



**'Onder de streep
gaat het in M&A
om vertrouwen'**

Minder deals als gevolg van geopolitieke onrust en economische tegenwind, maar zeker geen windstille. Chaggai Kon, Partner Corporate M&A bij HVG Law, over de marktsituatie.

DOOR CHARLES SANDERS

Dat hij advocaat wilde worden, wist Chaggai Kon al op zijn zestiende, alleen het specialisme had hij toen nog niet helder voor ogen. “Ik heb zelfs even gedacht aan het strafrecht”, zegt hij, “maar ik ben blij dat het uiteindelijk M&A is geworden. Want in deze tak van sport doe je het sámen, werk je – elke dag weer – aan iets positiefs. Je zit niet tegenover elkaar, maar naast elkaar aan tafel, om een gezamenlijk doel te bereiken.”

Ruim een half jaar geleden maakte Kon de overstap van De Brauw Blackstone Westbroek naar HVG Law, het kantoor met een strategische alliantie met EY Belastingadviseurs (EY Tax). Al tijdens zijn studie aan de VU in Amsterdam was hij ondernemend bezig.

Kon: “Ik herinner me nog mijn snuffelstage bij Houthoff tijdens de middelbare school. Op die eerste dag kreeg ik meteen al een dossier op mijn bureau met de boodschap ‘kom maar op met je advies’. Dat adviseren – in combinatie met ondernemen – zat er al jong bij mij in. Ik richtte in 2005 mijn eigen onderneming – Be Right – op, zette medestudenten aan het werk en gezamenlijk hielpen we particulieren en kleine ondernemers met juridische kwesties. Mazen in de wet vinden die oplossingen bieden, waren ook toen voor mij al een grote uitdaging.”

Op de VU was Chaggai Kon voorzitter van de studentenvereniging IJAR en behaalde hij zijn Master Ondernemingsrecht aan de Zuidas. “Ik koos specifiek voor die studie, omdat de colleges op de Zuidas-kantoren plaats vonden”, vertelt hij. “Met het vizier vol op de praktijk, dat trok me onmiddellijk.”

Eén van die kantoren was Greenberg Traurig en hij kreeg daar zijn eerste baan aangeboden. Na ruim drie jaar volgde Stibbe. Want: een grote M&A-praktijk.

Advieswerk in deal rond HEMA

Nog groter was die van De Brauw Blackstone Westbroek en Kon verkaste na drie jaar voor Stibbe te hebben gewerkt. Voor De Brauw zat hij anderhalf jaar in Londen. Hij maakte deel uit van het negentien-koppige legal team van De Brauw dat adviseerde bij de verkoop van HEMA aan Parcom Capital en Mississippi Ventures. En vervolgens bij de verkoop van haar bakkerijen – makers van onder andere de beroemde HEMA tompouce – aan het Udense bakkersbedrijf Bacu, huisleverancier van Jumbo.

Kon: “Prachtig om aan die deals te hebben mogen werken. Hema is toch een beetje Neerlands trots. Bacu kocht niet alleen de centrale bakkerij van HEMA, maar ook de

decentrale werkplaatsen in Almere, Sneek, Zwolle, Doetinchem, Dordrecht en Helmond. Alle 250 medewerkers behielden hun baan, en ook voor de klanten van HEMA veranderde er niets. Bij die deals waren – naast EY en PwC als financial advisors – vier grote advocatenkantoren betrokken. Naast De Brauw ook AKD, Allen & Overy en HVG Law, dat optrad voor Bacu.”

Bij datzelfde HVG Law ging Chaggai Kon afgelopen september aan de slag als Partner Corporate M&A. “HVG Law onderscheidt zich van andere advocatenkantoren door haar strategische alliantie met EY Tax, waardoor wij tot die grote familie behoren. Dat heeft zeker mee gespeeld in mijn keuze om over te stappen”, zegt hij. “Die alliantie zorgt ervoor dat we alles op het gebied van advies onder één dak hebben. En dat we gebruik kunnen maken van het wereldwijde EY Law netwerk. Cliënten hoeven dus niet langs verschillende loketten bij allerlei kantoren. Wij kunnen kennis van al die specialisten delen en daardoor voor cliënten sneller schakelen. Die full serviceoplossing geeft, zo merk ik in de dagelijkse praktijk, veel vertrouwen.”

Focus op tech, gezondheidszorg, farmacie en vastgoed

Bij HVG Law adviseert Kon private en publieke ondernemingen, multinationals en private equity fondsen over nationale en grensoverschrijdende fusies en overnames, participaties en andere vormen van M&A-transacties. De onlangs 40 jaar geworden advocaat heeft ruime ervaring met complexe kooprijnsmechanismen en carve-out transacties. En hoewel hij met ondernemingen in alle sectoren werkt, focust Chaggai Kon zich met name op transacties in de sectoren technologie, gezondheidszorg, farmacie en de vastgoedsector.

“Maar ik heb ook geadviseerd in transacties in de sectoren retail en olie en gas”, aldus Kon. “Als Nederlandse M&A-advocaat word je, vanwege de krappe transactie-

markt, al snel breed opgeleid. Ons kantoor telt zes M&A-partners en 30 M&A-advocaten. Heel HVG Law beschikt over 21 partners en 150 advocaten en notarissen.”

Zijn credo, op de website van HVG Law: ‘Iedere M&A transactie heeft op enig moment een creatieve oplossing nodig’.

Op dit moment werkt Kon met zijn team aan een grote deal – waarde ongeveer één miljard euro – waarvan de signing nog dit voorjaar wordt verwacht. “Een private equity-fonds dat investeert in een wereldwijde producent van technische onderdelen, meer kan ik nog niet zeggen.”

Diversiteit en inclusiviteit ten top

Opvallend aan het team van Kon in Amsterdam: naast hemzelf als Partner Corporate M&A, werken daar louter vrouwen (vier). Diversiteit ten top! “Wij willen de samenstelling en daarmee de diversiteit in brede zin van het team in de komende periode verder doen groeien. Divers samengestelde teams, dat moge duidelijk zijn, komen tot betere resultaten. Je moet bij vacatures dus vooral proberen niet een kopie van jezelf te zoeken en aan te nemen. Kantoorbreed doen wij het qua man/vrouw verdeling ook goed, met meer dan 50 procent vrouwen. Al kan het in het partnership best nog wel wat beter. Diversiteit en inclusiviteit zijn bredere thema's, waar we als kantoor tal van initiatieven op ondernemen.”

Terugkijkend op zijn advocatenloopbaan van nog maar amper tien jaar, waarin Chaggai Kon een schat aan M&A-ervaring bij 's lands grootste kantoren opdeed: “Eén van de mooiste deals waarvoor ik juridisch advies mocht geven, was de aankoop door machineverhuurder Boels Rental van hun Finse concurrent en branchegeenoot Cramo. Een familiebedrijf met het hoofdkantoor in Sittard, koopt een grote beursgenoteerde branchegenoot in Helsinki en wordt zo één van de leidende spelers op



CHAGGAI KON

Leeftijd 40 jaar

Woonplaats Amstelveen

Functie Partner Corporate M&A bij HVG Law

Gezin getrouwd met Joy, drie kinderen (een dochter van acht jaar, twee zonen van vijf en drie jaar)

Studie Master Ondernemingsrecht aan de Zuidas (VU Amsterdam)

Favoriete vakantiebestemming Tel Aviv, mijn home away from home.

Laatst gelezen boek 'Give and Take' (Adam Grant)

Hobby, sport Lekker eten en hardlopen (halverwege de Six Star Medal)

Vrijwilligerswerk bestuurslid bij de Joodse Gemeente Amsterdam, toezichthouder bij het Nederlands Israëlitisch Kerkgenootschap en als bestuurder actief bij diverse fondsen voor minderbedeelden

Favoriete film, streamingdienst, bioscoop Black Mirror op Netflix, een serie afleveringen gebaseerd op speculatieve fictie op basis van huidige technologieën

Auto Opel Rocks-e

de Europese markt. Grensoverschrijdend en met veel verschillende stakeholders. Familiebedrijf versus die corporate... Prachtig als de onderhandelingen dan tot dat succes leiden!"

Kon omschrijft HVG Law als een kantoor waar de work-life balance belangrijk wordt geacht. Natuurlijk wordt er hard doorgewerkt als een deal richting signing off gaat, maar altijd 24/7 doorgaan geldt niet als de maat. "Een normale werkdruk, dat trekt jongere generaties ook meer", aldus Kon. "En natuurlijk staat voorop dat je aan de cliënt moet leveren."

'Opkomen voor zwakkeren, voor minder kansrijke kinderen'

Zelf omschrijft hij zich als 'bezige bij': "Ik hou van mijn werk, maak veel uren en doe dat graag. Ook als het om vrijwilligerswerk in mijn privéleven gaat. Het zit in mijn natuur om anderen te helpen. Dat probeer ik op alle niveaus zo goed mogelijk te doen. Zo ben ik onder andere nauw betrokken bij de Joodse gemeenschap."

Hoe hij zich als advocaat onderscheidt? "Ik denk dat ik heel snel de vinger op de zere plek weet te leggen, ik kan heel goed traceren wat eventuele pijnpunten zijn. Ik focus op zaken die belangrijk zijn, weet snel wat een cliënt belangrijk vindt, zet niet-relevante zaken opzij. En,

heel belangrijk, onder de streep gaat het om vertrouwen tussen partijen."

Over de M&A-markt, ook in het kader van de geopolitieke onrust en de torenhoge inflatie? "Het aantal deals is, sinds de oorlog in Oekraïne ruim een jaar geleden uitbrak, verminderd. Maar de grote dip die werd verwacht, is uitgebleven. Het werk loopt door. Er is veel geld in de markt beschikbaar, er zijn volle fondsen, en private equity moet uiteindelijk ook weer uitstappen. Due diligence is in stukjes geknipt, daar worden meer fasen ingebouwd dan voorheen. Vanwege de onzekerheid door die oorlog, impact van de inflatie en economische tegenwind. Meer due diligence kan een risico betekenen voor het doorgaan van een deal."

Waar Chaggai Kon over pakweg drie jaar wil staan? "Ik zou trots zijn als ons M&A-team dan is gegroeid en we onze positie in de Nederlandse M&A-markt verder hebben verstevigd. We klimmen op de lijst van Nederlandse M&A-kantoren, staan al in de Top 10, en gaan op weg naar die Top 5. Als partner ben je naast advocaat ook ondernemer en één van de redenen voor mijn overstap was om mee te helpen aan de verdere groei van de M&A-praktijk van HVG Law. En over drie jaar is er vast weer een andere mooie doelstelling om na te streven." ■

HVG Law is partner van de M&A Community