



## Ondernemingsprofiel

# Cresco brengt expertise in het structureren van innovatie en samenwerkingen in Limburg

Het advocatenkantoor Cresco is toonaangevend in de Belgische markt in het juridisch begeleiden van groeiondernemers, gevestigde ondernemingen en investeerders bij hun strategische transacties, innovatietrajecten en commerciële samenwerkingen. Cresco versterkt zijn positie in de Limburgse markt nu met een kantoor in Hasselt en de benoeming van een vierde partner.

**H**oewel nog steeds alomtegenwoordig in de begeleiding van technologie start-ups/scale-ups en durfkapitaalfondsen, heeft het Cresco-team de afgelopen jaren zijn praktijk zien uitbreiden richting het adviseren van gevestigde (familiale) ondernemingen, corporates, family offices en private-equityfondsen bij het juridisch implementeren van hun innovatiestrategieën, hun strategische transacties en commerciële contracten, zowel in België als internationaal. Deze evolutie ging gepaard met een organische groei van het team en een bredere geografische uitbreiding naar Gent en Hasselt. “De opening van een nieuwe vestiging op de Corda Campus in Hasselt is dan ook een logische stap om dichterbij het bestaande Cresco-cliënteel in Limburg

en de groeiende Limburgse ondernemersgemeenschap te staan”, aldus Glenn L'hoest, partner bij Cresco en hoofd van de Limburgse vestiging.

Cresco's specifieke expertise in het implementeren van innovatiestrategieën en strategische samenwerkingen werd samengebracht in het praktische handboek 'Innovate. Collaborate. Grow!'. “Op basis van onze diepgaande kennis van de sector en jarenlange ervaring in innovatietrajecten en samenwerkingen tussen bedrijven hopen we met dit boek ondernemers op weg te helpen door te laten zien wat in onze ervaring het beste werkt afhankelijk van de concrete omstandigheden, met als doel hun groei te bevorderen”, stelt David Dessers, auteur van het boek en eveneens partner en oprichter van Cresco.

Traditioneel beperkt de innovatiestrategie van een gevestigde (familiale) onderneming of corporate zich vaak tot het intern ontwikkelen van een nieuwe technologie, het aankopen van een extern ontwikkelde technologie, het overnemen van een technologische onderneming, of het insourcen van deze technologie als klant. Elk van deze opties heeft zijn eigen voor- en nadelen, afhankelijk van de specifieke omstandigheden. In het boek illustreert Cresco, aan de hand van concrete praktijkvoorbeelden en ondernemersgetuigenissen, dat er een veelvoud aan samenwerkingsmodellen denkbaar is. Het biedt de lezers praktische tips om, met oog voor de nodige nuances, na te denken over een voor hen passende structuur.



Contacteer het Cresco-team gerust bij vragen of interesse in het boek *Innovate. Collaborate. Grow!*.

## CRESOCO

**Cresco – Corda Campus**  
Kempische Steenweg 293/16  
3500 Hasselt  
Corda 6 – Hal A  
**Cresco HQ**  
Lange Kievitstraat 118-120  
2018 Antwerpen  
03 206 75 10  
info@crescolaw.com  
[www.crescolaw.com](http://www.crescolaw.com)