

JOINT-VENTURES

Hilde Laga
Advokaat

Professor Katholieke Universiteit Leuven

Inleiding

In Van Dale's Woordenboek der Nederlandse taal wordt de term 'joint-venture' vertaald als 'gemeenschappelijke onderneming, samenwerking van een aantal ondernemingen voor een bepaald project'.

In de rechtsliteratuur vindt men de volgende definitie:

'... un simple contrat intuitu personae par lequel deux ou plusieurs personnes physiques ou morales, juridiquement et économiquement indépendantes, animées d'une affectio co-operandi, conviennent de mettre en œuvre tous les moyens qu'elles estiment nécessaires en vue de réaliser ensemble et sur un base égalitaire un projet défini, un objectif commun (P. Marchandise, La coopération entre sociétés commerciales à la recherche d'une structure, in *Jurist in bedrijf*, B.V.B.J., 1989, p. 378).

Een joint-venture onderstelt inderdaad dat twee ondernemingen hun krachten bundelen om een gemeenschappelijke activiteit te voeren. Essentieel is evenwel dat elke partner zijn zelfstandigheid blijft behouden. In dat opzicht verschilt een joint-venture dus van een fusie tussen twee ondernemingen: daarbij verliezen beide definitief hun zelfstandigheid om op te gaan in een nieuwe structuur.

Om te kunnen spreken van een joint-venture is vereist dat partijen hun samenwerking vastleggen in een overeenkomst. Dat kan om het even welke samenwerkingsovereenkomst zijn. Met andere woorden, de term joint-venture verwijst niet naar een welbepaalde overeenkomst zoals de leningsovereenkomst of de koop-verkoopovereenkomst. De samenwerking kan dus vanuit juridisch oogpunt vele vormen aannemen.

In België bestaat er geen specifieke rechtsvorm van een joint-venture. Het is wel een feit dat achter deze benaming een veelkleurige werkelijkheid schuilgaat: het kan gaan over een eenvoudige samenwerkingsovereenkomst tot een vennootschap met beperkte aansprakelijkheid tussen de twee joint-venture partners.

Meestal echter zal de samenwerking de vorm aannemen van een gemeenschappelijke dochteronderneming ('filiale commune', 'incorporated joint venture' of 'Gemeinsame Tochtergesellschaft'). Deze formule is immers de enige die toelaat om de risico's van de samenwerking af te zonderen van de andere activiteiten van de samenwerkende ondernemingen. Tot op vandaag heeft de gemeenschappelijke dochteronderneming in het Belgisch recht geen apart statuut, noch vanuit vennootschapsrechtelijk standpunt, noch vanuit fiscaalrechtelijk standpunt. Alles zal dus afhangen van de vennootschapsvorm waarvoor men opteert, zijnde in de praktijk meestal een vennootschap met beperkte aansprakelijkheid.

Voor- en nadelen

Wat is de bedoeling van partijen bij een joint-venture?

Een joint-venture kan opgericht worden voor één enkel project ofwel om aan een duurzame activiteit vaste vorm te geven.

Vooreerst kan een joint-venture voor een onderneming tot doel hebben een onbekende markt te betreden. Het aangaan van een joint-venture met een lokale partner in het buitenland, kan noodzakelijk zijn voor het welslagen van een project in een min of meer onbekende omgeving. De kennis die de buitenlandse partner heeft over de lo-

kale gewoonten en wetgeving kan een belangrijke rol spelen. In sommige landen wordt het aangaan van een joint-venture met een lokale partner trouwens ten zeerste aanbevolen, zorniet verplicht gesteld door de wetgeving op investeringen door buitenlanders.

Voorts kan een joint-venture het creëren van synergieën beogen. Het samenbrengen van eigen kenmerken kan leiden tot een nieuwe toegevoegde waarde, die de partners individueel niet kunnen tot stand brengen. Een typisch voorbeeld hiervan is de joint-venture tussen een onderneming uit de petroleumsektor en een plasticfabrikant. De eerste kan een relatief goedkope en zekere bevoorrading in petroleumprodukten garanderen terwijl de tweede beschikt over spits-technologie voor het fabriceren van polypropyleen maar niet over een vaste bevoorradingsbron van grondstoffen.

Verder kan het realiseren van kostenbesparingen door schaalvergroting een doelstelling van een joint-venture zijn.

Een joint-venture kent ook nadelen. Eén ervan is dat dergelijk project maar kan slagen indien partijen, die vaak een totaal andere bedrijfskultuur hebben, werkelijk bereid zijn om op voet van gelijkheid samen te werken. Vele joint-ventures mislukken dan ook omdat men zich bij de aanvang onvoldoende bewust is van deze realiteit en

daarvan onvoldoende de volledige draagwijdte inschat. Vandaar dat het is aan te raden langdurig te onderhandelen vóór de oprichting van een joint-venture. Dit geeft beide partijen de gelegenheid elkaars specificiteiten te leren kennen.

De joint-venture overeenkomst

Een joint-venture overeenkomst is doorgaans een vrij complexe en lange overeenkomst. Van in het begin moet evenwel gesteld worden dat deze overeenkomst niet afzonderlijk wordt geregeld in het Belgische recht. De gewone regels van algemeen kontraktenrecht zijn dan ook van toepassing. Zulke overeenkomst kan onderhands opgesteld worden: tussenkomst van een notaris is niet vereist.

Partijen moeten het eens worden over hun wederzijdse rechten en plichten, zoals de middelen die beide wensen in te zetten, over het ter beschikking stellen van personeel en technologie evenals over de verdeling van de resultaten van de samenwerking.

Gedurende de onderhandelingen worden niet zelden tussentijdse geschriften opgemaakt die enkel het vastleggen van een stand van de onderhandelingen tot doel hebben zonder dat partijen daaraan een bindend karakter wensen te geven. Ze krijgen vaak de meest uiteenlopende benamingen mee zoals memo's, beginselakkoorden, principe-overeenkomsten, préambule, protocol, en dergelijke. Meestal wordt daarna overgegaan tot het opstellen van de eigenlijke joint-venture overeenkomst waarin de partijen de verbintenis aangaan om een gemeenschappelijke dochteronderneming op te richten. In dat geval moeten de statuten van de gemeenschappelijke dochteronderneming als bijlage aan deze overeenkomst gehecht worden. Dit moet zeker aangeraden worden teneinde te vermijden dat partijen na het tekenen van de joint-ventureovereenkomst het vooralsnog oneens worden over de inhoud van de statuten.

Daarnaast zal de overeenkomst nog vele andere bepalingen bevatten teneinde de onderlinge rechten en plichten van partijen, bijvoorbeeld inzake deelname aan het kapitaal, inzake financiering van de activiteiten, enzovoort, te regelen. Vaak wordt in deze overeenkomst ook de rechten geregeld

van de vennoten ten aanzien van de vennootschap en in dat opzicht zal de basisovereenkomst niet alleen een voorovereenkomst zijn tot oprichting van een gemeenschappelijke dochteronderneming maar tegelijk ook een aandeelhoudersovereenkomst.

Hier past wel een caveat.

Soms bevat de basisovereenkomst immers bepaalde regels die eigenlijk thuishoren in de statuten. Een veel voorkomend voorbeeld in dat verband zijn de benoemingsvoorwaarden en de benoemingsprocedure voor bestuurders. Verder valt het niet mee om in zulke documenten de bindende afspraken te onderscheiden van de niet-bindende. Vandaar dat men in de praktijk er altijd goed zal aandoen om het opstellen van zulke voorovereenkomst toe te vertrouwen aan een jurist.

De keuze van de rechtsvorm: n.v., b.v.b.a. of c.v.b.a.?

Algemeen

De twee partijen bij een joint-venture dienen te kiezen voor een welbepaalde vennootschapsvorm. Daarbij zullen zij meestal opteren voor een vennootschapsvorm waarbij de aansprakelijkheid van de vennoten beperkt is tot de inbreng die zij doen in de vennootschap. Van de acht vormen die de Belgische vennootschappenwet aanbiedt, kunnen enkel de n.v., de b.v.b.a. en de c.v.b.a. aan deze wens tegemoet komen. Alleen in deze vennootschapsvormen met beperkte aansprakelijkheid staan de aandeelhouders niet verder in met hun eigen vermogen voor de verbintenissen die aangegaan worden door de vennootschappelijke onderneming. Met andere woorden: alleen in die vennootschappen is het vermogen van de vennootschap het *uitsluitend* executieobject van de vennootschapschuldeisers.

Nochtans zal het vaak zo zijn dat de aandeelhouders deze beperkte aansprakelijkheid vrijwillig doorbreken ten aanzien van de bankiers door zich met hun ganse vermogen borg te stellen voor de aan de joint-venture verschaft kredieten.

In de praktijk zal de gemeenschappelijke dochteronderneming meestal de rechtsvorm aannemen van een n.v. De vertrouwdheid van de praktijk met deze vorm is daar wellicht niet vreemd aan.

Gelijkheid binnen de raad van bestuur

De Wet van 13 april 1995, die in werking treedt op 1 juli 1996, heeft ervoor gezorgd dat de n.v. nog geschikter wordt voor joint-ventures.

In art. 55, eerste lid Venn.W. wordt namelijk in de mogelijkheid voorzien om slechts twee in plaats van drie bestuurders te benoemen. Dit is enkel mogelijk in geval de n.v. werd opgericht met slechts twee aandeelhouders. Dit moeten niet noodzakelijk twee oprichters zijn die de oprichtersaansprakelijkheid dragen waarvan sprake in art. 31, lid 2 iuncto art. 35 Venn.W. Zolang de raad van bestuur slechts twee leden telt, wordt de statutaire bepaling die aan de voorzitter van de raad van bestuur een doorslaggevende stem toekent, voor niet geschreven gehouden. Dit is logisch aangezien de voorzitter anders de vennootschap de facto alleen zou besturen.

Het zal dus voortaan mogelijk zijn om een n.v. op te richten waarbij elk van de joint-venturepartners de helft van de aandelen heeft en waarbij zij ieder één bestuurder hebben. Meestal wensen partners van een joint-venture immers absolute gelijkheid op het niveau van het bestuur.

Uiteraard schuilt in zulke structuur het gevaar voor patstellingen: alle besluiten zullen immers met unanimité moeten genomen worden. Indien de twee bestuurders chronisch in een patstelling verzeild geraken en het niet meer eens kunnen worden over het beleid dan stelt zich uiteraard de vraag naar de overleving zelf van de joint-venture. In de statuten kunnen evenwel clausules ingelast worden die ertoe strekken dergelijke patstelling te doorbreken of op te lossen. Een mogelijkheid daartoe is de aanduiding van een zogenaamde bindend adviseur, die dan een voor de bestuurders bindend advies uitbrengt in geval van patstelling.

De term is kontradictorisch aangezien een advies juist niet bindt. Daarom wordt in de recente rechtsleer liever de term bindende derden-beslissing gebruikt (zie daarover M.L. Storme en M.E. Storme, 'De bindende derdenbeslissing naar Belgisch recht', *t.p.r.*, 1985, blz. 713 e.v.).

De derde, die uiteindelijk een besluit zal nemen dat dat van de raad van bestuur vervangt en derhalve aan de vennootschap zelf zal toegerekend worden, kan aangeduid worden ofwel in de *statuten* zelf ofwel in een *aparte*

overeenkomst. Daarbij moet opgemerkt worden dat de derde aangeduid kan worden zowel vóór het ontstaan van een geschil als nadien. Het hoeft geen betoog dat de derde een vertrouwensfiguur moet zijn van de beide rivaliserende groepen. Een jurist hoeft het niet te zijn maar bij voorkeur een onafhankelijke persoon die geen aandeelhouder, bestuurder, zaakvoerder of commissaris is in de vennootschap.

In een statutaire clause is het niet nodig de derde reeds nominatief te vermelden. De bindend adviseur zal naar eigen inzicht in het belang van de vennootschap beslissen. Aangezien diens besluit het besluit van de raad van bestuur vervangt en zulke beslissing een partijbeslissing is, zal dergelijk besluit door de rechter slechts marginaal kunnen getoetst worden.

De bindende derdenadviseur is evenwel geen toevermiddel. Indien een chronische onmogelijkheid tot besluitvorming vermeden kan worden, zal het een veeg teken zijn wanneer systematisch op zijn tussenkomst dient beroep gedaan te worden.

Bovendien is de positie van de bindende adviseur uiterst delikaat. Door een beslissing te nemen die strijdig is met de belangen of wensen van één van de partijen, zal hij het vertrouwen van deze partij verliezen. Niet zelden zal hij immers de knoop moeten doorhakken in zeer delikate situaties.

Vandaar dat de efficiëntie van een dergelijke clause voornamelijk

schuilt in het afschrikkingseffekt: het feit dat beide partijen weten dat een derde zal beslissen indien zij niet zelf tot een overeenkomst komen, is vaak voldoende om hen toch tot een overeenkomst te brengen.

Beperkte overdraagbaarheid van de aandelen.

Aangezien de joint-venture een intuitu personae-aangelegenheid is bij uitstek, wensen de partners meestal dat de aandelen beperkt overdraagbaar zijn, en in de meeste gevallen zelfs onoverdraagbaar.

Ook op dit punt heeft de wetgever van 13 april 1995 voor nieuwe perspectieven gezorgd. De wetgever heeft namelijk zelf uitdrukkelijk bepaald dat de overdracht van aandelen van een n.v. aan gelijk welke beperking kan onderworpen worden. Anders gesteld, de vrije overdraagbaarheid van de aandelen van een n.v. is een aanvullende regel waarvan in de statuten of andere overeenkomsten kan afgeweken worden.

De wetgever voorzagt evenwel in een dubbele beperking aan de contractuele vrijheid in geval de overdraagbaarheidsbeperking de vorm aanneemt van een stand-stillclause. Deze is in casu van belang aangezien de meeste statuten van een joint-venture precies zullen voorzien dat de aandelen gedurende het bestaan van de joint-venturevennootschap onoverdraag-

baar zijn aan derden. Krachtens lid 2 van art. 41, §2 Venn.W. moeten onvervreemdbaarheidsclausules, met name standstill-clausules, in de tijd beperkt zijn en steeds verantwoord op grond van het belang van de vennootschap. Krachtens art. 74ter, §2 Venn.W. zijn overdraagbaarheidsbeperkingen die niet beperkt zijn in duur of niet verantwoord in het belang van de vennootschap, nietig.

Uiteraard zal vrij gemakkelijk kunnen aangetoond worden dat een onoverdraagbaarheid van de aandelen aan derden in het belang is van de joint-venture. De vraag hoelang deze onoverdraagbaarheid mag duren zal van de omstandigheden afhangen.

Besluit

Uiteindelijk dient vastgesteld te worden dat er in België geen specifieke rechtsvorm bestaat van een joint-venture. Het feit dat achter deze benaming een veelkleurige werkelijkheid schuil gaat is daar echter niet vreemd aan: het kan gaan over een eenvoudige samenwerkingsovereenkomst tot een vennootschap met beperkte aansprakelijkheid tussen de twee joint-venture partners.

In ieder geval is het opstellen van de joint-ventureovereenkomst maatwerk dat bij voorkeur zal toevertrouwd worden aan een gespecialiseerd jurist.



ZEEBRUGGE: THE PLACE TO BE FOR BUSINESS

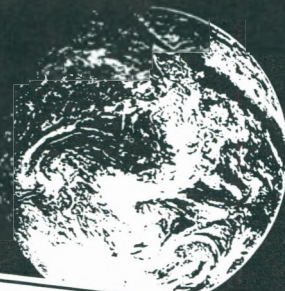
Investeer nu in de toekomst. De Transportzone Zeebrugge biedt ruimte (gronden) en burelen voor alle Haven- en Transportgebonden bedrijven.

Voor inlichtingen en begeleiding bel nu NV TRANSPORTZONE op het nummer 050 / 54.76.47 (internationaal /3250.547.647)



TRANSPORTZONE ZEEBRUGGE NV

**AN OFFICE WITH A
WORLDWIDE VIEW!**



bisof 050-33.78.16