

# BLIK OP DE OR

## Verkoop voorkomen

Organisatie: softwarebedrijf  
Omvang organisatie: 180 werknemers  
Omvang OR: 7 leden  
Vorm: organisatie is eigendom van hedgefonds in de Verenigde Staten  
Bijzonder: OR wist dreigende verkoop te voorkomen

### Wat speelde er in de organisatie?

Het Nederlandse softwarebedrijf werd groot door slimme programma's met wereldwijd vele gebruikers. Na diverse omzwingingen werd de organisatie eigendom van een Amerikaans hedgefonds. Zo'n fonds probeert beleggingsrisico's af te dekken en streeft naar een zo hoog mogelijk rendement. In de tweede helft van 2016 besloot het Amerikaanse hedgefonds het Nederlandse bedrijf te verkopen.

### Wat was de taak van de OR?

Volgens de Wet op de ondernemingsraden (WOR) moet de ondernemer de OR informeren zodra hij verkoop van de organisatie

overweegt (artikel 24 WOR). Ook moet hij advies inwinnen bij de OR voordat het besluit definitief is (artikel 25).

Dat geldt ook in een situatie als deze waarbij de eigenaar een buitenlandse onderneming is. Het besluit wordt namelijk toegerekend aan de eigen Nederlandse ondernemer. De Nederlandse bestuurder informeerde de OR echter nauwelijks over de voorgenomen verkoop en de achterban nog minder. Toch was het duidelijk dat een verkoop op handen was.

### Welke acties heeft de OR ondernomen?

Nadat de OR het signaal opving dat er mogelijk sprake was van een verkoop, stelde de raad zo snel mogelijk een lijst met criteria op waaraan een koper en het bedrijf na de overname zou moeten voldoen. In december 2016 presenteerde de OR deze criteria aan de Nederlandse bestuurder als discussiepunten voor het overleg met de bestuurder en het Amerikaanse hedgefonds. Door opgelegde geheimhouding kon de OR de achterban daarbij niet betrekken. De bestuurder stuurde het stuk door naar het hedgefonds, maar telkens als de OR vroeg naar de stand van zaken rond de verkoop en de lijst met criteria, waren de antwoorden ontwijkend. Later bleek dat

het hedgefonds in die periode druk bezig was om een koper te vinden.

### Wat was het resultaat?

In april 2017 ontving de OR een adviesaanvraag. Er was al een concrete koper gevonden. De onderhandelingen hadden geresulteerd in een voorlopig koopcontract. In de adviesaanvraag vond de OR weinig terug van de gepresenteerde criteria. De OR besloot een advocaat in de arm te nemen en naar de rechter te stappen. De rechter oordeelde dat de OR onvoldoende in de gelegenheid was gesteld om de medezeggenschapstaken uit te voeren terwijl de OR al heel snel zijn criteria beschikbaar had gesteld. De verkoop ging niet door.

### Hoe kijkt de OR terug op de situatie?

Zowel met het oog op de werknemers als op de klanten is de OR blij met de uitkomst. De achterban was enthousiast over de inspanningen en het resultaat. De OR beseft echter dat de kous daarmee nog niet af is. Het hedgefonds zal blijven zoeken naar een geschikte koper. De OR wil inhoudelijk betrokken zijn bij dit proces. Dat lijkt nu ook te gebeuren; onlangs kwam een delegatie van het hedgefonds naar Nederland voor een gesprek met de OR.

## De eerste slag is gewonnen maar de strijd is nog niet voorbij

Deze OR heeft laten zien in een vroeg stadium na te kunnen denken over de belangen van de organisatie, werknemers en klanten én op basis daarvan ook een serie concrete gespreksonderwerpen neer te kunnen leggen voor het overleg met de bestuurder en de eigenaar. De buitenlandse eigenaar passeerde de OR en heeft de gevolgen hiervan ondervonden en moeten accepteren. Buitenlandse eigenaren zouden beter moeten inzien dat

het overleg met de Nederlandse OR ook voor hen van grote waarde is. De OR kent immers de markt, de klanten en de cultuur van de organisatie veel beter dan de potentiële nieuwe eigenaar.

### Recht

Gelukkig heeft de OR in deze situaties dezelfde rechten als bij een Nederlandse eigenaar. Als de ondernemer niet bereid is de OR te betrekken bij belangrijke besluiten,

rest nog altijd de gang naar een onafhankelijke rechter. De eerste slag is daarmee wel gewonnen maar de strijd is nog niet voorbij. Deze OR zal nu met de ondernemer in gesprek moeten over de toekomst van de organisatie. De OR zet daar nu ook op in. Er is in ieder geval voldoende gespreksmateriaal.

*Frank G.C. Dijkstra, stichting Navigator, e-mail: frank@nvgr.nl, nvgr.nl*