

# destand vanzaken

online  
nieuwsbrief  
voor fusies  
en overnames

De Stand Van Zaken is een digitale nieuwsbrief die om de drie maanden verschijnt. In De Stand Van Zaken vindt u de meest recente profielen van bedrijven die te koop worden aangeboden en leest u onder andere alles over economische, fiscale en juridische ontwikkelingen met betrekking tot bedrijfsovernames.

## Fiscaal/juridisch nieuws

### ■ Kosten buitenlandse deelnemingen voortaan ook aftrekbaar

De bepaling in de Wet op de vennootschapsbelasting 1969, dat alleen kosten die verband houden met binnenlandse deelnemingen van de belastbare winst aftrekbaar zijn, zijn volgens een uitspraak van Het Europese Hof van Justitie (het zogenaamde Bosal-arrest) strijdig met de vrijheid van vestiging zoals bepaald in het Europese recht. Om de wet op dit punt aan te passen is een wetsvoorstel ingediend bij de Tweede Kamer, als onderdeel van het Belastingplan 2004. Dat is aantrekkelijk voor ondernemingen. Lees verder

## Het nieuwe aanbod van december

- ⌘ Bedrijf in verspaning en lastechniek te koop
- ⌘ Organisatiebureau voor trainingen en opleidingen
- ⌘ Winkel in verlichting en curiosa
- ⌘ Traditioneel Schilderbedrijf
- ⌘ Geschenkenwinkel in serviezen, glas etc.
- ⌘ Verwarmingsinstallatie-bedrijf
- ⌘ Exclusieve parfumerie
- ⌘ Bouw – B2C – Aannemer van alle gevelwerken – Brusselse rand
- ⌘ Hoveniersbedrijf / Grondverzetbedrijf
- ⌘ Gerenommeerd schildersbedrijf
- ⌘ Onafhankelijk bottelbedrijf met eigen producten

Voor het actuele aanbod van bedrijven kunt u terecht op [www.diligence.nl](http://www.diligence.nl)

## We zouden Diligence niet zijn als we uw opmerkingen niet serieus namen

Vanaf nu mag u regelmatig De Stand van Zaken, een digitale nieuwsbrief van Diligence, verwachten. De reden daarvoor is simpel. Uit reacties hebben we geleerd dat u het prettig vindt als we vaker met elkaar communiceren. Een digitale nieuwsbrief is daarvoor een zeer effectief middel. Zeker ook omdat de markt van fusies en overnames hevig in beweging is, wat om een snelle communicatie vraagt. Dit betekent dat we u continue op de hoogte houden van belangrijke informatie, van trends, feiten, cijfers en meer. We hopen u hiermee een dienst te bewijzen. Daarnaast blijft u gewoon onze overnamekrant ontvangen. Zoals u misschien al weet hebben we de naam daarvan veranderd: Diligence Opportunities is 'overnamezaken' geworden. Met de nieuwsbrief hopen we u een extra dienst te bewijzen. Ten slotte wil ik nog even van de gelegenheid gebruik maken om u een in alle opzichten voorspoedig 2004 te wensen.

Harry Helwegen  
Algemeen Directeur

## Vraag naar bedrijven trekt aan

Het lijkt weer de goede kant uit te gaan in de overnamemarkt van het MKB. Na een periode van inactiviteit gedurende de eerste helft van het jaar is er in het tweede halfjaar duidelijk sprake van een opleving. De telefoon rinkelt als nooit tevoren, 'dode' dossiers komen weer tot leven, kopers verdringen zich rond het aanbod van bedrijven, financiers worden actiever en er komen weer transacties tot stand. [Lees verder](#)

Diligence is de grootste overnamespecialist van het MKB en begeleidt ondernemers die een bedrijf willen kopen of verkopen op professionele en persoonlijke wijze.

### Contact

nationaal telefoonnummer  
**(043) 88 00 100**

gratis informatienummer  
**0800 88 00 100**

e-mail  
**info@diligence.nl**

website  
**www.diligence.nl**

**diligence.**  
hart voor uw zaak

## Kopers voor ict-bedrijven, en andere kopers

Wat de laatste maanden opvalt, is dat de verschoppeling onder de branches van de afgelopen jaren, de ict-branch, veel gevraagd is. Juist daar hebben een groot aantal bedrijven, die in de goede tijd gestart waren, het moeilijk. Volgens recent onderzoek (10de ICT Barometer van Ernst & Young) heeft de ict-branch het dieptepunt echter gehad en klimt zij in 2004 uit het dal. Zo nemen ict-budgetten structureel toe en wordt er weer meer besteed aan hardware en software. We hebben diverse kopers die geïnteresseerd zijn in kwalitatief goede ict-bedrijven. Bedrijven met een interessant productaanbod of klantenpakket, die echter een financierings- of cash flow-probleem hebben. Daarnaast hebben we voor hostingbedrijven of hostingportfolio's een koper met speciale interesse. Verder zoeken we voor onze cliënten onder andere schoonmaakbedrijven, beveiligingsbedrijven, uitzend- en detacheringsbureaus, accountants- en administratiekantoren en kinderopvangcentra.

## Intermediairs en accountants kunnen niet zonder elkaar

Het kopen of verkopen van bedrijven is teamwork. Uit eigen ervaring weten we dat een goede, nauwe samenwerking tussen intermediair en accountant in elk overnameproces onontbeerlijk is. Sterker nog, het is vaak een voorwaarde voor een geslaagde overname. [Lees verder](#)

## Kwaliteit en chemische reactie voorkomen tranendal

'Verkoop familiebedrijf vaak tranendal.' kopte een artikel in het decembernummer van het blad Elan, uitgegeven door het Nederlands Centrum van Directeuren en Commissarissen. In dit artikel wordt ingegaan op een onderzoek naar de emotionele beleving bij bedrijfsoverdrachten waarop Maarten van de Kimmenade onlangs promoveerde. De onderzoeker concludeert dat ondernemers die hun familiebedrijf verkopen, vaak met een kater achterblijven. [Lees verder](#)

## Organisatienieuws

### Vier nieuwe gezichten en een goed jaar

Ondanks economisch woelige tijden is 2003 voor Diligence het op een na beste jaar in haar bestaan geworden. Daarnaast is het aantal intermediairs met 4 toegenomen tot 19. Wij zien alweer uit naar een nog succesvoller jaar in 2004.

Wilt u niet meer De Stand van Zaken, de digitale nieuwsbrief van Diligence ontvangen? Stuur dan een email met als onderwerp Unsubscribe naar [office@diligence.nl](mailto:office@diligence.nl)