

Onderhandelingen bij overnames, niet zo vrijblijvend als gedacht.

Wanneer u onderhandelingen voert over de verkoop of aankoop van een onderneming, dan staan partijen in een rechtsverhouding tot elkaar. Het kan het zomaar zijn dat u op een bepaald moment de onderhandelingen niet meer kunt afbreken zonder een schadevergoeding te moeten betalen.

Binnen de onderhandelingscyclus zijn drie fases te onderscheiden:

In fase 1 zijn partijen zich nog aan het oriënteren. Men onderzoekt dan of de onderhandelingspartner de juiste partij is om zaken mee te doen, en of de contractvoorwaarden aansluiten en de overnameprijs in lijn van de verwachtingen is. In deze fase kan men ongestraft de onderhandelingen afbreken.

In fase 2 is er al vertrouwen ontstaan dat de onderhandelingen zullen lijden tot enige vorm van overeenkomst. Wanneer u in deze fase de onderhandeling afbreekt kan de tegenpartij u een factuur sturen voor de door hem gemaakte kosten. Dat heet "negatief contractsbelang".

In fase 3 zijn de onderhandelingen in een zo ver gevorderd stadium dat u, als het ware, met één been in het contract staat. Partijen hebben dan een gerechtvaardigd vertrouwen dat er een overeenkomst wordt gesloten. U bent dan verplicht om door te onderhandelen totdat er een definitieve overeenkomst tot stand komt. Breekt u de onderhandelingen af dan kan de contractspartij, naast de gemaakte kosten, ook de gedeelde winst bij u claimen. Dat heet positief contractsbelang.

Wanneer partijen in zich in welke fase bevinden is soms niet helemaal duidelijk. Het kan zijn dat één van de partijen al de champagne heeft opengetrokken en het personeel heeft geïnformeerd terwijl de andere partij nog hard bezig is om de gegevens te analyseren. Het gaat om de verwachtingen die worden geschapen. Dat heeft alles te maken met wat en hoe er wordt gecommuniceerd. Tijdens onderhandelingen zijn mondelinge toezeggingen namelijk ook vaak rechtsgeldig.

Mocht u niet gebonden willen zijn dan is het van groot belang om bij iedere vorm van communicatie aan te geven dat de onderhandelingen zich nog in de eerste fase bevinden en dat partijen op ieder moment de onderhandelingen kunnen afbreken, om welke reden dan ook, zonder schadeplichtig te zijn. Geadviseerd wordt dit schriftelijk te bevestigen zodat de onderhandelingspartner geen andere verwachtingen heeft. Tevens is het verstandig te vermelden dat er pas een overeenkomst is wanneer op alle punten overeenstemming is bereikt. U moet zich wel realiseren dat dit dan ook geldt voor de andere partij. Hoe verder u in de onderhandelingen bent hoe moeilijker het is om u nog te beroepen op een "niet gebondenheidverklaring. Wanneer alle contractvoorwaarden al op papier staan kunt u zich meestal niet meer terugtrekken.

Toch gaat het regelmatig mis. In de eindfase van de onderhandelingen is er zoveel druk aanwezig dat het nog al eens voor komt dat één van de partijen op het laatste moment toch afziet van ondertekening van de overeenkomst. U moet zich dan afvragen of dat zomaar nog kan. Zo is het gebeurd dat, na maanden onderhandeling over de voorwaarde van de koopovereenkomst waarbij partijen uiteindelijk akkoord waren over alle bepalingen, één van de verkopende aandeelhouders weigerde om de koopovereenkomst te tekenen. Hij kon geen afstand doen van zijn onderneming. Door niet te ondertekenen zou hij een behoorlijke claim kunnen verwachten van de koper maar ook

van zijn mede aandeelhouders. U kunt zich voorstellen wat voor discussie dit in de kamer van de notaris heeft opgeleverd.

Ook komt het regelmatig voor dat onderhandelaars een andere partij zo snel mogelijk in fase twee proberen te drukken wanneer zij een goede deal ruiken. Dit doen zij door exclusiviteit te eisen en al snel mondeling een akkoord te bereiken over de hoofdpunten van de deal. Wilt u dan de onderhandelingen nog afbreken, dan mag u in ieder geval de adviseurs van de andere partij betalen.

Voor vragen of reacties over dit onderwerp kunt u contact opnemen via de e-mail [info@croonmagendans.nl](mailto:info@croonmagendans.nl) of per telefoon op 026- 3547887.