

Houd afspraken over geschillen tussen aandeelhouders in eigen hand



Van alle conflicten die u kunt hebben is er één die veruit de meeste energie slurpt: ruzie met een mede-aandeelhouder. Helaas is dit nu juist het soort geschil dat het vaakst voorkomt. Het uitvechten hiervan kost extreem veel tijd en geld – hele advocatenkantoren kunnen ervan leven. Als u niet oppast, gaat bovendien uw bv eraan onderdoor. Dat kan slimmer.

Als een ruzie tussen aandeelhouders niet snel gesust wordt, komt het voor de oplossing spreekwoordelijk al snel neer op: hij eruit of ik eruit. Daar bestaat een wettelijke voorziening voor, de zogenoemde geschillenregeling. Voor de variant ‘hij eruit’ (uitstoting in de wet) is het wettelijk gezien nodig dat u al dan niet samen met anderen minstens 30% van de aandelen houdt. U kunt dus ook een meerderheidsaandeelhouder uitstoten.

Om een aandeelhouder te kunnen dwingen tot verkoop van zijn aandelen, moet hij zich zodanig misdragen dat de bv daar schade door lijdt. Bovendien moet hij zich misdragen in zijn hoedanigheid van aandeelhouder. Dit blijkt in de praktijk een enorme hobbel te zijn. De aandeelhouder die zich ‘alleen maar’ misdraagt in zijn hoedanigheid van bestuurder, kunt u dus niet uit uw bv gooien. Er ligt al sinds 2019 een wetsvoorstel om deze hoedanigheidseis te schrappen, maar dat is nog altijd niet aangenomen.

U mag natuurlijk altijd uw aandelen aanbieden aan uw mede-aandeelhouder

Functioneren van de bv

Zelfs als aandeelhouders in hun eigen tijd keihard de concurrentie aangaan met uw bv, is het maar de vraag of ze gedwongen kunnen worden te vertrekken. Rechters hebben dat in sommige gevallen toegestaan, maar naar de letter van de wet is zelfs dat niet genoeg omdat het functioneren van de bv daarmee niet per se in gevaar komt.

Meestal is het probleem overigens niet zozeer dat iemand zich voortdurend misdraagt, maar dat karakters en stijlen botsen. Daardoor ontstaan over en weer irritaties, en gaan aandeelhouders zich onredelijk opstellen. Heel frustrerend, maar geen reden voor uitstoting. Een situatie waarin het wel lukt, is bijvoorbeeld een aandeelhouder die bij alle besluiten gebruikmaakt van een vetorecht, alleen maar om te klieren, zonder daarbij een redelijk belang te hebben.

Belangen worden geschaad

De variant ‘ik eruit’ (uittreding in de wet) wil zeggen: uw medeaandeelhouder dwingen om uw aandelen te kopen. Dat is iets makkelijker. Daarbij eist de wet namelijk niet dat de andere aandeelhouder zich ernstig misdraagt. Nodig is wel dat uw belangen worden geschaad door gedragingen van een andere aandeelhouder of door de bv zelf. U moet in de knel komen te zitten, zoals vrij eenvoudig kan gebeuren als [u en uw mede-aandeelhouder 50% van de stukken houden \(verdiepingsartikel\)](#).

Voor uittreding is het wel genoeg als de andere aandeelhouder gaat concurreren met de bv. Los van de wet mag u natuurlijk altijd uw aandelen aanbieden aan uw mede-aandeelhouder, maar de ander is dan niet verplicht om te kopen. Weigert hij, dan bent u vrij om de aandelen aan te bieden aan een buitenstaander. Maar welke buitenstaander die verder niets van doen heeft met uw bv heeft interesse in een minderheidsbelang?

De volgende horde is het vaststellen van de prijs voor de aandelen

Prijs aandelen vaststellen

Het nadeel bij beide varianten van de wettelijke geschillenregeling is dat er een eindeloze procedure nodig is om tot verkoop van de aandelen te komen. Zo'n procedure duurt al snel meer dan een jaar. Al die tijd ettert de ruzie door en raakt uw bv verder beschadigd.

Als het al lukt om de rechter te overtuigen van uw standpunt, is de volgende horde het vaststellen van de prijs voor de aandelen. Daarvoor zal de rechter een (dure) deskundige benoemen. Ook bij deze deskundige kunt u weer eindeloos in discussie gaan. De ene partij haalt alles uit de kast om aan te tonen dat de aandelen veel waard zijn, de andere partij zal al die argumenten fileren om de prijs zo veel mogelijk te drukken.

Als dit drama eindelijk achter de rug is, dreigt er nog hoger beroep. En van die mogelijkheid zal een rancuneuze aandeelhouder zeker gebruikmaken. Met een beetje pech bent u tien jaar aan het procederen om van elkaar af te komen. Tegen de tijd dat dit lukt, is er waarschijnlijk niet veel meer om te verdelen.

Uitstoting van een aandeelhouder

Dit alles kan beter en makkelijker. Dat de wettelijke eisen voor de uitstoting van een aandeelhouder zo hoog liggen, is niet zo gek. Het is nogal wat om iemand te dwingen zijn eigendom op te geven. In de gevallen waarin dat lukt, is de situatie al geweldig uit de hand gelopen.

De wettelijke geschillenregeling is eigenlijk alleen maar een uiterste redmiddel voor een beperkt aantal noodgevallen. Het is geen goede voorziening voor aandeelhoudersruzies in het algemeen. U moet daar zelf een regeling voor treffen. Dat doet u in een aandeelhoudersovereenkomst. In uw onderlinge afspraken mag u de lat voor gedwongen onteigening veel lager leggen dan in de wet.

Maak afspraken over wat een aandeelhouder wel en niet mag doen

Mogelijke problemen zien ontstaan

Bij veel aandeelhouders ziet u van tevoren al aankomen waar de mogelijke problemen ontstaan. De ene aandeelhouder is bijvoorbeeld getrouwd met een telg uit de familie van een concurrent, een ander overweegt te emigreren naar het buitenland. Maak afspraken over wat een aandeelhouder wel en niet mag doen – concurreren, informatie geven aan anderen – op straffe van het moeten aanbieden van zijn aandelen. Want als u niets afspreekt, mag een aandeelhouder bijna alles en hoeft hij niets.

Werknemers en bestuurders die een paar aandelen krijgen, worden in principe geacht die aandelen weer te verkopen als ze ergens anders gaan werken. Leg dat dan ook [vast in de overeenkomst \(verdiepingsartikel\)](#). Afhankelijk van de manier waarop dat gaat, ontvangen ze de volle mep ('good

leave') of een strafkorting ('bad leave') bij de aandelenverkoop. Ook met grotere aandeelhouders kunt u afspreken wanneer ze gedwongen zijn om aandelen te kopen of te verkopen en of er dan een bonus of een korting geldt (zie ook het kader).

Voorkom dat plots een onwillige aandeelhouder aanschuift

Als een aandeelhouder bijvoorbeeld ook de verhuurder is van het pand waarin uw bv gevestigd is, kan het handig zijn om af te spreken dat de verhuurder zijn aandelen mag of juist moet verkopen als uw onderneming verhuist.

Een veelvoorkomende afspraak is dat een aandeelhouder zijn aandelen moet aanbieden als zich bij deze aandeelhouder een 'change of control' voordoet, bijvoorbeeld na een overname. Als een aandeelhouder van uw bv een andere eigenaar krijgt, wordt u namelijk geconfronteerd met een ander gezicht aan tafel. Spreek daarom af dat de aandelen in zo'n geval aan u moeten worden aangeboden. Als het nieuwe gezicht u bevalt, kunt u altijd nog afzien van uw recht om te kopen.

Afspraken over waardering

Discussies over dit soort zaken verlopen veel vlotter en redelijker als u nog geen ruzie met elkaar heeft. Maak bovendien afspraken over de waardering van de aandelen. Spreek bijvoorbeeld af dat de accountant van de bv daarover een bindend advies geeft.

Of als u wat meer afstand wilt, dat een deskundige dat doet, te benoemen door het bestuur van het Nederlands Instituut voor Register Valuators. Let op: in veel aandeelhoudersovereenkomsten en statuten staat nog dat de voorzitter van de Kamer van Koophandel desgewenst een deskundige benoemt. Maar die doet dat niet meer. Wijzig die regeling dus vóórdát u ruzie krijgt.

Arbiter voor conflicten

Als u geen gedetailleerde regelingen wilt of kunt treffen om gedwongen aandelen te kopen en te verkopen, helpt het ook al om een eigen 'algemene' regeling op te stellen voor het oplossen van geschillen. Dus zonder dat het per se over aandelen gaat.

U kunt bijvoorbeeld afspreken dat conflicten tussen aandeelhouders worden opgelost door een arbiter en dat er geen hoger beroep mogelijk is. Als dat een vlotte arbiter is, lukt het misschien zelfs om conflicten op te lossen zonder dat één van de aandeelhouders moet vertrekken.

Dit verdiepingsartikel is geschreven door Bert van Mieghem, advocaat ondernemingsrecht bij [Wybenga Advocaten](#), e-mail: vanmieghem@wybenga-advocaten.nl

Dit is een artikel van de redactie van BV Rendement

BV Rendement is dé informatiebron voor directeuren-grotaandeelhouders (dga's) en ondernemers in het mkb. Wat is er veranderd in de relevante wet- en regelgeving, en hoe kunt u deze informatie direct in uw organisatie en dagelijkse werk toepassen? U weet het dankzij nieuws en praktische artikelen over onder meer bedrijfshuisvesting, belastingzaken, onderhandelingen en merkrecht.

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

- ✓ dagelijks op het digitale platform Rendement Online, waar u onder meer het laatste nieuws, checklists, rekentools, maatwerkbrieven en verdiepingsartikelen tot uw beschikking heeft;
- ✓ wekelijks gebundeld in een e-mailnieuwsbrief;
- ✓ maandelijks in het vakblad BV 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