

## RECHTstreeks: “Schuld en Boete”

Nee, dit is geen boekbespreking van Dostojevski's klassieker. Hier gaat het er om wie schuldig is aan het lekken van vertrouwelijke informatie. Een juridische nachtmerrie voor verkoper. Om lekken te voorkomen dient een geheimhoudingsverklaring door de koper te worden ondertekend. Onderdelen zijn een algemene omschrijving van de gegevens en wie – bij naam genoemd – van koper en zijn adviseurs er inzage in hebben. Uitermate belangrijk is het boetebeding. Vanwege de moeilijke bewijsbaarheid van overtredingen dient de boete daarop zo zwaar te zijn, dat koper overtreding wel uit zijn hoofd laat! Weigert koper te ondertekenen, dan is hij geen serieuze kandidaat. Jammer, maar helaas.

De intentieverklaring – Letter of Intent (LOI) – vormt de volgende stap in het verkoopproces. Vorm en inhoud zijn variabel: soms niet meer dan een korte brief van de ene aan de andere en soms zo uitgebreid dat het eigenlijk al een koop-/verkoopovereenkomst is. Enige belangrijke punten uit de LOI zijn:

1. welke juridische entiteiten doen zaken met elkaar;
2. een van de allereerste gespreksonderwerpen vormt de koopsom. Dat is ook logisch, want als je het hierover niet eens bent heeft het verder besteden van tijd en kosten geen enkele zin. Daarom wordt de koopsom vaak al in de LOI vermeld;
3. koper is erbij gebaat een exclusiviteitsrecht voor een bepaalde periode te krijgen en zal dat ook vaak vragen. Een heikel punt. Voor verkoper is het strategischer met één of meer partijen te praten ... of te doen alsof. Zo kan hij partijen tegen elkaar uitspelen. Verleent verkoper toch exclusiviteit, dan kan hij daar iets voor terugvragen in de onderhandelingen;
4. we komen in een van de volgende columns nog te spreken over het Due Diligenceonderzoek (DD). Samengevat controleert de koper in een DD de juistheid van de door verkoper ter beschikking gestelde informatie. De uitkomst van het DD kan echter zo negatief zijn, dat daardoor de koopprijs keldert. Monteer daarom in de LOI een noodrem voor de verkoper: als de koopprijs door het DD procentueel met bijvoorbeeld 8% zakt kan de verkoper zich alsnog kostenvrij uit de onderhandelingen terugtrekken.

Nog twee afsluitende opmerkingen.

Let goed op de strekking van de LOI. Wanneer partijen het eens zijn tegen welke prijs wat wordt gekocht kan het goed zijn, dat de rechter vindt dat er al een koopovereenkomst is tussen partijen. De rechter kijkt namelijk niet naar de titel van het document maar naar de inhoud ervan. Daarom, en nu kom ik aan mijn tweede afsluitende opmerking, eindigen veel LOI's (de Engelstalige standaard) met de opmerking, dat de LOI voor partijen niet bindend is. Het je je uit de naad gewerkt voor zo'n LOI blijkt die juridisch niet afdwingbaar te zijn! Rare jongens die adviseurs.

Volgende keer verkoop aan familie en we zien de bui al hangen....

Tot volgende week,

Wim Vondenhoff, advocaat