast några få medlemsstater uppmuntrar sådana överlåtelser genom särskilda skattelättnader (se tabellen, kolumn 14). Där sådana åtgärder finns är de snarare avsedda att främja de anställdas delägande i största allmänhet, inte företagsöverlåtelser som sådana.

## 3. REKOMMENDATIONER FÖR YTTERLIGARE ARBETE

På de områden där framstegen varit otillräckliga kan dessa rekommendationer ses som uppföljning av dem från 1994, medan andra återspeglar förändringarna i ekonomin det senaste årtiondet.

### 3.1. Ge politisk uppmärksamhet både till företagsöverlåtelser och nyföretagande

Särskilt eftersom överlåtna företag i genomsnitt är mer framgångsrika och skapar fler arbetstillfällen än nystartade företag, bör succession i eller förvärv av befintliga företag konsekvent framhållas som ett alternativ till nyföretagande. I alla sammanhang där nyföretagande främjas bör man överväga om samma initiativ också kan tillämpas på överlåtelser. I några länder kan behovet av stöd till nyföretagande framstå som mer akut, men förhållanden som bidrar till företagens fortlevnad är också ett incitament för företagande i allmänhet.

### 3.2. Skapa lämpliga finansiella villkor

Främjande av succession rör särskilt finansiering av företagsöverlåtelser. Faciliteter, lån och garantier för nyföretagande bör göras tillgängliga inte bara för grundandet av nya företag utan också för övertagande av befintliga. När man beslutar om instrumentens storlek bör man ta hänsyn till att företagsöverlåtelser ofta kräver mer finansiering än nystartade företag.

Eftersom överlåtelser till utomstående blir allt viktigare bör garantier för aktiefinansiering eller aktieliknande finansiering av små och medelstora företag inbegripa investeringar från lokala eller regionala fonder som tillhandahåller såddkapital eller kapital för nyföretagande samt mezzaninfinansiering, i syfte att minska de svårigheter som små och medelstora företag står inför på grund av sin finansiella struktur och på grund av företagsöverlåtelser (jfr. artikel 18.2 i förslaget till program för innovation och konkurrenskraft som f.n. behandlas av parlamentet och rådet).

### 3.3. Öka medvetenheten, ta hänsyn till ”mjuka” faktorer och stöd mentorskap

Många misslyckanden hade kunnat undvikas om överlåtelsen hade planerats i god tid och expertråd inhämtats. Medlemsstaterna bör organisera eller stödja verksamhet (t.ex. organiserad av handelskammare) för att göra företagare medvetna om behovet att förbereda sig i god tid. Medlemsstaterna bör särskilt överväga direkta metoder som personliga brev till företagare över en viss ålder. Dessutom bör småföretagens viktigaste samtalspartner (skatterådgivare, revisorer, banker osv.) omfattas av informationskampanjerna.

Särskilt för den som grundat ett företag är det psykologiskt vanskligt att skiljas från sitt företag och bevittna den nya ägarens ändringar. Sådana svårigheter kan överkommas med hjälp av neutrala och kunniga fristående mentorer under överlåtelsen. Medlemsstaterna bör aktivt främja och stödja system för mentorskap som tillhandahålls t.ex. av handelskammare, hantverkarföreningar och liknande organisationer.

På Europaparlamentets begäran kommer kommissionen att överväga att inleda pilotprojektet ”Kompetensöverföring genom vägledning i små och medelstora företag” för att underlätta förvaltningen av humankapitalet genom att slå fast principerna för ett Europaomfattande utbildnings- och mentorskapssystem för överföring av kunskaper och färdigheter som är väsentliga för framgångsrika företagsöverlåtelser[19].

### 3.4. Organisera öppna marknader för företagsöverlåtelser

För att underlätta överlåtelser till utomstående bör potentiella köpare och säljare få det enklare att finna varandra genom upprättande av och stöd till opartiska tjänster. Sådana tjänster måste bestå av mer än bara en databas över överlåtbara företag och omfatta en heltäckande förmedlingstjänst för att garantera välordnande och strukturerande överlåtelser i en anda av partnerskap.

I ett projekt inom MAP 2004, ”Fostering transparent market places for the transfer of businesses”, granskas god praxis i fråga om system för etablering av kontakt mellan köpare och säljare för överlåtelse av små och medelstora företag till utomstående. I exempelvis **Tyskland, Frankrike, Italien, Luxemburg, Nederländerna** och **Österrike** finns det marknader som drivs av handelskamrarna eller liknande opartiska organisationer.

### 3.5. Se till att skattesystemen gynnar överlåtelser

I ett antal länder har arvsskatten och gåvoskatten reformerats för att underlätta överlåtelser inom familjen. När det gäller skatter vid överlåtelse till utomstående, dvs. inkomstskatt, bolagsskatt eller kapitalvinstskatt, förefaller bara några få länder ha följt rekommendationen från 1994, och i några fall har åtgärder till och med upphävts. Rekommendationen är att (partiella) skattebefrielser för vinsten vid försäljning av ett företag övervägs, förutsatt att ägaren närmar sig pensionsåldern, liksom särskilda lättnader då vinsten återinvesteras i ett annat företag eller används för att finansiera ägarens pension.

Mer måste göras för att uppmuntra försäljning av företag till de anställda. Särskilt har skattebefrielser för anställda som investerar i sina egna företag (t.ex. skattemässigt gynnade sparandesystem, aktiesystem och optionssystem) införts med framgång i några länder.

### 3.6. Skapa lämpliga strukturer för att genomföra rekommendationerna

Det är bara medlemsstaterna och deras nationella, regionala och lokala förvaltningar och organisationer till stöd för näringslivet som kan skapa förutsättningarna för framgångsrika företagsöverlåtelser. Förutom reformerad lagstiftning är det också viktigt att bygga upp en infrastruktur som kan nå de hundratusentals företag i hela Europa som kommer att stå inför en överlåtelse de närmaste åren. Detta inbegriper förmedling av information till myndigheter och stödorgan, utbildning av utbildare, utveckling av läromedel och verktygslådor samt en rad andra aktiviteter i samband med detta.

---

[19] Europaparlamentets budgetpost 02 02 03 03, pilotprojekt enligt artikel 49.2 i rådets förordning (EG, Euratom) nr 1605/2002 av den 25 juni 2002 med budgetförordning för Europeiska gemenskapernas allmänna budget (EGT L 248, 16.9.2002, s. 1).

## Genomförande av rekommendationen från 1994[20]

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Land** | Informationskampanjer | Finansiell miljö | Ändring av associationsform | Skatteneutral omstrukturering | Enklare småföretag/AB | AB med en ägare | Lagprincip för kontinuitet | Enhällighet krävs ej | Sänkt arvsskatt | Uppskjuten arvsskatt | Skattelättnad vid pension | Skattelättnad vid återinv. | Skattelättnad vid sälj till anst. | Totalt + eller (+) |
| 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 |

**Teckenförklaring**

| | | | |
|---|---|---|---|
| + | Rekommendationen genomförd | (+) | Partiellt eller planerat genomförande |
| Ø | Rekommendationen ej genomförd | - | Uppgift saknas |
| + | Rekommendationen nyligen genomförd | Ø ! | Har genomförts men senare upphävts |

[20] Tabellen visar på vilka områden medlemsstaterna uppger att de har vidtagit åtgärder, men innebär ingen bedömning av åtgärderna.