

WHITEPAPER  
**AANDEELHOUDER  
UITKOPEN**

IN GOED OVERLEG OF ALS JE ER SAMEN NIET UITKOMT

INSTITUUT VOOR ZAKELIJKE MEDIATION

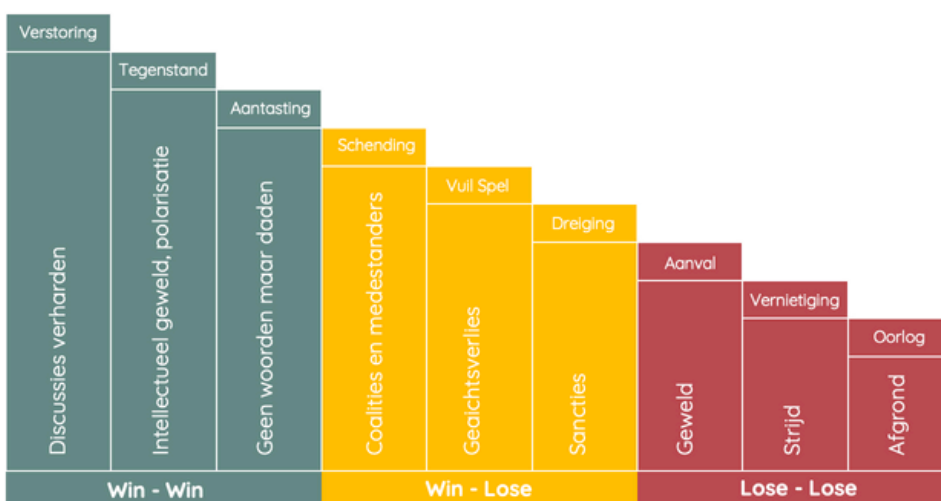
# Hoe kan je een aandeelhouder uitkopen?

Heb je ruzie of ga je als aandeelhouders in goed overleg uit elkaar? In beide gevallen moet je veel afspraken maken maar als er een (sluimerend of openlijk) conflict is, wordt het lastiger.

## Veel voorkomende conflicten tussen aandeelhouders:

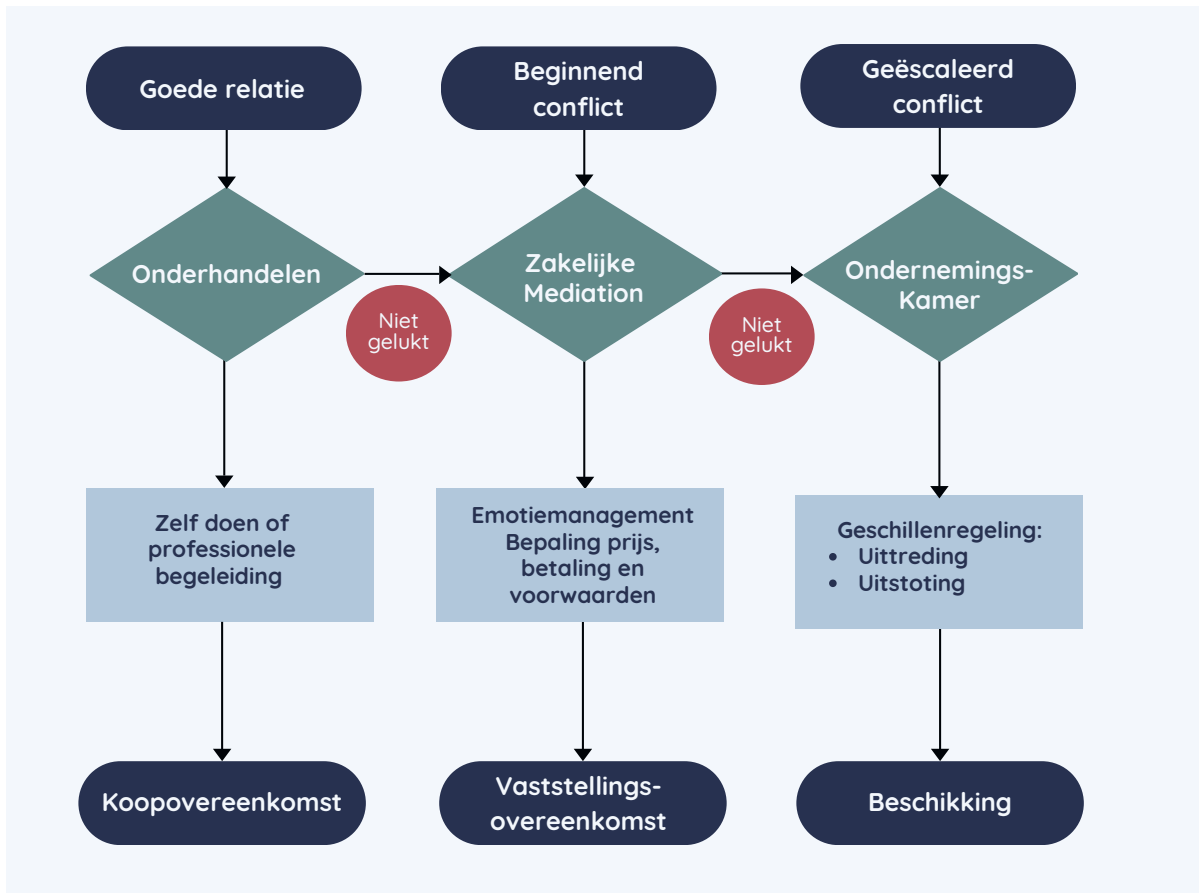
- Structureel verschil van inzicht over strategie, aansturing, besluiten en keuzes
- Verstoorde communicatie, elkaar ontlopen
- Bestuurlijke impasse
- Gebrek aan vertrouwen
- Belangenverstrengeling, nevenactiviteiten
- Familieruzies die in het bedrijf doorwerken
- Conflicten over geld, management fee, inzet of aandeel in het resultaat
- Onbalans eigendom versus bijdrage
- Persoonlijke botsingen

Conflicten lossen nooit vanzelf op, sterker nog: conflicten worden in de tijd alleen maar erger. Uit onderzoek blijkt dat er 9 stappen van escalatie zijn (bron: Friedrich Glasl)



In de fase van win-win en in de fase van win-lose is het nog mogelijk om tot een uitkoop te komen met professionele begeleiding. In de fase lose-lose resteert alleen de gang naar de rechter.

# Wat is jouw situatie?



Als je een goede onderlinge relatie hebt, kan je besluiten om zelf te onderhandelen over de prijs, de betaling en de voorwaarden. Realiseer je wel dat je **tegengestelde belangen** hebt en dat het vaak om veel geld gaat. De statuten van de B.V. of de afspraken in een aandeelhoudersovereenkomst geven de procedure aan die jullie moeten volgen.

Koper en verkoper hebben van nature een andere kijk op de waarde van de onderneming. Het bepalen van de prijs van aandelen wordt daarom meestal overgelaten aan een **Register Valuator**, die staat ingeschreven bij het Nederlands Instituut voor Register Valuators (NiRV). Maar ook als je een waarderingsrapport hebt moet je nog steeds tot een prijs voor de aandelen komen (koopsom). Er zijn soms goede redenen om de prijs hoger of lager te zetten.

Als je er onderling niet uitkomt of als de relatie gespannen is, kan je beter kiezen voor **zakelijke mediation**. Het voordeel is dat onderliggende emoties en spanningen vooraf door de mediator(s) worden geadresseerd, zodat er in een meer ontspannen sfeer kan worden gewerkt aan een overeenkomst.

Mocht dat ook niet lukken of is het conflict te zeer geëscaleerd dan kan je naar de Ondernemingskamer van het gerechtshof Amsterdam gaan om een vordering tot uittreding of tot uitstoting in te dienen. Dit heet de **Wettelijke Geschillenregeling** (Boek 3 BW, artikel 336-343)

# Koopovereenkomst

## Waar moet je het over eens worden?

Je kunt pas als aandeelhouder uit elkaar als je het eens bent over de voorwaarden voor de uitkoop. Hieronder staan de belangrijkste onderdelen van een koopovereenkomst.

### Prijs van de aandelen



Het vinden van een goede prijs voor de aandelen is moeilijk. Eerst zal je een idee van de waarde moeten hebben. Die waarde wordt op een peildatum berekend op basis van prognoses maar die zijn onzeker. Ook de risico's moeten worden ingeschat. De verkoper benadrukt de kansen, de koper benadrukt de risico's. Prijs is de uitkomst van hun onderhandeling. Bij prijsvorming is ook altijd de vraag: hoe sterk sta je en wat is je alternatief? Met sterke troeven kan je de prijs beïnvloeden.

### Betaling en financiering



Als je een prijs hebt afgesproken moet je een regeling treffen over de betaling van die prijs (de koopsom). Vaak gaat het om zoveel geld dat er een financiering nodig is. Bekende financiers zijn banken, fintech fondsen of investeerders. In vrijwel alle gevallen is een eigen inbreng vereist van minimaal 10%. Dit is geld wat je zelf hebt of leent bij vrienden en familie. Als financiering niet lukt kan je vragen of de koopsom in een aantal jaren mag worden betaald (vendor loan).

### Concurrentie afspraken



Bij elke uitkoop worden afspraken gemaakt over mogelijk concurrerende activiteiten door de verkoper. Maar ook het benaderen van klanten of medewerkers is onderdeel van de overeenkomst. Als regel geldt: hoe langer het concurrentiebeding, hoe hoger de prijs. Soms worden er boetes bij mogelijke schending afgesproken. Over concurrentiebedingen worden rechtszaken gevoerd, dus het is erg belangrijk wat je hierover afspreekt.

### Juridische afspraken



Andere belangrijke afspraken gaan over geheimhouding. Als vertrekkend aandeelhouder heb je veel belangrijke informatie die je niet mag delen.

Andere afspraken:

- beëindiging management fee
- laatste werkdag
- décharge van bestuur
- finale kwijting
- communicatie naar medewerkers, leveranciers en klanten
- financieringsafspraken

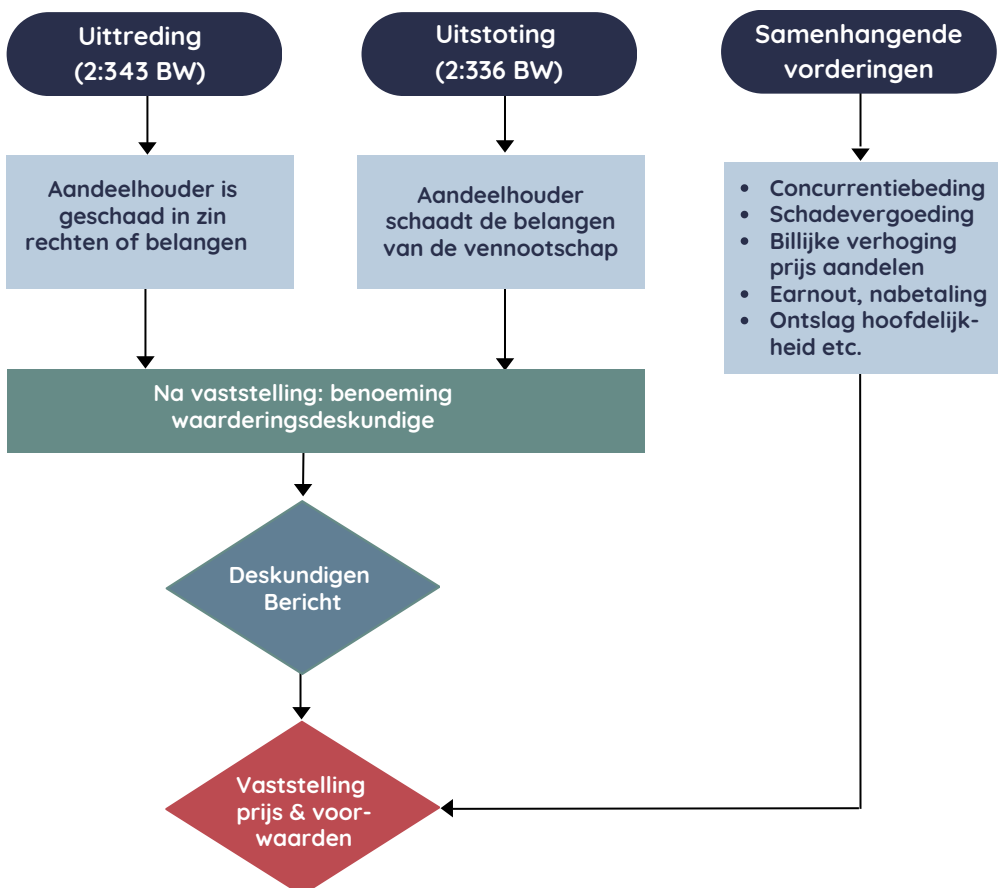


Als je naar de Ondernemingskamer wilt voor uittreding of uitstoting heb je een advocaat nodig om een verzoekschrift in te dienen en jou te vertegenwoordigen. Die advocaatkosten komen voor jouw rekening. Als jouw vordering wordt toegewezen wordt er een waarderingsdeskundige benoemd. Als de onderneming niet genoeg geld heeft om de deskundige te betalen komen die kosten ook voor jouw rekening. Deze bedragen kunnen samen oplopen van enige tienduizenden euro's tot ruim boven honderdduizend euro.

Sinds 1 januari 2025 is de Wettelijke Geschillenregeling aangepast. De Ondernemingskamer van het Gerechtshof Amsterdam is de eerste en enige gerechtelijke instantie waar je een vordering tot uittreding of tot uitstoting kan indienen.

In het geval van uittreding moet je aannemelijk maken dat er vanwege schade aan jouw belangen of rechten niet van jou in redelijkheid kan worden gevraagd om nog langer als aandeelhouder aan te blijven.

In het geval van uitstoting ("squeeze out") kunnen aandeelhouders die minimaal  $\frac{1}{3}$  van het geplaatste aandelenkapitaal vertegenwoordigen een vordering instellen tot uitstoot van een aandeelhouder die vanwege zijn schadelijke gedragingen in redelijkheid niet langer als aandeelhouder kan blijven.





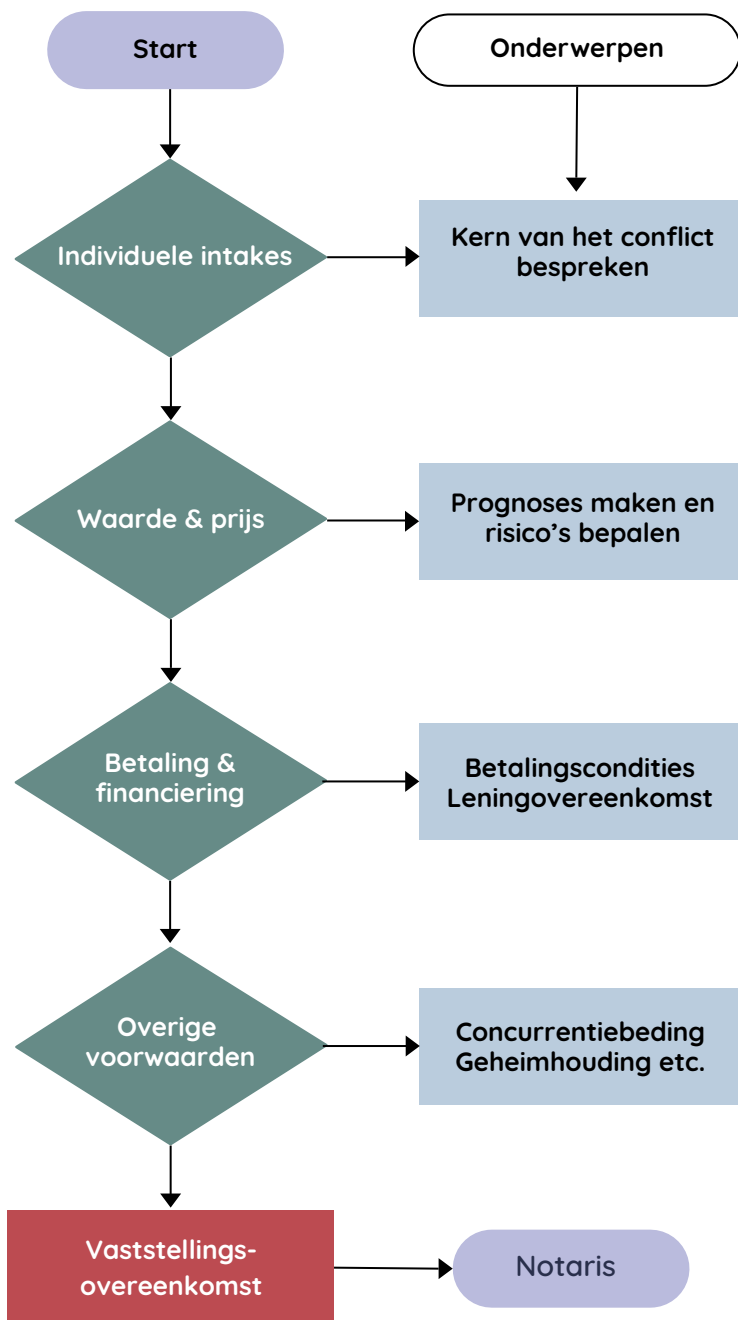
Zakelijke mediation is een proces waarin koper en verkoper onder professionele begeleiding komen tot overeenstemming over de prijs, betaling en voorwaarden voor uitkoop. De mediators hanteren een processtructuur waarbij alle stappen worden doorlopen om tot een vaststellingsovereenkomst te komen.

Instituut voor Zakelijke Mediation	
Succes	> 80%
Tarief per uur	€ 260,- ex BTW
Doorlooptijd gemiddeld	3 maanden
Aantal sessies gemiddeld	4-6
Duur sessie	2-3 uur
Overeenkomst	Vaststellingsovereenkomst Leningsovereenkomst
Kosten gemiddeld	tussen € 5.000,- en € 10.000,- ex BTW

Kenmerken
Onpartijdige, deskundige begeleiding
Vrijwillige deelname
Alles is vertrouwelijk
Actieve inzet gevraagd
Voorstellen doen, wijzigen of intrekken
Vertrouwelijk overleg met mediator (caucus) mogelijk
Transparante communicatie

# PROCES ZAKELIJKE MEDIATION

Mediation heeft grote voordelen ten opzichte van onderhandelen door adviseurs of gerechtelijke procedures. Mediation is sneller, goedkoper en heeft een grotere kans op succes. De bijeenkomsten vinden plaats in een informele omgeving en wat besproken is blijft vertrouwelijk. Je hebt zelf invloed op de uitkomst en je bent pas gebonden aan een voorstel als de overeenkomst is getekend.



# BIJZONDERE UITKOOPREGELING 2:201A (KLEINE AANDEELHOUDERS)

Een aandeelhouder die 95% heeft van:

- het aandelenkapitaal en
- de stemrechten

heeft het recht om de minderheidsaandeelhouders uit te kopen. Zij moeten hier verplicht aan meewerken.

Dit staat in artikel 2: 201a van het Burgerlijk Wetboek. De grootaandeelhouder moet een vordering tot overdracht instellen, die wordt beoordeeld door de Ondernemingskamer.

De Ondernemingskamer kan ook een of drie waarderingsdeskundigen vragen om een rapport over de prijs van de aandelen te maken. De rechter stelt de prijs vast. Er zijn uitzonderingen op deze regel, als bijvoorbeeld een minderheidsaandeelhouder schade ondervindt.





Er zijn drie manieren om een aandeelhouder uit te kopen:

1. Zelf onderhandelen of een adviseur/vertrouwenspersoon inschakelen
2. Een zakelijke mediation starten
3. Een vordering tot uittreding of uitstoting bij de Ondernemingskamer

Het Instituut van Zakelijke Mediation kan je helpen als adviseur/onderhandelaar en als zakelijke mediator. Daarnaast kunnen wij een deskundig waarderingsrapport maken, volgens de NiRV standaard.

Neem daarom vandaag nog vrijblijvend contact met ons op voor een gratis intake gesprek!

[WWW.INSTITUUTZAKELIJKEMEDIATION.COM](http://WWW.INSTITUUTZAKELIJKEMEDIATION.COM)

“Alle financiële, fiscale, juridische en bestuurlijke kennis onder één dak”

## Instituut voor Zakelijke Mediation



Alexander Thomassen is MfN Mediator, Register Valuator en Register Treasurer. Alexander heeft een corporate finance achtergrond bij ING. Hij is de oprichter van het Instituut voor Zakelijke Mediation. Daarnaast is Alexander Raadplaatsvervanger bij de Ondernemingskamer.

+ 31 (0)6 - 549 14 616



Mascha Sanders is MfN Mediator en adviseur van directies. Mascha heeft boardroom ervaring als algemeen directeur bij Arcadis, Ballast Nedam, Engie en Alliander. Mascha is commissaris bij drinkwaterbedrijf Oasen en voorzitter van de Raad van Toezicht van SHS Delft.

+ 31 (0)6 - 270 40 952



Victor Lampe is MfN Mediator, gespecialiseerd nalatenschapsmediator en fiscalist voor ondernemers. Victor is werkzaam geweest bij PWC Tax en partner bij Barneveld Schrevers. Victor is gespecialiseerd in fiscale DGA problematiek, bedrijfsopvolging en vermogensvraagstukken.

+ 31 (0)6 - 531 97 182



Frits Henstra is MfN Mediator en advocaat voor zakelijke geschillen en samenwerkingsverbanden. Daarnaast is Frits cao-onderhandelaar in de zorgsector. Naast conflicten rondom uitkoop is Frits ook mediator voor onderwerpen als huur, arbeid, vastgoed en echtscheiding waar ondernemers bij betrokken zijn.

+31 (0)6 - 499 08 202

### Feit

18 klanten gaven ons een review:

9,9

MEDIATORSCORE



Instituut voor Zakelijke Mediation

Cornelis Schellingerlaan 3

3703 SB Zeist

085 - 06 01 217

[info@instituutzakelijkemediation.com](mailto:info@instituutzakelijkemediation.com)

[www.instituutzakelijkemediation.com](http://www.instituutzakelijkemediation.com)