

GOED NADENKEN OVER SAMENWERKING

Samenwerken tussen bedrijven gebeurt steeds vaker.

Over het algemeen gaat het goed, maar toch is er een aantal juridische valkuilen. Juist voor installateurs is het belangrijk goed na te denken over samenwerking, voordat ze beginnen. Volgens Roald Subnel van Pellicaan Advocaten zijn technische ondernemers praktisch ingesteld. Daardoor sneeuwt hun juridische blik wel eens onder.

Binnen het mkb zullen ondernemers steeds vaker met elkaar samenwerken. Dat is in elk geval de overtuiging van Piet Moerland. Hij is lid van de Raad van Bestuur van Rabobank Nederland. Hij verwacht dat in de komende vijf tot tien jaar maar liefst de helft van het Nederlandse mkb in een of andere vorm zal samenwerken. Moerland baseert zijn voorspelling op een door zijn organisatie uitgevoerd onderzoek. Daarin komt naar voren dat er vijf belangrijke redenen zijn om samen te werken: kostenreductie, betere concurrentiepositie, verzekerde continue bedrijfsvoering, betere positie tegenover leveranciers en betere producten. Iets minder belangrijk worden risicospreiding en noodzaak vanwege te hoge kosten gevonden.

Rechtsvorm

Samenwerken is een goede manier om zaken gedaan te krijgen. Er zitten echter wel wat addertjes onder het gras, meent Roald Subnel. Hij is advocaat bij Pellicaan Advocaten en kent de installatiebranche goed. In een vorige baan was hij bedrijfsjurist bij Philips en leerde hij de installateur kennen. Samenwerking vindt hij een goede manier om meer uit je bedrijf te halen. Maar er dreigen valkuilen, weet hij. 'Vaak zijn de juridische aspecten niet goed geregeld. Zeker niet in de installatiebranche. Het zijn namelijk vooral technici. En de aard van de technicus is dat hij liefde voor het vak heeft en soms de juridische aspecten uit het oog verliest.' Om die reden ziet Subnel in de praktijk een aantal valkuilen, die hij graag wil helpen ontwijken.

'Voorkomen is beter dan genezen', zegt Subnel. En dat betekent dat er een gedegen voortraject hoort te liggen. 'Vaak kennen toekomstige partners elkaar al redelijk. Als de betrokken partijen overeenstemming kunnen bereiken over de uitgangspunten van hun samenwerking, kunnen zij deze vastleggen in een zogenoemde intentieverklaring.' Hierin staat in hoofdlijnen wat de bedoeling is van de partners en hoe ze hun toekomstige samenwerking vorm wensen te geven. 'Op dit moment is het voor de partners al van belang de consequenties van vroegtijdig afbreken aan te geven', zegt Subnel. 'Volgens jurisprudentie wordt namelijk redelijk snel aangenomen dat partijen aan elkaar vastzitten.' Daarom is het belangrijk in de intentieverklaring al opschortende voorwaarden op te nemen.

Een tweede belangrijke stap is die van de rechtsvorm die een samenwerking gaat krijgen. Zo kunnen ondernemingen overgaan tot het sluiten van een enkele joint-ventureovereenkomst, of kunnen zij een meer structurele wijze hanteren met behulp van een vof, cv of bv. Een joint venture biedt de meeste contractvrijheid voor de partners. Een nadeel van een dergelijke



losse samenwerking is dat er geen vooropgezette structuur is. Alles moet dus uitpuittend worden geregeld.

Transparantie

'De vof heeft als voordeel dat zij haar vennoten fiscale transparantie biedt', zegt Subnel. 'Dit betekent dat zij de winsten en de verliezen van hun eigen onderneming onderling met die van de vof kunnen verrekenen.' Een ander voordeel is dat de vof niet onderhevig is aan enige wettelijke oprichtingseisen. 'Een nadeel ervan is echter dat de vennoten hoofdelijk aansprakelijk zijn voor de schulden. Daarnaast is voortzetting van de vof bij uittreding van een van de partners geen sinecure', benadrukt hij.

Een andere manier om aan de samenwerking vorm te geven, is door een commanditaire vennootschap (cv).

Een van de kenmerken is dat de commandiet ten hoogste tot zijn eigen inbreng aansprakelijk is voor enige schulden van de cv. Subnel: 'Het grote nadeel van een cv is dat enkel de beherend vennoot de cv kan vertegenwoordigen, en niet de commandiet', legt Subnel uit. 'Is het doel van de samenwerking dat beide partijen actief betrokken zijn, dan ligt het zijn van commandiet niet in lijn met de samenwerking die de partners voor ogen staat.'

Ten slotte is er de bv als samenwerkingsvorm. Het grootste voordeel van een bv is dat zij een wettelijk afgescheiden vermogen heeft. De partners zijn alleen verantwoordelijk voor het bedrag van hun eigen inbreng. Daarbij heeft de bv volledige rechtspersoonlijkheid. De wettelijke eisen brengen echter ook nadelen met zich mee. bv's hebben een wettelijke administratieplicht en publicatieplicht. Daarnaast is er geen >

transparantie op fiscaal gebied bij meerdere aandeelhouders. Ten slotte kunnen veel problemen ontstaan bij beëindiging van de bv. De partners zijn immers gestructureerd aan elkaar verbonden, hebben de venture vaak voor een specifiek doel in het leven geroepen, de aandelen zijn niet vrij overdraagbaar en als ze dat al zouden zijn, is het de vraag wie daarin geïnteresseerd is.

Subsidies

Financiën kunnen altijd een valkuil zijn. Voordat een samenwerking wordt aangegaan, moeten de partners overeenstemming hebben over het plan van aanpak en het budget van het samenwerkingsverband. Dit budget moet worden bewaakt. Verder moeten de partners overeenstemming bereiken over de door hen te ontvangen basiskostenvergoeding en de te verdelen winst uit de samenwerking.

Een ander financieel aspect is de aanvraag van subsidies. Bij een subsidietoewijzing van meer dan 50.000 euro moet aan het eind van een project over het algemeen een accountantsverklaring worden afgegeven. Dit komt bovenop de eis dat een subsidieontvanger een inhoudelijke administratie hoort bij te houden, die ook nog eens zeven jaar moet worden bewaard. 'Maar, let op', zegt Subnel. 'In enkele Europese regelingen geldt een soort van overall aansprakelijkheid. Deze houdt in dat wanneer onverhoopt een van de partners uit het samenwerkingsverband zou mogen stappen, de overige partners de werkzaamheden en de daarbij behorende kosten overnemen van de wegvallende partij. Dat is een risicovolle situatie.'

Eindproduct

Een samenwerking leidt geregeld tot de ontwikkeling van nieuwe producten of uitvindingen. Wie krijgt dan het intellectuele eigendom? 'De partners kunnen overeenkomen dat zij ieder voor zich de intellectuele eigendom van ontwikkelingen, uitvindingen en verbeteringen die uit de joint venture voortvloeien op hun eigen onderscheidende activiteitsgebied zullen verwerven, voor zover het af te bakenen is. Uiteraard kan dit niet met al het intellectuele eigendom. Dan moet worden overeengekomen dat alle partners het recht hebben om het gezamenlijk intellectuele eigendom voor hun eigen doeleinden te gebruiken. Ze kunnen elkaar een licentie geven, of overeenkomen dat alleen de joint venture daartoe bevoegd is', vertelt Subnel.

De partners hebben er ook baat bij het door hen ontwikkelde eindproduct te promoten op de markt. Hiervoor moeten ook afspraken worden gemaakt op verschillende gebieden. Zo moet bekend zijn wie ge-

rechtigd is de marketing en verkoop ter hand te nemen. Hoe gaat het verder met personeelsopleidingen, productpromotie, distributiekkanalen? 'Indien vennootschappen met personeel in dienst besluiten een joint venture aan te gaan, heeft dat ook arbeidsrechtelijke consequenties', zegt Subnel. 'Als het personeel overgaat, gaan ook alle rechten en plichten uit de arbeidsverhouding met hun vorige baas over op de joint venture en kan sprake zijn van verschillende CAO-regimes. Ook moet men opletten dat er verschillende arbeidsvoorwaarden kunnen gelden in de joint venture. Het is niet zonder meer toegestaan de arbeidsvoorwaarden gelijk te trekken, puur vanwege de samenwerking.'

Bezint

Zoals reeds genoemd, kan beëindiging van een samenwerking in welke vorm dan ook lastig zijn. Als de partners niets hebben geregeld, zal bij een vof of cv elke uittreding van een vennoot het einde van de vennootschap betekenen. Wel zijn partijen dan nog rechthebbers in de gemeenschap. 'Uiteraard kunnen bedrijven ondervangen dat de samenwerkingsvorm eindigt zodra een van de partijen uit de samenwerking stapt. Dat zijn zogenoemde voortzettingsbedingen', zegt Subnel.

Verder moet men ook vermogensbedingen opnemen. Deze vallen uiteen in verblijvingsbedingen en overnemingsbedingen. Met de eerste soort wordt beoogd dat het aandeel van de uittredende vennoot toevalt aan de achterblijvende partners. Met behulp van het overnemingsbeding wordt bewerkstelligd dat de goederen die zijn ingebracht in genot of in economische zin worden overgedragen aan de achterblijvende vennoten. Hierdoor kan de joint venture dan toch in (bijna) ongewijzigde vorm worden voortgezet.

Voor al daar waar een nieuw product wordt ontwikkeld en/of intellectueel eigendom ontstaat of wordt ingebracht, is een adequate regeling tussen de partners van wezenlijk belang. Het niet of onvoldoende acht slaan op deze toch redelijk voor de hand liggende aspecten van een voorgenomen samenwerking, kan tot grote problemen aanleiding geven en zelfs tot een gedoemd mislukken van die samenwerking. Als de samenwerking is gezocht om het bedrijf van een of meer partners weer gereed te maken voor de toekomst, kan dit onbedoeld en ongewild tot het omgekeerde leiden en in het uiterste geval tot het ophouden van het bestaan van die partners. Subnel: 'Om dergelijke fiasco's voor te zijn en een succesvolle samenwerking een goede basis te geven geldt maar één adagium, 'bezint eer ge begint' en laat u door een terzake kundige bijstaan.' ◀