



"Onze bijdrage kan hen vooral op de lange termijn veel narigheid besparen."

VAN VEEN ADVOCATEN BEHOEDT CLIËNT VOOR NARE CONSEQUENTIES BIJ OVERNAME

KWESTIE VAN GOED NOTEREN

Een advocaat, die schakel je alleen in bij geschillen, toch? "Bij bedrijfsovernames speelt dat juist niet," aldus Tjeerd van Veen, oprichter van Van Veen Advocaten in Ede. "Dan leg je voor je cliënt alles zodanig vast dat er geen onduidelijkheden hoeven te ontstaan, waarmee je een voedingsbodem voor conflicten zo veel mogelijk wegneemt."

TEKST / FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Veertig bestaansjaren, veertig medewerkers. Van Veen Advocaten, in 1977 door Tjeerd van Veen en een compagnon opgericht, geldt als een begrip in de omgeving. "We werken zowel regionaal als landelijk en richten ons voornamelijk op de zakelijke markt, zeg maar voor 85 procent, van MKB tot beursgenoteerde ondernemingen. Als

fullservice-praktijk leggen we ons toe op onder andere arbeidsrecht, vastgoedrecht, bestuursrecht, ondernemingsrecht en insolventierecht. Ons team telt achttien advocaten, die zich ondersteund weten door onder meer een kantoormanager, een documentalist en een ICT-manager, waardoor zij de ruimte krijgen om zich volledig met hun

vak bezig te houden. In principe concentreert elke advocaat zich op maximaal twee rechtsgebieden en kan zich daardoor optimaal verdiepen in zijn of haar specialismen. Vergis je niet in het bijhouden van wetswijzigingen en aanpassingen van de regelgeving. Dat wordt met de dag ingewikkelder. Onze maatschappij is vergeven van de regels."

STRIKT PARTIJDIG

In dit artikel lichten we het fenomeen bedrijfsovernames uit, waarbij Tjeerd van Veen specificeert wat voor rol een advocaat op dat gebied kan spelen. "Laat ik allereerst stellen dat wij strikt partijdig zijn. Daar ligt meteen een groot verschil met een notaris en een accountant. Wij hebben binnen een case maar één klant en trekken steevast partij voor onze opdrachtgever. Het belang van de cliënt staat altijd voorop. Zo'n bedrijfsovername wijkt eigenlijk sterk af van wat je bij een advocatenpraktijk verwacht, namelijk optreden in geschillen. Dat zorgt ervoor dat veel ondernemers die willen kopen of verkopen de weg naar ons weten te vinden. Onze bijdrage kan hen vooral op de lange termijn veel narigheid besparen."

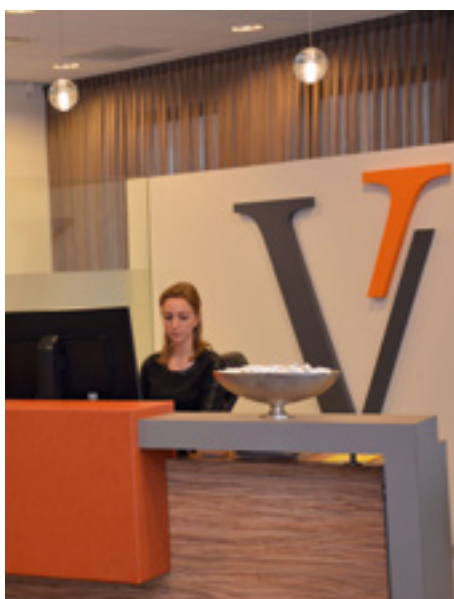
GARANTIES

Van Veen doelt op het volgende: "Bij een overname spreken beide partijen met elkaar af wat zij willen bereiken en wat daarvoor nodig is. Dat moet je nauwkeurig vastleggen op papier, om het risico te minimaliseren en liefst uit te sluiten dat in de toekomst problemen ontstaan. De advocaat anticipeert in dit verhaal op mogelijke conflicten. Hij verzamelt alle relevante informatie, zit soms dagen in ordners te snuffelen en schrijft in het belang van zijn cliënt precies op welke rechten, plichten en voorwaarden voor hem gelden in het overnameproces. Dat geeft beide partijen duidelijkheid voor de toekomst.

De advocaat wil niet als dealbraker, maar als dealmaker optreden. In ons vak weten wij uit ervaring met processen en conflicten waar het misgaat en anticiperen daarop. Denk bijvoorbeeld aan de garanties die een koper verlangt op het gebied van aantal klanten, omzet etcetera. Blijkt later iets niet te kloppen, dan zal hij waarschijnlijk een schadevergoeding eisen. Als verkoper werp je tegen dat de koper voor het tekenen van het contract de bedrijfsboeken heeft kunnen onderzoeken en dus niet moet zeuren, maar in hoeverre geldt dat voor elke situatie? Hoe interpreteer je iets? Het luistert dus zeer nauw hoe je zaken opschrijft."

HOE BEDOELD?

Met enkele voorbeelden illustreert Tjeerd van Veen zijn betoog. "Stel dat je niet de aandelen, maar alleen de activa overneemt: de voorraden, de inventaris en de vorderingen op debiteuren. In een



document garandeert de verkoper dat zowel de vorderingen als de debiteuren daadwerkelijk bestaan. Je spreekt een incourantheidscorrectie met elkaar af, voor het risico dat je niet alles kunt innen. Een aantal weken na de overname constateer je als koper dat bepaalde debiteuren weigeren te betalen of failliet blijken. Dan beland je in de discussie van 'dat had je me moeten vertellen' en 'nee, je hebt zelf onderzoek in de boeken kunnen doen'. De crux zit hem in het feit dat het document alleen maar beschrijft dat de vorderingen bestaan, maar nergens dat ze ook betaald zullen worden. Geen garantie, dus. Zo staat het er letterlijk, alleen: hoe leg je dat uit? Advocaten zijn er ware meesters in om dat in het voordeel van hun cliënt te doen. Uit ervaring weten we dat wanneer een geschil bij de rechter ligt, deze tevens kijkt naar hoe de partijen

iets bedoeld hebben. Dat werpt een heel ander licht op de zaak. Hoe wij erin zitten, hangt maar net af van wie wij vertegenwoordigen, de koper of de verkoper."

SCHULDVRAAG

Nog een voorbeeld. "Een ondernemer doet al zijn aandelen aan een koper over, maar blijft op diens verzoek nog een jaar aan als directeur, waarbij hij een deel van de overnamesom pas na een jaar ontvangt. In zulke situaties gaat het vaak mis wanneer je niet afbakent wat de oud-eigenaar te vertellen heeft. Stel dat na twee maanden een conflict ontstaat en de koper de directeur naar huis wil sturen. Wat gebeurt er dan met het restant van de overnamesom, wanneer de partijen daarover niets vastgelegd hebben? De koper vindt wellicht dat de oud-eigenaar daar geen aanspraak op maakt, omdat hij als directeur slecht functioneerde, maar is in zo'n situatie de schuldvraag wel relevant?"

Tjeerd van Veen vindt het interessant en inspirerend om tussen de vele geschillen door dergelijke overnamezaken te doen. "Er komt veel onderzoekswerk aan te pas en het heeft een positieve insteek, omdat je je bezighoudt met het voorkomen van geschillen. Voor de cliënt moet zo'n traject een feestje zijn... en zo voelen wij dat ook."

www.vanveen.com