

Goede overdracht door een earn-outregeling

KAMERKRANT

› VOOR ONDERNEMEND GOOI- EN EEMLAND

Juni 2006

In deze column belicht een specialist iedere maand een specifiek onderdeel rond de koop en verkoop van bedrijven.

Ondernemers die hun bedrijf willen verkopen, doen dit vaak aan een medewerker van het bedrijf. Het grote voordeel hiervan is dat de medewerker de sterke en zwakke punten van het bedrijf kent. Wordt het bedrijf overgenomen door iemand van buiten, dan is het belangrijk dat de – inhoudelijke – overdracht grondig gebeurt. De nieuwe eigenaar is immers aangewezen op relevante informatie van de vorige eigenaar. Om een goede inwerkperiode te waarborgen, komt het vaak voor dat de vorige eigenaar gedurende een beperkte tijd na de overdracht betrokken blijft bij het bedrijf.

De vorige eigenaar doet dit natuurlijk niet voor niets. Er kan een zogenaamde earn-outregeling zijn afgesproken. Een gedeelte van de koopprijs wordt dan gekoppeld aan de prestaties van de onderneming na de overdracht. De gedachte is dat als de vorige eigenaar zijn best doet en goede resultaten behaalt, hij uiteindelijk ook een hogere (na)betaling ontvangt.

Met de earn-outregeling lijkt alles goed geregeld, maar het gebeurt echter nogal eens dat er kort na de overdracht onenigheid ontstaat over het beleid, tussen de oude en de nieuwe eigenaar. Als deze onenigheid escaleert, riskeert de verkoper vaak een (significant) deel van de koopprijs vanwege de earn-outregeling. Als de verkoper vroegtijdig opstapt, is het risico voor de koper dat hij voor informatie aangewezen is op het personeel. In zo'n situatie gebeurt het vaak dat het personeel in het conflict tussen koper en verkoper de zijde van de oude werkgever kiest. Dit betekent dat de koper in een lastig parket zit. Het resultaat van de overname kan dan zijn, dat zowel koper als verkoper serieuze financiële schade oplopen.

Dergelijke conflicten kunnen voorkomen worden door in een gesprek vooraf, bijvoorbeeld met een advocaat, de diverse potentiële (juridische) pijnpunten te bespreken. Relevant daarbij is wie na de overdracht welke taken en bevoegdheden heeft en als een earn-outregeling wordt overeengekomen, welke precieze parameters daarvoor gelden. Door de gemaakte afspraken nauwkeurig vast te leggen in een koopovereenkomst, is de kans groot dat de overdracht voor zowel verkoper als koper (en natuurlijk het personeel) een succes wordt. Het is natuurlijk geen garantie, maar de kans op succes is stukken groter.

mr Niko Christopoulos
advocaat bij CMS Derks Star Busmann
N.V. in Hilversum