

HOME

NIEUWS GRIEPPANDEMIE EN BEDRIJVEN

MARKETING KENNISBANK

ICT KENNISBANK

SECURITY KENNISBANK

QPK KENNISBANK

MANAGEMENT KENNISBANK

-  Strategie dienstverleners
-  Innovatie proces en product
-  Bedrijfscontinuïteit of Business Continuity Management
-  Maatschappelijk verantwoord ondernemen
-  Maatschappelijke impact van innovatie
-  Inrichten service organisatie
-  Ketenintegratie dienstverleners
-  Corporate communications
-  Duurzaam ondernemen
-  Communicatie op afstand
-  Veranderingsmanagement
-  Ontwikkeling trends HRM
-  Europees aanbesteden
-  **Transparantie en vertrouwen door IFRS**
-  Corporate governance, Tabaksblat, Sox
-  Governance, risicomanagement en compliance
-  Besparing inkoop - & overheadkosten
-  Organiseren projectmatig werken
-  Management klantgerichtheid en kosten met ERP
-  Juridisering nekt MKB vooral bij HRM
-  MKB, DGA, organisatie ontwikkeling
-  Marktwerking zorg
-  Ontwikkeling zorginstellingen
-  Organisatie adviseurs

ONZE REACTIE OP HET NIEUWS OVER ZBC EN DE KENNISBANKEN

Is bedrijfsoverdracht voor u een eitje?

Inhoudsopgave

1. Inleiding
2. Typen bedrijven voor bedrijfsoverdracht
3. Afscheid nemen
4. Familiebedrijf
5. Opgvolgingsaspecten bij familiebedrijven
6. Bedrijfsoverdracht aan derden
7. Ranking van kopers bij bedrijfsoverdracht
8. Strategische koper
9. Management buy in
10. Management buy out
11. Familie
12. Financiële koper
13. Wat is mijn bedrijf waard?
14. Waardeberekening en IFRS
15. Waardebepaling eenmanszaak en VOF
16. Waardebepaling Besloten Vennootschap
17. En wanneer je te laat bent?

1. Inleiding

De babyboom na de Tweede Wereldoorlog leidt er volgens cijfers van het Sociaal Cultureel Planbureau toe dat Nederland in 2010 ca. 2,5 mln. gepensioneerd rijk zal zijn. Daar zitten circa 100.000 ondernemers bij. Zij zijn nu nog actief, maar moeten zich beraden hoe zij met hun ondernemingsactiviteiten zullen stoppen. Daar komt heel wat bij kijken. Wie zet bijvoorbeeld het bedrijf voort? Of moet de boel aan de kant? In het navolgende komen verschillende aspecten van bedrijfsoverdracht aan de orde. Timing is een belangrijk aspect, maar het afscheid nemen is misschien nog wel belangrijker. Ook aan het financiële aspect wordt uiteraard aandacht besteed.

2. Typen bedrijven voor bedrijfsoverdracht

Bij bedrijfsoverdracht moet eerst vastgesteld worden om welk type onderneming het gaat. Naamloze Vennootschappen kennen de problematiek van bedrijfsoverdracht niet. Mergers en acquisities vormen een hoofdstuk apart. De eventuele groot aandeelhouder bezit de meerderheid van de beursgenoteerde aandelen en hem rest niet anders dan zijn aandelenpakket te gelde te maken. De beurskoers is een voldoende goede waardemeter voor bedrijfsoverdracht. Veel (grote) non-profit organisaties komen niet voor bedrijfsoverdracht in aanmerking, omdat de "gemeenschap" de bestuurder heeft aangesteld. Bij verenigingen en stichtingen echter waar de bestuurder lang leiding gegeven heeft aan de organisatie, is bij overdracht dan wel geen financieel aspect aan de orde, maar het afscheid nemen van de organisatie waarin lange tijd hart en ziel zijn gelegd, is een emotionele gebeurtenis. Bij de Coöperatieve Vereniging, de Vennootschap onder Firma en de Commanditaire Vennootschap is geen sprake van een beursnotering en het aantal eigenaars / bestuurders is beperkt in aantal. Bij het vertrek van één van hen kunnen de overige bestuurders de onderneming relatief eenvoudig continueren. Zij kunnen de bestuurder die om welke reden dan ook moet stoppen, min of meer begeleiden bij het proces van bedrijfsoverdracht, door zijn taken over te nemen of gezamenlijk met de vertrekkende partner een opvolger te zoeken. De eenmanszaak en de BV met één aandeelhouder zijn een geval apart. De directeur-eigenaar of directeur-grootaandeelhouder (DGA) is de enige bestuurder en moet er grotendeels zelf uit zien te komen. Behalve met de juridische structuur van de onderneming, die bedrijfsoverdracht beïnvloedt, moet ook rekening worden gehouden of met de band tussen ondernemer, eigenaar en geldschietter onderling, of met het feit dat er sprake is van een familiebedrijf. De voor bedrijfsoverdracht te maken rekensommen worden door specialistische bureaus gemaakt, maar het besluit het bedrijf over te dragen, moet de directeur-eigenaar alleen nemen.

3. Afscheid nemen

Het bedrijf waar de ondernemer zijn hele leven in heeft geïnvesteerd van de hand doen, is nooit een eitje. De DGA is trots op het met eigen handen opgebouwde bedrijf en ziet het niet graag verloren gaan. Bedrijfsbeëindiging is geen echte optie, omdat al de geïnvesteerde energie daarmee verloren gaat en bovendien is er dan geen appeltje voor de dorst meer. Er moet dus gezocht worden naar een geschikte opvolger. Dat is allesbehalve eenvoudig. Menig eigenaar heeft er moeite mee dat een ander met zijn bedrijf verder gaat en keuzes maakt die hij zelf nooit gemaakt zou hebben; er komen nieuwe producten, er wordt anders omgegaan met de medewerkers en financieel loopt ook van alles anders dan voorheen. Dit alles noodzaakt de vertrekkende ondernemer tot het bijtijds afstand nemen van het bedrijf, of zoals heer Bommel zei: tot 'onthechten'. Ondernemers die over enige tijd hun bedrijf overdragen aan een opvolger doen er dus goed aan, alvast met dat onthechten te starten. Eén van de mogelijkheden om daar mee te beginnen is het lezen van dit document. Maar ook het onderwerp aansnijden bij de accountant of bij de bank kan een goed begin zijn. Er zijn bovendien specialistische bedrijven die bedrijfsoverdrachten begeleiden, inclusief de zoektocht naar de geschikte opvolger. Maar de selectie van een geschikte kandidaat is veel meer dan het selecteren van een medewerker.

4. Familiebedrijf

Bedrijfsoverdracht binnen de familie, in geval van een familiebedrijf, is extra complex. De familie kan op verschillende functies in de onderneming vertegenwoordigd zijn, maar de bedrijfsoverdracht treft vooral het familielid dat zowel geldverstrekker als bestuurder is. Daar liggen de lijnen het meest complex. De directeur-eigenaar is stichter van de onderneming of anderszins degene die de onderneming gebracht heeft waar zij nu staat. Bij deze directeur weegt de problematiek van het afscheid nemen het zwaarst. Het emotionele aspect kan bij bedrijfsoverdracht binnen de familie dan ook niet genoeg aandacht krijgen. Met name het maken van goede afspraken is een vereiste. Maar het is niet zo dat daarmee de emotionele aspecten zijn afgedaan. Bedrijfsoverdracht binnen de familie is vooral een langdurig proces. Hoe langdurig? Met een goede bedrijfsoverdracht gaat al snel 5-7 jaar heen! Als besloten is een opvolger buiten de familie te zoeken, zijn voor de opvolger een aantal bijzondere aspecten van belang. Vooral belangrijk is vast te stellen of oude familiebanden nog in het bedrijf aanwezig zijn. Met name de groep aangetrouwde familie kan voor onaangename verrassingen zorgen, doordat zij niet via de achternaam terug te vinden is.

5. Opgvolgingsaspecten bij familiebedrijven

Behalve met het hiervoor genoemde aspect van de emotionele binding van de directeur-eigenaar met het bedrijf, moet de potentiële opvolger met nog een aantal zaken rekening houden. Het familiebedrijf verandert weliswaar van eigenaar, maar de eigendom blijft in de familie, waarmee de sociale controle een zeer belangrijke rol speelt en daarmee de "bewegingsruimte" voor het nieuwe management. Het handhaven van de vrede in de familie is zowel voor de continuïteit van de onderneming als voor de familie essentieel. Over de volgende onderwerpen zullen heldere afspraken gemaakt moeten worden:

- Visie en strategie van de onderneming zullen tussen ontvangende en latende partij en het management van de onderneming opnieuw geformuleerd en vastgelegd moeten worden!

Nieuwe kennisbankrubriek

[Mexicaanse griep pandemie en bedrijfscontinuïteit](#)

Laatste aanwinsten

De laatste aanwinsten in de Management kennisbank:

[Zekerheid: zoeken naar balans tussen regels en vertrouwen](#)

[De maatschappelijke onderneming in zwaar weer; Governance, risicomanagement en compliance \(GRC\) instrumenten helpen koers houden](#)

[Meer nieuwe artikelen](#)

Nieuwsbrieven

Meest recente nieuwsbrief:

[29 april 2009](#)

[Meer nieuwsbrieven](#)

- Er moeten duidelijke afspraken gemaakt worden met de vertrekkende directeur-eigenaar en diens opvolger over wie er nu de baas is en wie beslist en dus ook over wat het terugtreden van de scheidende DGA impliceert. Niet alleen de financiële eigendom gaat over, ook de psychologische eigendom moet aan de opvolger overgedragen worden. De toegang ontzeggen is niet aan de orde, maar bemoeizucht, laat staan ingrijpen door de oude directeur, is funest.
- Er moeten afspraken gemaakt worden over de toekomstige rol van de nieuwe directeur en de taken die de vertrekkende DGA nog op zich neemt in het kader van zijn scheidende rol. Wordt de DGA alleen gedschiet of houdt hij zich nog met de dagelijkse gang van zaken bezig en hoe dan?
- De vertrekkende directeur-eigenaar beschikt over een groot aantal eigenschappen die niet alle in dezelfde mate bij zijn opvolger aanwezig zullen zijn. Dat is geen kwestie van tekortkomingen, maar van een andere focus. Het noodzaakt niettemin tot een nauwkeurige inventarisatie van de vaardigheden, capaciteiten en ambities van de opvolger. Het kan betekenen dat een derde familielid bepaalde taken in de onderneming voor zijn rekening gaat nemen, of dat van buiten extra capaciteit voor lange of korte tijd wordt ingehuurd. Een beroep op een interim manager kan in zo'n periode een welkome aanvulling betekenen.
- Het is verstandig reeds tevoren afspraken te maken hoe de communicatie na de bedrijfsoverdracht verder plaatsvindt. Hiermede wordt voorkomen dat onderwerpen waarover gesproken moet worden onderhuids gaan sudderen.
- Ten slotte is het nuttig een procesbegeleider in te schakelen, die met bedrijfsoverdracht vertrouwd is en die de verschillende aspecten op afstand beziet en daarmee knopen kan doorhakken, die anders wellicht onontwaaarbaar blijken.

6. Bedrijfsoverdracht aan derden

Bedrijfsoverdracht kan ook buiten de familie plaatsvinden. Dat brengt verschillende voor- en nadelen delen met zich mee:

- De opvolger neemt op een vastgestelde datum het roer helemaal over. De scheidende DGA is in één klap van zijn bedrijf verlost. In werkelijkheid is dat natuurlijk niet zo; de bedrijfsvername is een langdurige proces en de scheidende directeur kan zich tijdens dat proces langzaam maar zeker terugtrekken.
- De scheidende DGA kan via een financiële positie in de oude onderneming contact houden met zijn oude bedrijf. Hij treedt dan op als (minderheids-) aandeelhouder of als commanditaire vennoot.
- Het doorsnijden van de banden met de onderneming heeft voor de oude DGA het voordeel van financiële onafhankelijkheid en het wegvallen van een voortdurende zorgdruk.
- De nieuwe DGA zal alleen al door zijn persoonlijke invloed andere waarden en normen in het bedrijf introduceren, met als gevolg een cultuurverandering. Cultuurverandering brengt onrust in de overgenomen onderneming. Dit kan tot gevolg hebben dat medewerkers naar elders vertrekken al dan niet geholpen door het nieuwe management.
- Onrust en personele mutaties betekenen ongetwijfeld een tijdelijke dip in de bedrijfsresultaten. Een dergelijke dip kan wel tot 20% verlaging van het bedrijfsresultaat leiden.

7. Ranking van kopers bij bedrijfsoverdracht

De vertrekkende directeur-eigenaar of grootaandeelhouder wil bij bedrijfsoverdracht een goede prijs voor zijn onderneming ontvangen. De prijs wordt bepaald door de waarde van de onderneming enerzijds, maar anderzijds ook door de soort koper van het bedrijf. Bij bedrijfsoverdracht geldt net als bij kunst dat de waarde van het bedrijf maar net is wat de gek er voor geeft. Bij bedrijfsoverdracht gaat deze stelling niet helemaal op, omdat de netto waarde van de activa van de onderneming de minimale prijs van een onderneming is. De financiële positie van de onderneming is van groot belang; op de rand van een faillissement ben je een prooi voor koopjesjagers, die voor heel weinig de latende DGA uit de schulden helpen. Maar zo ver komt het voor een bedrijfsoverdracht bij voorkeur niet. Onderstaande komen verschillende kopersgroepen aan bod.

8. Strategische koper

De vertrekkende DGA kent zijn markt als geen ander. Hij weet precies wie zijn concurrenten en wie zijn concullega's zijn. Daaronder bevindt zich wellicht een kandidaat die belangstelling voor de onderneming heeft, omdat die over eigenschappen of kwaliteiten beschikt die de potentiële koper in zijn eigen bedrijf node mist. Dat kan bijvoorbeeld gaan om gepatenteerde productieprocessen, importrechten voor een bepaald merk of regio, klantenkring, vakmanschap van medewerkers, etc. De partij is een strategische koper; de koper heeft er belang bij de onderneming te verwerven, omdat deze een belangrijke aanvulling is op zijn eigen bedrijf. In de genoemde voorbeelden zijn strategische kopers in de breedte genoemd, die door verwerving van de onderneming zich in de breedte kunnen versterken. De strategische koper kan ook op zoek zijn naar een opvolgende of voorgaande schakel in zijn productketen. Een distributieketen kan een productiebedrijf kopen om van een kwalitatief hoogwaardig productiebedrijf verzekerd te zijn. Een hotelketen kan een reisbureau verwerven om daarmee de bezetting van zijn hotels te garanderen. Vliegmaatschappijen kunnen een vliegveld kopen om daarmee van een voordelige accommodatie verzekerd te zijn. Strategische kopers zien door de verwerving van de onderneming zogeheten synergie effecten en zijn daarom bereid meer te betalen dan een ander type koper. Men verwacht de eigen onderneming te versterken door aankoop van ontbrekende delen en heeft daar een zekere exclusiviteitsprijs voor over.

9. Management buy in

Een tweede categorie kopers is de 'management buy in' groep. Deze kopersgroep bestaat uit één of meer medewerkers die over het algemeen al heel lang bij de onderneming werken en die het bedrijf van haver tot gort kennen. Dit type koper is vertrouwd met de productiemethode, werkwijze, klantgroepen en de kwaliteit van de andere medewerkers. Deze wetenschap betekent voor de aspirant koper dat hij de sterke en zwakke kanten van het bedrijf precies kent. Hij weet zoveel van het bedrijf dat hij nauwkeurig weet hoe hij de zwakke kanten aan zal pakken en is met die wetenschap bereid een goede prijs voor de onderneming te betalen.

10. Management buy out

De derde categorie kopers behoort tot de groep van 'management buy out'. Dit type koper lijft de onderneming in bij zijn bedrijf en zet er eigen management in. In dit soort gevallen is het zittend management beter af als het vertrekt, want het zal nooit kunnen wennen aan de werkwijze van de nieuwe eigenaar. Het is niet gezegd dat bij een management buy out zich altijd een dergelijke situatie voor doet, doch de krachten die op het zittend management worden uitgeoefend komen van buiten de onderneming. De koper heeft zich door een gedegen rekenproces laten leiden en heeft bepaald hoe de transactie er uit ziet en gedraagt zich daar ook naar. De prijs is gebaseerd op rekenwerk en ligt daarmee op een lager niveau dan bij de voorgaande kopers.

11. Familie

Bij een familiebedrijf blijft het vermogen binnen de familie. Voor de oudedagsvoorziening van de scheidende directeur moet natuurlijk worden gezorgd, maar het opgebouwde vermogen gaat niet altijd over van het ene naar het andere familielid. De 'oude baas' houdt nog langere tijd een vinger aan de pols en de opvolger beschikt slechts over vermogen dat door de onderneming binnen de familie is vergaard. Door dit soort omstandigheden ligt bij bedrijfsoverdracht binnen een familiebedrijf de overnameprijs tamelijk laag.

12. Financiële koper

De minst betalende partij bij een bedrijfsoverdracht is de financiële koper. In het geval van een financiële koper verkeert de directeur-eigenaar of DGA in een niet te benijden positie; hij staat met de rug tegen de muur, heeft geen andere keuze meer dan de zaak van de hand te doen. Er is nog net geen sprake van een faillissement, maar bedrijfsvoortzetting is niet meer aan de orde. De vertrekkende directeur kan door allerlei oorzaken in deze positie zijn terechtgekomen, bijvoorbeeld vanwege een gezondheids crisis bij de eigenaar zelf of een benarde financiële positie. De financiële koper is een redder in nood, maar of het bedrijf op langere termijn van de ondergang gered is, is niet zeker. Een financiële koper is niet uit op bedrijfsvoortzetting maar op winst op korte termijn. Dat betekent snel saneren van slecht renderende delen en de gezonde kern tegen een goede prijs

verköpen.

13. Wat is mijn bedrijf waard?

De waardebeoordeling van een bedrijf is een moeilijke zaak, die zonder specialisten niet zomaar is uit te voeren. Vuistregels zijn in de praktijk van nul en generlei waarde. Een reken sommetje achteraf en aangeven dat het bedrijf voor 10 maal de winst of 2 maal de omzet van eigenaar is verwisseld, klinkt leuk, maar een gulden regel valt hier niet te geven. Er kunnen verschillende waardebeoordelingsmethodieken worden gevolgd:

- De waarde van het bedrijf is in ieder geval niet gelijk aan de prijs die voor de onderneming wordt betaald!
- Hoe manifesteert zich de markt voor bedrijfsovernames? De te verwachten golf van bedrijfsovernames en het beperkt aantal gegadigden drukken de prijs.
- Het bedrijf dat overgenomen moet worden, bestaat uit de elementen organisatie, medewerkers en middelen, die volgens een bepaald beleid een strategie uitvoeren door middel van processen, hetgeen leidt tot goede bedrijfsresultaten en tevreden medewerkers en klanten. De openheid waarin het bedrijf functioneert is in deze een waardevolle bijdrage aan de waardebeoordeling. De grondslagen die de code-Tabaksblad heeft geïntroduceerd zijn daarbij van nut. (Zie ook ["Tabaksblad zinvol als je financiering wilt"](#).) Maar hoe is dat in geld uit te drukken?
- De kern van de waardering van de onderneming is het verkrijgen van inzicht in de structurele winstcapaciteit van de onderneming, rekening houdend met toekomstige ontwikkelingen. Of in meer rekenkundige termen: de contante waarde van de winstcapaciteit op lange termijn, ofwel de Discounted Cash Flow methode.
- Hoe wetenschappelijk deze formule ook moge zijn, er zijn zoveel beïnvloedende factoren dat via een enkelvoudige sommetje niet meer te geven is dan een indicatie van wat de onderneming waard is.
- Naast de voorgaande berekeningen zijn voor bedrijfsovername ook benaderingsmodellen als de JBF-methode (Jan Boeren Fluitjes), de methode 'wat de gek er voor geeft' of 'wat heeft de verkopende partij nodig als pensioenvoorziening'. En tenslotte is er de methodiek 'waarbij beide partijen tevreden zijn'.

14. Waardeberekening en IFRS

De berekening van de waarde van de onderneming is voor de eenmanszaak en de vennootschap onder firma enerzijds en de besloten vennootschap anderzijds enigszins verschillend. In beide gevallen is het noodzakelijk de waardering van de activa en passiva opnieuw tegen het licht te houden. De oude eigenaar heeft bijvoorbeeld op een bedrijfspand afgeschreven terwijl dit pand nog jaren achtereenvolgens geschikt is voor de bedrijfsactiviteiten. Eigenlijk dient het bedrijfspand tegen zijn economische waarde te worden gewaardeerd! Een bijzonder aardige bijkomstigheid is, dat deze principes als IFRS- waarderinggrondslagen te boek staan. Nu nog is IFRS aan beursgenoteerde ondernemingen opgelegd, maar ze zal binnen afzienbare tijd ook voor niet beursgenoteerde ondernemingen gaan gelden. Voor de waardebeoordeling van de onderneming is herrekening naar een zogeheten genormaliseerd resultaat en een genormaliseerde balans noodzakelijk, precies de eisen die IFRS stelt! (Zie ook ["IFRS in een notendop"](#).)

De liquidatiewaarde moet ook worden berekend, want deze waarde bepaalt de prijs die de financiële koper zal betalen. Ze is gelijk aan bezittingen minus schulden en moet bekend zijn, omdat het de absolute bodemprijs is die voor de onderneming geldt. Daarnaast moet een intrinsieke waardeberekening opgesteld worden. Deze toont wat de waarde is van het eigen vermogen in de onderneming. Ook is het noodzakelijk een rentabiliteitsberekening op te stellen van de over te nemen onderneming. Ook hier geldt dat een genormaliseerde berekening moet worden opgesteld, waarbij alle kostencomponenten nauwkeurig gewogen moeten zijn en een objectief beeld gepresenteerd wordt. Opnieuw bieden de IFRS-grondslagen hier houvast.

De eerder genoemde DCF-methode biedt, vooral wanneer met waarschijnlijkheidsmodellen gerekend wordt, een betrouwbare indicatie. Hoewel er drie variabelen gelden, is in de praktijk houvast te vinden. Men rekent bij voorkeur over een periode van vijf jaar en als rentevoet hanteert men de wettelijke rente of het rendement dat in de sector geldt, verhoogd met een extra risico-opslag.

De berekening van de goodwill is een verhaal apart. Er bestaan eenvoudige tot complexe rekenmodellen voor, die uiteindelijk het verschil tussen de waarde van de activa en passiva laten zien, gecorrigeerd voor het vermogen van de onderneming, om waarde toe te voegen. Dit laatste staat gelijk aan het vermogen van de onderneming winst te maken gedurende een reeks van jaren. Goodwill wordt niet betaald voor de vertrekkende directeur. Door zijn vertrek verdwijnen zijn invloed in de onderneming en zijn bijzondere kwaliteiten. Er is geen reden voor dat verdwijnende kapitaal Goodwill te betalen. Goodwill zit dus in de kracht van de overgenomen onderneming. Daar heeft die vertrokken directeur wel voor gezorgd!

15. Waardebeoordeling eenmanszaak en VOF

Bij bedrijfsoverdracht van een eenmanszaak of vennootschap onder firma wordt voor de berekeningsgrondslag wel met de intrinsieke waarde gerekend, maar de vorderingen en schulden worden niet overgenomen, maar door de oude eigenaar(s) afgehandeld.

16. Waardebeoordeling Besloten Vennootschap

Bedrijfsoverdracht van een besloten vennootschap is specialistenwerk. Vaak wordt van alle hiervoor genoemde calculatiemodellen en benaderingsmethoden een mix gemaakt, die evenwel grondig is onderbouwd. De juridische overdracht van de BV aan de nieuwe eigenaar is relatief eenvoudig, omdat de rechtspersoon blijft bestaan. Slechts via notariële acte worden tegen het overeengekomen bedrag de aandelen overgedragen aan de nieuwe eigenaar.

17. En wanneer je te laat bent?

Versillende ondernemers die ik spreek, zien weinig in stoppen op dit moment. Ze zijn ervan overtuigd dat de opvolgers niet over hun kwaliteiten beschikken. Bovendien loopt het economisch nu net weer booming en hebben ondernemers nog voor jaren een goed gevulde orderportefeuille. Al snel zal het bedrijf nog meer waard zijn. En dan is daar dat hartinfarct, of een ongeval. De ondernemer kan niet meer, heeft de energie niet meer, moet stoppen. Dan moet hij opeens alles uit handen geven, terwijl het bedrijf om hem heen ineens stort, want de motor is uitgevallen. Gezien het voorgaande zal duidelijk zijn dat voor bedrijfsoverdracht niet over een nacht ijs gegaan kan worden. Ik breng een eerdere opmerking in herinnering: bedrijfsoverdracht duurt gemiddeld vijf tot zeven jaar! Doe het niet alleen, maar schakel bijtijds deskundigen in!

In de rubriek
["Transparantie en vertrouwen door IFRS"](#)
vindt u meer artikelen over dit onderwerp.

© 2006 Wim van Weert

[Om dit artikel gratis te ontvangen:](#)

[Download dit artikel](#)