

BV Rendement

Dit artikel wordt u aangeboden door BV Rendement

BV Rendement is het nieuws- en adviesmagazine voor directeuren-grotaandeelhouders en ondernemers in het MKB. In BV Rendement leest u maandelijks praktische artikelen over onder meer fiscale wet- en regelgeving, financiële zaken en arbeidsrechtelijke onderwerpen én alle overige actuele informatie met betrekking tot uw bedrijfsvoering.

BV Rendement biedt u onder andere:

- nieuws over veranderende wet- en regelgeving;
- rubrieken met concrete adviezen en tips die u direct in de praktijk kunt brengen;
- artikelen over ondernemerskwesties als het gebruikelijk loon, de auto van de zaak en ontslagrecht;
- marktanalyses over onder meer arbodienstverleners, tankpassen en incassobureaus;
- wekelijkse e-mailservice met het allerlaatste nieuws;
- een aanvulling op de inhoud van elke uitgave met praktische, online tools.

Kijk voor meer informatie of een proefabonnement op www.rendement.nl/bvblad

MAAK VOORAF GOEDE AFSPRAKEN OVER BEDRIJFSOPVOLGING EN VOORKOM RUIZIE

Ik geef het door!

Bij de overdracht van uw bv liggen een aantal bedreigingen op de loer. Bijvoorbeeld een nieuwe generatie die liever geld uitgeeft dan investeert. Of een oud-eigenaar die zich maar blijft verzetten tegen de noodzakelijke modernisering van de bv. Maar het grootste gevaar voor een soepele overdracht van uw onderneming? Dat is een overijverige jurist.

Juristen kunnen geweldige constructies uitdenken voor de geleidelijke overdracht van een bv. De aandelen worden in tranches verkocht, er worden toverformules bedacht voor de waardebepaling in de toekomst met een 'earn-out-regeling' én de oud-eigenaar krijgt een op maat gemaakte adviesvergoeding. Resultaat: een dikke stapel overeenkomsten, hoge kosten en een recept voor ruzie.

Hoe moet het wel? Maak in één keer duidelijke afspraken. Bij de overdracht zijn de verhoudingen meestal goed, zeker als er wordt verkocht aan familie- of personeelsleden. De ellende ontstaat vaak pas als de overdracht wordt uitgesmeerd over meerdere jaren. Dan blijkt ineens dat de prijs voor de aandelen toch te hoog of te laag is. En dat de oud-eigenaar in de weg zit, terwijl zijn opvolgers er in zijn ogen niets van terechbrengen.

Vernieuwing

Spreek daarom liever een vast bedrag af voor de overname. Dat bedrag mag best in termijnen betaald worden, maar de prijs is in elk geval voor iedereen duidelijk. Als de prijs nog afhangt van allerlei toekomstige factoren, ontstaan daarmee iedere keer nieuwe bronnen voor conflicten. Want als de prijs voor een portie aandelen afhangt van de winst, heeft de verkoper er belang bij dat er geen inves-

teringen worden gedaan. De koper, die misschien toch al vindt dat de bv dringend aan vernieuwing toe is, wil juist wél investeren ten laste van de winst. In de ogen van de verkoper zijn dat nutteloze uitgaven, die ook nog eens ten koste gaan van zijn verkoopopbrengst. In het beste geval leidt dat tot scheve gezichten. Onvermijdelijk zijn er ook verschillen in stijl. De verkoper heeft voor de koper niet alleen maar goede adviezen in petto over de aansturing van de onderneming, maar ook bemoeizuchtig gezeur over hoe hij het vroeger zelf deed. Als de resultaten van de bv dan ook nog van invloed zijn op de koopprijs, komt er nog meer spanning te staan op het te voeren beleid.

Eik

Bij verkoop ineens is dat allemaal minder spannend. De nieuwe eigenaar moet het

na de koop helemaal zelf weten. Hij zal daarbij ongetwijfeld fouten maken, maar hij krijgt dan in ieder geval de kans daarvan te leren. Jonge bomen komen pas tot bloei als er geen oude eik meer in de weg staat. Leg dus vast, hoe onsympathiek dat ook lijkt, dat de oude baas niet nog jarenlang gevraagd en ongevraagd advies komt geven. Zeker bij overdracht binnen de familie, waarin u elkaar privé zult blijven zien, is het goed om duidelijke grenzen af te spreken. Advies van een oud-dga kan heel waardevol zijn. Maar als er behoefte aan is, wordt er wel om gevraagd (en voor betaald). Een vertrek van de eigenaar die zo veel voor de bv gedaan heeft, kan pijnlijk zijn. Maar het is nog veel pijnlijker als zo iemand te lang blijft zitten in een soort adviseursfunctie en zelf niet doorheeft dat hij inmiddels in de weg loopt. Het is beter om te stoppen op het hoogtepunt dan op het dieptepunt.

Foto

De doorsnee overnameovereenkomst staat vol met garanties en juridische voorzieningen die nooit gebruikt worden, maar bevat nauwelijks bepalingen over praktische zaken. U moet daarvoor zelf de input leveren. De jurist die de contracten maakt heeft geen idee hoe lang

Ambassadeur voor de bv gezocht... én gevonden

Bij opvolging kunt u in overleg zoeken naar een toekomstige samenwerking die voor beide partijen plezierig is. Misschien is er geen behoefte aan advies van de oud-eigenaar, maar juist wel aan een ambassadeur bij klanten. Hij loopt dan niet in de weg, maar is nog wel betrokken

en doet nuttig werk. Een oud-eigenaar die niet meer voor de bv werkt heeft geen recht meer op een auto van de zaak, maar als hij van die auto erg gelukkig wordt en er klanten mee bezoekt, is het natuurlijk onverstandig om hem die auto meteen af te pakken.



de verkoper bijvoorbeeld zijn zakelijke e-mailadres mag houden en wanneer zijn foto van de website verwijderd wordt. Het is gevaarlijk om punten niet te benoemen omdat ze vanzelfsprekend lijken. Voor de opvolgende generatie is het misschien heel logisch om direct na de overname het roer om te gooien en bijvoorbeeld veel minder kantoorruimte te gebruiken. De oud-eigenaar vindt het misschien heel normaal dat hij ook na de verkoop van zijn aandelen zijn werkkamer behoudt en iedere dag welkom is. Of hij is erg gehecht aan de bedrijfsnaam, terwijl zijn opvolger niet kan wachten de bv een nieuwe naam te geven. Spreek dat soort dingen uit en leg het (kort) vast, dat voorkomt over en weer verkeerde verwachtingen. Of zoek naar een regeling waar u allebei voordeel van heeft (zie het kader).

Ergernissen

Als het onvermijdelijk is dat de oude en de nieuwe generatie nog een periode

samen in de onderneming zitten, maak dan in ieder geval een aandeelhoudersovereenkomst. Daar hoeft niet veel in te staan. Als uw medeaandeelhouders familieleden zijn of vertrouwde collega's, hebt u echt geen document nodig waarin precies staat beschreven hoe u moet vergaderen. Dat maakt u zelf wel uit. Het is ook niet nodig om, zoals vaak gebeurt, de statuten over te schrijven in de aandeelhoudersovereenkomst.

Gijzeling

Maar het is wél heel nuttig om een regeling te hebben voor de oplossing van conflicten, juist ook als het gaat om kleine onenigheden. Veel bv's hebben namelijk weinig aandeelhouders, waardoor de tegenstanders elkaar makkelijk 'in gijzeling' kunnen houden in de algemene vergadering van aandeelhouders. Ergernissen worden een paar keer onderdrukt, maar groeien daarna uit tot geweldige ruzies en dan wordt alles er ook meteen bij geslept. Aan de andere kant stapt u

natuurlijk ook niet voor ieder meningsverschil naar de rechter. Dan weet u namelijk zeker dat het escaleert en als u niet oppast bent u jarenlang aan het procederen. Spreek daarom af dat grote en kleine conflicten worden voorgelegd aan een bindend adviseur. Dat is laagdrempelig en snel. Conflicten kunnen bij wijze van spreken binnen een dag worden opgelost en dan kan iedereen weer verder. U heeft geen advocaat nodig, overzichtelijke meningsverschillen kunt u prima zelf voorleggen. In dat soort zaken zal het bindend advies het karakter hebben van een wijze raad.

Maar als het erop aankomt, kunt u ook zware onderwerpen voorleggen aan de bindend adviseur. Zijn oordeel is dan definitief. Het is net zo bindend als een vonnis van een rechter en er is geen hoger beroep tegen mogelijk. De adviseur krijgt in de regel een vergoeding voor het geven van een oordeel.

De bindend adviseur kan een buitenstaander zijn, maar het mag ook een vertrouwen zijn die het bedrijf goed kent. Inventariseer met elkaar waarover conflicten zouden kunnen ontstaan en verzin daar een oplossing voor. Een oplossing kan ook zijn dat bij onderwerpen a, b en c de oude generatie een doorslaggevende stem heeft en bij andere onderwerpen juist de nieuwe generatie.

Accountant

Bij de overdracht van uw bv aan een nieuwe generatie is de waardebeoordeling natuurlijk een bron van discussie. U spreekt zelf de prijs voor de aandelen af, daar kan geen discussie meer over ontstaan. Maar als er een variabele prijs is afgesproken of als er allerlei regelingen zijn getroffen voor een voorwaardelijk deel van de koopprijs, kan daarover gemakkelijk onduidelijkheid en dus onenigheid ontstaan. Een praktische manier om in zo'n situatie knopen door te laten hakken is door de accountant voor dat onderwerp tot bindend adviseur te benoemen.

Bert van Mieghem, advocaat bij Wybenga Advocaten, e-mail: vanmieghem@wybenga-advocaten.nl