

An aerial photograph of an industrial park. A large white wind turbine stands prominently in the center-left. To its right are several large industrial buildings, some with blue roofs and solar panels. The area is bordered by a body of water on the left. The sky is blue with scattered clouds.

EIGEN

Ontwikkelbedrijf

Template beslisdocument oprichting

Auteur(s): MOOI EIGEN

Datum: 12-7-2023

Versie: 0.3

Inhoud

Inleiding.....	4
Leeswijzer	5
1. Deel 1 – Context en overwegingen.....	6
1.1. Probleemstelling	6
1.2. Geografische afbakening van het gebied.....	7
1.3. Stakeholders	7
1.4. Potentie	8
1.5. Business model voor het exploitatiebedrijf (doorkijk)	9
1.5.1. Markten	9
1.5.2. Waardepropositie.....	9
1.5.3. Kanalen	10
1.5.4. Klantrelaties	10
1.5.5. Kernactiviteiten	10
1.5.6. Middelen.....	10
1.5.7. Belangrijkste partners.....	10
1.5.8. Business case	10
2. Deel 2 – Plan van Aanpak	11
2.1. Opstellen van een ontwerpopdracht voor de volgende fase	11
2.1.1. Het ontwerpresultaat.....	11
2.1.2. Te overwinnen obstakels en risico's.....	11
2.1.3. Betrokken partijen.....	12
2.1.4. Organisatie	12
2.1.5. Informatie	12
2.1.6. Budget.....	12
3. Deel 3 – De akte van oprichting	13
3.1. Organisatievorm.....	13
3.1.1. Vereniging.....	13
3.1.2. Stichting.....	14
3.1.3. Coöperatie.....	14

3.1.4.	Besloten Vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (BVBA).....	14
3.2.	Besturingsmodel.....	15
3.2.1.	Autonomie bestuur / Raad van Toezicht of Commissarissen.....	15
3.2.2.	Besluitvorming algemene vergadering / veto's / stemverhouding	15
3.3.	Checklist voordat je naar de notaris gaat.....	17

Inleiding

Voor u ligt een template voor het beslisdocument tot het oprichten van de voorloper van een exploitatiebedrijf voor een energy hub als sluitstuk van een verkenningsfase, die onder begeleiding van een regisseur is uitgevoerd. Wij noemen deze voorloper het 'Ontwikkelbedrijf'¹. De in dit document genoemde informatie wordt in deze verkenningsfase verzameld.

Een Ontwikkelbedrijf² is een rechtspersoon en wordt opgericht³ om de volgende redenen⁴:

- Het creëren van probleemeigenaarschap
- Het kunnen aanvragen van subsidies en financieringen
- Het kunnen regelen van verzekeringen
- Het kunnen aanvragen van aansluitingen en transportovereenkomsten
- Het beperken van aansprakelijkheid
- Het samenbrengen van belangen van stakeholders

Het ontwikkelbedrijf kan optreden als opdrachtgever voor advies- en/of ingenieursbureaus om een aantal varianten voor een energy hub te ontwikkelen, door te rekenen en te vergelijken, waarna zij een uitbestedingsstrategie en -tactiek ontwikkelt voor het realiseren van de hub.

Een Ontwikkelbedrijf kan daarna zelf door ontwikkelen tot exploitatiebedrijf of het richt er een op.

¹ Een ontwikkelbedrijf lijkt een goede oplossing. In de praktijk kunnen de onzekerheden in het begin voor bedrijven nog zo hoog zijn dat een ontwikkelentiteit wellicht een stap te ver is. Daarnaast is een investering in een ontwikkelbedrijf is ook voor financiers nog onzeker. Veelal kost het ontwikkeltraject tussen de 250k en 400k euro. En voor alle partijen is het niet zeker of dit goed besteed geld is of dat het wel terugbetaald kan worden. Daarnaast doe je de ontwikkeling met het oog op realisatie, wat veelal in de miljoenen loopt en dat commitment is voor bedrijven ook spannend. Het kan echter zijn dat het een voorwaarde wordt voor het verkrijgen van financiering.

² In principe kan elke willekeurig instantie deze rol op zich nemen (inclusief de netbeheerder). De wenselijkheid wordt door de netbeheerder niet ter discussie gesteld, maar het is dus niet altijd noodzakelijk om een dergelijk bedrijf op te richten. Het is dus geen (rand)voorwaarde.

³ Een ontwikkelbedrijf wordt alleen opgericht als de potentie van een energy hub is aangetoond, er voldoende draagvlak voor is en als er toestemming is van de netbeheerder.

⁴ Het is om diverse redenen en voor alle stakeholders zeer wenselijk (maar niet strikt noodzakelijk vanuit het perspectief van de netbeheerder) om een centraal aanspreekpunt te hebben om zo snel mogelijk zaken in gang te zetten. Met name het verzamelen en concentreren van drivers, en het verzamelen en goed en doelgericht besteden van procesgeld zullen helpen bij het tot stand komen van Energy Hubs.

Leeswijzer

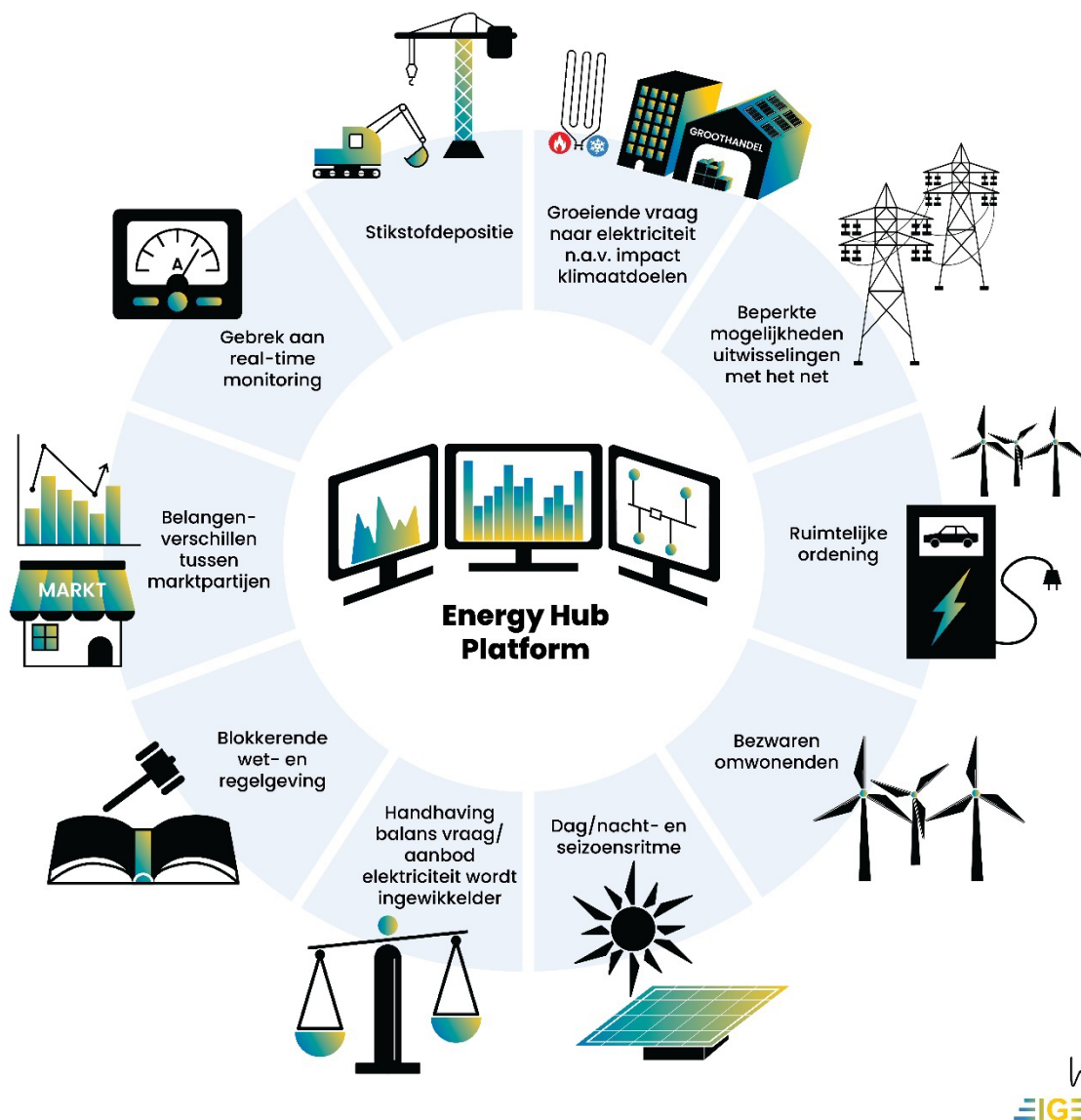
Om tot een goede afweging te komen is deze template opgebouwd uit drie onderdelen:

1. Beschrijving van de context en algemene overwegingen
2. Het plan van aanpak om te komen tot realisatie van de hub
3. De Akte van oprichting

Verklarende tekst wordt in normaal font weergegeven, **uit te voeren acties worden dikgedrukt en in italic weergegeven**, suggesties en mogelijke bronnen worden in italic weergegeven.

1. Deel 1 – Context en overwegingen

1.1. Probleemstelling



Figuur 1 Uitdagingen op de meeste bedrijventerreinen

Figuur 1 benoemt de meest voorkomende uitdagingen⁵ in het kader van de energietransitie, vaak met elkaar samenhangend en niet op te lossen door individuele bedrijven.

Benoem de grootste knelpunten en wensen en ambities rond verduurzaming, geformuleerd in termen van:

- *Maatregelen om de uitstoot van broeikasgassen terug te brengen*

⁵ Vaak is er ook een gebrek aan organiserend vermogen op bedrijventerreinen

- *Maatregelen om de opwarming van het bedrijventerrein te verminderen*
- *Maatregelen om het aantal transportbewegingen te verminderen*
- *Maatregelen om de afvalstromen te verminderen/hergebruik te stimuleren*
- *Maatregelen om zoveel mogelijk de benodigde elektriciteit en warmte lokaal op te wekken en op te slaan*
- *Maatregelen om zoveel mogelijk gebruik te maken van kennis, kunde, materialen en bronnen die al op het bedrijventerrein of in de periferie aanwezig zijn*

Dit leidt tot een eerste scope bepaling.

1.2. Geografische afbakening van het gebied⁶

Gebruik een afbeelding uit het bestemmingsplan, waarin het bedrijventerrein en omliggende woonwijken, landbouw- en natuurgebieden worden weergegeven.

Teken hier ook **in** waar het onderstation van de netbeheerder staat en hoe de middenspanning kabels over het terrein lopen⁷.

1.3. Stakeholders

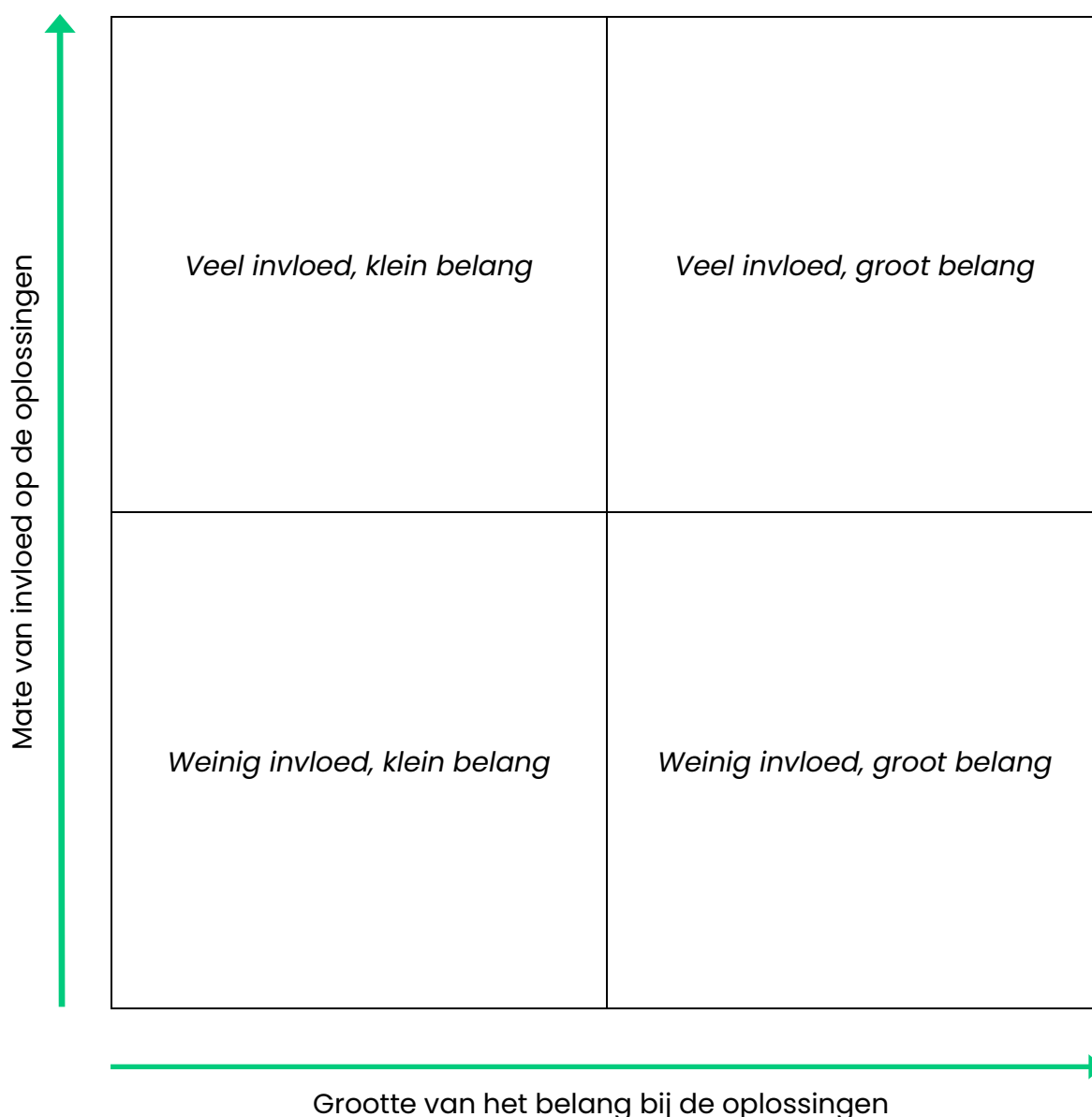
Inventariseer alle partijen met een mogelijk belang en/of invloed op keuzes die gemaakt gaan worden:

- Netbeheerder
- Afdelingen van de gemeente/provincie
- Lokale leveranciers van elektriciteit en/of warmte
- Transporteurs/logistieke bedrijven
- Bedrijven op het bedrijventerrein
- Eigenaren van kantoor- en bedrijfspanden
- Parkmanagement organisatie
- Bedrijvenvereniging
- Omwonenden
- Kassen/landbouwbedrijven in de directe omgeving

⁶ Kijk goed waar de geografie overeenkomst/afwijkt van de nettopologie (gaat vaak goed maar niet altijd) en niet alleen elektriciteit maar ook andere energiedragers (warmte, H₂, water,)

⁷ De netbeheerder kan hierbij helpen. Zo zijn de netbeheerders bezig met het beschikbaar stellen van een "metrokaartje", waarop veel nuttige informatie staat

Classificeer ze in de onderstaande matrix:



Dit overzicht helpt bij het verwerven van draagvlak bij het verder uitwerken van oplossingsrichtingen.

1.4. Potentie

Visualiseer waar en hoe groot de potentie is van opwekking van elektriciteit, productie van waterstof, biogassen, biobrandstoffen, levering van warmte, verduurzaming en de mogelijkheid van afstemmen van de vraag op de op dat moment beschikbare opgewekte warmte en/of elektriciteit in de vier seizoenen en gedurende de dag en nacht.

Hou hierbij rekening met het ruimtebeslag van nieuwe assets. Een handige manier is om dit inzichtelijk te maken is met behulp van een uitgebreid "[bellendiagram](#)", waarin je drie dimensies kunt visualiseren.

1.5. Business model voor het exploitatiebedrijf (doorkijk)

Dit lijkt op het eerste gezicht wat vroeg en voorbarig, maar het nadenken over hoe het straks allemaal zou kunnen gaan werken, motiveert de samenwerking en geeft handvatten voor de opdrachtomschrijving aan een advies- en/of ingenieursbureau.

1.5.1. Markten

Op welke markten gaat het exploitatiebedrijf zich richten en wat is daarvoor nodig? *Denk hierbij aan peer-to-peer uitwisseling van energie, een lokale markt op het bedrijventerrein, de EPEX Day Ahead en Intraday markten, expliciete flexibiliteitsmarkten (Redispatch, FCR, aFRR, mFRR), futures (ENDEX).*

1.5.2. Waardepropositie

Benoem welke meerwaarde de energy hub gaat leveren voor welke partijen⁸, gebruik hiervoor de onderstaande template (ingevuld als voorbeeld):

Propositie (diensten vanuit het exploitatiebedrijf)	Stakeholders							
	TenneT	Regionale Netbeheerder	Gemeente	Provincie	Vervoerders	Bedrijven op het bedrijventerrein	Grondeigenaar/ gebiedsontwikkelaar	Pandeigenaren
Verduurzamen mobiliteit: laadplekken vrachtwagens, bestelbussen					✓	✓		
Verduurzamen mobiliteit: laadplekken personenauto's						✓		✓
Verduurzamen mobiliteit: H ₂ tankstation 350 bar (locaal)					✓	✓		✓
Verduurzamen mobiliteit: H ₂ tankstation 700 bar						✓		✓
Voorzien in H ₂ industrieel			✓	✓		✓		
Voorzien in biogassen						✓		
Voorzien in (rest)warmte			✓			✓	✓	✓
Ontzorgen bedrijven						✓	✓	✓
Prijsstabiliteit (voor andere dragers)						✓		
Bijdragen aan transportcapaciteit		✓				✓		✓
Bijdragen aan congestie		✓				✓		
Bijdragen aan vermeden onbalans	✓					✓		
Bijdragen aan stabiliseren netfrequentie	✓							
Minimaliseren uitwisselingen met het net		✓						
Versnellen lokale energietransitie			✓	✓		✓	✓	✓
Verminderen uitstoot (CO ₂ , Stikstofdepositie, fijnstof)			✓	✓		✓		✓

⁸ Benoem ook de zaken waarvan de individuele deelnemers mogelijk autonomie/keuzevrijheid gaan inleveren (t.b.v. het grotere geheel, waarvan ze in principe ook weer zouden moeten profiteren). Het is niet alleen maar hosanna

De waarde propositie helpt om potentiële afnemers/klanten te identificeren en jaarlijkse inkomstenstromen te kwalificeren

1.5.3. Kanalen

Hoe gaat het exploitatiebedrijf straks communiceren met de buitenwereld? En wat is daarvoor nodig?

1.5.4. Klantrelaties

Op welke wijze gaat het exploitatiebedrijf de relaties met klanten en afnemers vastleggen, welke systemen en methodes zijn daarbij in beeld?

1.5.5. Kernactiviteiten

Benoem welke activiteiten het exploitatiebedrijf **zelf** gaat doen en welke activiteiten gaan worden ingehuurd (misschien zitten er op het bedrijventerrein wel bedrijven die zo'n rol willen vervullen als toeleverancier/service provider).

1.5.6. Middelen

Benoem welke eigen middelen het exploitatiebedrijf gaat gebruiken in termen van:

- Kapitaal (eigen vermogen)
- Kapitaalgoederen (zonnepanelen, windmolen, laadplein, batterijen, energy hub platform, handelsplatform, ...)
- Kennis (intellectueel eigendom, expertise)
- Mensen (personeel)

1.5.7. Belangrijkste partners

Benoem de belangrijkste partners van het toekomstige exploitatiebedrijf. *Vergeet daarbij niet de partijen die randvoorwaarden kunnen stellen, investeringen kunnen doen, subsidies en/of leningen kunnen verstrekken of toeleverancier zijn.*

1.5.8. Business case

Ten tijde van het oprichten van het ontwikkelbedrijf staat de business case nog in de kinderschoenen, maar kunnen op basis van verkennende studies in de verkenningsfase wel wat indicatieve uitspraken worden gedaan.

Benoem op welke manieren het exploitatiebedrijf geld gaat verdienen en welke cashflows daarbij horen (orde van grootte).

Benoem welke kostendragers er zijn te verwachten voor het exploitatiebedrijf om de dagelijkse operationele voorbereiding, bedrijfsvoering en vereffening te doen, maar ook om voor business continuity te zorgen.

2. Deel 2 – Plan van Aanpak

Het doel van de volgende fase (onderzoek en ontwerpen) is om te komen tot het best haalbare ontwerp, waarmee de energy hub kan worden gerealiseerd. Daarbij horen de volgende stappen met een totale doorlooptijd van 6-8 maanden:

Stap 2a: Zoom in op de aard en omvang van het op te lossen probleem

Stap 2b: Ontwikkel varianten voor de energy hub (extra assets en gewenste sturing van de assets) – schetsontwerp en functioneel ontwerp

Stap 2c: Bepaal de uitbestedingsstrategie en -tactiek

Stap 2d: Stel een vraagspecificatie op, passend bij de gekozen uitbestedingsstrategie

Stap 2e: GO/ NO GO besluit om over te gaan tot realisatie van de energy hub

Hiervoor is vaak hulp en ondersteuning van een adviesbureau nodig, dat het ontwikkelbedrijf kan inhuren.

2.1. Opstellen van een ontwerpopdracht voor de volgende fase

2.1.1. Het ontwerpresultaat

Omschrijf het gewenste ontwerpresultaat:

- *Hoe ziet het gewenste ontwerp eruit? Is het een presentatie, een tekening, set van berekeningen of grafieken?*
- *Hoeveel varianten moeten er worden bedacht en tegen welke criteria worden deze met elkaar vergeleken?*
- *Wanneer en hoe weet je dat het klaar is?*
- *Zorg voor overeenstemming, met andere woorden toets of je als opdrachtgever hetzelfde bedoelt als het advies- en/of ingenieursbureau, kloppen de wederzijdse verwachtingen en beelden?*
- *Zorg dat de verwachtingen realistisch zijn, hou rekening met het aantal partijen wat benaderd moet worden, doorlooptijden van processen en procedures, vakantieperiodes enzovoorts*
- *Spreek af wanneer het klaar moet zijn*

2.1.2. Te overwinnen obstakels en risico's

Benoem welke obstakels en/of knelpunten moeten worden overwonnen in het ontwerp. Denk daarbij aan de netaansluitingen, af te sluiten verzekeringen, vergunningen en ontheffingen.

2.1.3. Betrokken partijen

Benoem welke partijen benaderd dienen te worden om informatie op te halen die relevant is voor de ontwerpvarianten.

2.1.4. Organisatie

Benoem wie er vanuit het ontwikkelbedrijf acteert als opdrachtgever en goedkeuring kan verlenen voor het werk wat wordt uitgevoerd.

2.1.5. Informatie

Spreek af met welke frequentie het ontwikkelbedrijf geïnformeerd dient te worden en wat je verwacht in een voortgangsrapportage.

2.1.6. Budget

Spreek af wat het budget is voor het laten uitvoeren van de ontwerpwerkzaamheden en regel de financiering door een stuk eigen bijdrage te vragen van de partijen die deel wensen te nemen in het toekomstige exploitatiebedrijf, procesgelden vanuit de regionale overheden te gebruiken (TRL subsidies en haalbaarheidssubsidies).

3. Deel 3 – De akte van oprichting

Bij het oprichten van een rechtspersoon (zoals het ontwikkelbedrijf), is het verplicht om een oprichtingsakte te laten op stellen door een notaris. De notaris zorgt ook voor het inschrijven bij de Kamer van Koophandel.

3.1. Organisatievorm

Bij het oprichten van een separate rechtspersoon zijn de deelnemende partijen (leden of aandeelhouders, afhankelijk van de gekozen rechtsvorm) als uitgangspunt niet aansprakelijk voor schulden van deze rechtspersoon.

In Nederland kennen we de volgende typen algemene rechtspersonen: BV, NV, vereniging, coöperatie, stichting. Van deze typen, komen met name vereniging, stichting, BV en coöperatie in aanmerking. Een nieuwe samenwerkingsvorm die door de Energiewet wordt geïntroduceerd betreft de Energiegemeenschap. Aangezien de Energiewet nog niet is aangenomen (is in juni 2023 aan de Tweede Kamer aangeboden) wordt die optie niet verder uitgewerkt.

Hierna volgt een korte typering van de belangrijkste rechtsvormen.

3.1.1. Vereniging

Een vereniging is een organisatie die niet als doel heeft om winst te maken. Een vereniging mag overigens wel winst maken met een onderneming, maar de winst mag niet onder de leden worden verdeeld.

Een vereniging bestaat uit leden (minimaal 2). De algemene ledenvergadering (ALV) is het hoogste besluitvormende orgaan. Als uitgangspunt hebben leden allemaal één stem op de ALV; echter het is mogelijk om het zo te regelen dat bepaalde leden een groter stemgewicht hebben dan andere leden. De ALV benoemt het bestuur, dat ook uit niet-leden kan bestaan.

Een vereniging heeft geen aandeelhouders. In plaats van een storting op aandelen komt de contributie die leden betalen. Vanzelfsprekend kan een vereniging (net als alle rechtspersonen) ook andere inkomsten hebben zoals inkomsten uit verkoop, leningen etc.

Een energy hub zou voor een samenwerking in de vorm van een vereniging kunnen kiezen met name wanneer die diensten uitsluitend aan de leden aanbiedt. In dat geval is het niet nodig om de vereniging winst te laten maken. Het voordeel van de vereniging boven BV en coöperatie is dat er weinig formaliteiten zijn, zo speelt er geen zaken rond aandelen (zoals bij de BV) en zijn er geen verplichte ledenovereenkomsten (zoals bij de coöperatie).

3.1.2. Stichting

Een stichting is een rechtspersoon met een ideële doelstelling. Net als bij een vereniging is er geen winstdoelstelling en geen mogelijkheid om winst uit te keren. Anders dan bij een vereniging zijn er echter geen leden en daarmee dus ook geen ALV. Dat betekent dat veel besluiten die normaliter door de ALV worden genomen (statutenwijziging, benoeming/ontslag bestuur, ontbinding etc.) bij een ander orgaan moeten worden gelegd; zo niet dan neemt de rechtbank deze rol over.

Het voordeel van een stichting boven een vereniging kan zijn dat een structuur met leden niet werkbaar/wenselijk is.

3.1.3. Coöperatie

Een coöperatie is in de kern een vereniging en kent als zodanig dezelfde basisstructuur (ALV + bestuur). Het verschil met een vereniging bestaat eruit dat de coöperatie als doel heeft om stoffelijke voordelen voor de leden te verschaffen op basis van ledenovereenkomsten tussen coöperatie en leden en dat een coöperatie (daarom) wel winst over de leden mag verdelen. Een coöperatie is een geschikte vorm voor samenwerking binnen Energy Hubs met name indien de coöperatie diensten of producten (bijvoorbeeld elektriciteit) gaat aanbieden aan derden. Daarmee zal de Energy Hubs namelijk omzet genereren die in voorkomend geval als winst aan de leden kan worden uitgekeerd.

3.1.4. Besloten Vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (BVBA)

Een BVBA is een rechtspersoon waarbij het kapitaal is verdeeld in aandelen (minimaal 2). De vergadering van aandeelhouders neemt een vergelijkbare plaats in als de ALV bij vereniging en coöperatie (zie hierboven). Winst die een BVBA maakt mag worden uitgekeerd aan de aandeelhouders (dividend).

Een BVBA zou voor samenwerking binnen Energy Hubs een alternatief kunnen zijn voor een coöperatie. Beide rechtsvormen kunnen winst uitkeren. De keuze tussen deze twee ligt er vooral aan of men lever een structuur heeft met leden en ledenovereenkomsten of met aandelen.

3.2. Besturingsmodel

Het is belangrijk om te benadrukken is dat de rechtsvorm (zoals besproken in de vorige paragraaf) bepaalde zaken beïnvloedt (bijvoorbeeld of er wel of geen aandelen zijn, winst uitgekeerd mag worden etc.), maar dat dit nog lang geen volledig beeld geeft van het besturingsmodel van de rechtspersoon. Binnen de rechtsvormen die de wet biedt is namelijk de nodige flexibiliteit om de rechtspersoon naar eigen smaak in te richten.

3.2.1. Autonomie bestuur / Raad van Toezicht of Commissarissen

Een eerste belangrijk onderwerp betreft de autonomie van het bestuur van een rechtspersoon. Het bestuur heeft bij elke rechtspersoon de taak om de rechtspersoon te besturen en te vertegenwoordigen. Het algemene beleid wordt uitgezet door de algemene vergadering (ALV/AvA), behalve bij de Stichting waar dit op andere wijze moet worden geborgd (statutair bijvoorbeeld).

Normaliter heeft het bestuur een bepaalde mate van autonomie. Het is echter mogelijk om voor bepaalde bestuursbesluiten op te leggen dat die eerst aan de algemene vergadering moeten worden voorgelegd. Ook kan beleid worden gemaakt op basis waarvan de bestuursautonomie op voorhand sterk wordt ingeperkt. Hoeveel ruimte er aan het bestuur wordt overgelaten is een fundamentele keuze; dit kan ook samenhangen met de vraag of wordt gekozen voor een professionele, externe bestuurder of dat vertegenwoordigers van de bedrijven de energy hub zelf deze rol innemen (of een mengvorm daarvan).

Elke rechtspersoon kan er daarnaast voor kiezen om als extra orgaan een Raad van Toezicht (RvT) / Raad van Commissarissen (RvC) op te richten. Als hiervoor wordt gekozen, heeft dit meestal tot gevolg dat direct toezicht op het bestuur bij de RvT/RvC komt te liggen en dat de algemene vergadering wat meer op afstand komt te staan. Onder andere de bevoegdheid van ontslag/benoeming/schorsing bestuur komt dan namelijk bij de RvT/RvC te liggen. Ook ligt het dan voor de hand om besluiten die normaliter door het bestuur aan de algemene vergadering moeten worden voorgelegd door de RvT/RvC te laten toetsen.

3.2.2. Besluitvorming algemene vergadering / veto's / stemverhouding

Een ander belangrijk thema betreft de besluitvorming in de algemene vergadering (indien aanwezig). Als standaardregel geldt dat besluiten worden genomen bij gewone meerderheid (50%+1). Het is echter mogelijk om te bepalen dat voor bepaalde (of alle) besluiten een verzwaarde meerderheid geldt of zelfs unanimiteit vereist is. Hierbij dient worden het belang om minderheden in bepaalde gevallen te beschermen af te wegen tegen een mogelijke verlamming

van de besluitvorming als gevolg van dergelijke vetorechten of andere beschermingsconstructies.

Ook dient te worden gekeken naar de gewenste stemverhoudingen. Als hoofdregel geldt (bij vereniging/coöperatie) dat elk lid een stem heeft en (bij BV) dat elke aandeelhouder stemt naar zijn aandelenverhouding. Dit kan echter statutair anders worden geregeld. Bij een BV is het ook mogelijk om aandelen zonder stemrecht te creëren (al dan niet door middel van uitgifte van certificaten van aandelen) of juist aandelen met een verhoogd stemrecht.

3.3. Checklist voordat je naar de notaris gaat

De onderstaande tabel geeft aan welke onderwerpen moeten worden besproken met de notaris bij oprichting van het ontwikkelbedrijf.

Onderwerp	Coöperatie	Vereniging	Stichting	BV
Naam en zetel	✓	✓	✓	✓
Doelomschrijving	✓	✓	✓	✓
(Geld)middelen	✓	✓	✓	✓
Maatschappelijk kapitaal				
Soorten aandelen				✓
Uitgifte van aandelen				✓
Voorwaarden voor uitgifte				✓
Waarde van aandelen				✓
Blokkerings- en aanbiedingsregeling				✓
Lidmaatschap	✓	✓		
Deelnemers ⁹			✓	
Donateurs	✓	✓	✓	
Contributie of andere financiële bijdragen	✓	✓	✓	
Benoeming en ontslag van bestuurders	✓	✓	✓	✓
Bestuurstaak en vertegenwoordiging	✓	✓	✓	✓
Bestuursverdeling	✓	✓	✓	✓
Boekjaar en jaarrekeningen	✓	✓	✓	✓
Winstbestemming/-verdeling	✓			✓
Dividend				✓
Vaststelling jaarstukken	✓	✓	✓	✓
Algemene vergaderingen	✓	✓	✓	✓
Besluitvorming	✓	✓	✓	✓
Reglement	✓	✓	✓	
Statutenwijziging en ontbinding	✓	✓	✓	✓

⁹ Inclusief de aansprakelijkheid (geldt ook voor deelnemers en bestuurders)