



## MNA

# Een overname-overeenkomst in mensentaal

**Een overnameovereenkomst kan als Chi-nees klinken. Toch is het heel belangrijk dat een eigenaar bij verkoop van het bedrijf heel goed weet wat erin staat. Hierna de belangrijkste onderdelen, in mensentaal.**

### PARTIJEN

Dat is eenvoudig: enerzijds is dat de koper en anderzijds de verkoper. Vergeet niet dat als de eigenaar een "natuurlijk" persoon is, deze direct verantwoordelijk is voor de verbintenissen en garanties die in de overeenkomst zijn opgenomen.

### OVERWEGENDE DAT...

Bijna elk contract begint met een inleiding waarin de situatie geschetst wordt. Niet overslaan! Als hier bijvoorbeeld instaat dat een koper geen volledige audit heeft uitgevoerd, dan zal een rechter daar later bij betwisting rekening mee houden.

### VOORWERP

Vraag is hier wat wordt overgedragen. Er zijn in principe twee mogelijkheden. Meestal worden de aandelen van het overgedragen bedrijf verkocht. Maar het is ook mogelijk dat de eigenaar de aandelen van zijn/haar bedrijf houdt, en dat het bedrijf zelf de machines, voorraad en alle andere activa die nodig zijn op de activiteit uit te baten, verkoopt. In dat geval wordt van een overdracht van handelsfonds gesproken ("asset deal" in het Engels).

### PRIJS EN BETALING

De prijs kan vast zijn of variabel. In het laatste geval moet goed omschreven worden hoe en wanneer de prijs berekend wordt. Deze kan afhankelijk zijn van de omzet, bruto-marge, EBITDA, enz. Hoe lager men gaat in de resultatenrekening, hoe meer een overnemer de prijs kan gaan manipuleren. Bij een variabele prijs gebeurt de betaling geheel of gedeeltelijk in de toekomst. Maar dat kan ook bij een vaste prijs. In beide gevallen geeft de eigenaar eigenlijk een krediet (of lening) aan de koper ("Vendor Loan" in het Engels). Soms wordt daar een interest op gerekend.

### NIET-CONCURRENTIE

Hier zijn we in de verbintenissen, verklaringen en waarborgen beland. De eigenaar wordt gevraagd om geen concurrentie aan te doen aan

het bedrijf dat wordt overgedragen. Een dergelijke verbintenis moet goed omschreven worden en begrensd zijn op het vlak van activiteiten, regio en tijd. Anders is de clausule ongeldig.

### BEGELEIDING

Bij de overdracht van een bedrijf waarin de aandeelhouder ook actief is, vraagt iedere serieuze koper een degelijke begeleiding. Daarom wordt in de overnameovereenkomst bepaald dat de eigenaar hiervoor zal instaan. Er wordt omschreven wat in grote lijnen van hem/haar wordt verwacht, hoelang dit zal duren en tegen welke vergoeding. De details worden dan verder uitgewerkt in een aparte "managementovereenkomst".

### VRIJ EN ONBEZWAARD

De overgedragen aandelen moeten "vrij" zijn. Dat wil zeggen dat deze niet als borg voor een lening in pand mogen gegeven zijn bij een bank. Er mag ook geen beslag op gelegd zijn door een rechter in het kader van een rechtszaak. Evenmin mag de eigenaar een optie gegeven hebben aan iemand anders om die aandelen te kopen.

### BALANS

Een koper baseert zich voor de berekening van de overnameprijs onder andere op de balans. Daarom wordt deze in een overnamecontract stap voor stap overlopen. Op het actief wordt bij elke post gevraagd te attesteren dat er geen minwaarden op zijn: op gebouwen, door slecht werkende machines, door niet-inbare facturen, door slechte of verouderde voorraad.

Op het passief wordt vooral aandacht besteed aan "verdoken passief". Dat zijn bedragen die eigenlijk als schuld zouden moeten geboekt staan, maar ontbreken. Een voorbeeld: als er een rechtszaak tegen het bedrijf loopt, dan denkt een bedrijfsleider er niet onmiddellijk aan om daarvoor een verwachte schuld als provisie te boeken. Of als het dak van het bedrijf moet vervangen worden, dan is daar dikwijls geen bedrag voor voorzien als "te verwachten schuld aan de aannemer".

### INFORMATIE

Als eigenaar wordt u vóór een overname, naast de boekhouding, nog veel andere informatie gevraagd: over cliënteel, leveranciers, organisatie, orderportefeuille, vooruitzichten, enz. Daarom wordt in een overeenkomst gevraagd

om te bevestigen dat alle geleverde informatie correct, volledig en waarheidsgetrouw is.

### NALEVEN VAN DE WET

In een overnameovereenkomst dient de eigenaar ook te bevestigen dat hij/zij alle wetten heeft nageleefd die op het bedrijf van toepassing zijn. Een bedrijf dient de boekhoudwetgeving na te leven. Door te bevestigen dat de boekhoudwetgeving is nageleefd, attesteert een eigenaar eigenlijk dat hij/zij "als een goed huisvader" alle kosten en opbrengsten correct, volledig en in de juiste periode heeft geboekt. Daarnaast dienen ook de fiscale wetgeving en het wetboek van vennootschappen gerespecteerd te zijn. En de arbeids- en sociale wetgeving. En de omgevingsvergunning dient in orde te zijn. Dit om maar enkele belangrijke te noemen.

### GEBLOKKEERDE REKENING/ SCHADECLAUSULE

Hiervoor werden een aantal verbintenissen, verklaringen en waarborgen aangehaald die een eigenaar moet onderschrijven. Maar waarom eigenlijk? Omdat de koper schade kan ondervinden, indien bv. de eigenaar concurrentie aan het bedrijf aandoet, of wanneer hij zijn plicht om te begeleiden niet nakomt, of wanneer een bepaalde machine niet werkt, de voorraad is overgewaardeerd of er een belangrijke fiscale naheffing komt. In de schadeclausule wordt dan bepaald hoe deze schade door de koper kan verhaald worden op de verkoper: eerst moet de koper laten weten dat er schade is, dan wordt een regeling onder elkaar nagestreefd, dan wordt er een rechtbank betrokken en ten slotte is de schade maar betaalbaar als deze rechtbank een definitieve en bindende uitspraak heeft gedaan.

Dikwijls is ook bepaald dat als de totale schade van de verschillende schadegevallen onder een bepaalde drempel blijft, de verkoper niets hoeft te bepalen. Evenzo als het bedrag van één schadegeval onder een bepaalde limiet blijft.

Ten slotte komen koper en verkoper dikwijls overeen om een deel van de overnameprijs op een geblokkeerde rekening te plaatsen die maar vrijgegeven wordt als beide partijen akkoord zijn over de schade of wanneer een rechtbank een definitieve en bindende uitspraak heeft gedaan.