

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

EEN PATSTELLING VOORKOMEN BIJ EEN 50/50-VERDELING VAN DE AANDELEN

Delicaat evenwicht

De aandelenverdeling die in de praktijk voor de meeste problemen zorgt, is de verdeling 50/50. De oplossing lijkt simpel: kies dan gewoon voor een andere verdeling. Vaak is dat geen optie. Is het dan zo erg om één procentje minder te krijgen? Ja, want als de ander 51% van het stemrecht heeft, heeft u in feite 0%. Hoe problematisch ook, de 50/50-verdeling komt het meeste voor. Hoe zorgt u dat deze verdeling werkbaar blijft?

Aandelen zijn van zichzelf niet heel genuanceerd. Een aandeel geeft recht op dividend en op een stem. De helft van de aandelen geeft dus recht op de helft van het dividend en de helft van de zeggenschap. Maar in sommige gevallen wilt u het subtieler hebben. Als één van de aandeelhouders meer kapitaal heeft ingelegd, kan hij een groter deel van de winst krijgen, maar hij hoeft niet meteen de baas te zijn. Er kan ook een aandeelhouder zijn die wel de helft van het kapitaal heeft ingelegd, maar zich niet bezighoudt met het aansturen van het bedrijf. Zo iemand moet eigenlijk niet de helft van het stemrecht krijgen, maar wel de helft van het dividend.

Aanbieding

Er is geen heel ingewikkelde structuur nodig om invulling te geven aan persoonlijke voorkeuren. Want aandelen zijn er in allerlei soorten en maten. U kunt stemrechtloze aandelen inzetten, of juist aandelen zonder winstrecht. En voor de aandeelhouder die extra kapitaal heeft ingelegd, zijn er zogeheten cumulatief preferente aandelen in de aanbieding. Preferent wil zeggen dat de houder van deze stukken voorrang heeft bij het uitbetalen van dividend. En cumulatief houdt in dat

als er een jaar onverhoopt niet genoeg in kas is voor de uitbetaling, de houder dit dividend tegoed houdt voor latere jaren. Kortom: deze aandeelhouder krijgt een groter deel van het dividend. Maar dit neemt niet weg dat het stemrecht in het bestuur of in de aandeelhoudersvergadering 50/50 verdeeld kan zijn. Dan dreigt bij het eerste meningsverschil meteen een patstelling te ontstaan. Vanzelfsprekend worden de meeste zaken gewoon in overleg opgelost en komt het niet aan op stemmen. Maar hoe harmo-

nieus de verhoudingen ook zijn, soms is er gewoon een principiële tegenstelling. De een wil links en de ander rechts. Als u niets geregeld hebt, moet u voor zulke geschillen naar de rechter. Dat kost veel tijd en geld. En waarschijnlijk komt u bij de rechter ook niet snel tot een oplossing, omdat beide richtingen even juist zijn. Het helpt al als u duidelijkheid schept in een aandeelhouders- en bestuursreglement. Daar kunt u bijvoorbeeld in opnemen op welke terreinen welke partner een doorslaggevende stem heeft. In de praktijk zult u dan nog steeds in goed overleg de bv besturen, maar als het erop aankomt geeft de stem van degene die zich bezighoudt met personeelszaken op dat specifieke terrein de doorslag.

Overdreven

Dan zullen er altijd nog wel onderwerpen zijn die niet kunnen worden verdeeld. Voor meningsverschillen op die gebieden kunt u een regeling afspreken. Als u binnen een week niet tot overeenstemming komt, wordt het meningsverschil voorgelegd aan een derde, die de knoop moet doorhakken.

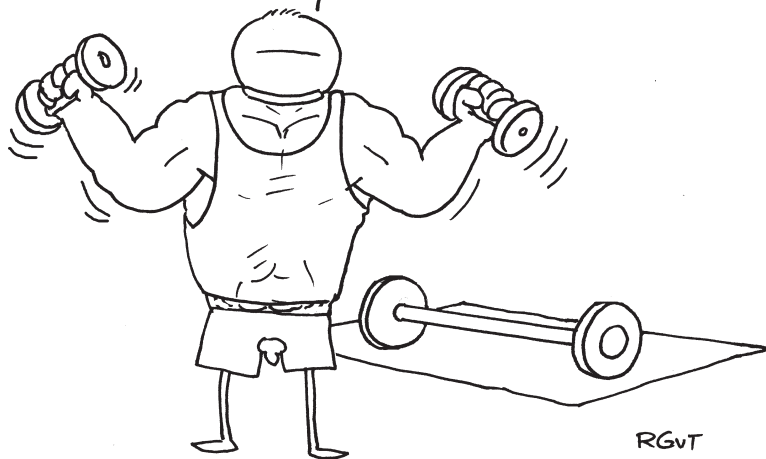
U kunt daarvoor een vast persoon benoemen in wie u allebei vertrouwen heeft. U kunt het ook laten afhangen van het onderwerp. Als het gaat om iets financieels, is het handig als de persoon die moet beslissen een financiële achtergrond heeft. Het is nuttig om het protocol voor de regeling die patstellingen moet doorbreken gedetailleerd vast te leggen. Dat lijkt aanvankelijk overdreven, maar als u eenmaal een meningsverschil hebt, moet er zo min mogelijk zijn waar u verder nog ruzie over kunt krijgen. Dus bij deze wat tips voor een vlot verloop: leg vast dat ieder van de bestuurders

Verplicht doen of zelf weten

Als één van de partners de bv wil verkopen aan een buitenstaander moeten de afspraken ook helder zijn. U kunt afspreken dat de andere aandeelhouder in dat geval mee moet doen en zijn aandelen ook moet aanbieden – onder de voorwaarde dat de prijs marktconform is natuurlijk. De verkopende aandeelhouder mag de ander dus meeslepen ('drag along') bij de verkoop. Een variant hierop is de bepaling dat een aandeelhouder tegen gelijke voorwaarden mag aanhaken bij de verkoop aan een buitenstaander ('tag along').

FOKKE & SUKKE HEBBEN EEN 50/50-VERDELING

...MAAR OP EEN OF ANDERE
MANIER LUKT HET ME TOCH ALTIJD
OM SUKKE TE OVERTUIGEN...



of aandeelhouders een beroep mag doen op de regeling, zonder dat anderen daar eerst toestemming voor moeten geven.

Gesteggel

Spreek ook af dat partijen en de bv alle relevante stukken moeten geven aan de derde die het bindend advies geeft, ook als daar vertrouwelijke informatie in staat. Leg vast wie er betaalt voor de kosten van de bindend adviseur (meestal betaalt de bv). Als de adviseur eenmaal de richting heeft bepaald, is het niet bevorderlijk voor de soepele afwikkeling als er vervolgens weer gesteggel komt over die richting. Het is dus goed om ook vast te leggen dat partijen zonder meer uitvoering zullen geven aan de beslissing van de bindend adviseur.

Kunt u het niet eens worden over de persoon die de knoop moet doorhakken of is zo iemand gewoon niet in beeld? In dat geval kunt u daarvoor ook een kantonrechter vragen. Hiervoor bestaat een speciale procedure (artikel 96 Wetboek van

Rechtsvordering, of 'artikel 96 Rv' in juristentaal) die wat informeler is dan een 'echte' procedure. Deze 'light-procedure' is snel, praktisch en goedkoop. U bepaalt in overleg met de rechter zelf hoe de procedure gevoerd wordt (geen eindeloze uitwisseling van stukken bijvoorbeeld, geen hoger beroep). U heeft wat dat betreft dus maximale vrijheid.

Deze regeling is een combinatie van de voordelen van arbitrage (flexibel, snel, geen onzekerheid door hoger beroep en cassatie) in combinatie met de voordelen van de gewone rechter (laag griffierecht, onafhankelijk, degelijk).

Muntje

Deze procedure is heel geschikt als zich een conflict voordoet, maar u nog geen regeling hebt afgesproken voor de oplossing daarvan. U kunt de zaak dan ad hoc aan de kantonrechter voorleggen. Het voordeel boven een traditionele procedure is ook dat de verhoudingen niet beschadigd hoeven te worden. Een gewone

procedure duurt eindeloos lang. Partijen graven zich dan al snel in, en met de sfeer komt het dan nooit meer goed. De kantonrechter die op basis van artikel 96 Rv een knoop doorhakt, kan zijn werk doen in een meer gemoedelijke setting. U staat weliswaar voor de rechter, maar u vecht elkaar niet de tent uit. Wilt u de knoop doorhakken tegen nog lagere kosten en met nog meer snelheid? Laat dan het lot beslissen. Gooi een muntje op. Het klinkt misschien wat kinderlijk, maar dit systeem is even doeltreffend als goedkoop. U kunt zelfs uitdrukkelijk in uw statuten en aandeelhoudersovereenkomst opnemen dat bij het staken van de stemmen het lot beslist.

Doordacht

Conflicten tussen aandeelhouders escaleren vaak omdat er geen concrete afspraken zijn over wat er gebeurt als één van hen wil uitstappen. Een blokkeringsregeling (de afspraak dat de aandelen bij verkoop eerst moeten worden aangeboden aan de andere aandeelhouder) is nog lang geen doordacht 'exit-scenario'. Met zo'n regeling heeft u namelijk nog niet geregeld wie de aandelen gaat waarderen en wat daarbij de uitgangspunten zullen zijn. En juist dát is voer voor moeizame discussies. Het gaat dus ook hier weer om de uitwerking.

Dat geldt ook als één van de partners de bv wil verkopen aan een buitenstaander (zie kader) en voor het concurrentiebeding. U kunt wel op papier zetten dat de partner die de bv verlaat niet mag concurreren met de bv, maar wat mag hij dan wel doen? Als het beding werkbaar is, en ruimte laat voor een leven na de bv, gaat de afwikkeling van de samenwerking waarschijnlijk veel soepeler.

Op het moment dat u begint met de samenwerking, bent u vanzelfsprekend niet bezig met de exit. Toch is het goed om daarover juist op dat moment, als de verhoudingen optimaal zijn, redelijke afspraken te maken.

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