

RECHTstreeks: het Askruisje

Gezichtjes afgeschminkt, Alka-Seltzertjes op? Askruisje op het voorhoofd? Dan kunnen wij de columnreeks over verkoop van een onderneming voortzetten, maar niet voor een laatste door mij zelf verzonnen uiterst komische opmerking: kent u de overeenkomst tussen Carnaval en de verkoop van een onderneming? Beide kunnen op een kater uitlopen! Ha ha, wat een humor....

Toch zit er een kern van waarheid in. Zoals met veel overeenkomsten leest u ook de aandelenoverdrachtsovereenkomst (AOO) na ondertekening waarschijnlijk nooit meer en verdwijnt het ding in de la met oude liefdesbrieven. De AOO bewijst zijn waarde pas bij geschillen. Een goede overeenkomst voorziet zoveel mogelijk geschillen vooraf en geeft een oplossingsmechanisme. Een van de hoofdoelen van een AOO is dan ook een al te snelle gang naar de rechter of arbiter te voorkomen en zo de relatie tussen koper en verkoper werkbaar te houden.

Daartoe nu is de considerans van belang. Een AOO is opgebouwd uit de navolgende vijf delen: de definitie van partijen, de considerans, de contractsartikelen, de ondertekening en de bijlagen.

Het kan gebeuren, dat een overeenkomst achteraf onduidelijkheden oplevert en voor meerderlei uitleg vatbaar is. Dan is het goed om een uitvoerige considerans te hebben. Uit deze overwegingen blijkt namelijk waarom partijen de overeenkomst zijn aangegaan en hoe zij tot hun afspraken gekomen zijn. De considerans is dus van belang, niet alleen voor partijen zelf, maar ook voor derden die over de inhoud ervan moeten oordelen. Zij weten immers weinig of niets over de totstandkoming van de afspraken. Vaak bestaat een considerans uit niet meer dan drie, vier alinea's met een standaardverhaaltje en dat is jammer, want zo wordt een belangrijke conflict oplossende mogelijkheid ongebruikt gelaten.

In onze Trumpiaanse fake news-wereld lijkt het wel alsof niets meer vaststaat. Om onduidelijkheid te vermijden geeft artikel 1 van de AOO een uitvoerige lijst van definities. Alle kernbegrippen – en dat is een hele waslijst – worden gedefinieerd, zodat een ieder exact weet wat bijvoorbeeld met koopprijs, goodwill of ebitda wordt bedoeld. Saai maar noodzakelijk. In de AOO-tekst worden daarna de gedefinieerde begrippen met een Hoofdletter geschreven.

Artikel 2 omschrijft wat op welke wijze verkocht wordt. Worden alleen activa verkocht (een zogenaamde “activatransactie”), dan worden die in een bijlage per stuk nauwkeurig omschreven. Per activa moet bekeken worden hoe de juridische eigendomsovereenkomst dient plaats te vinden: een patent op een ander manier dan een bedrijfshal.

Betreft de verkoop aandelen van een B.V. of N.V., dan is er sprake van een tweetrapsraket. De AOO verplicht verkoper mee te werken aan de juridische levering van de aandelen en de koper tot betaling van de koopsom. AOO levert dus geen juridische eigendom op van de aandelen. De eigenlijke juridische overdracht vindt namelijk plaats per notariële akte (verdienen die jongens en meisjes ook nog wat....).

Tot zover is alles nogal standaard, behalve de considerans natuurlijk.

Artikel 3 wordt al spannender. Die gaat namelijk over koopprijs en betaling.

Hoe krijg je in godsnaam de overspannen waarderingsverwachting van de verkoper op één lijn met een uiterst zuunige koper? Welke waarderingsmaatstaf gebruik je: het ene uiterste van de intrinsieke waarde en het andere de Discounted Cashflow-methode (DCF)? Als partijen het al niet eens worden over de koopsom heeft verder onderhandelen geen enkele zin. Daarom dient deze hobbel als eerste genomen te worden en daarmee eindigen ook veel onderhandelingen: partijen komen niet tot een prijs en dat was het dan.

De volgende keer gaan we verder over de koopsom en rare dingen als opschortende en ontbindende voorwaarden.

Tot de volgende week,

Wim Vondenhoff  
Advocaat