

Advocaat onmisbaar bij bedrijfsopvolging

Ongeveer tien procent van de faillissementen in het MKB is het gevolg van het feit dat er onvoldoende aandacht is besteed aan de bedrijfsopvolging. Het is dus zaak om de bedrijfsopvolging goed te regelen, ook als dit binnen de familie gebeurt. Een advocaat kan helpen het proces in de goede richting te sturen.

Wanneer een advocaat ingeschakeld wordt bij een bedrijfsopvolging, is het meestal te laat, constateert Luc Uneken, advocaat-eigenaar van Uneken Advocaten in Zwolle.

–Veelal zijn er dan complicaties opgetreden en is het heel lastig om dat nog in goed vaarwater te krijgen. De ervaring leert dat de advocaat pas wordt geraadpleegd bij de beoordeling of bij het opstellen van de overname-overeenkomst.

Volgens Uneken is het belang van goede juridische bijstand al eerder wenselijk, zoals bij het maken van afspraken over exclusiviteit en de geheimhoudingsverklaring.

In circa 30 procent van de gevallen leiden onderhandelingen niet tot een overeenkomst van overdracht, terwijl de potentiële koper wel heeft kunnen kijken in de keuken van de verkoper. Dit brengt een risico voor de koper met zich mee, wat door middel van een door een advocaat op te stellen geheimhoudingsverklaring kan worden beperkt.

Ook is het belangrijk dat een tijdspad wordt afgesproken, zegt Uneken. –In een intentieverklaring kunnen de kaders worden vastgelegd waarbinnen onderhandeld kan worden. –Als de spelregels duidelijk zijn, is het veel eenvoudiger afspraken te maken.

Een advocaat hoeft niet bij de onderhandelingen te zijn, maar kan de onderhandelingen wel in goede banen leiden door duidelijke afspraken met de partijen te maken.

Bedrijfsoverdracht binnen de familie

In het MKB vindt ongeveer de helft van de bedrijfsoverdrachten plaats binnen de familiekring. De andere helft vindt plaats door overdracht aan derden.

Vooraf bij de overdrachten binnen de familie gaat er nog wel eens wat mis, ziet Uneken. –Een dergelijke overdracht gebeurt meestal op basis van vertrouwen. Dat is heel mooi, maar zekerheid is beter.

Bij een bedrijfsoverdracht spelen emoties een grote rol, vooral als het gaat om een overdracht in de familie. Juist dan is er iemand nodig die objectief naar de situatie kan kijken, zoals een advocaat. –Vaak wordt gekozen voor een vertrouwde accountant die al jaren bekend is. Maar ook die heeft moeite met objectiviteit vanwege de voorkennis en is soms een zachte heemeester. Je kunt de onderhandelingen beter scherper aanzetten, zodat je uiteindelijk allemaal tevreden bent over duidelijke afspraken.

Een overdracht binnen de familie wordt gehinderd door een gebrek aan objectiviteit, zegt de Zwolse advocaat. –Voor de ouders is de verkoop van het bedrijf meestal het pensioen. Daarom willen ze er zoveel mogelijk voor hebben. Van de andere kant willen ze hun zoon niet op kosten jagen. Voor de zoon geldt dat hij zich niet teveel in de schulden wil steken, maar zijn ouders wel een goed pensioen gunt. Dan is het moeilijk te onderhandelen.∅

Vertrouwen niet voldoende

Uneken heeft wel een voorbeeld uit de praktijk waarbij duidelijk is dat alleen vertrouwen niet voldoende is.

–Twee familiebedrijven die elkaar al jaren kennen leken op dag één al rond te zijn. De koper was een bedrijf waarvan de eigenaar flink veel geld had verdiend, maar toch wilde hij wel een financieringsvoorbehoud. De verkoper had bij wijze van spreken het logo van de opvolger al bevestigd op het bedrijfspand, maar toch is het overnameproces na liefst 2,5 jaar mislukt. De koper bleek er financieel toch niet zo goed voor te staan en kreeg de financiering niet rond bij de bank. Als al in de beginfase een buitenstaander naar de voorgenomen overname had gekeken, was er van tevoren een tijdspad afgesproken en waren ogenschijnlijke zekerheden kritischer bekeken.∅

Voorkom procedures

Uneken heeft drie tips om te voorkomen dat er achteraf geprocedeerd wordt.

In de eerste plaats ontraadt hij een earn-out-regeling, waarbij de prijs bepaald wordt door de opbrengst in de toekomst. –Dat is een tikkende tijdbom. Je hebt er geen enkele zeggenschap over hoe de omzet de komende jaren eruit ziet. Mogelijk worden er net grote investeringen gedaan, waardoor de opbrengst aanzienlijk terugloopt.∅

Een tweede tip is voorzichtig te zijn met garanties. –Vaak zie je dat de verkopende partij garanties geeft voor als het tegenvalt. Als dit voor vijf jaar wordt afgesloten, betekent dit dat je vijf jaar in onzekerheid zit. In die tijd kunnen best wat zaken boven komen, waaraan niet is gedacht maar die de verkopende partij nog duur komen te staan. Bijvoorbeeld aan het licht gekomen bodemverontreiniging of oude pensioentoezeggingen aan het personeel. Garanties zijn niet altijd onvermijdelijk, maar beperk ze zoveel mogelijk in tijd. Geef garanties voor maximaal een jaar en spreek een maximum af.∅

De derde tip gaat vooral op voor familiebedrijven. –Voorkom dat de verkopende partij nog blijft meewerken in het bedrijf na de overdracht. Hier komt heel vaak gedonder van. Het klinkt mooi, maar in de praktijk werkt het niet. Als het anders kan, doe het dan anders.∅

Luc Uneken van Uneken Advocaten in Zwolle heeft regelmatig te maken met bedrijfsovernames.