



Van Lanschot

# Bedrijfsoverdracht- Wijzer

Het overdragen van een bedrijf is een bijzonder proces. Er zijn heel wat zakelijke vraagstukken waarover overeenstemming moet worden bereikt.

Als overdrager krijgt u daarnaast te maken met veranderingen op persoonlijk vlak die het proces van bedrijfsoverdracht een extra dimensie geven. In deze BedrijfsoverdrachtWijzer vindt u algemene informatie over bedrijfsoverdracht gezien vanuit de positie van de overdrager/verkoper. Daarnaast

hebben wij een aantal specifieke zaken beschreven waarmee zowel de overdrager als de opvolger bij het overdragen van een bedrijf te maken krijgen. Wij beperken ons tot het geven van algemene informatie. Het is belangrijk dat uw fiscalist en of vertrouwenspersoon betrokken is bij uw bedrijfsoverdracht.



# Inhoud

## 1. Algemeen

PAGINA 3

## 2. Manieren van overdracht

PAGINA 5

## 3. Overdracht aan derden

PAGINA 6

## 4. Overdracht binnen de familie

PAGINA 6

## 5. Faciliteiten bedrijfsopvolging

PAGINA 7

## 6. Wat kan Van Lanschot voor u betekenen?

PAGINA 8



# 1. Algemeen

Bedrijfsoverdracht is afhankelijk van de situatie en de wensen van de overdrager en overnemer. Daarom vergt iedere overdracht een andere aanpak. De gekozen aanpak en oplossing(en) moeten passen bij uw doelstellingen. Vandaar dat ervaren en deskundige adviseurs belangrijk zijn. Zij moeten ervoor zorgen dat de overdracht goed wordt uitgevoerd binnen de gegeven uitgangspunten.

Uit onderzoek blijkt dat veel ondernemers de bedrijfs-overdracht voor zich uitschuiven. De praktijk leert echter dat het nuttig is om hier al zo'n vijf tot zeven jaar vóór de uiteindelijke overdracht over na te gaan denken. Dat lijkt lang, maar er kunnen onder meer fiscale termijnen gelden bij een herstructurering of bij het voorbereiden van de organisatie voor de overdracht. Een overdracht kan in verschillende fases worden onderverdeeld. Er zijn uiteraard verschillende mogelijkheden om een proces van bedrijfsoverdracht te benaderen. Wij onderscheiden vier fases die we hierna toelichten.

1. Oriëntatie
2. Voorbereiding
3. Overdracht
4. Nazorg

## 1. Oriëntatiefase

In de oriëntatiefase komen er tal van vragen op u af waarvan het antwoord van invloed is op het vervolg van het proces. Vragen zoals: wanneer wilt u overdragen en aan wie? Wie worden uw adviseurs bij het gehele proces van de bedrijfsoverdracht?

Het is raadzaam om eerst een profiel op te stellen waaraan de opvolger moet voldoen. Aan de hand daarvan kunt u vaststellen of er een potentiële opvolger in uw omgeving aanwezig is. Dit kan een opvolger binnen de familie zijn maar ook een werknemer van uw bedrijf. Of wellicht is verkoop aan een strategische partner een betere optie. Betrek hierbij ook de vraag in hoeverre u na de overdracht nog betrokken wilt blijven bij de onderneming. Een strategische koper kan hier namelijk heel anders tegenaan kijken dan de opvolger bij overdracht in de familiesfeer.

Daarnaast is het van belang inzicht te krijgen in uw financiële situatie na de bedrijfsoverdracht. Het is prettig te weten hoeveel vermogen er aanwezig moet zijn voor uw financiële onafhankelijkheid. Het kan de onderhandelingen over de koopsom vergemakkelijken, omdat u dan inzicht hebt in de haalbaarheid van uw financiële wensen.

## 2. Voorbereidingsfase

### Opvolgingsplan

Een duidelijke, schriftelijke en planmatige aanpak van het gehele proces van opvolging is aan te bevelen. Het bevordert het inzicht, zorgt voor overzicht en maakt de wederzijdse verwachtingen zichtbaar (vooral in familieverhoudingen). Tevens is het raadzaam om een communicatieplan op te stellen. Aan wie en wat moet er worden gecommuniceerd in bepaalde stadia (denk aan de familie, het personeel, het management, klanten, toeleveranciers en de markt).

### Ondernemingsplan

Het ondernemingsplan levert het kader voor de verdere ontwikkeling van het bedrijf en kan tevens dienen als informatiememorandum voor de opvolger. In dit plan kunnen verschillende onderwerpen aan bod komen zoals historie, organisatie, structuur, marktpositie, financiële positie, relaties, management, personeel, missie, doelen, strategie en plan van aanpak.

Onderdeel van het ondernemingsplan kan een SWOT-analyse (sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen) van het bedrijf, de bedrijfstak en de markt zijn. Uiteraard kunt u ook aangeven welke wensen u hebt na de opvolging, waaronder bijvoorbeeld naamsbehoud van het bedrijf, al dan niet betrokken willen blijven bij het bedrijf en de financiële afwikkeling van de verkoop.

### **Verkoopklaar maken**

Uit het ondernemingsplan, genoemd in de voorgaande stap, zal onder andere een compleet beeld van de huidige onderneming naar voren komen. Op basis daarvan kan worden bepaald in welke mate de onderneming al 'verkooprijp' is. Bij de bepaling van de mate van verkooprijpheid passeren de volgende ondernemingsaspecten de revue.

- Managementaspecten (o.a. vermindering afhankelijkheid van huidige aandeelhouder)
- Organisatieaspecten (o.a. aanpassing personele organisatie, processen en procedures)
- Commerciële aspecten (o.a. afhankelijkheid van enkele klanten of leveranciers en opschonen commerciële contracten)
- Juridische en fiscale aspecten (o.a. structuur en claimrisico)
- Financieringsstructuur (o.a. balans optimaliseren, normaliseren van kosten en solvabiliteit)
- Juridische en fiscale banden tussen onderneming en ondernemer (o.a. eigendomsverhoudingen, arbeidscontract, managementovereenkomst en lening verhoudingen)
- Sociale aspecten (o.a. continuïteit onderneming, werkgelegenheid en betrokkenheid van de werknemers)

### **Potentiële kopers in kaart brengen**

Maak een kritische selectie van partijen die daadwerkelijk geïnteresseerd kunnen zijn om uw bedrijf over

te nemen. U wilt voorkómen dat er geruchten in de markt verschijnen dat u uw bedrijf wilt verkopen, omdat dat voor uw medewerkers, klanten en leveranciers een onzekere periode oplevert. Bovendien kan het de verkoopopbrengst benadelen.

De koper kan op verschillende plaatsen worden gevonden: binnen of buiten de onderneming. Het kan bijvoorbeeld een familielid zijn, een concurrent, een klant, een leverancier, een interne of externe manager of een investeerder. Mocht de koper niet binnen de onderneming of familie worden gevonden, dan is het raadzaam een selectie te maken op basis van onder meer activiteiten, omvang, vermogenspositie, het inschatten van de synergievoordelen en de regio.

### **Waardebepaling**

Voordat tot de daadwerkelijke verkoop over kan worden gegaan, moet eerst de waarde van uw onderneming worden bepaald. Dit kan lastig zijn, omdat er geen objectieve maatstaven bestaan op basis waarvan de waarde van uw bedrijf kan worden vastgesteld. Waarde is immers een subjectief begrip dat wordt bepaald door individuele inschattingen. Wel zijn er maatschappelijk aanvaarde waarderingsmethoden (bijvoorbeeld discounted cashflowmethode, rentabiliteitswaarde) waarmee de waarde van een bedrijf kan worden berekend. U dient de waarde en de prijs niet met elkaar te verwarren, omdat de overnameprijs tot stand komt als resultaat van de onderhandelingen tussen koper en verkoper.

### **Opstellen informatiememorandum**

Het informatiememorandum is bestemd voor potentiële kopers. In dit document staat de onderneming beschreven. Daarmee beschikt de potentiële koper over voldoende informatie om een goede analyse en inschatting te maken van het bedrijf en de waardering. Van belang is dat in het informatiememorandum een goede balans wordt gevonden tussen enerzijds voldoende informatie verstrekken om het verkoopproces te bevorderen en anderzijds niet te veel informatie al op dit moment weg te geven.

### **Beoordeling financierbaarheid**

De financierbaarheid van zowel de opvolger als de onderneming zelf is belangrijk. In hoeverre is de opvolger in staat om de benodigde middelen bij elkaar te krijgen om de overnamesom te voldoen?

U zult moeten overwegen of een financieringsprobleem bij de opvolger voor u aanleiding is om te helpen met een oplossing door bijvoorbeeld:

- de koopsom te verlagen
- de balans af te slanken
- een inverdienperiode in te lassen
- een gefaseerde overdracht af te spreken
- te schenken
- een achtergestelde lening te verstrekken
- een winstafhankelijke uitkering in de toekomst als onderdeel van de koopsom toe te staan

Veel ondernemers hebben een eigen bedrijfspand dat op de balans van de onderneming staat. Het is de vraag of het bedrijfspand deel moet uitmaken van de verkooptransactie. Als het onduidelijk is of het onroerend goed mee wordt overgedragen, is het van belang dat uw juridische structuur flexibel genoeg is om de overdracht soepel te laten verlopen. Regelmatig komt het voor dat de overdrager geen interesse heeft in het bedrijfspand of dat de overnameprijs te hoog wordt als het pand ook wordt overgenomen. Aandachtspunt is dan een huurcontract met een lange looptijd of wellicht een afspraak met een koopoptie.

### 3. Overdrachtsfase

Indien de onderneming wordt verkocht aan derden, worden de potentiële kopers benaderd aan de hand van de verrichte voorselectie. Partijen die interesse hebben, ontvangen het informatiememorandum na ondertekening van een geheimhoudingsverklaring. Afhankelijk van de procedure kan de potentiële koper reageren op de vraagprijs c.q. een indicatief bod doen.

Met de potentiële koper zal vervolgens worden onderhandeld over de intentieovereenkomst, waarin koopprijs, overnamevoorwaarden e.d. worden behandeld. Hierna zal de potentiële koper de boeken willen controleren. Voor dit 'due diligence' onderzoek wordt een dataroom ingericht, waarin de adviseurs van de koper inzicht krijgen in de contracten, eigendomsaktes, boekhouding etc. Vaak wordt naar aanleiding

van de bevindingen van dit onderzoek nader onderhandeld over koopprijs, garanties e.d., waarna het definitieve koopcontract wordt getekend. Bij overdracht binnen de familiesfeer kan een dergelijk proces ook worden gevolgd, maar zal het waarschijnlijk op een aantal punten minder uitgebreid zijn.

### 4. Nazorg

Na de overdracht is de situatie in het bedrijf en de familie drastisch gewijzigd. Ondanks een goede voorbereiding kunnen de overdrager en opvolger in een ongemakkelijke situatie terechtkomen. In familiesituaties kan het extra onwennig zijn omdat de verhoudingen anders zijn komen te liggen.

Het maken van afspraken over de mate van betrokkenheid is belangrijk voor overdrager en overnemer, maar ook voor het personeel, de klanten en leveranciers (en de buitenwereld). In familiebedrijven ligt het veelal nog gevoeliger, omdat de familieverhoudingen een rol blijven spelen. Dit is zeker het geval als (financiële) belangen nog een rol blijven spelen. Denk hierbij aan het bedrijfspand dat wordt verhuurd aan de opvolger of de overdrager die na de overdracht blijft meewerken in de onderneming.

## 2. Manieren van overdracht

De verkoop van de onderneming kan op twee manieren worden vormgegeven via

- overdracht van de aandelen,
- een activa-/passivatransactie.

### Overdracht van de aandelen

Bij een aandelentransactie worden de aandelen van de vennootschap waarin de onderneming wordt uitgeoefend overgedragen. De koper koopt dus de vennootschap met alle rechten en plichten (inclusief mogelijke claims).

Indien de aandelen van de vennootschap rechtstreeks door de directeur-groootaandeelhouder worden gehouden, zal op dat moment de aanmerkelijk belangheffing van 26,9% (Box 2) moeten worden betaald door de verkoper. Indien de aandelen van de vennootschap via een holdingstructuur worden gehouden, is de aandelentransactie vanuit fiscaal oogpunt voor de verkoper aantrekkelijker. De verkoop van de deelneming valt dan onder de deelnemingsvrijstelling, zodat er geen vennootschapsbelasting verschuldigd is over de verkoopopbrengst. Ook de aanmerkelijk belangheffing kan worden uitgesteld tot een daadwerkelijke dividenduitkering aan de directeur-groootaandeelhouder in privé of verkoop van de holdingaandelen.

### Een activa-/passivatransactie

Bij een activa-/passivatransactie worden de individuele bedrijfsmiddelen en daaraan gerelateerde schulden door de vennootschap verkocht, inclusief eventuele goodwill. Dit is administratief veel bewerklijker dan een aandelentransactie, maar de koper voorkomt daarmee dat potentiële claims worden overgenomen. Daarnaast is de activa-/passivatransactie voor de koper fiscaal interessant, omdat in de toekomst over hogere waarden kan worden afgeschreven. Mogelijk wordt een en ander in de koopsom verdisconteerd. Over de totale verkoopsom minus de fiscale boekwaarde van de over te nemen zaken zal vennootschapsbelasting verschuldigd zijn door de verkopende BV. De aanmerkelijk belangheffing van 26,9% kan worden uitgesteld tot daadwerkelijke dividenduitkering aan de directeur-groootaandeelhouder in privé of verkoop van de (holding)aandelen.

## 3. Overdracht aan derden

Bij een overdracht aan derden hangt het proces van overdracht, prijsvorming en overige voorwaarden af van het type overnemer. Zo zal de prijsvorming bij verkoop aan het bestaande management (managementbuy-out, MBO) wellicht wat minder op zakelijke gronden plaatsvinden dan bij overname door een externe manager (managementbuy-in, MBI).

Bij verkoop aan een strategische partij kan de prijsvorming bovendien worden beïnvloed door mogelijke synergievoordelen bij de koper, die bij een MBO/MBI niet of minder meespelen. Synergievoordelen vallen toe aan de overnemer. Het voordeel kan de overnemer – deels – in de overnamesom meenemen. Dat kan het geval zijn, als er interesse is van meer partijen. Bovendien zal een strategische koper in de meeste gevallen minder moeite hebben om de financiering van de koop rond te krijgen.

## 4. Overdracht binnen de familie

Bij overdracht binnen de familie spelen andere factoren mee dan bij overdracht aan derden. Vanwege de wens om de onderneming binnen de familie te houden zal de 'hoofdprijs' vaak niet de belangrijkste drijfveer zijn. Daarnaast zal de opvolger voor de financiering van de overname meestal maar een beperkt eigen vermogen kunnen inbrengen. Vaak zal de overdrager daarom nog financieel betrokken blijven bij de onderneming.

Als er meer kinderen zijn terwijl maar één kind de onderneming overneemt, speelt de hoogte van de overnameprijs wel een belangrijke rol. Meestal zal het de wens zijn om de kinderen gelijk te behandelen. Indien de onderneming voor een te lage prijs wordt

overgedragen, zullen de andere kinderen dan op een andere manier gecompenseerd moeten worden bijvoorbeeld door schenking of via een testamentaire regeling.

Naast de financiële aspecten spelen bij overdracht binnen de familie vaker emotionele aspecten. De verhoudingen binnen de familie zullen na de overdracht toch anders worden en het is van belang om daar vooraf rekening mee te houden en waar nodig afspraken over te maken om teleurstellingen te voorkomen.

### Overdracht via cumulatief preferente aandelen (cumprefs)

Bedrijfsoverdracht in de familiesfeer wordt in sommige gevallen vorm gegeven via een zogenoemde cumprefstructuur. De bestaande gewone aandelen bij de ouder worden omgevormd tot cumprefs. De cumprefs worden gewaardeerd naar de waarde in het economisch verkeer van de onderneming op het moment van omzetting en er wordt een bepaald vast dividendpercentage op afgesproken. Dit dividend wordt bij voorrang uitgekeerd. Indien in enig jaar geen dividend is uitgekeerd, wordt dat in latere jaren ingehaald (vandaar de naam cumulatief preferent).

Aan de opvolger worden nieuwe gewone aandelen uitgereikt, die in aanvang alleen de nominale waarde vertegenwoordigen. Deze aandelen geven recht op de winst boven het cumulatief preferente dividend.

Vanuit deze overwinst kunnen de cumprefs op termijn (geleidelijk) worden ingekocht, waarmee de opvolger een steeds groter belang in de onderneming krijgt.

Bij deze structuur treedt de verkoper in feite op als financier van de overnemer en blijft dan ook (aflopend) ondernemersrisico lopen. De cumprefstructuur hoeft niet voor de volledige overnamesom te worden gehanteerd; dit kan uiteraard ook voor een deel.

## 5. Faciliteiten bedrijfsopvolging

In familieverhoudingen zal de overdrager het bedrijf vaak tegen gunstige voorwaarden en op een fiscaal vriendelijke manier willen overdragen. In de Wet Inkomstenbelasting 2001 (Box 2) en de Successiewet (schenk- en erfbelasting) zijn er belangrijke faciliteiten waar onder voorwaarden gebruik van kan worden gemaakt.

De faciliteiten gelden alleen voor echt ondernemingsvermogen en niet voor beleggingsvermogen (behoudens een marge van 5% van het ondernemingsvermogen). Onroerend goed dat binnen de echte onderneming wordt gebruikt, geldt als ondernemingsvermogen. Indien het onroerend goed aan derden wordt verhuurd, zal het in beginsel als beleggingsvermogen worden aangemerkt.

Indien de onderneming voor een lager bedrag wordt overgedragen dan de waarde in het economische verkeer, zal er voor het verschil in principe sprake zijn van een schenking (gift) waarover door de verkrijger schenkbelasting verschuldigd is. Hiervoor geldt echter een (voorwaardelijke) vrijstelling, de bedrijfsopvolgingsregeling (BOR). Voor het ondernemingsvermogen geldt per onderneming een 100% vrijstelling tot € 1.119.845 (2021) en voor het meerdere een vrijstelling van 83% (bij een holdingstructuur geldt de vrijstelling op holdingniveau).

Er wordt dan nog schenkbelasting geheven over de resterende 17%. Er kan uitstel van betaling worden verkregen. Voorwaarde voor deze faciliteit is wel dat de schenker de onderneming al vijf jaar in bezit heeft.

Daarnaast dient de opvolger de aandelen vijf jaar in bezit te houden en moet de onderneming vijf jaar worden voortgezet. Verkoopt de opvolger de aandelen of wordt de onderneming gestaakt binnen die vijf jaar, dan vervalt de vrijstelling en wordt alsnog schenkbelasting geheven over het gehele bedrag van de schenking. De faciliteit geldt onder voorwaarden ook voor onroerend goed dat de directeur-groootaandeelhouder vanuit privé aan de onderneming verhuurt.

Naast de schenkbelasting die door de ontvanger moet worden betaald zal bij de verkoper aanmerkelijk

belangheffing (Box 2: 26,9%) verschuldigd zijn, ook over het deel dat wordt geschonken. Indien de opvolger echter drie jaar werkzaam is binnen de onderneming, kan voor het schenkingsdeel de aanmerkelijk belangclaim worden doorgeschoven naar de opvolger. Dit is de ab-doorschuifregeling.

Preferente aandelen kunnen alleen onder de faciliteiten vallen, indien ze zijn ontstaan in het kader van een gefaseerde bedrijfsoverdracht. Daarnaast geldt nog een aantal extra voorwaarden.

Bij de bedrijfsopvolgingfaciliteiten komen veel aspecten kijken. Vandaar dat het van belang is deze regelingen goed met uw fiscalist door te spreken. Niet alleen de regelingen zelf, maar ook zaken als statuten, testament en aandeelhoudersovereenkomst moeten worden bekeken. De inhoud hiervan is relevant voor de mate waarin de regelingen kunnen worden toegepast.

### Voorbeeld

#### Bedrijfsopvolgingsregeling

De aandelen van een vennootschap hebben een waarde van € 3.150.000, waarvan € 3.000.000 echt ondernemingsvermogen en € 150.000 aan beleggingsvermogen. Vader heeft voldoende inkomen cq. ander vermogen om van te leven en draagt de aandelen over aan zijn dochter (die meer dan drie jaar binnen de onderneming werkt) voor een koopprijs van € 1.000.000.

Dochter krijgt in dit geval een schenking van € 2.150.000. De vrijstelling voor de schenkbelasting wordt berekend over het gehele ondernemingsvermogen. Aangezien het beleggingsvermogen niet meer dan 5% van het echte ondernemingsvermogen bedraagt, wordt dit beleggingsvermogen ook als ondernemingsvermogen aangemerkt.

De vrijstelling bedraagt € 2.804.874 ( $1.119.845 * 100\% + 2.030.155 * 83\%$ ). Aangezien de schenking lager is dan de vrijstelling, is geen schenkbelasting verschuldigd, mits de dochter de aandelen vijf jaar in bezit houdt en de onderneming vijf jaar wordt voortgezet.

#### **Ab-doorschuiфregeling**

Aangezien de dochter langer dan drie jaar in de onderneming werkzaam is, kan de Box 2-claim gedeeltelijk worden doorgeschoven.

Vader ontvangt voor zijn aandelen € 1.000.000 waarover hij 26,9% Box 2-heffing moet betalen, derhalve € 269.000 (de verkrijgingprijs van de aandelen bij vader is in dit voorbeeld op nihil gesteld). Voor het meerdere, € 2.150.000, wordt de Box 2-claim doorgeschoven van vader naar dochter. Haar verkrijgingprijs bedraagt nu € 1.000.000.

Als dochter niet had voldaan aan de driejaarseis, zou vader € 847.350 Box 2-heffing moeten betalen ( $€ 3.150.000 * 26,9\%$ ). De verkrijgingprijs voor de dochter is dan € 3.150.000.

## 6. Wat kan Van Lanschot voor u betekenen?

Van Lanschot is u graag van dienst bij uw bedrijfs-overdacht. Als private bank hebben wij veel cliënten die ondernemer zijn. Wij hebben jarenlange ervaring met de problematiek van bedrijfsoverdrachten en onderkennen daardoor het belang van een gedegen voorbereiding. Om deze kennis en ervaring met u te delen organiseren wij met regelmaat masterclasses.

Daarnaast hebben wij in samenwerking met het Tias School for Business & Society de Van Lanschot Academie voor Bedrijfsoverdracht geïnitieerd. Deze kwalitatief hoogwaardige opleiding richt zich met name op opvolgers in het (familie)bedrijf. Vraagstukken over strategie, marketing, financiering, juridisch, fiscaal, leiderschap en uiteraard opvolging komen aan de orde. Voor meer informatie zie [www.vanlanschot.nl/academie](http://www.vanlanschot.nl/academie).

Daarnaast is het van belang inzicht te krijgen in uw financiële situatie na de bedrijfsoverdracht. Het is prettig te weten hoeveel vermogen er aanwezig moet zijn voor uw financiële onafhankelijkheid. Het kan de onderhandelingen over de koopsom vergemakkelijken, omdat u inzicht hebt in de haalbaarheid van uw financiële wensen. Met Van Lanschot Vermogensregie kunnen wij u dit inzicht verschaffen.

Uw private banker of business advisor inventariseert uw wensen en doelstellingen rondom de bedrijfs-overdracht. Daarna betrekken wij binnen onze organisatie een aantal specialisten hierbij voor de concrete invulling met oplossingen, bijvoorbeeld op het gebied van overnamefinancieringen. Met een divers onderwerp als bedrijfsoverdracht werken onze specialisten altijd samen met uw eigen adviseurs.

**Van Lanschot | 0800 1737 | [www.vanlanschot.nl](http://www.vanlanschot.nl)**



**Disclaimer**

De informatie die is opgenomen in deze publicatie is uitsluitend bestemd voor algemene doeleinden. Met uw individuele specifieke omstandigheden is geen rekening gehouden. De informatie kan niet worden beschouwd als een juridisch, financieel, fiscaal of ander professioneel advies. Wij adviseren u op grond van de informatie niet meteen tot actie over te gaan en voorafgaand aan uw eventuele actie eerst deskundig advies in te winnen. Deze publicatie is geen aanbod en u kunt aan deze publicatie geen rechten ontleen.

Bij de totstandkoming van deze publicatie hebben wij de grootst mogelijke zorgvuldigheid betracht bij de selectie van externe bronnen. Wij kunnen niet garanderen dat de informatie van deze bronnen die in deze publicatie is opgenomen juist en volledig is of in de toekomst zal blijven. Wij aanvaarden geen aansprakelijkheid voor druk- en zetfouten. Wij zijn niet verplicht de informatie die we hebben opgenomen in deze publicatie te actualiseren of te wijzigen. Alle rechten ten aanzien van de inhoud van de publicatie worden voorbehouden, inclusief het recht van wijziging. Het is niet toegestaan de gegevens in deze publicatie geheel of gedeeltelijk te reproduceren, in welke vorm dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Van Lanschot Kempen NV.

**Overige informatie**

Van Lanschot Kempen NV, ook handelend onder de naam Van Lanschot, is statutair gevestigd aan de Hooge Steenweg 29, 5211 JN te 's-Hertogenbosch, KvK nr. 16038212 met btw-identificatienummer NL0011.45.770.B01, is als bank geregistreerd in het Wft-register en staat onder toezicht van De Nederlandsche Bank NV (DNB), Postbus 98, 1000 AB Amsterdam, en de Autoriteit Financiële Markten (AFM), Postbus 11723, 1001 GS Amsterdam. Van Lanschot Kempen NV kan optreden als aanbieder van betaal-, spaar- en kredietproducten, als bemiddelaar in verzekeringsproducten en als verlener en/of uitvoerder van beleggingsdiensten.

Voor eventuele klachten inzake onze financiële dienstverlening kunt u zich richten tot uw eigen kantoor van Van Lanschot, de afdeling Klachtenmanagement van het hoofdkantoor, Postbus 1021, 5200 HC 's-Hertogenbosch of het Klachteninstituut Financiële Dienstverlening (Kifid), Postbus 93257, 2509 AG Den Haag.