

‘Wij leveren topkwaliteit tegen een redelijk tarief’

Banning Advocaten heeft altijd een luisterend oor voor de ondernemer. Zeker als het om de verkoop van een onderneming gaat. ‘Ondernemers verkopen hun bedrijf maar één keer. Juist daarom is het belangrijk om een ondernemer in zo’n proces bij de hand te nemen en goed te luisteren wat zijn of haar wensen zijn.’

Het gaat misschien wat ver om Banning Advocaten de Pietje Bell van de advocatuur te noemen, maar dat is wel hoe het team, verdeeld over een vestiging in 's-Hertogenbosch én Amsterdam, zich stiekem een beetje voelt. *Matthijs Steenpoorte*, partner bij Banning, valt tijdens het gesprek over het kantoor namelijk maar meteen met de deur in huis: ‘Ons motto is *challenge us*, daag ons uit. Probeer ons gewoon een keer uit. Waarom niet? Blijkt het om de één of andere reden toch niet te werken, dan zeggen we even goede vrienden en gaan we weer ieder ons weegs. Niet dat dat zal gebeuren, maar dan hebben we het in ieder geval een keer geprobeerd.’ Daaruit blijkt dat ze bij Banning in ieder geval dezelfde bravoure hebben als het gelijknamige personage uit de ooit zo populaire kinderboekenreeks.

Ingespeeld team

Hoewel het advocatenkantoor nog steeds diep geworteld is in Brabant, begeleidt Banning deals - veelal in de maakindustrie en in de zorg - door het hele land en zelfs tot ver over de landsgrenzen. Dat zijn deals in het (midden- en groot-) MKB tot zo'n 150 miljoen euro, maar soms ook daarboven. Een ondergrens hanteren ze

eigenlijk niet. Die deals zouden ze vanuit 's-Hertogenbosch kunnen doen, maar toch is het handig om ook kantoor te houden in Amsterdam. Steenpoorte: ‘Met name financieel adviseurs en investeringsmaatschappijen in de Randstad hechten er waarde aan dat we ook in Amsterdam zitten.’

Samen met medevennoot *Henk Brat* geeft hij leiding aan de elf man sterke sectie Ondernemingsrecht binnen Banning, waarvan er zes advocaten in Amsterdam werken en vijf in 's-Hertogenbosch. ‘Een goed op elkaar ingespeeld team’, zegt Steenpoorte. ‘Als één van ons in bijvoorbeeld vakantieperiodes even niet beschikbaar is, dan pikt een ander de deal met evenveel gemak weer op. Daar merkt de klant niets van.’ Aan het team werden onlangs twee zwaargewichten toegevoegd: *Jan Willem Reesink* en *Lieke van Aarsen*. Beiden afkomstig van Van Doorne en beiden doorgewinterde M&A-advocaten.

Binnen het M&A-team van Banning werken senioren en junioren zij-aan-zij aan een deal. Reesink: ‘We werken in kleine, wendbare teams van twee à drie personen en trekken altijd gezamenlijk op in zo’n deal.’ Het is volgens Banning onnodig om bij een deal een hele batterij kostbare

advocaten op te laten draven. Van Aarsen: ‘Onze kracht is dat we *lean and mean* zijn en dat we precies dezelfde service kunnen bieden als de grotere (Zuidas-) kantoren. Maar dan met kleinere teams en tegen een redelijker tarief.’

Zwitsers precisiewerk

Wie als ondernemer lange notities en memo's wil, hoeft niet aan te kloppen bij Banning. Dat laten ze liever over aan de grotere kantoren. Wie Zwitsers precisiewerk en pragmatisch juridisch M&A-advies op maat wil, is als ondernemer bij Banning aan het juiste adres.

Reesink: ‘Voor een ondernemer is het vaak ook best wel spannend om zijn bedrijf te verkopen. Hij komt in een soort emotionele *rollercoaster* terecht en het verkopen van zijn bedrijf doet hij over het algemeen maar één keer. Bij Banning nemen we zo’n ondernemer aan de hand en doorlopen met hem het hele verkoopproces. Van het opstellen van de intentieverklaring, tot aan het voeren van de onderhandelingen en van het opstellen van de koopovereenkomst tot aan de succesvolle closing van de deal.’

Wat Banning verder onderscheidt, is dat ze erg goed bereikbaar zijn voor de klant.



(v.l.n.r.):
Matthijs Steenpoorte
Jan Willem Reesink
Rebecca Mooren
Jasper Huiskes
Peter Kruit
Henk Brat
Lieke van Aarssen

‘Wij zijn pragmatisch ingesteld, oplossingsgericht en leveren altijd juridisch maatwerk’

Reesink: ‘Bij Banning hebben we altijd een luisterend oor voor de ondernemer en is het over het algemeen de verantwoordelijke partner/senior die hen terugbelt.’

Snel schakelen

Het is tekenend voor de manier waarop er geschakeld wordt binnen Banning. En snel handelen was precies wat er nodig was bij de totstandkoming van de Heesen Yachts-deal. Er was haast geboden, omdat het bedrijf een Russische UBO had, die sancties boven het hoofd hing. Dit bracht

de continuïteit van Heesen ernstig in gevaar. De aandelen van het van oorsprong Brabantse familiebedrijf werden succesvol ondergebracht in een onafhankelijke stichting, waardoor de continuïteit gewaarborgd was. Van Aarssen: ‘Bij Heesen Yachts hebben we ‘out of the box’ gedacht binnen de grenzen van de wet- en regelgeving om het bedrijf in een veilige haven te loodsen en de continuïteit te waarborgen.’

De participatie door 5Square in De Huidkliniek. Nog zo’n mooie deal. Reesink: ‘Wat je bij deze transactie zag, was dat

onze specifieke kennis van wet- en regelgeving in de zorg heel goed van pas kwam (Banning heeft een gespecialiseerd zorgteam in huis). Daardoor konden we zowel de klant als de vennootschap van deskundig advies voorzien bij deze deal.’

Het zijn transacties die tekenend zijn voor de modus operandi van Banning Advocaten. ‘Wij zijn pragmatisch ingesteld, oplossingsgericht en leveren altijd juridisch maatwerk’, besluit Steenpoorte.

Meer informatie www.banning.nl