



Nathalie van Hellenberg Hubar, DVAN Advocaten:

"Ketenintegratie groot thema in agri-food branche"

"Ketenintegratie komt in meer branches voor, maar je ziet dat het in de agri-food branche op dit moment een groot thema is," zegt advocaat Nathalie van Hellenberg Hubar van DVAN Advocaten. Nathalie ziet dat, nadat de weg die een product aflegt van grondstof tot consument in de afgelopen decennia steeds langer werd, nu steeds vaker wordt geprobeerd om de productie- en distributieketen te verkorten en te integreren. "Het overnemen of participeren in andere bedrijven speelt daarbij een belangrijke rol."

"De redenen voor ketenintegratie zijn vrij divers," geeft de advocaat aan. Dat kan te maken hebben met synergie en kostenbesparing, maar een kortere keten zorgt bijvoorbeeld ook voor meer transparantie waardoor voedsel fraude beter is tegen te gaan en traceerbaarheid minder complex wordt. Nathalie geeft aan dat de keten kan worden verkort door een nieuw bedrijf, alleen of met een ketenpartner, te starten en daarmee activiteiten te integreren en ketenschakels over te slaan. In de praktijk blijkt ketenintegratie door bedrijfsovername - volledige overname of het nemen van een belang in een ketenpartner - een populaire manier om tot een kortere keten te komen. "Daarvan is het voordeel dat je zelf het wiel niet hoeft uit te vinden en kunt voortborduren op de kennis van de ketenpartners. Maar ook financieel tast je niet in het duister. Het is een bestaande firma die je koopt met een geprognosticeerde winst of omzet." Het juridisch vormgeven van een dergelijk overname-traject is een intensief proces dat veel tijd kost en een solide basis onder de overname moet leggen. Dat begint met het opstellen van een eerste document, een intentieovereenkomst, waarin de uitgangspunten voor het onderhandelingstraject worden overeengekomen.

ONDER DE MOTORKAP KIJKEN

"Als de intentieovereenkomst is getekend, gaat de koper onderzoek doen naar de vennootschap en de onderneming die hij wil kopen. Tijdens het boekenonderzoek gaat de koper zoals je bij het kopen van een auto zou doen: onder de motorkap kijken." Tijdens de boekenonderzoekperiode is er de gelegenheid voor de koper om de administratie van de verkoper in te zien en om een inschatting van risico's te maken op financieel, fiscaal en juridisch gebied. Daarbij is het voor DVAN Advocaten bij trajecten in de agri-food branche belangrijk om kennis van de hele keten te hebben om sectorspecifieke risico's in te kunnen schatten en is er extra aandacht voor levensmiddelen- en arbeidsrecht. Afhankelijk van de risico's die worden gesignaleerd, worden deze verdisconteerd. Dat kan bijvoorbeeld door de overnameprijs bij te stellen of andere voorwaarden te stellen. Maar als het tegenvalt en er zijn in de intentieovereenkomst afspraken over gemaakt, kan het boekenonderzoek ook het einde van het overname-traject betekenen. Of er in de intentieovereenkomst de vrijheid is ingebouwd om het overname-traject te kunnen stoppen, heeft vaak te maken met of er een plan B is. "Heb je al een heel uitgewerkt plan om de dienst zelf te gaan leveren, dan denk je mis-

schien wat sneller: als het niet bevalt, doe ik het liever zelf. Als je geen plan B hebt, wil je de andere partij zoveel mogelijk binden. Want dan is dat je enige oplossing."

SAMENWERKINGSAFSPRAAK

Na het boekenonderzoek wordt gestart met het opstellen van de documentatie. Dat kan een koopovereenkomst zijn waarin afspraken worden gemaakt over de prijs en de verdeling van risico's. In het geval van een gedeeltelijke overname van de aandelen moeten er ook afspraken worden gemaakt over hoe de samenwerking tussen beide partijen eruit gaat zien: de aandeelhoudersovereenkomst. "Daarbij komen vragen aan de orde als: wie mag er overeenkomsten aangaan, of als er extra geld nodig is, gaat er dan iemand bijstorten?" Nathalie merkt op dat vaak de focus ligt op de koopovereenkomst terwijl ook de aandeelhoudersovereenkomst een cruciaal document is op het moment dat het nodig is. Daarbij geeft zij aan dat het voor beide partijen belangrijk is om na te denken over hoe zij zo nodig ook weer uit elkaar kunnen. "Dat is nodig omdat er in de wet vrij weinig mogelijkheden zijn voor aandeelhouders om uit elkaar te gaan. Als twee aandeelhouders ieder de helft van de aandelen hebben, wordt het bijvoorbeeld erg lastig om uit elkaar te gaan als er niets is afgesproken. Dan staken de stemmen en dat kan een hele onderneming vleugellam maken." Nathalie geeft aan dat veel discussie achteraf kan worden voorkomen door vooraf na te denken en te spreken over dergelijke aspecten. "Je discussieert op een andere manier als je met elkaar wilt samenwerken dan als je uit elkaar wilt." (MW) ■

Nathalie.hubar@dvan.nl

THE GLOBAL LEADER IN
AVOCADOS







YEAR-ROUND
SUPPLY



PREMIER
CUSTOMER
SUPPORT



INNOVATIVE
SALES PROGRAMS



VERTICAL
INTEGRATION

11,000+
ACRES



MISSION
QUALITY



COMPLETE
COLD CHAIN
CONTROL

Delivering World-Class Quality
and Supply Chain Expertise

missionproduce.com






@missionavocados

STOP SHOCK®

Patent 8603865

Valbreker bij het rooien en verladen van aardappelen, uien, wortelen enz.
Voorkomt beschadigingen. Eenvoudig te monteren in elke kipwagen.







DE JAGER PRODUCT
De Ring 24 - 5261 LM Vught - Nederland
T. (31) 73-684 00 20 - M. (31) 96-53 395 868
info@stopshock.nl - www.stopshock.nl



NEDERLAND

Kunststof voorraadbakken Voor Fruitteelt en AGF

- Duurzaam en oersterk •
- 100% recyclebaar •
- 60 jaar ervaring in fruit/AGF •
- Made in Holland •



www.capp-plast.com | verkoop@capp-plast.com

T. 06-5191 4888

AGF Primeur 4 • Advocatuur • 2021

199