

HET BELANG VAN EEN GOED OVERNAMECONTRACT

Stel, u hebt een mooie onderneming opgebouwd. In verband met uw leeftijd vindt u het moment aangebroken om ermee te stoppen. Na zo links en rechts te hebben laten vallen dat u overweegt uw onderneming te verkopen, vindt u een kandidaat-koper. U gaat met elkaar in gesprek en u wordt het eens. U krijgt een mooie prijs voor uw onderneming die u in staat stelt om u volledig op uw eventuele dure hobby's te storten.

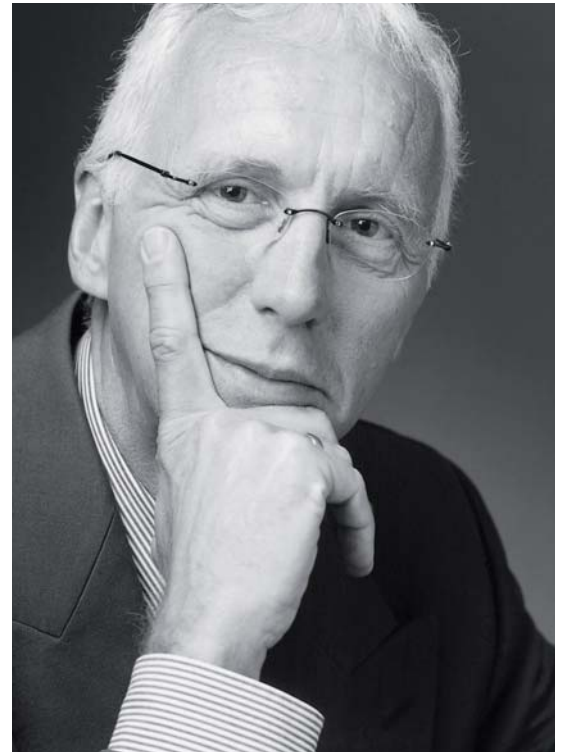
Er moet snel gehandeld worden. U wilt niet het risico lopen dat de koper alsnog afhaakt. Door een adviseur of een medewerker wordt een koopovereenkomst opgesteld, deze wordt ondertekend en de deal is gesloten. Een paar maanden later staat de koper bij u op de stoep. Eén van uw belangrijkste afnemers, al jarenlang goed voor ruim 30% van uw omzet, is afgehaakt. Hij is ontevreden over het door de onderneming geleverde product en heeft u, voor de verkoop, hier ook al eens over aangesproken zonder te dreigen met het stopzetten van de jarenlange relatie.

In de koopovereenkomst staat dat u alle relevante informatie aan de koper hebt verstrekt en dat, voor zover u bekend, lopende overeenkomsten (waaronder mondelinge jarenlange afname-afspraken dienen te worden begrepen) niet op korte termijn zullen worden verbroken. Een omzet- of winstgarantie voor een bepaalde termijn is door u niet afgegeven. U raadt het al: de vraag of u voor de schade aansprakelijk bent, laat zich niet eenvoudig beantwoorden. Bij die beantwoording komt het aan op de uitleg van de betreffende bepalingen in het koopcontract. Bij de uitleg van contracten in zijn algemeenheid hanteert de rechter een onder de naam 'Haviltex-

formule' bekend staand criterium, dat inhoudt dat het gaat om 'hetgeen partijen over en weer hebben verklaard en uit elkaars verklaringen en gedragingen redelijkerwijs hebben mogen afleiden'. Toepassing van deze formule brengt in de praktijk vaak met zich mee dat, waar door twee partijen een contractsbepaling op verschillende manieren wordt uitgelegd, getuigen moeten worden gehoord om te verklaren wat er bij gelegenheid van de contractsonderhandelingen is besproken en wat partijen van elkaar hebben mogen begrijpen.

In een recent arrest heeft de Hoge Raad specifiek voor overnamecontracten deze Haviltex-formule overboord gezet. Waarschijnlijk mede als gevolg van het feit dat het aantal internationale overnames hand over hand toeneemt en men in het buitenland met enige Haviltex- of daarop gelijkende formule in het geheel niet bekend is, moeten, naar het oordeel van de Hoge Raad, overnamecontracten taalkundig worden uitgelegd. Anders geformuleerd: de letterlijke tekst van de koopovereenkomst is van doorslaggevende betekenis.

Hiermee is het belang van een goed overnamecontract nog eens onderstreept. Het inschakelen van een ervaren



| TJEERD VAN VEEN |

advocaat (voor zowel de kopende als de verkopende partij), die in staat is om vooruit te lopen op mogelijke schadelijke gebeurtenissen, kan en moet leiden tot een zodanige formulering van het koopcontract, dat de risico's van teleurstellingen tot een minimum worden beperkt. Het inschakelen van een (uiteraard partijdig) advocaat, die met voorstellen voor bepaalde contractsbepalingen komt waar u zelf wellicht nooit aan had gedacht, zal in zekere zin een rem op de onderhandelingen kunnen geven, waarbij hij als een eventuele 'dealbreaker' wordt beschouwd. Mede gelet op de huidige ontwikkelingen in de rechtspraak geldt ook hier het adagium 'voorkomen is beter dan genezen' en is een deskundig 'dealmaker' daarbij onmisbaar.

MR T.J. VAN VEEN,
PARTNER VAN VEEN ADVOCATEN,
LID SECTIE ONDERNEMINGSRECHT

T.VANVEEN@VANVEEN.COM