



© Copyright MERITIUS® Gent

**Uitsluiting en uittreding uit
vennootschappen als middel
om ruzies te beslechten**

Index

Voorzienigheid helpt 1

**... maar wat baten kaars en bril
als de uil niet zien wil ? 2**

**Uitsluiting- of uittredingvordering
als alternatief ? 2**

**De vordering zeer secuur
voorbereiden ! 2**

Toepassingsvoorwaarden 3

**Procedure en waardering van
aandelen 3**

**Kan men het tij nog keren ? -
Besluit 4**

Ruzie onder de vennoten: scheiden of verder lijden?

Luc STOLLE

Samen met een snel wijzigende samenleving, zijn ook de menselijke relaties vluchtig en vooral precarig geworden. Dat merkt men ook in het ondernemingsleven: zakenpartners worden soms sneller dan verwacht verdeeld door ernstige meningsverschillen; onbenullige misverstanden leiden vaak tot onoverkomelijke ruzies tussen zonen en vaders, broers en zussen, echtgenoten, enz. Dikwijls komt op die manier het veel belovende commerciële plan of de eens zo succesvolle onderneming vroegtijdig in gevaar.

Wat kan een "voorzichtige ondernemer" hiertegen beginnen ?

Voorzienigheid helpt ...

Ik herinner mij de uitspraak van een professor vennootschapsrecht: *"het afsluiten van een aandeelhoudersovereenkomst is een must. Vlamingen bouwen huizen. Vertel een Vlaming dat je hem een huis zal bouwen zonder cement tussen de stenen. Hij zal jij vierkant uitlachen! Wel, een aandeelhoudersovereenkomst is de cement tussen het huis der vennoten, de vennootschap. Is er geen aandeelhoudersovereenkomst, dan dreigt de vennootschap bij een "serieuze storm" al even snel tegen de grond te gaan als een huis dat gebouwd is zonder cement."*

Aandeelhoudersovereenkomsten regelen (lees: beperken) in eerste instantie de *overdracht van aandelen*. Dit is vooral het geval voor de NV omdat daar de principiële overdraagbaarheid van de aandelen geldt. Voor een BVBA is de overdracht wettelijk geregeld: de aandelen mogen niet worden overgedragen dan met de instemming van ten minste de helft van de vennoten die drie/vierden van het kapitaal vertegenwoordigen (art. 249 W.Venn.).

De redactie van overdrachtbeperkende clausules is niet evident. Het W.Venn. stelt een aantal voorwaarden voor hun geldigheid. Zo kunnen de meest voorkomende overdrachtbeperkende clausules, zijnde de zgn. goedkeurings- en voorkoopregels, de overdracht slechts gedurende zes maanden beperken (te rekenen vanaf het aanbod van de aandelen). Heeft de goedkeuring of de uitoefening van het recht van voorkoop zich niet binnen deze termijn voltrokken, dan herleeft de vrije overdraagbaarheid en kunnen de aandelen m.a.w. in handen van een concurrent komen. Het is daarom belangrijk duidelijke en geldige regels te voorzien inzake de te volgen procedure (verloop in de tijd), de waardering (toe te passen methode, wie, binnen welke termijnen, ...), enz. Verder kunnen aandeelhouders afspreken hoe zij op de algemene vergadering zullen stemmen. Deze zgn. *"stemafspraken"* kan men vergelijken met de wijze waarop politieke partijen in het parlement stemmen: vooraf bepalen ze hun standpunt en in de plenaire vergadering brengen alle partijleden dezelfde stem uit, ongeacht hun persoonlijke overtuiging.

Uiteraard kan het arsenaal van conflict-voorkomende en -oplossende maatregelen worden aangevuld door het afsluiten van *stemkrachtbeperkingen* (waardoor de stemkracht en dus de macht van bepaalde vennoten wordt beperkt), regels inzake benoeming van bestuurders (zo is er bijv. de techniek van de *evenredige vertegenwoordiging binnen de raad van bestuur* waarbij wordt afgeweken van de regel dat de meerderheid de bestuurders benoemt; *in casu* worden de aandeelhouders "meer" evenredig vertegenwoordigd), enz.



In de regel doet de ontevreden meerderheidsaandeelhouder beroep op de gedwongen overdracht om zijn "lastige" minderheidsaandeelhouder uit te sluiten. Omgekeerd zal de ontevreden minderheidsaandeelhouder in de regel een uittredingsvordering instellen om de onredelijke meerderheidsaandeelhouder te verplichten zijn aandelen over te nemen. Beide procedures komen evenwel ook vaak voor tussen vennoten die elk 50 % van de aandelen bezitten



... maar wat baten kaars en bril als de uil niet zien wil ?

Soms blijken de contracten evenwel geschreven praaf voor de vaak. Tegen heethoofden, koppigaards en kemphanen (vooral met familiebanden) is meestal toch geen kruid gewassen.

Veelal ziet men dat bemiddelende partijen de brandjes trachten de blussen en de neuzen opnieuw in dezelfde richting pogen te zetten. Soms lukt dat wonderwel, maar meestal blijken de goede intenties een totale misrekening: matrozen die niet verder in dezelfde schuit willen zitten, zullen "vechten" tot één van hen uit de schuit valt. Soms springt een wanhopige matroos zelfs overboord.

De vraag is uiteraard of men een situatie van dagelijkse ergernis kost wat kost moet in stand houden en of het inderdaad niet beter is de arena te verlaten en een nieuw (professioneel) leven te starten, eerder dan versmacht te worden in dagelijkse ruzies en pesterijen.

Uitsluiting- of uittredingvordering als alternatief ?

Vanuit de bekommernis om ondernemingen van de "rechterlijke euthanasie" (de gerechtelijke ontbinding) te redden, voerde de wetgever van 1995 de uitsluitings- (BVBA art. 334 t.e.m. 339; NV: art. 635 t.e.m. 641) en uittredingsvordering (BVBA: art. 340 t.e.m. 341; NV: 642 t.e.m. 643) in.

De *uitsluitingsregeling* stelt één of meerdere vennoten in de mogelijkheid een vordering in te stellen teneinde één of meerdere andere vennoten uit de vennootschap te weren. Wanneer de vordering wordt toegestaan, resulteert zij in een gedwongen overdracht van aandelen (tegen betaling) door de verweerder(s) aan de eiser(s).

De *uittredingregeling* is de tegenhanger van de uitsluitingsregeling. Zij strekt ertoe een vennoot de mogelijkheid te geven uit de vennootschap te treden. Het betreft dus de gedwongen overname van de aandelen van de eiser(s) door één of meerdere gedagvaarde medevennoten (uiteraard opnieuw tegen betaling).

In de regel doet de ontevreden meerderheidsaandeelhouder beroep op de gedwongen overdracht om zijn "lastige" minderheidsaandeelhouder uit te sluiten. Omgekeerd zal de ontevreden minderheidsaandeelhouder in de regel een uittredingsvordering instellen om de onredelijke meerderheidsaandeelhouder te verplichten zijn aandelen over te nemen. Beide procedures komen evenwel ook vaak voor tussen vennoten die elk 50 % van de aandelen bezitten.

Voor de ontevreden minderheidsaandeelhouder kan de uittredingsvordering een geschenk uit de hemel zijn. Het is inderdaad vaak moeilijk om een minderheidsparticipatie van de hand te doen. Een derde is niet zo gauw bereid om een faire prijs te betalen voor een participatie die hem slechts minimale rechten verschaft. Wanneer aan de voorwaarden voldaan is, kan de uittredingsvordering een uitweg bieden.

Hoe dan ook, in beide gevallen blijft de vennootschap bestaan tussen de overblijvende vennoten.

De vordering zeer secuur voorbereiden !

Hoewel men bij de rechtbanken de laatste jaren heel wat soepelheid opmerkt bij het toepassen van de uitsluitings-, maar vooral de uittredingsregeling, mag men toch niet vergeten dat beide vorderingen een *ultimum remedium* zijn. Overeenkomsten – zo ook vennootschapscontracten – moeten door de partijen worden nageleefd: men kan dus niet zomaar een vennoot "buiten zetten" of toestaan dat een vennoot zomaar "de biezen neemt". Daarom gaan vele rechtbanken nog steeds na of de eisers minder verregaande wettelijke en contractuele mechanismen hebben betracht om aan de geschillen een einde te maken (vraagrecht, individuele toezicht- en controlerecht, vordering tot aanstelling van een vennootschapsrechtelijk deskundige, een mandataris *ad hoc*, aansprakelijkheidsvorderingen tegen bestuurders, enz.). Het is dus belangrijk dat men zich niet zomaar in een procedure stort, maar dat men integendeel het dossier op een correcte maar doortastende wijze voorbereidt.

Uiteraard is het ook belangrijk om de feiten correct en nauwkeurig te omschrijven en bijv. correspondentie tussen vennoten bij te houden, vergadernotulen te maken waarin de geschilpunten zonder succes aan de orde zijn gebracht, enz.

Het feitelijke en juridische dossier zal van primordiaal belang zijn bij de verdediging van de vordering.

Toepassingsvoorwaarden

Zowel de uitsluitings- als de uittredingsregeling zijn voorbehouden voor vennoten en aandeelhouders van BVBA's en de NV's die geen publiek beroep op het spaarwezen doen of hebben gedaan.

Voor het instellen van de uitsluitingsvordering moet men bovendien over een *minimumparticipatie* beschikken: in de regel 30 % van de stemmen of 20 % wanneer de vennootschap aandelen heeft uitgegeven die het kapitaal niet vertegenwoordigen.

Beide vorderingen hebben betrekking *op alle aandelen én op alle effecten die recht geven op inschrijving op of omzetting in aandelen*. Het is uiteraard de bedoeling dat uitgesloten of uittredende vennoten definitief uit de vennootschap verdwijnen. De latere omzetting van in aandelen converteerbare effecten mag er niet toe leiden dat hetzelfde probleem opnieuw de kop opsteekt.

Voor de toekenning van de vorderingen moet er in hoofde van de verweerders sprake zijn van "*gegronde redenen*". De rechtspraak is terzake zeer uitgebreid en staat niet steeds op één lijn. Hoewel hun uitspraken vanuit juridisch oogpunt soms op bezwaren stoten, blijken vele handelsrechters vooral zeer pragmatisch te beslissen. Het analyseren van de honderden beslissingen zou ons binnen het bestek van deze nieuwsbrief te ver leiden. Het zou zelfs zeer moeilijk zijn daaruit algemeen geldende kernconclusies te trekken. Toch kan, voor wat betreft de invulling van de term "gegronde redenen", een duidelijk onderscheid worden gemaakt tussen de uitsluitings- en de uittredingsvordering.

Zo is de gedwongen overdracht (uitsluiting) slechts verantwoord wanneer een vennoot door zijn gedragingen de belangen van de vennootschap op een zodanig ernstige wijze schendt dat hij in alle redelijkheid niet langer meer als vennoot kan worden geduld.

Voor het toestaan van de uittredingsvordering is het daarentegen niet noodzakelijk dat het belang van de vennootschap in gevaar is. Het is zelfs niet vereist dat haar werking bedreigd wordt. Meer dan het vennootschapsbelang dient *in casu* het belang van de eisende vennoot in aanmerking te worden genomen: kan van hem in alle redelijkheid worden verwacht dat hij nog langer vennoot van de vennootschap moet blijven ?

In elk geval moeten de feiten voorafgaand nauwgezet worden omschreven. Er moet onderzocht worden of bepaalde vennoten "fouten" hebben gemaakt (welke ?), hoe ernstig de onenigheid tussen de vennoten is, of er misbruik van meerderheid (of zelfs minderheid) is gemaakt, enz. Tenslotte moet vastgesteld worden welke repercussies dit alles voor de vennootschap zal hebben. De rechtspraak is, zoals gezegd, zeer uitgebreid. Het is belangrijk om de vordering zo te formuleren dat de wettelijke voorwaarden zijn voldaan en dat zij steun vindt in de rechtspraak.

Procedure en waardering van de aandelen

De vordering dient te worden ingeleid bij de *voorzitter van de rechtbank van koophandel* van het gerechtelijk arrondissement waar de zetel van de vennootschap is gevestigd. De rechter houdt zitting "*zoals in kortgeding*", hetgeen impliceert dat weliswaar een "versnelde procedure" wordt gevolgd, maar dat er toch een beslissing over de grond van de zaak wordt genomen.

De voorzitter kan rekening houdend met bestaande afspraken tussen de vennoten, zoals met voorkoop- en goedkeuringsclausules of met contractuele regels inzake de waardering van de aandelen. Hier komen dus opnieuw onze *aandeelhoudersovereenkomsten* om de hoek kijken.

De aandelenwaarde wordt meestal vastgesteld op de datum van de dagvaarding of zelfs van de uitspraak. Dit is het principe in geval van toekenning van de uitsluitingsvordering. Het vaststellen van de zgn. "*peildatum*" op één van deze data zorgt ervoor dat met de negatieve gevolgen van de door de "te bestraffen vennoot" (die wordt uitgesloten) gemaakte fouten "zo lang mogelijk" rekening wordt gehouden. Dit ligt ietwat anders voor wat betreft de uittredingsvordering. Alsdan wordt het waarderingsmoment vaak vastgesteld op (of vóór) de datum waarop de fouten of ingrepen daadwerkelijk door de verweerder (die de aandelen moet overnemen) zijn begaan *cq.* doorgevoerd. Dit maakt het mogelijk de waarde te bepalen los van de (meestal met opzet veroorzaakte) waardeverminderingen.

Het is zeer belangrijk om in de dagvaarding, minstens in latere conclusies, voldoende aandacht te besteden aan de vaststelling van de "peildatum". De rechter zal deze nl. in zijn vonnis vastleggen als de datum waarop de deskundige zich moet plaatsen bij het bepalen van de waarde van de aandelen.

Een vennootschap die vooral handel drijft, koopt en verkoopt, moet eerder gewaardeerd worden op basis van haar rendement. Voor een patrimoniumvennootschap zal bepaling van de intrinsieke waarde zich opdringen. De waarde van vennootschappen die naast een belangrijk patrimonium, ook een belangrijke handelsactiviteit hebben, wordt veelal vastgesteld aan de hand van een combinatie van de vermogens- en de rendementswaarde. Dit alles uiteraard in grote lijnen.





De uitsluitings- en de uittredingsvorderingen zijn procedures die op een snelle wijze een einde kunnen maken aan het frustrerende gehakketak dat sommige vennootschappen jarenlang teistert. Zij kunnen daarom een heilzame oplossing uitmaken voor de vennootschap en de twistende vennoten zelf.

Een andere discussie betreft de *waarderingmethode*. De belangrijkste methodes zijn ongetwijfeld de rendementswaardering (rendementswaarde, rendabiliteitswaarde, discounted cashflow, ...) enerzijds en vaststelling van de intrinsieke of substantiële waarde anderzijds.

Een vennootschap die vooral handel drijft, koopt en verkoopt, moet eerder gewaardeerd worden op basis van haar rendement. Voor een patrimoniumvennootschap zal bepaling van de intrinsieke waarde zich opdringen. De waarde van vennootschappen die naast een belangrijk patrimonium, ook een belangrijke handelsactiviteit hebben, wordt veelal vastgesteld aan de hand van een combinatie van de vermogens- en de rendementswaarde. Dit alles uiteraard in grote lijnen.

Veelal wordt aan de deskundige gevraagd aan te geven welke methode, gelet op de aard van de onderneming, het belangrijkste is en in welke verhouding ze moeten worden toegepast.

In de regel wordt ook rekening gehouden met de omvang van de rechten die verbonden zijn aan het over te dragen aandelenpakket. Een meerderheidsparticipatie zal een relatief grotere waarde hebben dan een minderheidsparticipatie. Voor de laatste wordt een zgn. *décôte* toegepast.

Teneinde te vermijden dat men met een kluitje in het riet wordt gestuurd, spreekt het vanzelf dat uitgebreid geconcludeerd en gedebatteerd dient te worden omtrent de waarderingmethoden en elementen die de waardering kunnen beïnvloeden.

Kan men het tij nog keren ? - Besluit

De beslissing van de eerste rechter is uitvoerbaar bij voorraad, hetgeen impliceert dat zij onmiddellijke uitvoering krijgt. Hoger beroep zal de overdracht van de aandelen (en de betaling ervan) dus niet tegenhouden. Het moet geen verwondering wekken dat het, na de principiële beslissing van de eerste rechter, moeilijk zal zijn de situatie om te keren. Immers, na verloop van het hoger beroep zal de eigenaar van de aandelen reeds een tijdlang de scepter over de vennootschap hebben gezwaaid.

Dus... bezin vooraleer u een procedure start.

De uitsluitings- en de uittredingsvorderingen zijn procedures die op snelle wijze een einde kunnen maken aan het frustrerende gehakketak dat sommige vennootschappen jarenlang teistert. Zij kunnen daarom een heilzame oplossing uitmaken voor de vennootschap en de twistende vennoten zelf.

Bereid de procedure evenwel goed voor, zowel juridisch als feitelijk. Ga vooraf ook na welke prijs u mag verwachten en welke juridische en economische argumenten u kunt ontwikkelen ter beïnvloeding van de waardering. Eenmaal de procedure begonnen, kunt u niet meer terug: de prijs die u voor de aandelen moet betalen of de prijs die u voor uw aandelen ontvangt, is diegene die de rechter vaststelt.

Onze kantoren

MERITIUS® GENT

Martelaarslaan 402 – 9000 Gent
Tel. +32 (0)9 269 70 70 - Fax +32 (0)9 269 70 71
info.gent@meritius.be

MERITIUS® BRUSSEL

Avenue Georges Henrilaan 431 – 1200 Brussel
Tel. +32 (0)2 735 91 56 - Fax +32 (0)2 734 35 00
info.brussels@meritius.be

MERITIUS® BERGEN

Rue Ste Gertrude 1 – 7070 Le Roeulx
Tel. +32 (0)64 66 50 12 - Fax +32 (0)64 67 60 93
info.mons@meritius.be

MERITIUS® NAMEN

Avenue Cardinal Mercier 46 – 5000 Namur
Tel. +32 (0)81 74 42 04 - Fax +32 (0)81 74 42 07
info.namur@meritius.be

MERITIUS® ANTWERPEN

Jules Moretuslei 374-376 – 2016 Antwerpen
Tel. +32 (0)3 825 55 00 - Fax +32 (0)3 825 56 00
info.antwerpen@meritius.be