



Acht valkuilen bij het kopen van een BV

En opeens zit je vast aan een grote belastingschuld. Een klein overzicht van mogelijke valkuilen bij een aandelentransactie.

Marco Bezoet de Bie

Ondernemingsrecht-adviseur verbonden aan MB Legal & Tax

Het lijkt zo eenvoudig. Een onderneming wordt te koop aangeboden. Een onderneming waar u wel eens zaken mee heeft gedaan. Daardoor kent u de onderneming, of toch niet? De verkoper wil niet alleen het bedrijfspand, de bestelbussen, de machines en de voorraden verkopen. De verkoper wil ook de "schil" eromheen verkopen, de "schil" van aandelen. Geen probleem, denkt u, het gebeurt immers vaker dat een ondernemer van zijn onderneming af wil inclusief de aandelen. Er zijn dan ook genoeg plausibele redenen om een onderneming te verkopen. de ouderdom begint zich te wreken, lichamelijke gebreken of gewoon "cashen". Probleem bij een aandelentransactie is echter de "verborgen gebreken". Met de aandelen koopt u de gehele onderneming inclusief alle bijbehorende rechten en verplichtingen... en dan blijkt opeens dat u meer verplichtingen heeft "gekocht" dan u dacht.

Ik wil hier een achttal valkuilen benoemen om inzichtelijk te maken waar een koper van aandelen tegen aan zou kunnen lopen.

1 Mogelijke claims tegen de BV

Tijdens de aankoop van de aandelen leek er niets aan de hand. Er liepen immers geen procedures tegen de BV. Na aankoop van de onderneming blijken een aantal produkten fouten te vertonen, grote fouten waardoor gebruikers schade oplopen en zij vervolgens uw BV daarvoor aanspreken.

Met een goede garantiebepaling in het koopcontract had u dit risico kunnen vermijden of beperken (althans daarvoor financiële garanties te bedingen bij de verkoper).

2 De Belastingdienst brengt een bezoek

Aangezien een belastingcontrole zich meestal richt op oudere jaren zouden er wel eens verborgen "fiscale" gebreken zich kunnen openbaren. Indien uit zo'n controle blijkt dat er sprake was van omzetverzwijging dan worden aan de BV naheffings- en navorderingsaanslagen opgelegd. Gevolg is dat de BV opeens wordt opgezadeld met een fikse schuldenlast. Iets wat natuurlijk niet bleek toen u de jaarstukken van de BV had bekeken voor de aankoop. Op papier was het zo'n mooie schuldenvrije onderneming. Inderdaad....was!

3 Verborgene werknemers?

U dacht een onderneming te hebben gekocht met tien werknemers? Mis, na aankoop zit u nog vast aan twee extra werknemers. werknemers die geen schriftelijk arbeidscontract hebben maar al wel jaren werkzaam zijn. U had verzuimd de loonadministratie te beoordelen (waarin deze werknemers wel waren opgenomen). Bovendien bleek de vorige werkgever toezeggingen gedaan te hebben aan zijn personeel over kostenvergoedingen en loonsverhogingen...toezeggingen die de werknemers hard kunnen maken. De loonsom lijkt opeens toch niet zo mooi er meer uit te zien.

Een BV kopen? Is de kilometerteller niet teruggedraaid, is de carrosserie niet verrot, valt het motorblok niet uit elkaar... Net als bij een auto is het ook bij de aankoop van een BV handig om deze even op de “brug” te zetten voor inspectie.

4 Onderzoeksplicht

Als koper heeft u een onderzoeksplicht. U kunt bij een aankoop niet achterover gaan leunen en denken alles komt wel goed, want de verkopende partij heeft toch een informatieverplichting? het klopt, de verkoper heeft de plicht u over alles te informeren dat van belang kan zijn voor de aankoop. Echter, dit ontslaat u niet van uw onderzoeksplicht. Stilzitten kan u duur komen te staan indien u na de verkoop een verborgen gebrek alsnog wil aankaarten bij de verkopende partij. In voorkomende gevallen staat u dan niet sterk meer, want bij eigenhandig onderzoek had u wel meer kunnen weten.

5 Onduidelijke garanties

Vaak staan in verkoopcontracten garantie-bepalingen. “Verkoper garandeert dat, etc”. Lees deze bepalingen altijd zeer goed en vraag u zelf af of u wel begrijpt wat er staat. Een kwaadwillende verkoper wil zo weinig mogelijk garanties afgeven en als het al moet dan het liefst zo vaag en nietszeggend mogelijk. Laat garanties altijd verduidelijken en vraag om uitleg. Laat een garantie niet een garantie zijn tot de voordeur. Tip: schrijf zonodig voor uzelf uit in jip-en-janneke taal wat er volgens u nu staat in zo’n contract.

6 Procedureafspraken

In de koop van een onderneming gaat relatief veel tijd zitten, althans als u het goed wil doen. Die tijd wilt u dan ook goed benutten. Het is heel wrang als u denkt goed op weg te zijn en vervolgens blijkt dat de verkoper opeens met een andere koper in zee gaat. U kunt dit voorkomen door exclusiviteit te bedingen. De verkoper mag dan alleen met u onderhandelen tot een bepaalde datum. Tot goede procedureafspraken behoort ook het maken van afspraken over geheimhouding, hoe een onderzoek van de administratie wordt gedaan of welke termijnen gelden.

7 Ontbindende voorwaarden

Maak meteen duidelijk bij aanvang van de transactie dat er sprake is van eventuele ontbindende voorwaarden. Zo zal de aankoop in de meeste gevallen gefinancierd moeten worden en is een financieringsvoorbehoud dan ook raadzaam. Indien u bij het kruisje tekent zonder een financieringsvoorbehoud en blijkt dat u de financiering niet rond kunt krijgen dan kon de exercitie duur uitpakken voor u.

8 Concurrentie

U heeft een mooie onderneming gekocht met grote winstmarges en capaciteiten. Hoe zou u het vinden als de verkopende partij toch weer “kriebels” krijgt en vervolgens op de hoek een soortgelijke onderneming start. De verkoper zal met zijn ruime kennis en ervaring u behoorlijk naar de kroon kunnen steken. Dit had u kunnen voorkomen door in de koopovereenkomst een concurrentiebeding te laten opnemen. Op straffe van een boete wel te verstaan, om het beding niet een loze kreet te laten zijn.

Tenslotte

Bij de koop van een onderneming komt veel kijken. Als de onderneming dan ook nog omgeven is met een “BV-schil” dan is het oppassen geblazen. Ik adviseer dan ook te zorgen voor een goede oriëntatie, zorg zonodig voor bijstand van een adviseur (denk aan accountant, fiscalist en/of jurist) en laat in de meeste gevallen een due diligence onderzoek verrichten. Een due diligence is een onderzoek in de “keuken van de onderneming” voordat u enig koopcontract ondertekent. Met zo’n due diligence voldoet u dan ook meteen aan uw onderzoeksplicht.

