



David Dessers

Glenn L'hoëst

### Ondernemingsprofiel

## “Groei is de kern van wat we doen”

Groei is het sleutelwoord bij Cresco. Het toonaangevende advocatenkantoor met vestigingen in Antwerpen, Gent en Hasselt ondersteunt ondernemers en investeerders bij het realiseren van hun ambities en zet tegelijkertijd zelf sterke groeistappen.

**C**resco onderscheidt zich door zijn exclusieve focus op ondernemerschap en innovatie. Het kantoor biedt een breed scala aan juridische diensten, specifiek afgestemd op de behoeften van start-ups en scale-ups in snel evoluerende markten én gevestigde bedrijven die wensen te innoveren. David Dessers, oprichter en

partner, en Glenn L'hoëst, partner en verantwoordelijke voor het nieuwe kantoor in Hasselt, delen hun visie op groei – zowel voor hun cliënten als voor Cresco zelf.

#### Kansen benutten

Toen Cresco in 2014 startte, had je maar een paar investeringsfondsen in Vlaanderen. Ondertussen is er een heel ecosysteem van start-ups en scale-ups, grotere ondernemingen en investeerders. “We hadden het geluk om direct met enkele pioniers in de finance- en technologie-wereld samen te kunnen werken”, blikt David terug. “We zijn met hen meegegroeid en hebben op dat succes verder gebouwd. Groei is de kern van wat we doen. We adviseren bedrijven in elke fase

van hun ontwikkeling. Onze juridische expertise helpt ondernemers om obstakels te overwinnen en kansen optimaal te benutten.”

“Vandaag zijn we zeer aanwezig in de bredere technologiemarkt”, vult Glenn aan. “We begeleiden ook corporates die ervoor kiezen om te innoveren door samen te werken met kleinere spelers. Dat kan onder de vorm van aandelenparticipaties, joint ventures of een breed scala aan commerciële contractuele relaties of partnerships. Ondertussen zijn we expert in het op een juridisch correcte manier vorm geven van innovatiestrategieën. Met het handboek dat we daarover schreven, hielpen we de markt mee vorm te geven.”

#### Groei faciliteren

Cresco adviseert over venture-capital-financieringen, fusies en overnames en fondsstructurering. Cruciale stappen voor bedrijven die willen opschalen, stelt David. “We hebben daarbij de reputatie van deals te faciliteren, eerder dan als rem te werken. Het moet natuurlijk juridisch juist zijn, maar onze aanpak is erg gefocust op het goed structureren van de transacties. Daarin benadrukken we vooral de gemeenschappelijke belangen in plaats van ellenlange discussies te voeren.”

In het verleden werden Belgische technologiebedrijven vaak verkocht aan internationale spelers, waarbij dan ook het beslissingscentrum elders kwam te liggen. Een jammerlijke zaak volgens Glenn. “Gelukkig kiest niet iedereen voor zo'n exit. De laatste jaren zien we ook in België sterke spelers die zelf acquisities doen en de ambitie hebben om marktleider te worden.”

#### Expertise op maat

Een van die interessante cases is Aminolabs. “Tien jaar geleden hebben we dat bedrijf in voedings-supplementen helpen verkopen aan Waterland, een grote Belgisch-Nederlandse investeerder”, aldus David. “Vorig jaar heeft de oprichter het bedrijf teruggekocht, samen met de Limburgse Reconversie Maatschappij. Wij waren in alle fases van het proces betrokken. Omdat



**Cresco betekent ‘ik groei’ in het Latijn. En dus focussen we intern op de ontwikkeling van jong talent.**

David Dessers



**We beschouwen onszelf niet enkel als juridische adviseurs, maar ook als strategische partners.**

Glenn L'hoëst

we zowel start-ups als investeringsfondsen helpen, kunnen we beide perspectieven meenemen in de onderhandeling. Weten hoe een investeerder naar een transactie kijkt, is een groot voordeel. Omdat we goed weten wat beide partijen willen en wat er realistisch is, kunnen we sneller vooruitgang boeken. Zo kunnen alle partijen de onderhandelingstafel met een goed gevoel verlaten.”

Het kantoor heeft in de afgelopen jaren een sterke reputatie opgebouwd. De aanpak van Cresco kenmerkt zich door kennis en ervaring, aangevuld met maatwerk. Wat hen uniek maakt, is een diepgaand begrip van de uitdagingen die gepaard gaan met ondernemen en innoveren. “We beschouwen onszelf niet enkel als juridische adviseurs, maar ook als strategische partners”, zegt Glenn. “Met veel van onze klanten hebben we dan ook een langetermijnrelatie opgebouwd.”

#### Limburg als groeipool

Limburg is een regio met veelbelovende groeibedrijven en innovatieve start-ups. Voor David dus logisch dat Cresco ook een kantoor in Hasselt opende. “Door hier aanwezig te zijn, kunnen we dicht bij de ondernemers staan en hen ondersteunen bij hun groeitrajecten. Onze aanwezigheid in Limburg is belangrijk om onze eigen groei te versnellen en tegelijkertijd de groei van de regio te ondersteunen.”

Glenn bevestigt dat er veel beweegt in Limburg. “Er worden belangrijke initiatieven genomen door partners als LRM. Daarnaast zijn rolmodellen een katalysator om een hele beweging op gang te brengen. We zien in Limburg nu al veel interessante bedrijven. Niet enkel start-ups, maar ook de brede basis van familiebedrijven die Limburg rijk is. Ook zij staan vandaag op een keerpunt en denken na over hoe ze innovatie in hun bedrijf kunnen binnenbrengen.”

#### Menselijke dimensie

Het was volgens David altijd het idee om een organisatie te bouwen die blijft bestaan. “Cresco betekent ‘ik groei’ in het Latijn. En dus focussen we intern op de ontwikkeling van jong talent. Zo stomen we een nieuwe generatie klaar om het kantoor te vertegenwoordigen. De advocatuur is nog heel erg een *people's business*. We werken mét mensen en voor mensen. En dus blijven we investeren in zowel technologie als kennis. Want groei stopt nooit.”

**CRESCO**

**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)