

Voor uw OR is de intentieverklaring een belangrijk document



Een intentieverklaring is één van de eerste stappen voor een overname of fusie en daarmee ook de aankondiging van ingrijpende veranderingen. Met zo'n verklaring leggen de betrokken partijen hun bedoeling met het beoogde eindresultaat schriftelijk vast. Voor uw OR is de intentieverklaring dan ook een belangrijk document waaraan u aandacht wilt besteden.

Bij de fusie of verkoop van een organisatie wordt de verkennende fase naar een fusiepartner of een overnemende of over te nemen partij afgerond met een formeel document: de intentieverklaring. Zo'n verklaring is voor de organisaties zelf en voor de buitenwacht een bevestiging dat partijen een fusie of overname gaan regelen. De intentieverklaring geeft de bedoeling weer die de partijen hebben en het beoogde eindresultaat en met welke uitgangspunten en onder welke voorwaarden de fusie of overname plaats kan vinden.

Voordat het zover is, moeten de betrokken partijen echter nog veel uitzoeken. Denk aan zaken zoals de juridische constructie, de financiële posities, de nieuwe organisatievorm of de inrichting van het toekomstige management. Allemaal besluiten waar uw OR graag vroegtijdig bij betrokken wil zijn en invloed op wil uitoefenen. Die betrokkenheid komt niet vanzelf; die moet u met uw bestuurder afspreken.

Bindende en niet-bindende afspraken

In de intentieverklaring kunnen partijen een tijdpad voor de uitvoering en bindende of niet-bindende afspraken opnemen, bijvoorbeeld over:

- de verkoop van aandelen of activa van de organisatie;
- een koopprijs of de manier waarop die wordt vastgesteld;
- afspraken voor aandeelhouders/toezichhouders/bestuurders/werknemers;
- het tijdpad met de beoogde einddatum van de ondertekening van koop- of fusieovereenkomst;
- goedkeuringen, bijvoorbeeld door de Autoriteit Consument en Markt (ACM) die tijdig om goedkeuring gevraagd moet worden. Dat geldt ook voor goedkeuring in het kader van de Europese Mededingingswetgeving;
- afspraken over het due diligence onderzoek;
- afspraken over het dataroomreglement. Daarin liggen de afspraken vast over het boekenonderzoek, de benodigde toegang tot de gegevens door de adviseurs van de andere partij(en) en de periode van het onderzoek;
- afspraken over de verdeling van de kosten van deze voorbereidende activiteiten en adviseurs;
- de toepassing van de SER Fusiegedragsregels;
- afspraken over de exclusiviteit van de onderhandelingen over overname of fusie. Met andere woorden: er wordt niet met andere ondernemingen gepraat over fusie of verkoop.

Leg de betrokkenheid van uw OR vast in de intentieverklaring

Opschortende of ontbindende voorwaarden

De inhoud van de afspraken bepaalt of de afspraken bindend of niet-bindend zijn. Bij niet-bindende afspraken kunnen partijen eenvoudig van verdere samenwerking tot fusie of verkoop afzien. Hebben de afspraken een bindend karakter, dan kunnen partijen opschortende of ontbindende voorwaarden in de

intentieverklaring opnemen:

- Opschortende voorwaarde: partijen moeten eerst overeenstemming bereiken over hoe te handelen als niet aan de voorwaarden is voldaan. Het verkrijgen van een vergunning, de benodigde financiering, of goedkeuring van een instantie zoals de ACM kan zo'n voorwaarde zijn.
- Ontbindende voorwaarde: de afspraken verliezen hun geldigheid als niet aan deze voorwaarde is voldaan. Dat kan bijvoorbeeld ook een ongunstige uitkomst van het due diligence onderzoek zijn. Ook als de financiering niet rondkomt, kunnen partijen van de fusie of verkoop afzien. Banken spelen dus ook een grote rol.

Betrokkenheid OR vastleggen

De opschortende en ontbindende voorwaarden in de intentieverklaring vormen een route naar de ontwerpfase. Pas in de ontwerpfase werken partijen aan een verkoop- of fusieovereenkomst, voeren ze een (boeken)onderzoek uit, vragen ze toestemming aan de autoriteiten en zoeken ze financiering.

Uw OR kan zich verzekeren van invloed op deze processen als u kunt deelnemen aan werk-, project-, klankbord- of stuurgroepen. Informatie uit de eerste hand is van belang om goed zicht te krijgen op wat er speelt, wat er afgesproken wordt en de gevolgen voor werknemers. Ook de betrokkenheid van uw OR bij de ontwerpfase kunt u in de intentieverklaring laten vastleggen.

Bijzondere positie voor onderhandelingen

Voor de financiering voor de koop of fusie is een adviesaanvraag noodzakelijk ([artikel 25, lid 1i WOR](#)). Banken eisen voor het verstrekken van een lening soms een positief OR-advies – zonder 'mitsen' en 'maren'. Uw OR krijgt in zo'n geval een bijzondere onderhandelingspositie. Een onvoorwaardelijk positief OR-advies is alleen mogelijk als de bestuurder eerst de 'mitsen' en 'maren' van uw OR oplost door daarover harde toezeggingen (ook op papier) te doen. Het ontbreken van financiering is doorgaans een ontbindende voorwaarde voor een overname of fusie; uw bestuurder heeft dus alle belang bij uw positieve advies.

Leg concrete afspraken vast

De intentieverklaring is voor uw OR het startsein om te bepalen hoe u invloed gaat uitoefenen, bijvoorbeeld door met uw bestuurder afspraken te maken over de manier waarop hij uw OR betreft bij de vervolgstappen.

Formuleer die afspraken zo concreet mogelijk. Formuleringen zoals 'de OR wordt goed meegenomen' of 'de OR heeft invloed' zijn erg ruim. Spreek dus liever af dat OR-leden bijvoorbeeld deelnemen aan de projectgroep die de fusie of verkoop voorbereidt.

De tekst in de intentieverklaring bepaalt of uw OR adviesrecht heeft bij de verklaring. Met een tekst zoals: 'partijen overwegen en onderzoeken de mogelijkheid tot fusie of tot overname' is het adviesrecht niet van toepassing, maar met een tekst zoals: 'partijen maken kenbaar tot een fusie of overname over te gaan' wel.

Uw adviesrecht is zeker van toepassing als de intentieverklaring meer is dan een algemeen beleidsvoornemen dat nog niet voldoende concreet gemaakt is. De vrijheid die de ondernemer nog heeft om een volledig ander besluit te nemen, is dus van belang. Is die vrijheid er niet meer door de

afspraken in de intentieverklaring (denk aan boetebedingen), dan is uw adviesrecht van toepassing. Aspecten die daarbij van belang zijn:

- Inhoudelijke aspecten: is er sprake van duurzame samenwerking/fusie/overname en de duur ervan?;
- Procedurele aspecten: is er sprake van exclusieve onderhandelingen of de mate van vrijblijvendheid om tot samenwerking/fusie/overname te komen, of van boetebedingen als één van de partijen de afspraken niet nakomt?

Als een intentieverklaring achteraf adviesplichtig blijkt, kan de Ondernemingskamer in een door de OR aangespannen procedure verregaande voorzieningen treffen. In het ergste geval kan de Ondernemingskamer alles terugdraaien en moeten de ondernemers alle gevolgen ongedaan maken. Zetten ze de fusie of verkoop alsnog door, dan moeten zij daarvoor een nieuwe adviesaanvraag indienen bij hun ondernemingsraden.

Denk aan de geheimhouding

Er kan al in een vroegtijdig stadium geheimhouding aan uw OR worden opgelegd ([artikel 20 WOR](#)), bijvoorbeeld bij de voorbereiding van de intentieverklaring of bij een beursgenoteerd bedrijf; handelen in aandelen met voorkennis is immers verboden.

Het schenden van de geheimhouding is een misdrijf en kan – naast een strafblad – tot een jaar gevangenisstraf opleveren of een boete van maximaal € 22.500. Natuurlijk is het beter als er geen geheimhouding nodig is. Dan kunt u ook uw achterban betrekken bij uw adviezen en komt uw vertegenwoordigende taak veel beter uit de verf.

Dit verdiepingsartikel is geschreven door Radboud Hafkenscheid, opleider/adviseur/redacteur medezeggenschap, e-mail: rh@mzleeuw.nl, www.mzleeuw.nl

Dit is een artikel van de redactie van OR Rendement

OR Rendement is dé informatiebron voor leden van de ondernemingsraad (OR) of de personeelsvertegenwoordiging (PVT), ambtelijk secretarissen, vakbondsbestuurders en externe adviseurs. Wat zijn de voor de medezeggenschap relevante wijzigingen in wet- en regelgeving, en hoe kun je dit op beleidsmatig en strategisch niveau uitwerken? Daarnaast moet je op de hoogte zijn van de klassieke OR-thema's, zoals de OR-verkiezingen, het OR-jaarverslag, het instemmingsrecht en communicatie met de achterban.

De onafhankelijke en ervaren redactie van OR Rendement zit bovenop het nieuws en vertelt jou als eerste wat deze ontwikkelingen zijn. Altijd in heldere taal en met een praktische insteek, zodat je de informatie direct kunt vertalen naar je eigen werksituatie. OR Rendement is daarnaast multimediaal. De voor jouw vakgebied relevante informatie verschijnt:

- ✓ dagelijks op het digitale platform Rendement Online, waar je onder meer het laatste nieuws, checklists, rekentools, maatwerkbrieven en verdiepingsartikelen tot je beschikking hebt;
- ✓ wekelijks gebundeld in een e-mailnieuwsbrief;
- ✓ maandelijks in het vakblad OR Rendement, boordevol nieuws en achtergrondartikelen, digitaal en op de mat;
- ✓ tweemaandelijks in een handzaam themadossier: een pocketboekje dat iedere editie een complex onderwerp uitdiept.



Rendement is een succesvolle uitgeverij van met name praktische vakbladen en digitale ondersteuning.

Het assortiment bestaat uit een crossmediaal portfolio: van printuitgaven zoals magazines en themadossiers tot online ondersteuning in de vorm van digitale naslagwerken, e-nieuwsbrieven, een vragenservice en tools.

www.rendementuitgeverij.nl