

RELATIONSHIP AGREEMENTS

Waakzaamheid geboden bij minderheidsaandeelhouders



AGR



Relationship agreements zijn inmiddels geen zeldzaamheid meer op het **Damrak**. Beursgenoteerde bedrijven leggen in toenemende mate afspraken vast in een overeenkomst met grootaandeelhouders. Philips, ASR en NSI zijn recente voorbeelden. Dat vraagt om waakzaamheid van de minderheidsaandeelhouders, want machtsmisbruik ligt op de loer.

Een overeenkomst tussen een beursvennootschap en een of meer aandeelhouders die een substantieel belang houden, wordt in de juridische praktijk een *relationship agreement* genoemd. Dergelijke overeenkomsten werden in het verleden voornamelijk ingezet bij besloten verhoudingen, bijvoorbeeld bij familiebedrijven of joint ventures. Dit soort overeenkomsten zijn in de praktijk bijna altijd maatwerk, waar bepaalde advo-

DE WENSEN VAN DE BOVENLIGGENDE PARTIJ WORDEN OPGENOMEN TEN NADELE VAN DE ANDERE PARTIJ

catenkantoren een lucratief verdienmodel van hebben gemaakt. De wensen van de bovenliggende partij worden opgenomen ten nadele van de andere partij.

In het verleden waren dergelijke afspraken meestal in het belang van de minderheidsaandeelhouder: machtsmisbruik door de grootaandeelhouder moest voorkomen worden. In de recente relationship agreements worden juist vaak afspraken gemaakt ten nadele van minderheidsaandeelhouders.

KPN EN AMÉRICA MÓVIL

In 2013 sloten KPN en de Mexicaanse grootaandeelhouder América Móvil een relationship agreement. De overeenkomst moest de gespannen verhoudingen tussen de twee partijen tot rust brengen. América Móvil mocht, zolang het meer dan 20 procent van de stemrechten hield, twee commissarissen aanwijzen. Verder spraken zij onder andere af voor meer kruisbestuiving tussen KPN en América Móvil te zorgen door de uitwisseling van "strategische ervaring en commerciële en financiële expertise". Verder was relevant dat, als een derde partij een bod zou aankondigen, América Móvil de samenwerking kon opzeggen, zodat het zelf een bod kon uitbrengen.