

BOND ADVOCATEN

JOANNES DE BONT, *advocaat*
DUCO BLIJDENSTEIN, *advocaat*

‘FOCUS OP FINANCE IS ONZE KRACHT’

Bond Advocaten is een boutique advocatenkantoor in Amsterdam. Hier geloven ze in de kracht van focus. En die focus ligt volledig op de juridische kant van financieringstransacties. De beide oprichters **Joannes de Bont** en **Duco Blijdenstein** houden zich uitsluitend bezig met de ins en out van financieringen en zekerheden. Het resultaat? ‘We get the deal done.’

Hebt u een financiering nodig voor de aankoop van een pand of het installeren van zonnepanelen op daken van zakelijk vastgoed? Moeten de financieringsvoorwaarden worden herzien of ligt er een (financiële) herstructurering in het verschiet? Of zit u als financier juist aan de andere kant van de tafel? In die gevallen is Bond Advocaten het juiste adres. Dit kantoor helpt zowel geldnemers als financiers bij transacties en advies op het gebied van financiering en zekerheden. Dat is specialistisch werk, stellen **Joannes de Bont** en **Duco Blijdenstein** ‘Wij helpen partijen bij de financiering en denken mee over alle aspecten die daarbij om de hoek komen kijken.’

Het tweetal combineert de professionaliteit, kennis en ervaring en het netwerk van een groot kantoor met het persoonlijke karakter, de korte lijnen, flexibiliteit en scherpe tarieven van een klein kantoor. Steeds meer ondernemingen zien de waarde daarvan in. Bovendien krijgt Bond Advocaten ook veel verwijzingen van kantoren die geen financiële deskundigheid in huis hebben. Dat alles leidde in korte tijd tot een indrukwekkend trackrecord, o.a. op het gebied van duurzame energieprojecten. Zo was Bond Advocaten bijvoorbeeld betrokken bij de financiering van windpark Fryslân en adviseerde het kantoor ENGIE bij de projectfinanciering van verschillende zonneparken.

WAT IS HET VOORDEEL VAN JULLIE FOCUS OP FINANCE?

‘Wij komen allebei van grote kantoren waar de financieringspraktijk een relatief kleine afdeling was binnen een groot geheel. Bij ons is het core business. Wij doen uitsluitend financieringstransacties. Die focus op finance is onze kracht. Je kunt dit werk alleen goed doen als je de markt kent en de materie beheerst. Wij hebben veel kennis in huis over alles wat samenhangt met financiering en zekerheden en overzien het hele veld. Waar nodig werken we samen met andere specialisten. Anders dan bij grote kantoren zijn we daarbij niet aangewezen op die ene notaris of de interne fiscalist, maar zoeken we zelf wie de juiste notaris is voor een deal of wie de projectkant van de transactie het beste kan regelen. Zo kiezen we steeds de beste professionals voor elke deal.’

DUURZAME ENERGIE WORDT STEEDS BELANGRIJKER IN VASTGOED. HOE ZIT HET MET DE FINANCIERBAARHEID VAN DEZE PROJECTEN?

‘We zien alles voorbijkomen, van zonne- en windenergie tot geothermie. Veel bedrijven hebben koudwatervrees en de markt is nog redelijk gefragmenteerd, maar we sluiten niet uit dat dat gaat veranderen. Zonne-energie is in de meeste gevallen goed financierbaar. Het plaatsen van zonnepanelen op daken,



‘WIJ WETEN
WAT ER NODIG
IS OM DINGEN
VOOR ELKAAR
TE KRIJGEN’

WANNEER HAD JE DE MOED OM JE EIGEN BEDRIJF TE STARTEN?

Joannes: In 2017 kwam deze moed op. Veel gesprekken met oud-collega's diezelfde stap hadden genomen, versterkte het verwezenlijken van de stap.

Duco: Vanaf het

begin van mijn carrière had ik de ambitie om uiteindelijk zelfstandig te worden. In 2015 heb ik die ambitie durven te verwezenlijken. **WAT ZIJN VOOR JOU DE UNIVERSELE WAARDEN VAN ONDERNEMEN?** Joannes: Grote mate van vrijheid.

Flexibiliteit. Meer verbinding met de cliënten en andere boetiek kantoren. Het verrast worden door waar er weer zaken vandaan komen. **Duco:** Met name gedrevenheid en enthousiasme om iets moois te creëren.

WELK VAK ZOU JE

GEKOZEN HEBBEN ALS JE GEEN ONDERNEMER ZOU ZIJN?

Joannes: Dat is lastig te zeggen. Ik heb altijd een brede interesse gehad in fotografie, dingen maken/ repareren. Het vak horlogemaker heeft mij ook altijd aangesproken.

Duco: Investeerder

met een benadering vanuit een langetermijn-perspectief en op basis van fundamentele analyse. Hier hou ik me nu zijdelings mee bezig.

WELKE DROOM HAD JE VLAK VOORDAT JE BEGON?

Joannes: Eens kijken wat je niet allemaal zelf kan opbouwen vanuit iets nieuws. Van kiezen van huisstijlen, bouwen van website en aanschaffen van ICT infrastructuur.

Duco: Om een succesvol advocatenkantoor neer te zetten dat voorziet in een behoefte in de markt. Er bestond nog geen banking & finance advocatenkantoor enkel gericht op financierings-transacties. Ons bestaansrecht is inmiddels

bevestigd en we merken dat we met deze positionering toegevoegde waarde leveren t.o.v. de beschikbare alternatieven in de markt. Een begin van de verwezenlijking is dus ingezet.

HOE BEN JE

VERANDERD/GEGROEID DE AFGELOPEN JAREN?

Joannes: Meer regie over zaken die in je eigen invloedssfeer bevinden. Nog meer oog krijgen voor leveren van toegevoegde waarde.

Duco: Ik merk dat ik nu dingen in een breder perspectief kan plaatsen en beter in staat ben het juridisch kader als onderdeel van een groter geheel te zien. Dit is belangrijk om beter tot de juiste analyse en oplossing te komen.

AAN WELKE EIGENSCHAPPEN/VAARDIGHEDEN HEB JE BEWUST GEWERKT?

Joannes: Meer contact met zakelijke relaties ook buiten zaken om.

Duco: Doorlopend werk ik aan ontwikkeling van mijn juridische vaardigheden en probeer ik bij te blijven met de actualiteit. Afgelopen jaar heb ik een Grotius opleiding financiering & zekerheden afgerond.

WAT HEEFT INDRUK GEMAAKT IN JE LEVEN?

Joannes: Geboorte en ontwikkeling van mijn kinderen.

Duco: Een groot cliché, de geboorte van mijn dochter. Toch iets dat moeilijk overtroffen kan worden.

WELKE TEGENSLAG HEEFT JE HET MEESTE GEVORMD?

Joannes: De meeste tegenslagen tot nu toe waren vrij overzichtelijk en het snel naar mogelijke oplossingen zoeken of het te accepteren zoals het is, vormt je steeds een klein beetje.

Duco: Ik heb het geluk dat de tegenslagen tot nu toe zeer te overzien waren, maar wel mijn relativerings-vermogen versterkt hebben.

HOE WORD JIJ BEÏNVLOED DOOR SUCCES?

Joannes: Dat geeft zeer veel positieve energie – zeker als het ook een gedeeld succes is met cliënten en andere kantoren waarmee wij samenwerken.

Duco: Tegenslag en succes zie ik als een aanmoediging om beter te worden. Ik benader beiden nuchter en probeer de lessen er uit te trekken die er uit te halen vallen, maar laat me er emotioneel niet door leiden. **WELK SUCCESMOMENT**

HEEFT JOU HET MEESTE BEÏNVLOED?

Joannes: Eerste succesvolle jaar van Bond en een tweede mooi jaar daarna.

Duco: De succesvolle start van Bond. Dit motiveert om dezelfde koers voort te zetten.

VAN WELKE BESLISSING HEB JE SPUIT?

Joannes: Geen **Duco:** Wellicht het aanmeten van een corona-kapsel.

WAT TYPEERT JOUW STIJL VAN LEIDING GEVEN?

Joannes: Geven van vrijheid en verantwoordelijkheid met gevoel van veiligheid als zaken anders lopen dan gepland.

Duco: Macro leiderschap, ik vind het belangrijk om verantwoordelijk te beleggen en zoveel mogelijk een beperkt sturende rol op mij te nemen waarbij het resultaat centraal staat.

WELKE ONDERNEMER BEWONDER JE HET MEEST?

Joannes: Met name veel respect voor ondernemers met durf en lef, die groot denken en daarmee succes behalen (Steve Jobs, Elon Musk, Jeff Bezos, Richard

Brandson). Maar ook voor kleinere ondernemers die zich aanpassen aan veranderingen in de markt.

Duco: Warren Buffett, vanwege zijn investeringsstrategie en filosofische beschouwingen.

WAT IS JE LEVENSFILOSOFIE?

Joannes: Een kleine selectie daaruit: Onderzoek alles en behoud het goede. Work hard, play hard. Carpe diem.

Duco: Hier doe ik een beroep op Vondel: "De wereld is een speel toneel. Elck speelt zyn rol en kryght zyn deel".

HOE KOM JE TOT JEZELF?

Joannes: Lekkere wandeling of fietstocht in de natuur.

Duco: Lezen, skiën, reizen en *quality time* met familie en vrienden.

WAT BETEKENT DUURZAAMHEID VOOR JOU?

Joannes: Kopen van producten die langdurig meegaan. Niet te snel weggooiden van goede producten die nog gemaakt kunnen worden.

Duco: Een belangrijk streven naar een wereld

die overdraagbaar is aan volgende generaties. Ik vind het belangrijk om daar een steentje aan bij te dragen. Wij zijn betrokken bij verschillende impact financieringsprojecten in ontwikkelingslanden en duurzame energie.

WAT DOE JE ALS HET EVEN TEGENZIT?
Joannes: Focus op dingen die wel goed gaan en zoeken naar mogelijkheid om tegenspoed weer om te buigen.

Duco: Relativeren dat het slechts om een korte termijn grilligheid gaat in een stijgende curve.

WAT WAS JE HOOGTEPUNT IN 2019?

Joannes: Dat wij een mooie zaak doorverwezen kregen van een advocatenkantoor dat wij nog niet kenden.

Duco: We hebben een verscheidenheid aan mooie transacties succesvol afgerond voor start-ups en scale-ups tot beursgenoteerde ondernemingen. Dat zijn steeds mooie mijlpalen.

WAT IS JOUW ULTIEME DOEL ALS

ONDERNEMER?
Joannes: Ons boetiek kantoor verder uitbouwen tot een kantoor met 4/5 partners en 4/5 medewerkers.

Duco: Om Bond verder uit te bouwen tot meest vanzelfsprekende naam wanneer het om financieringstransacties gaat.

WANNEER BEN JE SUCCESVOL?
Joannes: Als je een zowel zakelijk en privé gebalanceerd leven kan leiden en aandacht/hulp kan geven aan de mensen die dat nodig hebben.

Duco: Wanneer 'Bond' een begrip is voor gedegen juridische begeleiding en advies bij financieringstransacties.

WELKE ROL SPEELT MOBILITEIT IN JE ONDERNEMERSLEVEN?

Joannes: Mobiliteit is belangrijk omdat onze cliënten verspreid over het land en buiten ons land bevinden.

Duco: Een belangrijke rol. We vinden het belangrijk om niet enkel digitaal met mensen om te gaan maar zitten graag aan tafel met onze business partner en cliënten. Dit betekent dat

we regelmatig wat kilometers overbruggen in Nederland en het buitenland.

WELK VRAAGSTUK HOUDT JE HET MEESTE BEZIG?

Duco: Hoe wij de meest zinvolle bijdrage kunnen leveren aan de energietransitie en waar op dat vlak de kansen en bedreigingen liggen.

WAT WIL JE ALS ONDERNEMER NALATEN AAN DE VOLGENDE GENERATIE?

Joannes: Zou het mooi vinden als ons kantoor ook kunnen nalaten aan een volgende generatie.

Duco: Een bijdrage aan een CO2 neutrale wereld.

WELKE ROL SPEELT LEEFTIJD IN JOUW OGEN?

Joannes: Ervaring komt met de jaren. Echter de ervaren generatie kan ook veel leren van de jongere generatie die de dingen met een frisse blik bekijkt.

Duco: Geen noemenswaardige rol.

IN HET WEEKEINDE WERK IK WEL/NIET OMDAT?

Joannes: Dat is niet zo zwart wit. In het weekend werk ik alleen als het echt

nodig is. **Duco:** In het weekend werk ik wel omdat transacties zich van deze grens soms niets aantrekken. Ik probeer het wel zoveel mogelijk te beperken om de aandacht aan mijn gezin te besteden dat het verdient.

OVER WELKE INVESTERING HEB JE LANG NAGEDACHT?

Joannes: Investering in lidmaatschap van Loan Market Association – echter geen moment spijt van.

Duco: Over mijn persoonlijke beleggingsinvesteringen. Ik neem mijn tijd voor een grondig onderzoek en pluis voor elke investering een veelheid aan jaarverslagen en andere beschikbare informatie uit.

DIGITAAL VERGADEREN: WAAROM WEL/NIET?
Joannes: Prima middel om contact te houden met team en zakelijke relaties als fysieke besprekingen niet mogelijk zijn.

Duco: Soms erg praktisch, maar het goed in elkaars ogen kunnen kijken ervaar ik niet als overbodige luxe.

WELK OBSTAKEL GA JE IN Q3/Q4 NEMEN?
Joannes: Heb nu geen obstakels in het vizier. We cross the bridge when we get there.



Duco: Geen obstakels in het vizier.

WAAR HEB JE ONTZETTEND HARD OM MOETEN LACHEN?
Joannes: Oude filmpjes van Mr Bean of sommige columns van Yoep van 't Hek.

Duco: Laats weer gekeken naar Jiskefet en Monty Python afleveringen uit de oude doos. Vaak ongeëvenaard

geestig en tijdloos. **WAT WAS JE BESTE ZAKENLUNCH?**

Joannes: Met een cliënt in het nieuwe restaurant in Felix Merites.

Duco: Elke zakenlunch heb ik tot nu toe als bijzonder ervaren. Altijd komen we weer tot nieuwe inzichten, zien we nieuwe kansen, worden contacten gelegd of kunnen we iemand helpen.

WAT WAS HET BESTE FEEST DAT JE ZELF HEBT GEGEVEN?
Joannes en Duco:

Meest recent is dat de borrel voor ons tweejarig bestaan in The Dylan.

WAT IS JE EXIT MOMENT?

Joannes: Het moment dat ik geen plezier beleef in het werk.

Duco: Wanneer er op persoonlijk vlak geen uitdagingen meer zouden zijn of wanneer we niet meer zouden kunnen voorzien in een behoefte. Beide scenario's zie ik vooralsnog als bijzonder hypothetisch.

'WE KIEZEN STEEDS DE BESTE PROFESSIONALS VOOR ELKE DEAL'

bijvoorbeeld bij industriële loodsen, kan heel interessant zijn. Je krijgt enerzijds subsidie voor het verduurzamen van je dak, en anderzijds maken de zonnepanelen het vastgoed ook nog eens meer waard. Zo snijdt het mes aan meerdere kanten.'

WAT KAN BOND ADVOCATEN PRECIËS DOEN VOOR ONDERNEMERS DIE ZONNEPANELEN WILLEN?

'Wij kunnen ze om te beginnen in contact brengen met de juiste partijen die in die wereld actief zijn, en met de voor hen juiste (financiële) adviseurs. Is er eenmaal sprake van een deal, dan verzorgen wij de benodigde documentatie en begeleiden we iemand gedurende het hele traject, van term sheet tot closing. Het vestigen van zekerheden, het verpanden van verzekeringspolissen en de communicatie met banken en verzekeraars is technisch en specialistisch werk. Echt een vak apart. Lang niet alle vastgoedbedrijven hebben een interne juridische afdeling, maar de afspraken moeten wel juridisch sluitend op papier gezet worden. Wij weten wat er nodig is om dingen voor elkaar te krijgen en kunnen ze daarin geheel ontzorgen.'

WELKE INVLOED HEEFT COVID 19 OP JULLIE PRAKTIJK?

'Wij zien dat sommige financieringen in de ijskast belanden. Aan de andere kant zien wij veel behoefte bij cliënten om juist nu extra krediet van banken of alternatieve schuld financiers te verkrijgen met het oog op onzekerheden in de nabije toekomst. Er zijn verschillende regelingen om bedrijven aan krediet te helpen in deze tijden. Op dat vlak denken we graag mee. Ook worden wij meer betrokken bij herstructureringen. Daarnaast krijgen we verzoeken om naar bestaande financieringsdocumentatie te kijken om te beoordelen of inbreuk gemaakt wordt op bestaande afspraken of om deze af te stemmen op de nieuwe realiteit. Wij hopen ook dat de focus op verduurzaming van vastgoed blijft.' ■