



Marc van Rijnsoever

column

'Worst case scenario', wees voorbereid!

Toen het coronavirus om zich heen greep gedurende het eerste kwartaal van dit jaar, was het opvallend hoeveel ondernemingen zich snel konden aanpassen aan de nieuwe omstandigheden. Ik vind dit echt een compliment waard. Het gaat er immers niet om wat je overkomt, maar hoe je daarmee omgaat. Echt een goede demonstratie van veerkracht dus.

Binnen KienhuisHoving werd al snel vastgesteld dat de eerder ingezette digitalisering zich dubbel uitbetaalde. We konden daardoor onze cliënten zo goed als mogelijk bedienen. Vanuit de rechtspraak deden zelfs digitale zittingen hun intrede. Omdat velen van ons de sociale momenten bij het 'koffieapparaat' misten, hebben we een virtuele kantoorbordel met bingo georganiseerd. Het kaasplankje en andere attributen werden vooraf toegestuurd!

Helaas sloeg het coronavirus hard toe en spaarde daarbij zowel de menselijke als economische factor niet. Sommige ondernemingen zagen geen andere uitweg dan te proberen onder hun contractuele verplichtingen uit te komen. Al snel na het uitbreken van de coronacrisis verschenen dan ook vele commentaren op het invoeren van overmachtclausules in commerciële contracten. En met de nieuwe werkelijkheid is het opnemen van de oude standaardbepalingen over overmacht en onvoorziene omstandigheden in nieuwe contracten vragen om problemen.

Als (bestuurder van een) onderneming moet je continu je risico's en situaties in kaart brengen en op mogelijke 'worst case scenario's' – ook contractueel – zijn voorbereid.

Ondanks de coronacrisis zien we nog volop beweging op de markt voor fusies en overnames. De onzekere tijd geeft wel aanleiding om creatiever om te gaan met prijsmechanismes. Bij discussies over de koopprijs van een onderneming zou het vormgeven van een earn-out-regeling in combinatie met een vaste koopsom oplossing bieden. Door een earn-out-bepaling zal de verkoper bij een toekomstige goede omzet nog een aanvullende koopsom ontvangen. Deze aanvullende koopsom kan de koper financieren uit de lopende cashflow van de onderneming. Mocht de beloofde omzet uitblijven, dan krijgt de verkoper geen nabetaling. Let op om tijdens de onderhandelingen de condities goed door te spreken en vast te leggen. Anders ligt een dispuut snel op de loer. \