

Rechterhand van ondernemers

Juridisch, fiscaal en financieel. Het uitgebreid team van specialisten staat bij De Langhe Advocaten garant voor een totaalaanpak van complexe dossiers. "Bij de aan- en verkoop van bedrijven biedt onze verweven expertise absoluut een meerwaarde", zegt Sara Burm, hoofd van het departement Corporate and M&A.

Tekst | Stephanie Demasure beeld | De Langhe Advocaten

Met drie kantoren en evenveel departementen wil De Langhe Advocaten de ondernemer bijstaan in alle facetten van zijn bedrijfsvoering. Zowel voor ad hoc transacties of problemen, als voor de day-to-day business. "Daarin onderscheiden we ons van andere zakenadvocaten", weet oprichter Frank De Langhe. "We overstijgen het puur juridische en zijn een echte sparring partner; die het volledige traject meevolgt én stuurt."

groeï gebeuren er de laatste tijd veel overnames. Corporate and M&A heeft de handen vol.

TAILOR-MADE AANPAK

Elk dossier wordt behandeld door een team van medewerkers, op maat samengesteld. "Omdat elke situatie anders is", verduidelijkt Sara Burm. "De cliënt heeft één aanspreekpunt,

maar verschillende experts werken samen aan het dossier. Onze teams zijn bovendien niet strikt afgeïjnd. Er is overleg met andere departementen, voor bepaalde deelaspecten. Doordat alles samen vloeit, is er meer synergie. Dat is toegevoegde waarde voor de cliënt." Die brede aanpak van specifieke cases heeft niet enkel voordelen voor de ondernemers.

DRIE TAKKEN VAN HET RECHT

Het advocatenkantoor focust zich op drie onderdelen van het recht. Voor fiscaliteit kan je er zowel initiërend als adviserend terecht voor vennootschapsbelasting, successieplanning, vragen over btw,... Onder de tak commercieel recht stellen de experts allerlei soorten handelscontracten op. Tot slot is er de afdeling Corporate and M&A, die zich bezighoudt met fusies en overnames, en in het algemeen met alle aspecten van het vennootschapsrecht.

Sara Burm leidt de afdeling. "De juiste begeleiding maakt een wereld van verschil. Naast het onderhandelen over de modaliteiten van een koop-verkoop van het bedrijf, en het schrijven van de relevante contracten, zijn we actief betrokken in de waarderingen van een bedrijf en gericht op het bewaken van de zogenaamde verdoken cash (zoals onder meer het working capital,...)." De Langhe begeleidt de ondernemers bij alle stappen in het overnameproces en biedt een compleet pakket. Van start tot closing (inclusief de financiering en de dealstructuur). Van de doorlichting van bedrijven tot het laatste leesteken in de complexe contracten en het sluiten van de deal. Dankzij de economische

“Doordat alles samen vloeit, is er meer synergie. Dat is toegevoegde waarde voor de cliënt.”



Frank De Langhe en Sara Burm.

Ook voor de medewerkers is het een grote troef, vindt Frank De Langhe. "Wie hier komt werken, krijgt als het ware een extra opleiding op de werkvloer. Wie zich specialiseert in het opstellen van contracten begrijpt de impact van elk woord op bijvoorbeeld de waardering van een bedrijf. En kan daar op zijn of haar beurt op anticiperen."

PROBLEMEN AANPAKKEN EN DE TOEKOMST PLANNEN

Uiteraard gaan ondernemers met concrete vragen en problemen te rade bij De Langhe Advocaten. Maar minstens even belangrijk is het proactief samenwerken. "Daarin verschillen we van andere advocaten in onze branche. We zitten op geregelde basis samen met

cliënten om na te denken over de toekomst. Zowel op korte als op langere termijn. Wat bijvoorbeeld met de successieplanning? Welke stappen kunnen we vandaag nemen om later de vruchten van te dragen. Zo komen we tot onderbouwde strategische beslissingen, getoetst op de verschillende domeinen. Zonder verrassingen achteraf."



"Een proactieve samenwerking leidt tot onderbouwde strategische beslissingen, zonder verrassingen achteraf."

