

# ‘Wij zijn inhoudelijk gedreven en resultaatgericht’

Bij Banning Advocaten staat de ondernemer altijd centraal. Want de verkoop van een bedrijf is vaak een emotioneel proces waar een directeur-grotaandeelhouder wakker van kan liggen. ‘Juist om die reden is het belangrijk om goed naar klanten te luisteren en een band op te bouwen.’

In het Amsterdamse kantoor van *Henk Brat*, sinds mei van dit jaar partner bij Banning Advocaten, staat een ingelijst portret van Arnold Schwarzenegger op de grond. Een geintje, maar toch ook niet helemaal, want Brat is fan. Een Oostenrijkse dorpsjongen die zichzelf opnieuw uitvindt als 's werelds beste bodybuilder en Hollywoodster, om het uiteindelijk te schoppen tot gouverneur van Californië. Het is het soort doorzettingsvermogen en ondernemingszin waar Brat bewondering voor heeft. Het verklaart misschien ook waarom hij zich prima thuis voelt bij Banning. Het advocatenkantoor, met een hoofdvestiging in 's-Hertogenbosch en een kantoor in Amsterdam, heeft ondernemerschap hoog in het vaandel.

Samen met *Matthijs Steenpoorte* geeft Brat leiding aan de tien man sterke divisie Ondernemingsrecht. ‘Een solide team’, zegt Steenpoorte. ‘Stuk voor stuk kwalitatief goede en inhoudelijk gedreven en resultaatgerichte mensen. Door de brede samenstelling van het team zijn we goed thuis in alle aspecten van het ondernemingsrecht, daarin zijn we onderscheidend.’

Binnen het team werken senioren en

juniores doorgaans samen aan een deal, vult Brat aan: ‘Onze klanten krijgen echt waar voor hun geld. Ook werken we minder gejaagd dan veel andere kantoren. De verkoop van een bedrijf is vaak een emotioneel proces waar mensen wakker van kunnen liggen. Juist om die reden is het belangrijk om goed naar klanten te luisteren en een band op te bouwen, zodat we maatwerk kunnen leveren.’

## Expertise onder één dak

Banning heeft diepe wortels in Brabant, maar werkt steeds meer landelijk en internationaal. Hoewel het goed mogelijk is om heel Nederland te bedienen vanuit 's-Hertogenbosch, helpt het kantoor in Amsterdam, dat vijf jaar geleden van start ging, bij het zakendoen in de Randstad. ‘Vooral corporate finance-kantoren hechten er waarde aan dat wij ook in Amsterdam kantoor houden’, vertelt Brat, die zelf een groot netwerk heeft opgebouwd in de stad door eerdere betrekkingen.

Steenpoorte begeleidt veel overnames in de zorgsector en de maakindustrie en Brat is toezichthouder bij een zorgonderneming. Brat: ‘Als ik bezig ben met een deal in een sector waar ik minder van

weet, kan ik er altijd een collega bij halen uit een andere sectie. We hebben hier veel expertise onder één dak.’

Veel klanten zijn familiebedrijven die al jarenlang, soms zelfs decennia, gebruik maken van de diensten van Banning. Het zwaartepunt ligt bij het ‘groot MKB’, bedrijven met een omzet tussen de 50 en 100 miljoen euro, met uitschieters naar boven en naar onderen. Vooral bij internationale deals is het soms spitsroeden lopen, zegt Brat. Ter illustratie vertelt hij over een Italiaanse beursgenoteerde vennootschap die, bijgestaan door Banning, twee Nederlandse fabrieken overnam. Met de deal was 150 miljoen euro gemoeid. Middenin het overnameproces deed een groot Amerikaans investeringsfonds een openbaar bod op het Italiaanse bedrijf. In zulke hectische tijden moeten alle zeilen worden bijgezet.

Aan de andere kant van het spectrum is er de tandartsenpraktijk die regelmatig andere praktijken overneemt. Het zijn relatief kleine en vergelijkbare transacties waar het team van Brat en Steenpoorte een *template* voor heeft gemaakt, met onder meer een standaard aandelenkoopovereenkomst (SPA). ‘Onze jongere medewer-



Henk Brat

Matthijs  
Steenpoorte

Peter Kruit

Suzanne  
Lodder

## ‘Onze klanten krijgen echt waar voor hun geld. Ook werken we minder gejaagd dan veel andere kantoren’

kers kunnen dat zelfstandig oppakken’, vertelt Steenpoorte. ‘Daardoor kunnen we ook dit type kleinere deals doen tegen een voordelig tarief. Zeker in het middensegment doet de prijs er toe. Wij zijn vaak goedkoper dan andere kantoren.’

### Intentieverklaring

Dankzij de opgebouwde vertrouwensrelatie met vaste klanten en corporate finance-adviseurs worden de advocaten van Banning vaak al in de voorfase bij een deal betrokken, ruim voordat er een intentieverklaring (LOI) is opgesteld. Die vroege betrokkenheid is een groot voor-

deel, vindt Brat. ‘Daardoor lopen deals vrij gemakkelijk. Een LOI is echt maatwerk, dat moet je niet onderschatten. Het staat aan de basis van wat er later in de aandelenkoopovereenkomst komt.’

Goede communicatie in het begin van het overnametraject kan volgens Brat en Steenpoorte een hoop problemen later in de rit voorkomen. Zo schrikken ondernemers soms van bepalingen die in een contract staan. Brat: ‘Niet alle advocaten voelen aan hoe gevoelig zoiets kan liggen, dat is een vorm van beroepsdeformatie. Laatst deed ik een transactie met drie aandeelhouders waarvan er één niet zo nodig

hoefde te verkopen. Hij had moeite met de gevraagde garanties. Ik heb toen vier uur met die man gezeten om uit te leggen dat het in dit geval niet anders kon. Dat is kostbare tijd, maar daarna zat die aandeelhouder wel veel constructiever in de transactie.’

Het contact met ondernemers blijft het mooiste aan hun vak, vinden Brat en Steenpoorte. Maar er moet wel resultaat worden geboekt. Brat: ‘Ik kan er slecht tegen als iets niet lukt.’ Steenpoorte: ‘Een tevreden klant is het enige wat ertoe doet.’

Meer informatie [www.banning.nl](http://www.banning.nl)