

Ga jij (bijna) ten onder aan de coronacrisis? This is the way out. De 5 belangrijkste juridische tools op een rij

Je hebt schulden en je ziet het (bijna) niet meer zitten. Als je niet ingrijpt, kan het zomaar afgelopen zijn met jouw bedrijf. Is er nog redding mogelijk? Verschillende juridische oplossingen kunnen uitkomst bieden. Welke zijn dat? Wanneer kun je die inzetten? Hoe verloopt zo'n traject? Wat kun je precies verwachten? Hoe lang duurt dat?

We hebben 5 van de meest ingrijpende juridische instrumenten uitgelicht. We gaan uitgebreid op de materie in, zodat jij geen kansen mist. Geen moeilijk juridisch verhaal, gewoon praktisch, wat jij als ondernemer moet weten. Het gaat immers over de toekomst van jouw bedrijf.

- 1 DE PERSONELE REORGANISATIE
- 2 DE HUURVERLAGING
- 3 HET WHOA AKKOORD
- 4 HET SURSEANCE AKKOORD
- 5 DOORSTARTEN IN FAILLISEMENT

Inhoudsopgave

BIJLAGE - Een schematisch overzicht van alle tools. Welke oplossing hoort bij welk probleem?
De belangrijkste verschillen op een rijtje voor een gemakkelijk vergelijk.

Iedere regel is een
hyperlink. Race direct
naar jouw onderwerp.

Hoofdstuk 1.	De personele reorganisatie – als de personeelskosten de grootste molensteen zijn.....	4
1.1.	Deze vragen komen aan bod.....	5
1.2.	Wanneer kan ik dit instrument inzetten?.....	5
1.3.	Wanneer is er sprake van “bedrijfseconomische redenen”?.....	5
1.4.	Hoe gaat dat in zijn werk? Wat kan ik verwachten?.....	5
1.5.	Wat is de doorlooptijd van zo'n traject?.....	7
1.6.	Hoe groot is de kans van slagen?.....	7
1.7.	Wat kost dat?.....	8
Hoofdstuk 2.	De huurverlaging – als je leegloopt op een leeg pand.....	9
2.1.	Deze vragen komen aan bod.....	10
2.2.	De huurverlaging in het kort.....	10
2.3.	Wanneer kan ik de Gebrekenregeling inzetten?.....	10
2.4.	Wanneer kan ik de Onvoorziene Omstandigheden inzetten?.....	10
2.5.	Hoe ziet zo'n traject er dan uit?.....	11
2.6.	Wat kost dat?.....	11
Hoofdstuk 3.	Het WHOA-akkoord – geen faillissement, wel drastisch saneren.....	12
3.1.	Deze vragen komen aan bod.....	13
3.2.	De WHOA in het kort. Wat is het?.....	13
3.3.	Wat zijn de belangrijkste kenmerken van de WHOA?.....	13
3.4.	Een crediteurenakkoord dus, maar dat bestond toch al? (En ja, dat kun je eventueel ook inzetten) ...	13
3.5.	Aan welke 5 voorwaarden moet ik voldoen?.....	14
3.6.	Hoe ziet zo'n WHOA traject er dan uit?.....	14
3.7.	Hoe lang duurt zo'n traject?.....	15
3.8.	Hoe groot is de kans van slagen?.....	15
3.9.	Wat kost dat?.....	16
Hoofdstuk 4.	Surseance van betaling – maak schoon schip via een dwangakkoord.....	17
4.1.	Deze vragen komen aan bod.....	18
4.2.	Surseance in het kort. Wat is het?.....	18
4.3.	Voor welk probleem is surseance een oplossing?.....	18
4.4.	Kom ik ook van mijn werknemers af?.....	18
4.5.	Dat lijkt wel een beetje op de WHOA. Wat is het verschil?.....	18
4.6.	Wanneer kom ik in aanmerking? Aan welke voorwaarden moet ik voldoen?.....	19
4.7.	Hoe gaat zo'n akkoord via surseance eigenlijk in zijn werk?.....	19
4.8.	Wat is de doorlooptijd van zo'n traject?.....	21
4.9.	Hoe groot is de kans van slagen?.....	21
4.10.	Wat kost dat?.....	21
Hoofdstuk 5.	Doorstarten via faillissement – een compleet nieuwe start met een schoon schip.....	22
5.1.	Deze vragen komen aan bod:.....	23
5.2.	Doorstart in het kort. Wat is het?.....	23
5.3.	Wat zijn de belangrijkste kenmerken van een doorstart via faillissement?.....	23
5.4.	Is dit iets voor mij? Aan welke voorwaarden moet ik voldoen?.....	23
5.5.	Wat zijn de belangrijkste risico's? Of redenen om het niet te doen?.....	23
5.6.	Hoe gaat zo'n doorstart eigenlijk in zijn werk?.....	24
5.7.	Wat is de doorlooptijd van zo'n traject?.....	25
5.8.	Hoe groot is de kans van slagen?.....	25
5.9.	Kan ik NU al wat doen?.....	25
5.10.	Wat kost dat?.....	26

BIJLAGE – EEN SCHEMATISCH OVERZICHT VAN ALLE TOOLS

Welke oplossing hoort bij welk probleem? De belangrijkste verschillen op een rijtje voor een gemakkelijk vergelijk.

	Worden alle type schulden aangepakt?	Worden de personeelskosten aangepakt?	Worden de huurlasten aangepakt?	Worden de belastingschulden aangepakt?	Komt er een curator of bewindvoerder aan te pas?	Heb ik financiële reserves ter afkoop nodig?
Personele reorganisatie	nee	ja	nee	nee	nee	ja
Huurverlaging	nee	nee	ja	nee	nee	nee
WHOA - akkoord	nee	nee	nee	ja	nee	ja
Surseance - akkoord	nee	nee	ja	nee	ja	ja
Doorstart via faillissement	ja	ja	ja	ja	ja	beperkt

Hoofdstuk 1. De personele reorganisatie – als de personeelskosten de grootste molensteen zijn

Verkeer je in zwaar weer en zijn de loonkosten de grootste molensteen? Bijvoorbeeld omdat je te maken hebt met een omzetsdaling. Of er is sprake van beëindiging van een bepaalde bedrijfsactiviteit. In zulke situaties kom je langdurig met boventallig personeel te zitten. Je bent genoodzaakt van één of meerdere mensen tegelijk afscheid te nemen “om bedrijfseconomische redenen”. De personele reorganisatie van artikel 7:669 lid 3a BW kan dan een oplossing bieden.



1.1. Deze vragen komen aan bod

1. Wanneer kan ik dit instrument inzetten?
2. Wanneer is er sprake van “bedrijfseconomische redenen”?
3. Hoe gaat dat in zijn werk? Wat kan ik verwachten?
4. Wat is de doorlooptijd van zo'n traject?
5. Hoe groot is de kans van slagen?
6. Wat kost dat?

1.2. Wanneer kan ik dit instrument inzetten?

In feite gaat het hier om het verkrijgen van een ontslagvergunning via het UWV. Die houdt in dat je toestemming krijgt om de arbeidsovereenkomst met de betreffende werknemer(s) op te zeggen. Daarvoor kom je in aanmerking onder de volgende omstandigheden:

1. Er vervallen definitief één of meerdere arbeidsplaatsen voor minimaal de komende 26 weken;
2. Je kunt de betreffende werknemer(s) niet inzetten op een andere passende functie, ook niet na bijscholing;
3. Het vervallen van de arbeidsplaats(en) is te wijten aan “bedrijfseconomische redenen”, zoals een slechte financiële positie, technologische of organisatorische veranderingen, beëindiging van bedrijfsactiviteiten, bedrijfsverhuizing.
4. Ook moet je een flinke geldsom beschikbaar hebben om de onvermijdelijke transitievergoedingen te kunnen betalen.

Een [transitievergoeding](#) is een wettelijke vergoeding die je verschuldigd bent als compensatie voor het ontslag. De hoogte van de transitievergoeding hangt af van het loon van de werknemer en het aantal dienstjaren. Het is dus belangrijk snel een inschatting te maken van de benodigde geldsom. Zeker wanneer je werknemers hebt die al langere tijd in dienst zijn, kunnen de transitievergoedingen hoog oplopen.

1.3. Wanneer is er sprake van “bedrijfseconomische redenen”?

Hieronder vind je een aantal typische gebeurtenissen die als “bedrijfseconomische redenen” kunnen gelden:

- ✓ Slechte financiële positie
- ✓ Organisatorische veranderingen
- ✓ Technologische veranderingen, zoals automatisering waardoor arbeidsplaatsen vervallen
- ✓ Een bedrijfsverhuizing
- ✓ De beëindiging van (een deel van) de bedrijfsactiviteiten.
- ✓ Vervallen van (loonkosten) subsidie
- ✓ Structurele vermindering van werk binnen het bedrijf

Vooraf die laatste grond is veelvoorkomend. In tijden van corona zal dat logischerwijs niet anders zijn. Wanneer de omzet fors is teruggelopen en herstel langer uitblijft, volgt natuurlijk verslechtering van de financiële situatie. Deze “bedrijfseconomische redenen” zullen dan een valide opstap zijn om afscheid te kunnen nemen van mensen om zo het bedrijf te redden.

1.4. Hoe gaat dat in zijn werk? Wat kan ik verwachten?

Oké, je hebt dus een vergunning nodig van het UWV. Om jou te helpen om te bepalen of dit instrument iets voor jou is, beschrijven we hieronder wat je ongeveer kunt verwachten als je voor zo'n traject kiest.

In de praktijk wisselt het verloop natuurlijk erg. Soms worden er stappen overgeslagen, zijn er complicaties of juist helemaal niet. Wat bijvoorbeeld veel uitmaakt is of de werknemers zich erbij neerleggen of juist fel verweer gaan voeren. Veel hangt ook af van jou als ondernemer. Als je het randje opzoekt, heb je meer weerstand te verwachten dan wanneer je aan de veilige of ruimhartige kant zit.

Stap 1: Maak een reorganisatieplan

Hoeveel ontslagen moeten er vallen, binnen welke functie(s) en – vooral – waarom? Is de reorganisatie in die omvang aantoonbaar noodzakelijk om levensvatbaar te blijven? De voorgenomen maatregelen moeten uitgedacht, onderbouwd en doorgerekend worden. Deze informatie en documentatie heb je nodig voor het verdere proces.

Een typisch reorganisatieplan gaat in op de volgende onderwerpen:

- a) Achtergronden en motieven die tot de voorgenomen organisatieverandering hebben geleid
- b) Beschrijving huidige & gewenste situatie
- c) Financiële onderbouwing: wat kost de reorganisatie en wat levert deze (op termijn) op
- d) Personele gevolgen (was/wordt overzicht, formatieplaatsenplan)
- e) Sociale regelingen: sociaal plan met de vakbonden of met de OR
- f) Planning- en implementatie (data van boventalligheid, duur herplaatsingstermijn)
- g) Advies- en besluitvormingsproces (medezeggenschap & vakbonden)
- h) Communicatie

Stap 2: Breng het speelveld in kaart. Met welke wetten of bijzonderheden moet jij rekening houden?

Hoe groter jouw organisatie en hoe groter jouw reorganisatie, hoe groter de kans is dat je een verzaamd traject moet doorlopen. Deze situaties maken het traject een stuk bewerklijker.

- Als je meer dan 20 personeelsleden wilt ontslaan moet er een Melding Collectief Ontslag bij het UWV worden gedaan. Ook moet dan melding bij de betrokken vakbonden worden gedaan. In die gevallen volgt een sociaal plan en moet er bijzondere aandacht worden besteed aan de gevolgen van het ontslag voor de betrokken personeelsleden.
- Heb je te maken met een Ondernemingsraad (OR), bijvoorbeeld omdat jouw bedrijf meer dan 50 werknemers heeft, dan moet dat orgaan bij de reorganisatie worden betrokken. De OR moet tijdig mee kunnen denken en moet wezenlijke invloed uit kunnen oefenen. Dat is dus vóórdat je een definitief besluit neemt en daar uitvoering aan gaat geven.

Stap 3: Bepaal - volgens de spelregels - welke personeelsleden het ontslag zal treffen en per wanneer

Je kunt niet zomaar de werknemers uitkiezen die je wilt houden en welke je juist kwijt wilt. Als je het slim doet kun je wel een beetje sturen, maar de besluiten moeten op objectieve gronden worden genomen. Zo moet je eerst de functiegroepen bepalen waarbinnen de ontslagen vallen. Vervolgens moet de rangorde worden bepaald. Zo dien je eerst afscheid te nemen van werknemers met flexibele contracten en pensioengerechtigden voordat werknemers met arbeidsovereenkomsten voor onbepaalde tijd voor ontslag in aanmerking komen. Tot slot wordt via het [afspiegelingsbeginsel](#) bepaald welke werknemers het precies zal betreffen. Een zorgvuldig werkje dus.

Stap 4 : Win advies van de Ondernemingsraad in

Oké, wat jou betreft is het reorganisatieplan nu klaar om ten uitvoer te worden gebracht. Is er een Ondernemingsraad? Dan heb je in dit stadium al overleg met hen gehad. Het plan moet eerst nog aan de OR worden voorgelegd om er advies over uit te brengen.

Het advies van de OR dient in het uiteindelijke totale plan te worden opgenomen. Wordt het advies niet gevolgd, dan dient de reden van afwijking te worden gemotiveerd in het verslag. Daarnaast dien

je dan een maand te wachten met de uitvoering van het plan, omdat de OR in die maand bij de Ondernemingskamer bezwaar kan maken tegen de afwijking van het advies.

Stap 5: Dien de ontslagaanvraag in bij het UWV

Hoewel het uitgangspunt is om er met de individuele werknemers via onderhandelingen samen uit te komen, wordt vaak begonnen met het indienen van de ontslagaanvraag. Na die datum hebben bijvoorbeeld ziekmeldingen geen invloed meer. Het UWV biedt ook uitdrukkelijk de ruimte om te onderhandelen, dus het formele en het minnelijke traject gaan op zich prima samen.

Als door het UWV toestemming wordt gegeven tot ontslag moet je nog schriftelijk opzeggen en moet rekening gehouden worden met een opzegtermijn. Je bent dus niet direct van je personeel af zodra de vergunning is verleend. Daarnaast moet na de einddatum de transitievergoeding worden betaald.

Stap 6: Onderhandeling

Het is haast altijd aan te raden het ontslag via de minnelijke weg te proberen dus middels een vaststellingsovereenkomst. Als deze weg slaagt, brengt dit namelijk met zich mee dat je met een prettiger gevoel van uit elkaar gaat en lange procedures bij het UWV zijn voorkomen.

Wil je gedetailleerdere informatie? Lees deze uitgebreide [brochure](#) van het UWV. Hier kun je precies lezen hoe het UWV de regels toepast en hoe de UWV procedure verloopt.

1.5. Wat is de doorlooptijd van zo'n traject?

Wanneer in een vroeg stadium al met de medewerkers geschikt kan worden, dan kan het in enkele weken geregeld zijn.

Wie de tijd heeft om het proces van begin tot eind zorgvuldig te doorlopen, heeft zeker een aantal maanden nodig voor de voorbereiding, de voorgeschreven overleggen en adviezen en het inrichten en doorlopen van de UWV procedure.

In de praktijk hebben veel ondernemers die tijd niet. Als de nood echt hoog is, of een faillissement nabij, kan zo'n traject soms - quick and dirty - ook doorlopen worden in 2 maanden. Afhankelijk van de in acht te nemen opzegtermijnen kan het nog even duren voordat het personeel daadwerkelijk uit dienst is.

Deze factoren bepalen in grote mate de doorlooptijd van een personele reorganisatie:

1. Moet er een Melding Collectief Ontslag worden gedaan?
2. Is er een Ondernemingsraad betrokken?
3. Moet er een (volledige) UWV procedure worden doorlopen of lukt het om snelle schikkingen te treffen met de betrokken werknemers.

1.6. Hoe groot is de kans van slagen?

Wat je wil, is een snel en soepel proces met een uitkomst die past binnen de financiële begroting. De impact op de organisatie is dan het kleinst en het kost het minste geld. Of dit lukt hangt voornamelijk af van twee aspecten.

1. De mate waarin je in staat bent het reorganisatieplan en de noodzaak goed richting de betrokken werknemers te onderbouwen. Hoe meer begrip je bij je werknemers immers creëert, hoe meer draagvlak je krijgt.
2. De mate waarin je financieel in staat bent snel een relatief hoog of reëel bedrag te betalen (of bij taaie onderhandelingen liever nog wat meer dan dat). Hierdoor wordt de kans groter dat je er snel uit bent met de werknemer. Dat zorgt voor grote tijdswinst, want procedures

bij het UWV kunnen lang duren. Ook loop je dan niet het risico dat het UWV de aanvraag afwijst.

Mocht het onverhoopt toch nodig zijn om de volledige procedure bij het UWV te doorlopen, dan is het zaak dat je aan alle vereisten die het UWV stelt, hebt voldaan. Doorloop bovenstaande stappen dan heel zorgvuldig om de kans van slagen groot te houden.

1.7. Wat kost dat?

Altijd een lastige (onmogelijke) vraag, als je de situatie niet kent. Wat de kosten van juridische bijstand zijn, zal in ieder geval sterk afhangen van (onder andere):

- het aantal werknemers waar je afscheid van wilt nemen en in hoeverre zij zonder tegenstribbeling meewerken, of niet. Betreft het veel werknemers dan kost dat natuurlijk meer onderzoeks- en onderhandelingstijd.
- hoe evident de “bedrijfseconomische omstandigheden” zijn. Als het allemaal klip en klaar is kan het snel gaan. Zo niet, dan zul je veel meer tijd en geld moeten steken om juridisch en financieel overtuigende documentatie te produceren.

De kosten van het traject hangen verder af van de mate van gewenste ontzorging. Maak ook onderscheid tussen de algemene begeleiding en voorbereiding van de reorganisatie, het minnelijke traject en de ontslagaanvraag bij het UWV.

Als we ons toch aan een schatting wagen? Tussen de € 3.000,00 en € 5.000,00 bij een snel en evident traject en tussen de € 10.000,00 en € 30.000,00 of meer, als het om een grote reorganisatie gaat die complexer is en/of wanneer er door diverse partijen tegengas gegeven wordt. We gaan daarbij uit van een gemiddelde MKB onderneming. Maar pin ons er niet op vast.

Hoofdstuk 2. De huurverlaging – als je leegloopt op een leeg pand

Verkeer je in zwaar weer en loop je leeg op de huurlasten? Bijvoorbeeld omdat je jouw huurruimte niet meer kunt gebruiken door de coronamaatregelen? In situaties waarin de omzet wegvalt, maar de huurlasten gelijk blijven, kun je zomaar kopje onder gaan. Met “dank” aan corona zijn er inmiddels mogelijkheden ontstaan om pijn van de huurlasten deels neer te leggen bij de verhuurder.



2.1. Deze vragen komen aan bod

1. De huurverlaging, 2 wegen naar Rome
2. Wanneer kan ik de Gebrekenregeling inzetten?
3. Wanneer kan ik de Onvoorziene Omstandigheden inzetten?
4. Hoe ziet zo'n traject er dan uit?
5. Wat kost dat?

2.2. De huurverlaging in het kort

Wat je met dit middel kunt bereiken is dat je huurvermindering kunt krijgen. Juridisch gezien zijn er twee routes hiernaartoe:

1. De Gebrekenregeling. Hier gaat het om huurprijsvermindering op grond van art. 7:207 BW, dit is een huurregeling die bedoeld is voor de situatie dat je het huurpand niet kunt gebruiken door een gebrek;
2. De Onvoorziene Omstandigheden. Hier gaat het om huurprijsvermindering op grond van art. 6:258 BW, dit is een algemene regeling die bedoeld is voor situaties waarin de omstandigheden compleet anders zijn komen te liggen dan was voorzien bij het sluiten van het contract.

Beide lijken te kunnen worden ingezet als je jouw huurpand niet hebt kunnen gebruiken door de overheidsmaatregelen, zoals de winkelsluiting om verspreiding van het coronavirus tegen te gaan. Daar zijn inmiddels een aantal uitspraken over, vandaar dat we dit middel voor jou hier in kaart brengen.

We zien dat veelal (tijdelijke) verlagingen van 40% - 60% worden toegekend door rechters. Nihilstelling wordt ook niet fair gevonden, want verhuurders kunnen nou eenmaal ook niets aan de gevolgen van de coronacrisis doen.

2.3. Wanneer kan ik de Gebrekenregeling inzetten?

Voor het inzetten van de Gebrekenregeling moet er (kort gezegd) sprake zijn van huurruimte die niet gebruikt kan of kon worden door de overheidsmaatregelen.

Dit zal eerder het geval zijn bij winkelruimtes of vergaderruimtes, dan bij (bijvoorbeeld) kantoorruimtes. Ook het nut van kantoorruimtes is natuurlijk beperkt door de overheidsmaatregelen, als gevolg van het thuiswerken. Dat neemt niet weg dat winkelruimtes volledig gesloten moesten worden en vergaderruimtes niet meer voor dat doel konden worden ingezet. Dat is natuurlijk veel ingrijpender. En dus eerder als "gebrek" aan te merken.

De Rechtbank Noord Nederland heeft in [haar uitspraak van 27 mei 2020](#) (Inbev) uitdrukkelijk uitgemaakt dat de Gebrekenregeling kan worden ingezet voor een horecagelegenheid. Daar ging het overigens om een Kort Geding, dus om een voorlopige uitspraak.

Deze regeling is veel simpeler in te zetten dan de Onvoorziene Omstandigheden. Probleem is hierbij vaak dat in de algemene voorwaarden van het huurcontract (ROZ modellen) de Gebrekenregeling is uitgesloten. In die gevallen kun je enkel de route van de Onvoorziene Omstandigheden volgen.

2.4. Wanneer kan ik de Onvoorziene Omstandigheden inzetten?

Het gaat in deze gevallen niet om een wettelijk afvinklijstje. Er wordt hier gekeken naar de "omstandigheden van het geval", waarbij de lat voor de huurder hoog ligt.

Uit eerdere uitspraken blijkt dat bijvoorbeeld de volgende situaties van belang zijn als je de regeling van de Onvoorziene Omstandigheden wilt inzetten:

1. Het gaat om huurruimte die niet gebruikt kan of kon worden door de overheidsmaatregelen. Ook hier zal dit eerder het geval zijn bij winkelruimtes of vergaderruimtes, dan bij (bijvoorbeeld) kantoorruimtes
2. De huurder moet in acute financiële nood verkeren, als gevolg waarvan je niet aan de huurverplichtingen kunt voldoen
3. De financiële nood moet het gevolg zijn van de coronacrisis
4. Eventuele overheidssteun was onvoldoende
5. De huurder heeft er alles aan gedaan om de kosten te beperken, maar tevergeefs
6. De financiële impact voor de verhuurder is (veel) minder groot dan die voor de huurder, bijvoorbeeld omdat deze verhuurder niet erg afhankelijk is van jouw huurinkomsten
7. De overeenkomst is "uit balans" als de belangen van de huurder zwaarder geraakt worden in verhouding tot die van de verhuurder.

Dat valt uit deze uitspraken af te leiden:

[Rechtbank Gelderland: uitspraak 29 mei 2020](#)

[Rechtbank Limburg: uitspraak 19 juni 2020](#)

[Rechtbank Rotterdam: uitspraak 7 augustus 2020](#)

[Rechtbank Limburg: uitspraak 12 augustus 2020](#)

2.5. Hoe ziet zo'n traject er dan uit?

Natuurlijk ga je eerst in gesprek met de verhuurder. In tijden van corona bestaat er meer wederzijds begrip dan anders, merken wij.

Er is geen bijzondere procedure gekoppeld aan deze regeling. Je maakt gebruik van de algemeen procedures uit ons burgerlijk procesrecht. Aangezien er sprake is van acute spoed, ligt een Kort Geding voor de hand.

Lees ook: [Alles over de Kort Gedingprocedure – als je een geschil hebt met een persoon of bedrijf en er moet acuut ingegrepen worden](#)

2.6. Wat kost dat?

Altijd een lastige (onmogelijke) vraag, als je de situatie niet kent. De kosten van deze procedure bestaan in ieder geval uit verschillende onderdelen:

1. Griffierechten. Dat is als het ware het entreegeld dat je aan de rechtbank moet betalen om de procedure te mogen starten. Hoe hoog dat bedrag is hangt van verschillende factoren af, zoals de vraag of je in privé of namens een bedrijf procedeert. Of hoe groot het belang (hoe hoog de geldvordering) is; hoe hoger de vordering hoe hoger het griffierecht. Op de [website van de rechtspraak](#) kun je dit nalezen:
2. De deurwaarderskosten. Om te waarborgen dat processtukken tijdig worden afgeleverd, inclusief bewijs, schrijft de wet voor dat een deurwaarder dat moet doen.
3. De advocaatkosten. Dit zijn de kosten die je jouw advocaat betaalt om de zaak te behandelen. Denk aan de kosten voor het opstellen van de processtukken, het uitdenken van juridische vraagstukken, het verzamelen van bewijs, het voeren van correspondentie met de rechtbank en de wederpartij over het verloop van de procedure, kosten van het voeren van onderhandelingen, het bijwonen van de zitting. Deze kosten lopen dus enorm uiteen, van € 3.000,00 tot € 15.000,00 of meer.

Hoofdstuk 3. Het WHOA-akkoord – geen faillissement, wel drastisch saneren

Het moet niet veel langer meer duren. De schuldenlast is inmiddels erg hoog opgelopen. Je wilt echt niet failliet, want betere tijden zijn in aantocht. Hoe werp je die schulden van je af, zodat je toch nog verder kunt? In deze situatie zou je kunnen kiezen voor een WHOA-akkoord om orde op zaken te stellen.



3.1. Deze vragen komen aan bod

1. De WHOA in het kort. Wat is het ?
2. Wat zijn de belangrijkste kenmerken van de WHOA?
3. Een crediteurenakkoord dus, maar dat bestond toch al?
4. Aan welke 5 voorwaarden moet ik voldoen?
5. Hoe ziet zo'n WHOA traject er dan uit?
6. Hoe lang duurt zo'n traject?
7. Hoe groot is de kans van slagen?
8. Wat kost dat?

3.2. De WHOA in het kort. Wat is het?

De WHOA is bedoeld voor ondernemingen die in de kern gezond zijn, maar die aan een te hoog opgelopen schuldenlast ten onder dreigen te gaan. Door deze schulden te reorganiseren en te saneren, kunnen ondernemingen overleven en voortbestaan. Juist door de coronacrisis hebben veel levensvatbare bedrijven een eenmalige schuldenlast opgebouwd. De WHOA zou wel eens bij uitstek geschikt kunnen zijn om bedrijven door deze corona-dip heen te trekken.

Voorheen was zo'n drastisch resultaat alleen te bereiken via een doorstart vanuit een faillissement. De WHOA is bedoeld om zo'n ingrijpende sanering ook mogelijk te maken zonder faillissement. De WHOA is per 1 januari 2021 van kracht geworden.

3.3. Wat zijn de belangrijkste kenmerken van de WHOA?

- De WHOA is nieuw, dus hoe dit in de praktijk uitpakt is nog onzeker.
- De WHOA is in feite een crediteurenakkoord, waarbij je jouw schuldeisers aanbiedt een deel van hun vorderingen te betalen. Slaag je daarin, dan wordt de rest kwijtgescholden.
- Ook kun je verlost worden van duurovereenkomsten (grote doorlopende kostenposten) waaraan je kopje onder dreigt te gaan.
- Het traject kent strenge eisen, cijfermatige onderbouwing, een stemming en een gang naar de rechter. Dat maakt het minder flexibel en wellicht kostbaar.
- Het traject duurt relatief lang. Wel kun je de rechter vragen maatregelen te treffen die opdringerige crediteuren tijdelijk op afstand houdt.
- Lukt dit alles, dan ben je in een keer verlost van een in het verleden opgebouwde schuldenlast

3.4. Een crediteurenakkoord dus, maar dat bestond toch al? (En ja, dat kun je eventueel ook inzetten)

Klopt, een buitengerechtigd crediteurenakkoord bestaat nog steeds. Dat houdt in dat je jouw gezamenlijke schuldeisers kunt aanbieden om een bepaald percentage van hun vordering te voldoen tegen kwijtschelding van de rest. Het probleem daarvan is dat alle schuldeisers akkoord moeten gaan. En er is er bijna altijd wel eentje die niet meedoet.

Waar bij een buitengerechtigd crediteurenakkoord alle schuldeisers akkoord moeten gaan met een akkoordaanbieding, kan met de WHOA ook een tegenstemmende minderheid gedwongen worden mee te werken. Wel zul je daarvoor aan een aantal strenge eisen moeten voldoen. Vooral moet er een goed uitgewerkt saneringsplan liggen, dat juridisch en financieel goed is onderbouwd. Daarmee dien je (cijfermatig) aan te tonen dat jouw akkoord voor iedereen het beste is. Bovendien moet je altijd langs de rechter die uiteindelijk het akkoord moet goedkeuren (homologeren).

Ook bijzonder is dat niet alleen de onderneming zelf een WHOA traject kan starten. Schuldeisers, aandeelhouders en de ondernemingsraad mogen dat ook. Dit wordt gedaan door aan de rechtbank een verzoek te doen tot het aanstellen van een herstructureringsdeskundige. Deze deskundige gaat het WHOA traject vervolgens uitvoeren.

3.5. Aan welke 5 voorwaarden moet ik voldoen?

Niet iedere onderneming met een schuldenlast kan de WHOA inzetten. De belangrijkste voorwaarden waar je als onderneming aan moet voldoen om gebruik te kunnen maken van de WHOA zijn:

1. Je dreigt failliet te gaan
2. Je hebt een levensvatbaar businessmodel en je kunt dat aantonen
3. Er is sprake van een positieve cashflow, zodat de schulden niet verder oplopen
4. Er is een bedrag beschikbaar waarmee het akkoord kan worden aangeboden en uitbetaald
5. De crediteuren zijn met jouw akkoordaanbieding beter af dan met jouw faillissement en dat kun je aantonen

Let op, dat je ook goed gedocumenteerd zult moeten kunnen aantonen dat je aan deze voorwaarden voldoet. Dat schrijft de WHOA voor. En om te komen tot het akkoord, zul je jouw schuldeisers (en eventueel aandeelhouders) moeten overtuigen dat dit akkoord voor hen de beste optie is.

3.6. Hoe ziet zo'n WHOA traject er dan uit?

Er zijn natuurlijk allerlei verschillende manieren om dit aan te pakken. Een WHOA traject kent vele varianten en vele juridische zijsporen. En ieders situatie verschilt natuurlijk. Hieronder beschrijven we een mogelijke aanpak zonder veel exotische situaties, waarin we recht op ons doel afgaan.

1. Maak een eerste inschatting of de WHOA voor jou een geschikt traject is. De vijf voorwaarden hebben we hierboven al opgesomd. Dat doen we om de kans van slagen goed in te schatten. Je steekt anders nodeloos tijd en geld in een traject, terwijl tijd en geld schaarser zijn dan ooit.
2. Vervolgens proberen we op voorhand de volgende fases “voor te koken”. Als we alles vooraf in rust en stilte hebben uitgedacht en (in concept) klaar hebben liggen, dan vergroten we de kans dat we door de formele fases heen “vliegen” als we echt van start gaan.
3. We gaan aan de slag met een gedegen bedrijfseconomische onderbouwing van de (vijf) voorwaarden. Die onderbouwing moet enerzijds aan de wettelijke vereisten voldoen, maar moet vooral volledig en transparant zijn. Je moet immers jouw schuldeisers mee zien te krijgen.
Er zijn geen exacte voorschriften over hoe zo'n onderbouwing er precies uit moet zien. Hier vind je twee uitspraken. In de [eerste uitspraak](#) staat een opsomming van een succesvolle onderbouwing (paragraaf 2.8 van de uitspraak). In de [tweede uitspraak](#) beschrijft de rechter wat als een onvoldoende onderbouwing werd beschouwd.
4. We stellen de tekst van het voorstel (het ontwerpakkoord) op, we maken eventueel een klassenindeling en we bepalen per crediteurenklasse het aangeboden percentage. Natuurlijk moet dit aansluiten bij de cijfermatige onderbouwing. Je deelt de crediteuren op in klassen als er groepen zijn met onderling verschillende rechten. De belastingdienst en de bank hebben bijvoorbeeld vaak andere rechten dan de handelscrediteuren.
5. We bedenken hoe de stemprocedure eruit moet komen te zien. Hier zijn geen wettelijke voorschriften voor. Logisch zou zijn een stemming per email.
6. We zorgen ervoor dat we alle relevante informatie, de akkoordaanbieding en de stemprocedure straks in één keer aan alle schuldeisers ter beschikking kunnen stellen. Bijvoorbeeld door email met bijlagen klaar te zetten, of door een online dataroom in te richten.
7. Als het echt nodig is dienen we in deze fase een Startverklaring in bij de rechtbank. Hiermee wordt de procedure formeel gestart. Dat zet de deur open om gebruik te maken van allerlei tijdelijke noodoplossingen die de WHOA biedt. Zoals een verzoek aan de rechtbank tot het aanstellen van een “herstructureringsdeskundige”, of een

afkoelingsperiode. Lees daar meer over in: "[De afkoelingsperiode. Een sterk hulpmiddel voor het slagen van de WHOA.](#)"

8. Als we helemaal klaar zijn, dan gaan we echt van start. Dat doen we door het voorstel met alle bijlagen aan te bieden aan de crediteuren. We verzoeken we tegelijkertijd hun (positieve) stemverklaring uit te brengen conform de vastgestelde stemprocedure. De crediteuren moeten minimaal 8 dagen krijgen om hun stem uit te brengen. Vanaf dit moment is de buitenwereld op de hoogte van jouw situatie. Nu hebben we waarschijnlijk echt haast.
9. Als er sprake is van een klassenindeling, dan moet er binnen iedere klasse afzonderlijk over het voorstel worden gestemd. Het voorstel wordt aangenomen als binnen iedere klasse minimaal 2/3^e van het totaalbedrag aan vorderingen vóór het aan hen gerichte voorstel stemt. Bijvoorbeeld: binnen de klasse "concurrente (handels)crediteuren" worden stemmen uitgebracht door schuldeisers die samen € 600.000,00 te vorderen hebben. Als de handelscrediteuren die het voorstel steunen, samen méér dan € 400.000,00 te vorderen hebben, wordt het akkoord binnen die klasse aangenomen. Let op: schuldeisers die niet de moeite hebben genomen mee te stemmen worden tellen niet mee.
10. Wordt het akkoord aangenomen gaan we direct door naar de laatste ronde: homologatie door de rechter.
11. We dienen het verzoekschrift tot homologatie van een WHOA akkoord in bij de rechtbank, doen eventueel aanvullend verzoeken tot opzegging van duurovereenkomsten en voegen het bijbehorende stemverslag in (met stemverklaringen).
12. Het is dan aan de rechtbank om de datum te bepalen waarop het verzoek ter zitting wordt behandeld. Daar gaan tenminste 8 tot 14 dagen overheen. De rechtbank kijkt dan vooral of aan alle wettelijke eisen is voldaan. Ter zitting kan dat mondeling nader worden toegelicht. Van groot belang is dat sprake is van een compleet en helder dossier, waarbij op relatief eenvoudige wijze duidelijk wordt hoe we tot bepaalde berekeningen en de daarop gebaseerde beslissingen zijn gekomen. Ook kan het zijn dat een tegenstemmende schuldeiser verweer voert, waar de rechtbank zich over moet buigen.
13. Vervolgens volgt de uitspraak. Dan weten we of de onderneming weer een toekomst heeft of niet.

3.7. Hoe lang duurt zo'n traject?

Lastige vraag, want dit hangt van veel factoren af. Iedere situatie is weer anders. En de wet is nog niet zo lang van kracht. Wat is er bekend?

- a) Hoeveel tijd we nemen voor het voortraject, hangt volledig af van de situatie. Naarmate je het traject grondiger voorbereid, naarmate de vervolgfases korter kunnen zijn.
- b) Zodra het WHOA traject formeel is gestart, kan het binnen 1 maand geregeld zijn.
- c) Het hele formele traject mag maximaal een jaar duren.

Het is een feit dat het eerste formeel geslaagde WHOA akkoord in 5 weken was afgerond, vanaf het moment dat de Startverklaring was gedeponereerd en het akkoord was goedgekeurd door de rechter. Het voortraject lijkt 2 maanden te hebben geduurd. Lees hier: [De eerste bedrijven voltooiën WHOA-akkoord. Opnieuw goed nieuws voor het MKB.](#)

3.8. Hoe groot is de kans van slagen?

Altijd een gemene vraag. Als je aan de 5 voorwaarden kunt voldoen die hierboven zijn opgesomd achten we de kans van slagen groot. De belangrijkste succesvraag is of je de crediteuren (transparant aantoonbaar) een beter aanbod kunt doen dan zij krijgen in geval van faillissement.

Daar zou je ook al in de beginfase al best een goed beeld van moeten kunnen krijgen. Neem dus grondig de tijd voor Fase 0. Begin dus meteen met een beoordeling van jouw kansen, oftewel of aan de voorwaarden is voldaan, voordat je er vol voor gaat.

3.9. Wat kost dat?

Altijd een lastige (onmogelijke) vraag, als je de situatie niet kent. Wat de kosten van juridische bijstand zijn, zal van tal van omstandigheden afhangen. De wet is ook nieuw, dus we hebben weinig zaken waar we iets uit af kunnen leiden. De verwachting is wel dat deze optie (afgezet tegen de andere instrumenten tot schuldenverlichting) relatief kostbaar zal zijn. Nog los van het te betalen bedrag aan schuldeisers natuurlijk.

Omdat de wet inhoudt dat crediteuren tegen hun wil in gedwongen kunnen worden hun vorderingen prijs te geven, stelt de wet hoge eisen aan het akkoord en het proces. Daardoor heb je al snel het nodige juridische en financiële advies nodig. Hoe ver je daarin moet gaan, moet nog uit rechtspraak gaan blijken.

Veel zal afhangen van (onder andere):

- de omvang van de schuldenlast, het aantal schuldeisers en de vraag in hoeverre zij zonder tegenstribbeling meewerken, of niet.
- De complexiteit van de schuldenlast, zijn er veel schuldeisers met allerlei bijzondere rechten dan kost dat meer onderzoeks- en onderhandelingstijd.
- De complexiteit van de onderneming, als het allemaal klip en klaar is kan het snel gaan. Zo niet, dan zul je veel meer tijd en geld moeten steken om juridisch en financieel overtuigende documentatie te produceren.

Als we ons toch aan een schatting wagen? Tussen de € 5.000,00 en € 10.000,00 bij een snel en evident traject en tussen de € 15.000,00 en € 30.000,00 of meer, als het allemaal wat complexer is en/of wanneer er door diverse partijen tegengas gegeven wordt. We gaan daarbij uit van een gemiddelde MKB onderneming. Maar pin ons er niet op vast.

Hoofdstuk 4. Surseance van betaling – maak schoon schip via een dwangakkoord

Je verkeert al enige tijd in ernstige betalingsproblemen. Je hebt een plan hoe dat op te gaan lossen, maar die oplossing laat dusdanig lang op zich wachten dat je ondertussen moet vrezen voor een faillissement. Dan kun je kiezen voor de surseance van betaling. Je krijgt dan de tijd om orde op zaken te stellen. Kijk dan vooral naar de akkoordregeling die bij de surseance hoort. Daar zoomen we hieronder op in.



4.1. Deze vragen komen aan bod

1. Surseance in het kort. Wat is het?
2. Voor welk probleem is surseance een oplossing?
3. Kom ik ook van mijn werknemers af?
4. Dat lijkt wel een beetje op de WHOA. Wat is het verschil?
5. Wanneer kom ik in aanmerking voor deze oplossing? Aan welke voorwaarden moet ik voldoen?
6. Hoe gaat zo'n akkoord via surseance eigenlijk in zijn werk?
7. Wat is de doorlooptijd van zo'n traject?
8. Hoe groot is de kans van slagen?
9. Wat kost dat?

4.2. Surseance in het kort. Wat is het?

Surseance van betaling is in feite uitstel van betaling. De rechter kan voor maximaal 1,5 jaar uitstel van betaling verlenen. Binnen die tijd moet de schuldenachterstand zijn ingelopen. Een extra mogelijkheid om dit voor elkaar te krijgen is om een dwangakkoord aan te bieden aan jouw schuldeisers om zo schoon schip te maken.

Er wordt altijd meteen een bewindvoerder aangesteld, die mee zal kijken naar de haalbaarheid van het "reddingsplan" van het bedrijf. De bewindvoerder voert samen met de directie het dagelijks bestuur uit en neemt mede belangrijke beslissingen. Als de onderneming volgens de bewindvoerder echt niet meer verder kan, vraagt de bewindvoerder alsnog het faillissement aan.

4.3. Voor welk probleem is surseance een oplossing?

Hier de belangrijkste voordelen van een surseance op een rijtje:

1. Je kunt een dwangakkoord aanbieden, oftewel een akkoord waar (bijna) alle schuldeisers aan gebonden zijn ook als een minderheid tegenstemt.
2. Je kunt samen met de bewindvoerder huurovereenkomsten tussentijds beëindigen, in minder dan 3 maanden.
3. Je krijgt een adempauze om in de tussentijd aan jouw oplossing te werken, alle beslagen en executies worden opgeschort.

4.4. Kom ik ook van mijn werknemers af?

Nee, niet direct. Anders dan bij een faillissement kunnen werknemers niet op eenvoudige wijze worden ontslagen (opgezegd). Alhoewel de economische noodzaak vaak een gegeven zal zijn, zul je toch langs het UWV moeten. Ook kan een transitievergoeding worden bepaald die weer niet onder het akkoord valt. Voor personele reorganisatie is de surseance dus minder geschikt.

4.5. Dat lijkt wel een beetje op de WHOA. Wat is het verschil?

De grootste verschillen?

- ✓ met de WHOA kun je ook belastingschulden mee-saneren; dat kan in een surseance akkoord niet (hoewel de fiscus in de praktijk wel vaak "meedoet").
- ✓ de WHOA biedt mogelijkheden om duurovereenkomsten aan te laten passen; die mogelijkheid kent de surseance niet.
- ✓ de WHOA biedt meer mogelijkheden en flexibiliteit om het akkoord in te richten, bijvoorbeeld omdat je de schuldeisers kunt categoriseren en iedere categorie een ander aanbod kunt doen

- ✓ bij een surseance zal er altijd een bewindvoerder naast je komen te staan die over de belangen van de schuldeisers waakt; bij de WHOA kan er een herstructureringsdeskundige worden aangesteld, maar dat hoeft niet.
- ✓ de WHOA is iets meer formeel gebonden aan voorschriften wat betreft onderbouwing van het akkoord en de noodzaak daartoe.

De surseance verschilt dus niet eens zo heel erg van de WHOA. Wel heeft de surseance in de loop der jaren een wat slechte naam gekregen, omdat 98% van de surseances eindigt in faillissement. De oorzaak daarvan is meestal een slechte voorbereiding. Ga je de surseance in zonder deugdelijk reddingsplan, strand je heel snel. Daar zorgt de bewindvoerder dan wel voor. Ook kan de surseance gebruikt (misbruikt) worden als slim trucje om buiten de aandeelhouders om het faillissement aan te vragen.

4.6. Wanneer kom ik in aanmerking? Aan welke voorwaarden moet ik voldoen?

1. Je hebt acute, tijdelijke financiële problemen waarvan je verwacht dat die binnen een overzichtelijke tijd – na een welkome adempauze – opgelost kunnen worden; daarvoor is een “reddingsplan” (zoals een akkoord).
2. Er is sprake van een positieve cashflow, oftewel de schulden mogen ondertussen niet groter worden.
3. Je hebt een bedrag beschikbaar of een financier achter de hand die bereid is bij te dragen aan een oplossing, bijvoorbeeld door aanbidding van een akkoord. Ook moet je de rekening van de bewindvoerder betalen.
4. De belastingschulden zijn niet onoverkomelijk groot. Voor die schulden biedt de surseance namelijk geen oplossing. Belastingenschulden moeten gewoon betaald worden, hoewel je eventueel met medewerking van de belastingdienst een aparte regeling kunt maken.

4.7. Hoe gaat zo'n akkoord via surseance eigenlijk in zijn werk?

Er zijn verschillende manieren waarop dit kan plaatsvinden. Als je van plan bent om de schuldenlast geleidelijk in te lopen, dan doorloop je waarschijnlijk het volledige formele traject van de surseance. Als je de surseance heel bewust in wilt zetten vanwege de akkoordregeling die erbij hoort, dan kun je veel korter door de bocht.

Wij gaan voor nu uit van de kortste route naar een oplossing, oftewel de snelste stappen naar een akkoord in surseance. Sterk vereenvoudigd, ziet dat er dan zo uit:

1. Eerst kijken we of je in aanmerking komt voor een surseance. Dat doen we aan de hand van bovenstaande (economische) criteria. Is dat niet het geval, bijvoorbeeld omdat je aanhoudende verliezen maakt, is de kans (te) groot dat de surseance meteen wordt omgezet in een faillissement. Zonde van tijd en geld om verder te gaan op een kansloos spoor.
2. We bereiden de surseance voor. Dat begint met een begroting voor de surseanceperiode, waaronder begrepen omzetprognoses en een liquiditeitsbegroting. De tent moet vooral blijven draaien in de aanloop naar het akkoord. Dit is ook het eerste waar de bewindvoerder naar zal vragen, zodra de surseance formeel van start gaat.
3. Vervolgens bereiden we het ontwerp akkoord voor. We inventariseren de totale schuldenlast en we bekijken wat het bod moet gaan zijn. Uitgangspunt is dat de schuldeisers met het aangeboden akkoord beter af zijn dan bij faillissement. Meestal wordt het benodigde bedrag door een derde partij ter beschikking gesteld, op voorwaarde dat het akkoord definitief wordt vastgesteld.
4. Als we klaar zijn, dienen we het surseance verzoek in bij de rechtbank. Als het verzoekschrift aan alle eisen voldoet, krijg je van de rechtbank voorlopige surseance van

- betaling. Er vindt nog geen zitting plaats. De rechter benoemt dan ook een bewindvoerder. De bewindvoerder waakt over de belangen van de schuldeisers.
5. (Wanneer onderdeel van het reddingsplan de opzegging van bijvoorbeeld huurovereenkomsten inhoudt, of het afscheid nemen van personeel, zal dat eerst samen met de bewindvoerder worden besproken en uitgevoerd. In deze gevallen zal het starten van het akkoordtraject even op zich laten wachten.)
 6. Wanneer we uitsluitend het akkoord tot doel hebben, kunnen we het akkoordtraject gelijktijdig met het surseance verzoek al opstarten. Dat doen we door direct het ontwerpakkoord bij de rechtbank neer te leggen. Dat akkoord wordt dan ter inzage gelegd en aan de bewindvoerder overhandigd.
 7. Gewoonlijk geeft de rechtbank in dat geval voorrang aan het akkoordtraject door spoedig te bepalen:
 - a. wanneer de schuldeisers hun vorderingen uiterlijk moeten hebben ingediend bij de bewindvoerder;
 - b. de dag en het tijdstip waarop het aangeboden akkoord door de rechtbank zal worden behandeld.Dit wordt ook gepubliceerd in de Staatscourant.
 8. De bewindvoerder zal aan de hand van de ingediende vorderingen een crediteurenlijst opstellen, met daarop de schuldeisers en hun vorderingen. Ook zal de bewindvoerder daarbij noteren of zij/hij vindt of de vorderingen kloppen of niet. Dit kan soms nog wat discussie opleveren tussen de bewindvoerder en sommige schuldeisers, waar weer diverse regelingen voor zijn hoe dat op te lossen.
 9. De bewindvoerder zal tussentijds verslag uitbrengen over de voortgang van de surseance en over het aangeboden akkoord. De bewindvoerder waakt over de belangen van de schuldeisers, dus zal zij/hij bekijken of het akkoord inderdaad ook het beste is voor de crediteuren. De mening van de bewindvoerder is daarmee van grote invloed op de kansen op een succesvol akkoord.
 10. Het is gebruikelijk om van de schuldeisers een schriftelijke volmacht te krijgen om namens hen een stem uit te brengen. Zo weet je meestal voor de stemming al of je het gaat redden of niet.
 11. Op de door de rechtbank bepaalde dag vindt dan de stemming plaats. Hierbij wordt uitgegaan van de lijst van de bewindvoerders, waarin zij de goedgekeurde schuldeisers hebben opgenomen. Vervolgens is het goed om te weten dat alleen de stemmen meegeteld worden van de schuldeisers die ter zitting zijn verschenen. Dat kan doordat wij daadwerkelijk aanwezig zijn, maar dat kan – zoals gezegd – ook doordat zij een schriftelijke machtiging hebben afgegeven. Om een akkoord te bereiken is het vervolgens vereist:
 - a. dat de helft van het aantal schuldeisers vóórstemt en
 - b. dat die schuldeisers samen méér dan de helft van de totale schuldenlast vertegenwoordigen.
 12. Is het akkoord succesvol door de stemming geloodst, volgt er nog een laatste zitting door de rechtbank die het akkoord nog aan een algemene toets onderwerpt. Punten waar naar wordt gekeken:
 - a. Zijn de schuldeisers daadwerkelijk beter af met het akkoord dan met het alternatief?
 - b. Is het voldoende gewaarborgd dat het akkoord kan worden nagekomen, oftewel: is het geld er ook om uit te keren.
 - c. Zijn er geen spelletjes gespeeld, bijvoorbeeld doordat er onderhandse deals zijn gesloten met bepaalde schuldeisers.

Wordt het akkoord door de rechtbank gehomologeerd, oftewel goedgekeurd, dan is het definitief. Na uitkering ben je van de schulden af en kun je met een schone lei weer verder.

4.8. Wat is de doorlooptijd van zo'n traject?

Een traject zoals hierboven geschetst kan – als alles meezit - doorlopen worden in enkele maanden, inclusief de voorbereidingen. Het is vooral bepalend hoe complex de schuldenstructuur is, welke termijnen de rechtbank kiest voor het indienen van de vorderingen. Vervolgens is ook bepalend of de bewindvoerder meewerkt, die kan uitstel aanvragen.

Doorloop je het hele formele traject? Dan is de doorlooptijd als volgt. Een surseance van betaling wordt 'voorlopig' uitgesproken voor de duur van over het algemeen 2 tot 3 maanden. Na die 3 maanden wordt een crediteurenvergadering gehouden, waarbij wordt gestemd over een definitieve verlening van surseance van betaling voor maximaal anderhalf jaar.

4.9. Hoe groot is de kans van slagen?

Voldoe je aan de voorwaarden, heb je de schuldeisers echter iets beters te bieden? Kun je dat cijfermatig onderbouwen? Kun je de bewindvoerder er meteen van overtuigen dat je met een kansrijk plan bezig bent? Hoe groot is de "gunfactor" bij jouw schuldeisers? Een goede voorbereiding is dus bepalend voor de kans van slagen. Veel surseances eindigen in een faillissement omdat ze niet of niet goed zijn voorbereid.

4.10. Wat kost dat?

Altijd een lastige (onmogelijke) vraag, als je de situatie niet kent. Wat de kosten van juridische bijstand zijn, zal van tal van omstandigheden afhangen. De omvang van de juridische kosten hangt vooral af van de tijd en moeite die het zal kosten om jouw schuldeisers te overtuigen mee te werken aan het akkoord. Drie aspecten zijn dan van belang:

1. Wat is de aard en omvang van jouw schuldenlast? Hoe meer schulden en schuldeisers, hoe meer werk het is om hen allemaal aan boord te krijgen. En de kans wordt dan groter dat je actieve tegenwerking kunt verwachten.
2. Hoe evident is de financiële situatie? Naarmate het lastiger is om jouw schuldeisers (onderbouwd) te laten zien dat de situatie (nagenoeg) uitzichtloos is, naarmate dat op allerlei manieren meer tijd gaat kosten om hen te overtuigen om mee te werken.
3. Naarmate je een hoger bedrag beschikbaar hebt om aan te bieden, naarmate het eenvoudiger wordt om medewerking te krijgen. Heb je een minimaal bedrag te bieden, dan moet er meer tijd gestoken worden in andere manieren om hen te overtuigen.

Zit alles wat we hierboven beschreven mee? Dan kun je voor € 5.000,00 tot € 7.500,00 aan juridische kosten een heel eind komen. Zit het tegen, dan kan het snel een veelvoud hiervan worden.

Hoofdstuk 5. Doorstarten via faillissement – een compleet nieuwe start met een schoon schip

Eigen vermogen weg? Diep in de schulden gestoken? Hoe lang hou je dat nog vol? Als de bodem van de schatkist is bereikt, is een faillissement onafwendbaar. Maar een faillissement biedt misschien meer kansen dan je denkt. Heb je al eens goed nagedacht over een doorstart via faillissement? Lees hier over een compleet nieuwe start met een schoon schip.



5.1. Deze vragen komen aan bod:

1. Doorstart in het kort. Wat is het?
2. Wat zijn de belangrijkste kenmerken van een doorstart via faillissement?
3. Hoe weet ik of deze oplossing bij mijn situatie past? Aan welke voorwaarden moet ik voldoen?
4. Wat zijn de belangrijkste risico's? Of redenen om het niet te doen?
5. Hoe gaat zo'n doorstart eigenlijk in zijn werk?
6. Wat is de doorlooptijd van zo'n traject?
7. Hoe groot is de kans van slagen?
8. Wat kost dat?

5.2. Doorstart in het kort. Wat is het?

Een doorstart is in feite niets anders dan dat je "jouw" onderneming zelf ("terug") koopt van de curator. Het grote voordeel daarvan is dat je dan alleen de (voor jou) waardevolle onderdelen koopt, zoals bijvoorbeeld de lopende opdrachten, de handelsnaam, courante voorraad en dat je belangrijk personeel kan meenemen. Al het andere, zoals de schuldenlast, overtalig personeel, of dure contracten laat je achter. Zo stel je in feite jouw onderneming opnieuw samen, zodat je weer winstgevend verder kunt.

5.3. Wat zijn de belangrijkste kenmerken van een doorstart via faillissement?

- Een doorstart is de meest drastische vorm van schuldsanering.
- Dit middel kan snel worden ingezet. Als alles mee zit kan een doorstart binnen enkele weken geregeld zijn.
- Feitelijk werp je de volledige schuldenlast af, dus zowel de handelscrediteuren, fiscale schulden etc.
- Ook eindigen alle zwaarwegende en langlopende contracten, zoals huurovereenkomsten, maar ook arbeidsovereenkomsten. Dat blijft allemaal achter in het faillissement.

5.4. Is dit iets voor mij? Aan welke voorwaarden moet ik voldoen?

1. Je hebt een BV (of meerdere).
2. Je wilt graag verder en je hebt een levensvatbaar businessmodel.
3. Je verwacht dat jouw belangrijkste klanten en werknemers aan boord blijven na doorstart, maar eventueel ook de bank of – als het pand belangrijk is – de verhuurder.
4. Je hebt een bedrag beschikbaar als overnamesom.
5. Je hebt een bedrag beschikbaar als start- of werkkapitaal na doorstart.
6. Je hebt een bedrag beschikbaar om schulden te betalen die toch doorgrijpen naar andere BV's of privé.
7. Een hoge gunfactor kan enorm helpen.

5.5. Wat zijn de belangrijkste risico's? Of redenen om het niet te doen?

Doorstarten is powerplay. Je kunt snel grote stappen voorwaarts zetten, maar het is ook risicovol. Alles of niets in feite. Als het mis gaat, dan ben je je bedrijf kwijt. Veel hangt af van de voorbereidingen en hoe jij jouw bedrijf hebt ingericht. Later gaan we nog in op manieren om doorstartkansen flink te vergroten.

Enkele risico's of struikelblokken:

- Een faillissement is op bepaalde aspecten onvoorspelbaar. Dat geldt onder andere ten aanzien van de curator. Staat zij/hij welwillend of onwelwillend tegenover de door ons

- gewenste doorstart? Als zij/hij denkt op andere manieren een hogere opbrengst te krijgen, dan kan dat voor problemen zorgen.
- Er kunnen andere kapers op de kust zijn. Als er een partij is die een beter bod uitbrengt, dan kan het zijn dat jouw bedrijf (of essentiële onderdelen daarvan) naar een ander gaan. Zeker als je maar een beperkte hoeveelheid cash voorhanden hebt, ben je kwetsbaar.
 - Het kan zijn dat sommige schulden of schuldeisers toch kunnen doorgrijpen naar andere BV's of naar privé. Dit hangt erg af van jouw situatie. Dit hoeft niet erg te zijn, mits je dit kunt betalen of financieren.
 - Het kan zijn dat sommige sleutelspelers niet met jou verder willen. Denk aan de verhuurder van dat winkelpand op die cruciale A-locatie. Of de bank zegt de algehele kredietrelatie op, waar ook de doorstart mee gefinancierd moest worden.
 - De curator gaat een rechtmatigheidsonderzoek starten. Wie weet wat hij aantreft of waar zij/hij een probleem van gaat maken? Nooit fijn.

5.6. Hoe gaat zo'n doorstart eigenlijk in zijn werk?

Er zijn natuurlijk allerlei verschillende manieren om dit aan te pakken. Een faillissement is een veelkoppige uitdaging. Om zeker te weten dat we de kwestie van alle kanten bekijken, kiezen wij bij voorkeur de methode die tot het volgende stappenplan leidt:

1. We bereiden de doorstart voor. Dat begint defensief met een risico-inventarisatie. Eerst kijken we naar eventuele schulden die door gaan grijpen naar privé of andere BV's en of we daar niet nog iets aan kunnen doen. Vaak kun je bij benadering uitrekenen met welke schulden de andere BV's rekening moeten houden. Vaak is daar nog wel wat aan te doen. Hoe sneller we erbij zijn hoe meer kansen hier nog liggen. Kortom: we minimaliseren eerst de "gevolgschade".
2. Vervolgens kijken we wat jij of jouw andere BV's zelf eventueel nog te vorderen hebben van de noodlijdende BV. We maken een plan om te kijken of we daar nog wat van betaald krijgen vanuit het faillissement. In deze fase is iedere euro hard nodig. Of we nog een bedrag terug gaan zien, hangt sterk af van de vraag hoe jij dit intern geregeld hebt. Zijn er bijvoorbeeld interne contracten met pandrechten, dan maak je goede kans. Kortom: we maximaliseren jouw cashpositie.
3. Dan kijken we of we al bepaalde sleutelpartijen moeten betrekken, zoals de bank, een verhuurder of bepaalde essentiële medewerkers. Dit doen we om te in te schatten of zij straks wel "meedoen" met een eventuele doorstart.
4. Vervolgens maken we een inschatting van hetgeen we van de curator moeten kopen om de doorstart te maken. En we bedenken wat we gaan bieden. Wat betreft de voorraden en inventaris is het redelijk simpel; die laat je taxeren. Als het gaat om de goodwill (zoals de handelsnaam, lopende opdrachten, personeel) is het lastiger. Hoe veel je hiervoor moet betalen hangt erg af van twee factoren:
 - a. Hoe is jouw bedrijf gestructureerd? Zit alles wat je nodig hebt in de noodlijdende BV? Dan moet je veel kopen en dus veel betalen. Of zijn de essentiële assets verspreid over meerdere van jouw BV's? Heeft bijvoorbeeld de holding de rechten op de handelsnaam of merkrechten? Is de inventaris eigendom van de holding? Dat scheelt al flink.
 - b. Hoe groot is het risico op andere kapers op de kust? Zitten alle essentiële assets in de noodlijdende BV? Dat komt dan slecht uit. Dan kan de curator jouw bedrijf in feite alles in een mooi panklaar pakketje verkopen. Dat leidt tot concurrentie en dat drijft de prijs op.
5. De volgende stap is ervoor te zorgen dat de curator straks snel alle informatie en administratie zal krijgen die hij nodig heeft. Pas als hij voldoende in beeld heeft wat het faillissement omvat, zal hij tot zaken willen komen. Wij hebben haast, want eenmaal failliet

- valt een bedrijf snel uit elkaar. We zorgen er dus voor dat alle informatie straks compleet en snel beschikbaar zal zijn.
6. Ook proberen we ervoor te zorgen dat de business zoveel mogelijk voort zal gaan tijdens faillissement. We willen uiteraard het liefst een nog draaiend bedrijf overnemen. Is er nog voldoende voorraad? Is alles nog verzekerd? Of het lukt om de deuren open te houden en wat we daarvoor moeten doen, hangt natuurlijk helemaal af van de aard van jouw business. En van de curator; de ene is wat ondernemender dan de ander.
 7. Vlak voor faillissement richten we waarschijnlijk een nieuwe B.V. op, waar jij mee wilt gaan doorstarten.
 8. De echte “aftrap” vindt plaats zodra je zelf het faillissement van jouw bedrijf aanvraagt. Dat is eigenlijk altijd op een dinsdag. Diezelfde dag komt meestal de curator langs voor een eerste kennismaking en inventarisatie.
 9. We maken zo snel mogelijk onze doorstart intenties kenbaar en brengen vermoedelijk snel een bod uit. Ondertussen hopen we dat de curator snel tot het oordeel komt dat de doorstartdeal voor zijn boedel het beste is. Of dat zo is hangt sterk af van de omvang van het bod (trek je flink de buidel of kies je voor de ondergrens), de persoon van de curator, de situatie, de marktomstandigheden, de concurrentie.
 10. Als de doorstart rond is, is het zaak meteen vanuit de nieuwe B.V. de klanten te benaderen, opdrachten uit te gaan voeren, het gewenste personeel een baan aan te bieden etc.

5.7. Wat is de doorlooptijd van zo'n traject?

Speed is key. Vaak is de onderneming al enige tijd verlieslatend. Langer doorgaan maakt het er meestal niet beter op. Zakendoen in het licht van het faillissement is riskant, ook voor jou als bestuurder. Tenzij er goede redenen zijn om tijd te rekken, kun je vaak maar beter meteen ingrijpen.

Eenmaal failliet heb je meestal een of twee weken voordat de doorstart rond moet zijn. Liever nog (veel) korter. Anders is het bedrijf vaak al te zeer uiteen aan het vallen. Dat weet ook de curator, dus die zal eveneens haast maken.

5.8. Hoe groot is de kans van slagen?

Of een doorstart succesvol tot stand gebracht wordt, hangt vooral af van deze factoren:

1. Meestal is een doorstart voor jou als (oud) eigenaar waardevoller dan voor partijen die jouw bedrijf niet of nauwelijks kennen. Dat rechtvaardigt dan voor jou soms een hoger bod dan waartoe de concurrentie bereid zal zijn. Ben je bereid en in staat dat extra geld neer te leggen, dan vergroot je je kansen flink.
2. Heeft de curator alle troeven in handen? Oftewel alle belangrijke assets in de failliete boedel? Dan kan hij alle kanten op en is het lastiger om haar/hem tot de door ons gewenste doorstart te pushen.
3. Voor zover het succes van de doorstart afhangt van de medewerking van andere partijen, is dat ook een serieuze risicofactor.

5.9. Kan ik NU al wat doen?

Ja dat kan, “een goede voorbereiding is het halve werk” en als je op tijd voorsorteert is het eenvoudiger de afslag goed te nemen. Wij kunnen je daarbij helpen (vanuit onze ervaring als curator). Met ons product [SAFE](#) brengen wij jou ineens in de beste mogelijke uitgangspositie voor een succesvolle doorstart, mocht het ooit nodig zijn en ben je maximaal beschermd tegen de negatieve gevolgen.

5.10. Wat kost dat?

Altijd een lastige (onmogelijke) vraag, als je de situatie niet kent. Wat de kosten van juridische bijstand zijn, hangt sterk af van de belangen en complexiteit.

Zien we bij het doorlopen van de bovenstaande stappen steeds dat het meezit? Heb je jouw bedrijf eerder al slim ingericht, zodat we nu alle “troeven” in handen hebben? Is alles compact en overzichtelijk? Dan kun je voor € 5.000,00 tot € 7.500,00 aan juridische kosten een heel eind komen.

Ligt de curator dwars, spelen er juridische vraagstukken, zijn de belangen groot, zijn er andere overname kandidaten, leidt de administratie tot kritische vragen, is de over te nemen onderneming groot en complex? Dan kunnen de kosten oplopen van €15.000,00 tot € 50.000,00 of meer.

VDT Onderneemt met je mee

VDT is hét advocatenkantoor voor ondernemers die op zoek zijn naar meer zakelijk succes en minder juridisch gedoe. Hopelijk kunnen we daar met deze whitepaper voor jou een steentje aan bijdragen.

VDT Advocaten

Hart van Brabantlaan 500

5038 JA Tilburg

013 5440400

boris.pepping@vdt-advocaten.nl

VDT©juni 2021

Dit document is geschreven om ondernemers te informeren over hun kansen. Wij vonden relevantie en leesbaarheid belangrijker, dan juridische volledigheid. We hebben dus bewust bepaalde juridische informatie weggelaten, ontdaan van nuance, anders geformuleerd of samengevat. Dit document is uitdrukkelijk niet bedoeld als juridisch naslagwerk. Aan dit document kunnen geen rechten worden ontleend. Als je aan de hand van deze informatie aan de slag wil, of je wenst meer informatie, neem dan contact met ons op.