

Voor de ondernemer & bedrijfsadviseur - ter voorkoming van:

1. Een inbreuk op garanties

- Balansgarantie**
Zorg ervoor dat u de juiste cijfers heeft ontvangen van de verkopende partij. Er kunnen conflicten ontstaan over niet-nagekomen, maar wel gegarandeerde cijfers. Daarnaast is het belangrijk, dat de koper niet de toekomstige cijfers manipuleert, om onder toekomstige verplichtingen uit te komen (bijvoorbeeld in het geval van een earn-out is het van groot belang de uitgangspunten zorgvuldig te definiëren).
- "Disclosure"-bepaling**
In navolging van de onduidelijke verdeling van de onderzoeks- en mededelingsplicht tussen koper en verkoper, wordt de invulling van deze bepaling vaak contractueel overeengekomen. Let daarbij op, dat de grenzen en reikwijdte van de onderzoeks- en mededelingsplicht duidelijk zijn geformuleerd.
- Informatiegarantie**
Zoals de "disclosure-bepaling" de werking van een onderzoeks- en mededelingsplicht weergeeft, kan met deze garantie de werking van de mededelingsplicht aangegeven worden. Let daarbij op dat de juiste gegevens worden verstrekt en dat deze volledig zijn. Indien er al een vertrouwensrelatie bestaat tussen verkoper en koper, ga er dan niet automatisch vanuit dat hiermee deze garantie al voldoende is ingevuld.
- Material adverse change clause (MAC clause)**
Het is van belang dat deze clause voldoende gedetailleerd is geformuleerd en een specifieke tijdsbepaling is opgenomen. Indien er sprake is van een inbreuk, zal de koper moeten bewijzen dat de nadelige effecten van wezenlijke negatieve invloed zijn op de positie van de onderneming.
- Non-embarrassment clause**
Zorg ervoor dat in deze clause duidelijk wordt geformuleerd wat wordt verstaan onder 'termijn' en 'concurrerende partij'.
- Klachttermijn**
Mocht u ervoor kiezen deze wettelijke bepaling expliciet uit te sluiten, dan is het belangrijk dat er een meldingsbepaling wordt opgenomen. Zo voorkomt u dat er een discussie ontstaat over het al dan niet tijdig melden van een inbreuk.

2. Een tekortkoming aan garanties

- Niet of te laat inschakelen van een jurist?**
Laat u niet afschrikken door de kosten van een jurist. Gespecificeerde garanties zijn van dermate belang, dat zij in een later stadium conflicten kunnen voorkomen. Daarnaast zijn de juridische documenten noodzakelijk voor de bedrijfsoverdracht. Voor het meest effectieve eindresultaat, is het u aan te raden een jurist in te schakelen.
- Teveel betrokken deskundigen**
Laat u niet afleiden door de betrokken deskundigen die ieder hun eigen expertise wil laten zien. Schakel iemand in die voor een goede procesbegeleiding zorgt, bij voorkeur een bedrijfsovernamespecialist. Zorg voor een gestructureerd proces met een efficiënte communicatie en samenwerking tussen alle betrokken partijen. Blijf aandacht houden voor de inhoud en vaststelling van de garanties.
- Natuurlijk tegengesteld belang verkoper en koper**
Het voorkomen van een (te) groot spanningsveld is noodzakelijk om de onderhandelingen over de garanties open te laten. Het is belangrijk om goed te blijven communiceren, zodat de onderhandelingen uiteindelijk resulteren in het gewenste resultaat voor beide partijen.
- Ongeduld vanuit de (ver)kopende partij**
Als dit aspect zich dreigt voor te doen, zorg er dan voor dat de (ver)koper zich er bewust van wordt welke stappen hij dient te doorlopen om tot goede en gespecificeerde garanties te komen.
- Kredietcrisis**
Zorg voor extra aandacht tijdens de bedrijfskundige analyse op de succesfactoren van de ondernemer. Echter, verlies daarbij de garanties niet uit het oog. Het is aan te bevelen, als de overdracht in een onzekere sector plaatsvindt, extra garanties op te nemen.