

Uitkoop ANAC

‘Goede afspraken voorkomen discussies’

Na veertig jaar harmonieuze samenwerking, ga je ook harmonieus uit elkaar, vindt Lex Peters, inmiddels de enige directeur van familiebedrijf ANAC. Het uitkopen van zijn broer verliep soepel, mede dankzij de heldere bedrijfsstructuur die huisnotaris Claudia Lap adviseerde.

TEKST Jolanda aan de Stegge | BEELD Truus van Gog

Trots wijst Lex Peters in het ANAC-tankstation in Nijmegen naar zwart-witfoto's boven de balie. Ze illustreren de start en expansie van het familiebedrijf, waarmee zijn ouders in 1940 op een steenworp afstand begonnen. Aanvankelijk met een zaad- en meelhandel, maar in de jaren vijftig van de vorige eeuw verschijnen er twee benzinepompen voor de boerderij en kunnen klanten er hun auto laten repareren. De onderneming krijgt dan de naam Het Klaverblad, waarnaar het klavertje vier in het huidige logo verwijst. Als automobilisten moeten uitstappen om binnen af te rekenen, ruikt vader Peters handel en verkoopt hij ook andere producten. Begin jaren zeventig van de vorige eeuw doopt hij het bedrijf om in Algemene Nederlandse Automobielen Club (ANAC). De drie zoons (Ton, René en Lex) nemen in 1985 de zaak over. Voortvarend breiden zij tankstation annex garage uit met doe-het-zelf-wasboxen en lanceren begin jaren negentig van de vorige eeuw de eerste autowasstraat. Terwijl de garage wordt afgestoten, innoveert het bedrijf tegen de klippen op en telt tegenwoordig dertien autowasstraten waarvan drie met een interieurbaan in

Nederland en België, drie benzinestations, een indoor kartbaan, een self storage bedrijf en een hoge wasstraat voor bestelbussen.

AANBIEDINGSPLICHT

Claudia Lap: ‘Toen Ton, René en Lex de zaak overnamen, werd het een vennootschap onder firma met drie broers. Begin jaren negentig kreeg ik als jong kandidaat-notaris bij Hekkelman Notarissen hun dossier en wijzigden we dit in een bv-structuur.’ Zoemend tevreden zijn de broers ook over de bedrijfsstatuten die huisnotaris Lap in 1998 opstelde. ‘Daarin staat dat als een van de aandeelhouders overlijdt diens erfgenamen verplicht zijn de aandelen aan te bieden aan de twee andere aandeelhouders. Dit om te voorkomen dat die erfgenamen kunnen beslissen het bedrijf deels over te nemen’, aldus Lap. Lex Peters: ‘Het is aan de twee andere aandeelhouders of zij gebruikmaken van die aanbiedingsplicht.’

De destijds opgestelde bedrijfsstatuten kennen een structuur die het gemakkelijker maakt beslissingen te nemen en dingen te ontrafelen. Daarbij heeft elke broer een persoonlijke holding, waarin ieder ook apart dingen kan ondernemen. Het bedrijf groeit enorm: er komen ondernemingen, bv's en vestigingen bij. De aanbiedingsplicht wordt uiterst relevant als oudste broer Ton in 2011 overlijdt en alle aandelen in handen komen van René (64) en Lex (58). Sindsdien geven zij samen leiding aan ANAC.

ER SAMEN UITKOMEN

Begin november 2018 realiseert Lex zich tijdens het hardlopen dat de tijd rijp is zijn zes jaar oudere broer uit te kopen. Twee dagen later doet hij hem een bod dat klinkt als een klok, met een paar randvoorwaarden. Het helpt dat de broers een aantal jaren daarvoor eenzelfde traject meemaakten na het overlijden van Ton: ze weten wat





‘Alles kan maar beter glashard op papier staan’

de aandelen waard zijn. Na twee gesprekken van tien minuten zijn zij er min of meer uit. Kort daarop licht Lex zijn financiële rechterhand in, stelt de werknemers op de hoogte, praat met de bank en belt zijn huisnotaris. Lex Peters: ‘De eerste mail die ik Claudia schreef over de uitkoop van mijn broer omvatte zes regels met daarin de geest achter de deal. Als het uitgangspunt is dat je het fatsoenlijk wilt doen en de relatie goed wilt houden, moet je ook zo handelen. Want hoe meer mensen je adviseren, hoe ingewikkelder het wordt en waarom zou je voor een ton advieskosten maken als je er ook samen uit kunt komen?’

PARTIJDIGE ADVISEUR

Notaris Lap kent de gebroeders Peters als typische ondernemers met snelle inzichten, snelle beslissingen. Maar nu René en Lex als aandeelhouders uit elkaar gaan en in potentie elkaars tegenstanders worden, ziet zij de nodige voetangels. Niet alleen als het gaat om de juridische spelregels over inkoop van de aandelen, maar ook in de onderlinge verhouding en met de familie. Daarom adviseert ze de mannen er allebei een eigen partijdige adviseur naar te laten kijken. Met René maakt ze aparte afspraken, omdat de situatie voor hem anders is dan voor Lex. Over de waardebepalingen heeft Lap geen twijfels. Wel zijn er veel kleine randvoorwaarden gemoeid met de financiering en delen die later betaald worden. ‘Die kun je in onderling vertrouwen afspreken, maar stel dat Lex in die periode tegen een boom rijdt. Dan moeten zijn erfgenamen ineens met René

afrekenen, of andersom. In dergelijke gevallen ziet de wereld er totaal anders uit en kan alles maar beter glashard op papier staan.’

TIMING

De uitkoop betreft geen aandelenoverdracht waarbij de een koper is en de ander verkoper, maar om inkoop van de aandelen waarbij de vennootschap de koper is. Juridisch-technisch spelen notaris en accountant in deze constructie een speciale rol en onderzoeken hoe het staat met de liquiditeit en solvabiliteit van het bedrijf. De complexe transactie omvat acht akten en onder meer financiering met zekerheden op al het bedrijfsonroerend goed. Voor 3 januari 2019 verzorgt Lap een minutieus doordachte *closing* agenda, ook omdat de *timing* nauw luistert: wie is op welk moment als bestuurder bevoegd te tekenen? En wat is een veilige volgorde? Immers, bij een aandelenoverdracht gaat de eigendom over op het moment dat de akte getekend is. Maar een hypotheekrecht krijgt pas zijn werking na inschrijving van de akte in het Kadaster. Doorgaans is dit iets vaktechnisch, maar tot haar verrassing maakt de vooraf ingelichte en met alle onderdelen akkoord gegane bank tijdens de transactie bezwaar. Lap: ‘Omdat ik alle partijen en hun belangen goed kende, kon dit nog dezelfde middag worden opgelost, maar voor mij betekende dit scherp en adequaat handelen. De *closing* liep hierdoor enkele uren uit.’

Lap noemt het bijzonder dat de broers altijd harmonieus hebben samengewerkt, maar volgens Peters heeft haar heldere structuur in de bedrijfsstatuten daar sterk toe bijgedragen.

‘Alleen al die aanbiedingsplicht bood veel duidelijkheid. Bij hoeveel bedrijven zie je niet dat als iemand overlijdt de kinderen de aandelen houden en allerlei beslissingen traineren?’ Lap: ‘Al twintig jaar geleden legden we dit vast, lang voor er iets aan de hand was. Met goede afspraken voorkom je discussies en gedoe.’

GEZOND BOEREN VERSTAND

Sinds René weg is uit het bedrijf bleef de bestuursvorm hetzelfde. Claudia: ‘Eerst waren ze met z’n drieën de baas, daarna met zijn tweeën en nu doet Lex het alleen: het is overzichtelijker geworden.’ Lex: ‘Wel heb ik mijn huidige partner binnengehaald. Als broers vonden wij strikt: geen vrouwen! Maar ANAC draait nu zakelijker en rationeler dan voorheen.’ ANAC is het bedrijf en daarboven zit zijn persoonlijke holding. Dat heette eerst Lex Peters Holding, wat hij veranderde in GeBoVe: Gezond Boeren Verstand. Lex Peters: ‘Gebruik je gezonde verstand, zegt Claudia vaak en dat is ook de manier waarop ik de dingen doe. Pa en ma zijn met een boerenbedrijf begonnen en nu bestaat het bedrijf Gezond Boeren Verstand, dat vind ik leuk.’

Aan zijn pensioen wil Lex voorlopig zelfs niet denken. Wel begeleidt zijn zoon in Wilrijk – tussen Antwerpen en Brussel – de bouw van een groot filiaal. Zijn dochter studeert nog. Als zij op den duur het bedrijf willen voortzetten, dan zou hij dat mooi vinden. ‘Zo niet, dan ga ik te zijner tijd op zoek naar een externe opvolger.’ ■